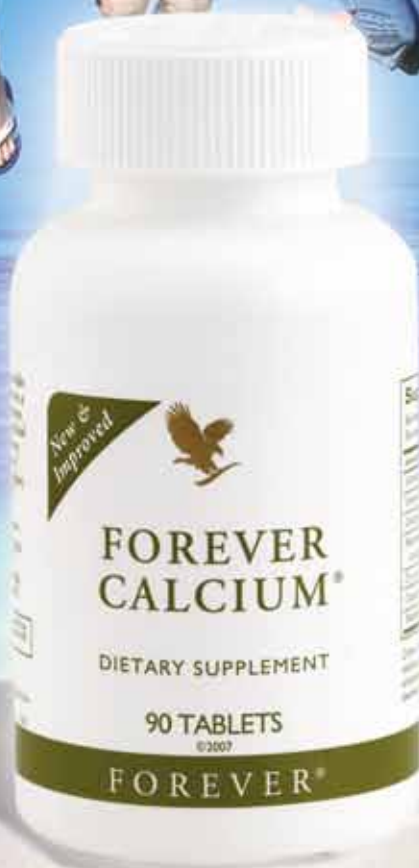


XVII GODINA 8. BROJ / AVGUST 2013.

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

FOREVER



New & Improved



FOREVER
CALCIUM®

DIETARY SUPPLEMENT

90 TABLETS

©2007

FOREVER®



Pošto smo duboko u kvalifikacionom periodu Čermens bonusa, želeo bih da podelim sa vama nekoliko korisnih saveta u vezi raspodele vremena. Rukovodiocu firme ili grupe je važno da ima strateški plan u interesu maksimalnog iskorišćenja najvažnijeg činioca: vremena. Prilikom razgovora sa vodećim distributerima, uvek me fascinira koliko dobro pronalaze ravnotežu u životu odnosno poslu, a uz sve to su stalno nasmejani.

Planiraj svoj dan!

Na koji način možeš da izgradiš svoj dan kako bi povećao učinak? Ja svako jutro provedem nekoliko minuta u postavljanju prioriteta i kako bih se uverio da ono što radim u potpunoj meri doprinosi mojim foreverovskim uspesima. Najjednostavnije je izbegavati teške stvari, međutim, možda se upravo u njima krije najviše izazova. Kako je to Ben Franklin rekao: „Ti možeš kasniti, ali vreme neće nikad.“ Ključ svega je da koliko je moguće tačno isplaniraš svoj dan, a velike zadatke raspodeliš na više manjih delova koji se lakše mogu obraditi.

Promeni svoju raspodelu vremena!

Jedna od najvećih prednosti Forevera je što možeš sam da raspodeliš vreme. Da li si ranoranilac? Ukoliko jesi, za tebe je to razdoblje dana možda najbolje za obavljanje zaista važnih stvari. Ukoliko si produktivan u svom najboljem periodu, još ćeš više da se približiš ostvarenju svojih ciljeva. U interesu efikasnosti svakako treba da prihvatimo savet Čarlsa Darvina: „Čovek koji se usudi da protraći ma i jedan čas svog života, još nije otkrio vrednosti života.“

Zasladi svoje DANE OSMEHOM!

Upravlaj vremenom kako bi uspeo da odgovoriš na pitanja koja ti se postavljaju!

Na rukovodioca firme ili grupe – pa tako i tebe – paze, traže njegovu stručnost, njegovo vreme, pažnju. Kao Foreverov distributer i ti možeš da pomogneš drugima u očuvanju zdravlja i sticanju bogatstva, zato neka te ne iznenadi kada dobiješ nekoliko usmenih ili telefonskih poziva, ili poruka putem raznih medija. Isplaniraj svoje dane, smogni snage i vremena i za takve stvari - odazovi se na pozive. To ti može pomoći da nadvladaš poteškoće raspodele vremena i da razviješ koncentraciju.

Svako raspolaže sa istom količinom vremena. I najuspešniji distributer koristi ista 24 sata, kao i ti. Razlika između ostvarenja i promašaja ciljeva krije se u izboru načina na koji koristimo svoje vreme, ili na koji način ga pretvaramo u prednost. Kada to naučimo, onda ćemo se i međusobno pomagati u postizanju novčane nezavisnosti, boljeg kvaliteta života i uravnoteženijeg života. Prihvati mogućnost koju ti pruža Forever, pa je podeli sa svima. Ulaži u svoje vreme tako, da te to učini ponosnim: ono što znaš, deli sa drugima.

Reks Mon

Generalni Direktor

LONDON TE ČEKA!

LONDON



DR. ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR

Posao mi je hobi - mislim da to slobodno mogu da izjavim, jer zaljubljen sam u ono što radim. Naš foreverovski život prati mnogo putovanja. Za ovih šesnaest godina provedenih u Foreveru sam mnogo putovao: do sada sam posetio više od 120 zemalja. Naravno i ja imam svoje omiljene zemlje poput Japana, Kambodže, omiljene gradove poput Las Vegasa, Los Anđelesa ili St. Petersburga. Međutim postoji grad u Evropi u kom sam proveo najviše vremena, najviše puta ga posetio, ponekad samo zbog premijere novog mjuzikla ili rok opere. Da, radi se o evropskoj prestonici kulture - Londonu, mom omiljenom gradu, a i omiljenom gradu moje porodice. To je grad gde je naš sin Maći sa jedva pola godine slušao Madonu. London je lako zavoleti, jer u odnosu na ostale gradove Velike Britanije ovde je vreme lepo i kiša ne pada svakog dana. Sve u svemu, ima fantastičan kulturni život, fascinantnu istoriju, a i grad je veoma bogat. To se vidi i po tome što svakog meseca milioni turista dolaze da se dive glavnom gradu. Reks Mon je ponovo maštao na veliko: odneće nas u jedan od najlepših gradova sveta gde ćemo imati mogućnost da pogledamo izložbu Salvadora Dalija ili Pikasa ili da uveče sednemo i odslušamo Veberov mjuzikl, odnosno da sretnemo najbolje graditelje mreže sveta, pošto je Reks isplatio naš luksuzni put i smeštaj u Londonu. Forever Living International ovde održava svoj Globalni reli u maju 2014. Imam običaj da kažem ko je živ i zdrav, treba da bude tamo. Nikad nam još nije bila toliko blizu mogućnost da osim rukovodilaca naše firme sretnemo istovremeno i najbolje distributere sveta. Ogromna mogućnost i najbolja motivacija za Tvoju gradnju mreže. Uslov za kvalifikaciju je 1500 bodova ili kvalifikacija na Čermens bonus. A ti uradi sve da bi bio prisutan! Ako tek sada počinješ svoj biznis, onda se potruži da Mađarsku i južnoslovensku regiju zastupa više hiljada ljudi na najvećoj do sada Foreverovoj priredbi. Arena O2 može da primi dvadeset hiljada Foreverovih saradnika. Ovde u srednje-istočnoj regiji Evrope, živi nas 30 miliona. Neka se čuje naš glas u areni, neka putuje barem svaki deseti naš čovek! Ako bude putovalo nas dve hiljade, tada će se dve hiljade motivisanih saradnika vratiti kući i nakon londonskih događaja sigurno hteti ponovo da promene svet oko sebe. Daj sebi ovu šansu! Učini taj korak i bićeš tamo sa nama. Zajedno ćemo se veseliti, pevati i zajedno pozdraviti kvalifikovane na sceni! Učinimo to za sebe, za svoju porodicu i našu budućnost!

Napred FLP Srbije!



SUCCESS

BUDIMPEŠTA, 20. JUN 2013.

DAY

OVAJ BIZNIS NE FUNKCIONIŠE BEZ DRUGIH – MOŽDA JE TO NAJVAŽNIJA PORUKA JUNSKOG DANA USPEHA. VIŠE BRAČNIH PAROVA ISPRIČALO NAM JE TAJNE SVOG USPEHA, A OD DRUGIH ČUJEMO ZAŠTO JE VAŽNO DA SARADNICI ČINE PRAVI TIM.

Dan uspeha počinje svečanijom atmosferom od uobičajene: orkestar **Lui and the Band** nam svira najveće evergrin hitove, potom na sceni pozdravljamo menadžere.

Domaćin programa ovog puta je bračni par Halmi: **Ištvan Halmi i Rita Halmi Mikola**, dijamant-safir menadžeri. I oni su dosta radili za uspeh i to ne samo kod Forevera, nego i pre. Kao preduzetnici iskušali su se na brojnim poljima, međutim ovde se osećaju najbolje. Kako kažu, sledeći cilj im je dijamant nivo - dotle neće da se zaustave. Šta je zapravo ovaj biznis? Zaista je toliko dobar? Koliko može da se zaradi? Da li ja to mogu – Rita nam obećava kako ćemo do kraja dana da dobijemo odgovore na sva pitanja.

„Dobar rukovodilac ti neće reći šta treba da radiš, nego će ti pokazati na koji način.“ – glasi najava kojom pozivaju na scenu državnog direktora **dr Šandora Mileša**. Prvo nam govori o uvođenju novih proizvoda, a zatim o najboljem edukacionom programu na svetu, o značaju Dijamantnog kursa. „Pripremamo se za eksploziju: želim da ponovo preuzmem prvo mesto.“ – izjavljuje državni direktor i čita nam izjavu misije naše majčinske firme. „U najboljoj smo firmi na svetu, pitanje je: šta mi možemo da dodamo.“ – govori.

Dr Boglarka Francia je okružni lekar, lekar hitne pomoći, porodični terapeut i alternativni lekar. Vodi deo programa o iskustvima sa proizvodima. Nekad je radila na tri radna mesta istovremeno, dokazala se i kao supruga i majka, kad ju je pronašla Foreverova mogućnost. Danas već radi ono što voli: pomaže ljudima.



Nakon defilea supervizora i asistent menadžera, menadžeri **Gergelj Almaši i Barbara Bakoš** govore o počecima. Bračni par ekonomista, naučen je da raspolaže svojim vremenom, jer radili su kao preduzetnici. „Opstali smo, imali zaposlene, letovanja, međutim želela sam više od toga” – priznaje Barbara. Već pre deset godina su čuli o Foreveru, ali im se život korenito promenio nakon susreta sa bračnim parom Halmi. „Već ranije sam napustila svoje snove, međutim ponovo sam ih sakupila i preobličila u ciljeve. Želela sam sliku budućnosti.” – priča nam Barbara. „Za nas je Forever ostvarenje želja i riznica mogućnosti.” – preuzima reč Gergelj Almaši. „Mi smo u zadnjih godinu dana postali mnogo bolji. Kako? Ciljevima i snovima - toliko jednostavno. Samo treba da učiniš korake koje ti sponzori pokazuju. Sudbina će ionako da ti sredi život da naknadno uvidiš čemu je šta bio smisao. Mi smo na primer, mogli da padnemo mnogo puta, ali smo odlučili da ne postanemo primer onih kojima nije išlo, nego da postanemo primer za uspeh. Koliki su nam snovi, toliko će da nam biti i rezultati!”



Tibor Radocki je bio zaposlen u jednoj firmi, kada je započeo gradnju biznisa. Preko nedelje je radio svoj „civilni“ posao, a vikendom držao prezentacije. Kao ekonomisti postalo mu je važno da se i u visokom školstvu govori o multilevel sistemima. Danas je već kao soaring menadžer u četiri države izgradio četiri menadžerska biznisa. O snošenju odgovornosti smatra kako postoji dve vrste ljudi: oni koji „nikad nisu krivi“, samo okolnosti, i drugi koji imaju odgovornosti prema sebi, ali i prema onima koji se u njih uzdaju. U pogledu poslovnog uspeha važno je i: da li sledimo način razmišljanja zaposlenih ili preduzetnika? Znači, da li očekujemo da nam drugi kažu šta nam je činiti ili se usuđujemo da upravljamo svojom sudbinom i da za to podnesemo žrtve? U tom pogledu Forever Partners biznis klub predaje najbolji način poslovnog razmišljanja. U Forever ne treba da se učlaniš nego dobijaš prava, a firma ima obaveze – tumači nam Tibor koji sažima o čemu se isplati govoriti potencijalnom poslovnom kandidatu. „Ključ je sigurnost, i to treba ponuditi.“ Nakon preporuka dobijamo profesionalnu kalkulaciju: na koji način vredni posmatrati bodovnu vrednost i na osnovu toga planirati posao. „Ukoliko želiš rezultat, treba da vodiš i sebe i svoj tim, jer od tvoje aure zavise rezultati tima.“

Opet slede kvalifikacije: 60cc+, Klub osvajača, menadžeri, automobilski program i vodeći menadžeri se nižu na sceni.

Nakon slavlja ponovo bračni par: **dr Ilona Varga Juronič i Geza Varga** govore o gradnji budućnosti. Ilona priča kako kao lekar nije baš uvek bila u prednosti, šta više, borila se sa istim poteškoćama kao i ostali. Ni njima nije bio lak početak. Ilona naglašava: „najveće uspehe postizemo ne gradnjom mreže kupaca, nego gradnjom tima. Uspeh je jednak sa jedinstvom cilja i ulaganja, a ovo zadnje može da znači vreme, znanje, organizovani rad. Od sada ti niko neće govoriti šta treba da radiš - budi dakle sam svoj



šefi!" Posebno je važno i davanje primera: „Kod nas 1cc ulazi u mašinu već prvog dana, a 4cc do sredine meseca, ali ne zastajemo kod toliko!" Prema Iloni za uspeh nije na odmet još jedna stvar: „Imaj svog saputnika koji stoji uz tebe, kao uz mene moj."

Geza Varga dopunjava reči svoje žene. „Rezultate postizete vi, oni zavise samo od vas. Ali za to treba da prepoznate mogućnosti i prilagođavate se okolnostima svaki dan, jer gradimo se međusobno. A kada početi? Povoljan trenutak je uvek onaj u kom čovek sretne mogućnost. Ne predaj se, imaj velike ciljeve, pokaži svima kakav si čovek i sve ono za šta radiš će se ostvariti."

Radujemo se kvalifikaciji asistent supervizora, potom **Robert Varga** dijamant-safir menadžer postavlja pitanje: „Kvalitet života ili novac? Kod Forevera na sreću ne treba da se odabere. Zastrašujući podaci na ekranu: zdravstvene statistike, uzroci smrti, količina prodaje lekova u Mađarskoj, sintetički materijali u telu. Kardiovaskularna oboljenja, rak, alergija, droga,



cigarete... Sve same strašne stvari u čijoj prevenciji dobija važnu ulogu način života i ishrana. Samo što drastično opada vitaminski i mineralni sadržaj povrća i voća. To je jedan od uzroka zbog čega treba uzimati komplemente. A šta pak glasi pored gradnje biznisa i FLP-a: fleksibilni način kupovine, postignut poslovni nivo ostaje, možeš samo da napreduješ, etičko rukovodstvo firme, neprekidni rast u više od 150 država, svake sekunde prodaja bočice gela, dnevno tri hiljade pristupnika.

„Ovo je mogućnost 21. veka – govori nam Robert Varga – dva dugmeta uvek rade kod ljudi: kvalitet života i sigurnost, a za oboje imamo potrebu.“ Ali na koji način da se krene? Predavač nam pomaže da se pronađemo u svetu računanja bodova, bonusa, nagrada a naravno vodi nas i kroz stručne korake. „Da li zarađuješ toliko, koliko vrediš? Kad bi mogao da odabereš, na koji način bi zaista želeo da živiš?“ – postavlja nam pitanje Robert Varga – „Ako imaš promašeni cilj postavi drugi, uvek si sposoban da se obnoviš! Mađarska još nikada nije imala toliku potrebu za FLP-om kao sada, a to važi i obrnuto.“



Uči i rasonodi se uz FLP TV!

IZVEŠTAVANJA SA DOGAĐANJA, PREDAVANJA SA DANA USPEHA, PRIČE O USPEHU, GASTRONOMIJA, KULTURA, ŽUTA ŠTAMPA – SVE NA JEDNOM MESTU:

www.fullarts.hu/flp

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

SYMA ARENA
1146 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY ÚT



DR ŠANDOR MILES
državni direktor



ALLAN PEASE
autor, predavač



CHRISTEL REICHLÉ
DIETMAR REICHLÉ
dijamant menadžeri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamant menadžeri



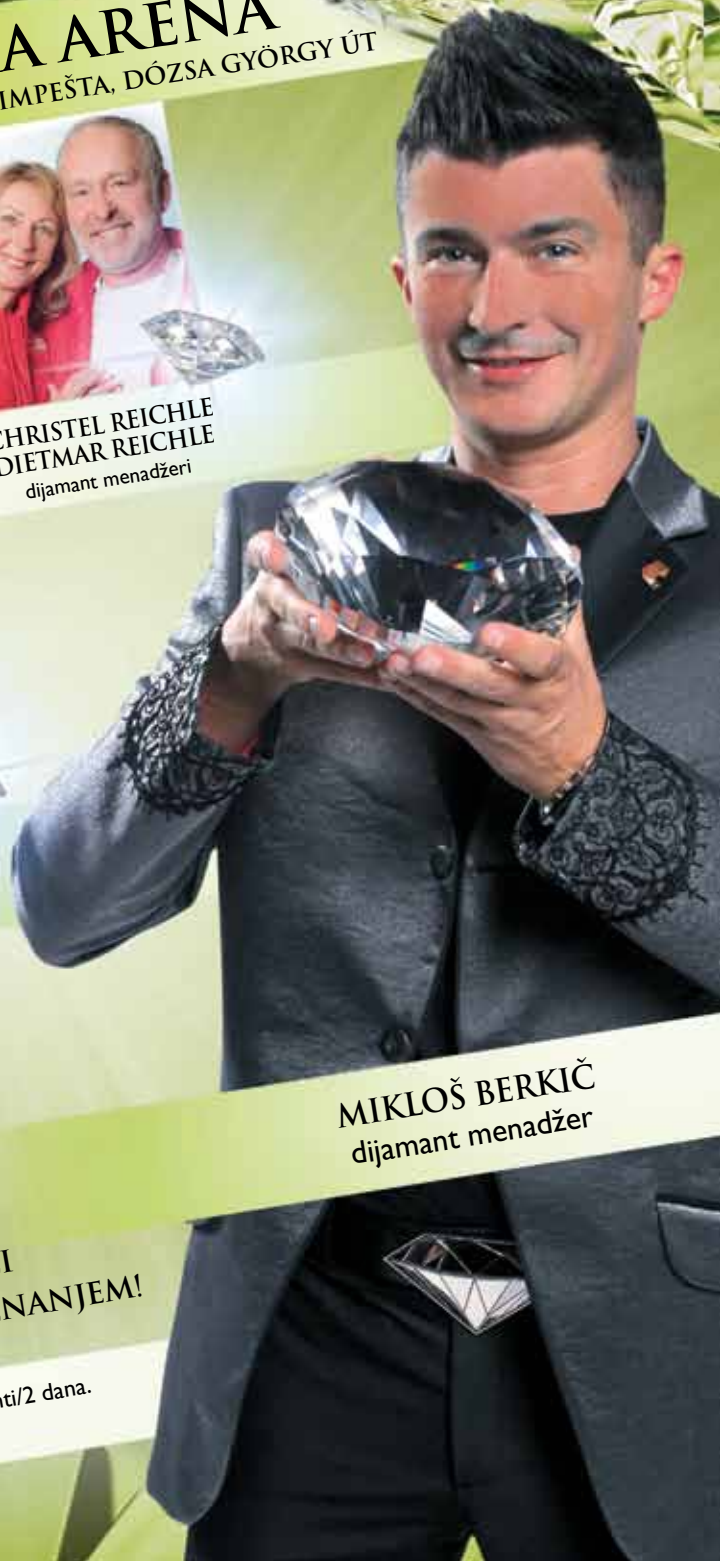
ATILA GIDOFALVI
KATI GIDOFALVI
dijamant menadžeri

2013. 12-13. OKTOBRA
SYMA ARENA
BUDIMPEŠTA

BUDITE I VI DEO OVOG PREDAVANJA KOJE ZRAČI
FANTASTIČNOM ENERGIJOM, MOTIVACIJOM I ZNANJEM!

Ulaznice možete da kupite u FLP magacinima po ceni od 10 000 forinti/2 dana.
Zadržavamo prava izmene.

MIKLOŠ BERKIČ
dijamant menadžer





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 9. JUN 2013. NEDELJA

O prvom danu junskog kursa smo pisali u prošlomesečnom broju, a sada sledi ukratko o predavanjima drugog dana sa pravim zvezdama. Domaćini su i ovog puta bili Mikloš Berkič, dijamant menadžer i dr Šandor Miles, državni direktor i safir menadžer.



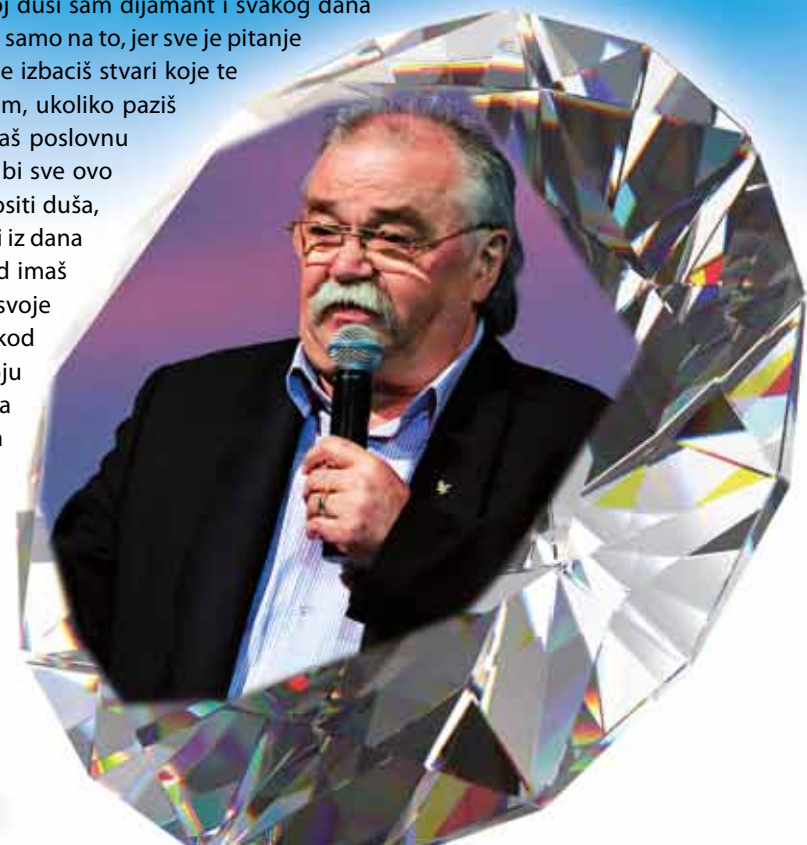


**BODO ŠEFER JE PREDUZETNIK, PISAC, TRENER
I OTAC TROJE DECE. RADOM OD NEKOLIKO GODINA JE POSTAO
MATERIJALNO NEZAVISAN, STEKAVŠI SLOBODNO VREME I SREĆU, A
ODONDA ŽELI DA PRENESE SVOJ NAČIN RADA DRUGIMA.**

„Volim da vas gledam nasmejane - tada ste mnogo uspešnji u poslovnom, ali i privatnom životu. Kad ste u teškoj situaciji, postavite letvicu visoko, dajte obećanje i sledite ga. Kad date obećanje, prinuđeni ste i da pronađete rešenje. 'Patke' se smrzavaju od problema, ali 'orlovi' traže rešenja. Ne budi patka, budi orao! Ne traži izgovore, sa njima tražiš samo lak izlaz. Ne postoji objektivna realnost, niti automatski odgovori, jedino izazovi i mogućnosti. Neka u vašim životima postoji nešto što radite svaki dan, jer je to ključ uspeha, a pored toga potpuna odgovornost. Za sve to potrebna je međutim samouverenost i prihod: linije koje teku paralelno. I uprkos odbijanju, treba da imaš veru u sebe, jer uspeh poseduješ samo privremeno. Ne možeš da ga kupiš: iz dana u dan plaćaš cenu. U tome nismo sami. Uvek nam treba neko ko veruje u nas, trenera pored nas, jer svako ima teške trenutke. Bilo koliko da ste uspešni, najbolje trenutke proživete u timu. Pogledajte oko sebe: Forever Living Products deluje. Pronađite ljude koji mogu postati uzor, a postanite to i vi! Pred svima nama stoji mogućnost. Biće problema usput, ali problemi nikad nisu veliki, nego smo mi mali. E, pa pokušajmo da porastemo! Reći ću vam šta sam sebi obećao. Pokrenuo sam nešto pre sedam godina i obećao kako ću svoje znanje da podelim sa milion ljudi. Mislim da sam postigao svoj cilj. Zalažite se za svoje snove i nikad se ne predajte. Izvucite najviše što možete iz sebe i neka vam život postane remek delo. Vidimo se gore na vrhu!”

JOŽEF SABO, SAFIR MENADŽER, OSNIVAČ FLP MAĐARSKE, UZOR MNOGIH.

„Život ne govori samo o dvadesetogodišnjacima! U svojoj duši sam dijamant i svakog dana proživljavam to. Doći će vreme kad ću se moći usredsrediti samo na to, jer sve je pitanje fokusiranosti. Neka ti u životu postoji samo to! Sve dok ne izbaciš stvari koje te vuku u stranu, nećeš moći da postigneš svoj cilj! Međutim, ukoliko paziš na biznis, misli će da ti prorade. Istovremeno, uzalud čitaš poslovnu politiku, jer dok je ne osećaš u duši, ništa ne vredi. Kako bi sve ovo uspeo da doživiš, pusti ruku svog sponzora, dalje će te nositi duša, srce i tvoja istrajnost. Ne analiziraj - jednostavno samo radi iz dana u dan, i biće dana kada dobro radiš. U problemima si kad imaš bankovnu karticu, ali si zaboravio PIN kod. I mi imamo svoje kodove, samo što ih ponekad zaboravimo. Tražimo svoj kod tokom celog života... Znači, uzmi za ozbiljno svoj život, svoju sudbinu! Ukoliko Ti to ne znaš, nećemo znati ni mi. Ti treba da se izboriš. Sloboda je osim zdravlja, možda najveća vrednost. Ukoliko imaš to dvoje, stići će i novac!”





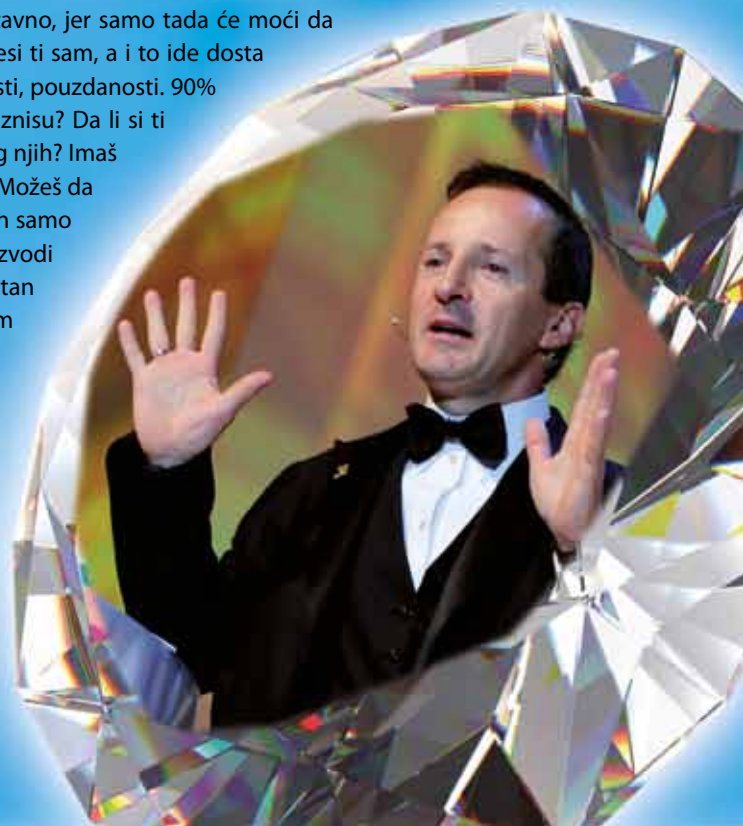
MIHAEL STRAHOVIC, JEDAN OD NAJBOLJIH TRENERA EVROPE, ZA PET GODINA IZGRADIO MREŽU OD 22 HILJADE ČLANOVA. PREDAVAO JE U BEZBROJ ZEMALJA SVETA. PO NJEMU SE U SVIMA NAMA SKRIVAJU BESKRAJNE MOGUĆNOSTI. SVE ŠTO ZAMISLIMO ILI U ŠTA VERUJEMO, SPOSOBNI SMO I DA POSTIGNEMO.

„Pozdravljam vas u biznisu od kog je svekrva želela da vas odvrati! Da li se sećate kako je reagovala porodica? Zar nije smešno? Ljudi su uvek skeptični, kada neko želi da učini nešto za poboljšanje svog života, pošto taj čin stavlja pred njih ogledalo. Niko neće da se raduje tvojim uspesima, osim tvojih saradnika. Ostali jedva čekaju da padneš. Ne znaju kako, ni u čemu nije toliko lako postati uspešan kao u ovome: MLM je jedan od najjednostavnijih biznisa na svetu. Međutim, zbog čega jedan čovek postaje uspešan, a drugi neuspešan? Proizvodi, bonusni sistem su isti, čak i pravila. Neprijatno, ali zavisi od nas. Jedini koji može da te učini uspešnim ili da te svrgne, jesi ti sam. Svi koji su postali uspešni, bave se sa tri stvari: znanjem, motivacijom, pristupom. Znanje koje ne presadiš u praksu je bezvredno. Treba da radiš jednu jedinu stvar: da pronađeš kupce, korisnike, distributere i da im pokažeš šta treba da rade. Da prepoznaš rukovodioce i da ih učiš. Međutim, pokušaji nikad ne pale. Trebaju ti ljudi koji će zaista da rade. Moraš da znaš da te neće svako slediti, ali će svi da postanu dijamanti koji donesu čvrstu odluku i željni su rada. Ovo je mesto gde svi mogu da pokažu svoj talenat, da pokažu šta se skriva u njima i da postanu srećni od te činjenice, a ne zbog velike zarade: to rad donosi sa sobom. Statistika deluje: pet kontakata – jedan susret, tri susreta – jedan potpis, tri potpisa – jedan počinje da radi, a od tri jedan postaje menadžer. Radi na osnovu toga i stupićeš nivo više! Probudi u sebi usnulog diva, pronađi u sebi ono lično 'zašto' – a 'kako' će već samo doći. Pitanje je o čemu najviše razmišljaš. Mnogi ljudi znaju samo šta ne žele, pa ipak dobiju upravo to, pošto su na to fokusirani. Promeni svoj način razmišljanja! Ono što danas definišeš kao 'ja' je prošlost. Prošlost ne postoji, jedino sadašnjost, ali o njoj slobodno donosiš odluku.“

ROLF KIP, DVOSTRUKI DIJAMANT IZ NEMAČKE. POČEO JE PRE OSAMNAEST GODINA, DANAS JE GRADITELJ MREŽE SA JEDNOM OD NAJVEĆIH STRUKTURA U SVETU FOREVERA, PRIMIO JE ČEK OD 1.200.000 DOLARA KAO POKLON ZA BOŽIĆ.

„Nisam drugačiji od vas. Ono što jesam, rezultat je timskog rada. Istina, radim mnogo, ali kod mene svi rade. Nismo znali da li ćemo uspeti, ali smo se nadali i bili sposobni da radimo nešto u interesu toga. Ja sam 'dete proizvođa', volim proizvode: tako je počelo. Godinu i po radio sam ovo van radnog vremena, a zatim celo radno vreme i u početku sam pravio sve moguće greške. Danas imam tri miliona distributera u osamdeset država.

Prvo pravilo: kad želiš da sagradiš nešto veličanstveno, radi to jednostavno, jer samo tada će moći da te kopiraju. Ne želi nikog da menjaš. Jedini koga možeš da promeniš jesi ti sam, a i to ide dosta teško. Ovo je biznis koji se zasniva na emocijama, entuzijazmu, iskrenosti, pouzdanosti. 90% emocija, a 10% znanja. Važno je: da li si zaista verodostojan u svom biznisu? Da li si ti sam svoj najbolji kupac? Koliko proizvoda koristiš? Da li si uzbuđen zbog njih? Imaš odgovornost prema svojoj dubinskoj strukturi, jer ti ljudi veruju u tebe. Možeš da ih uzdigneš ili gurneš na dno. U iskrenom smo biznisu: očekuj od drugih samo ono što radiš i sam. Nemaš zapravo težak posao, jer nikad nisu ovakvi proizvodi imali bolje tržište, a pored toga postoji poslovni model koji inteligentan čovek ne može da odbije. Ovo je poslovna mogućnost sa garantovanim uspehom, pozadinom koja ti pomaže, gde se mogu zaraditi milioni. Međutim, svako ima dubinsku strukturu kakvu zaslužuje. Razmisli koga tražiš. Moji kandidati imaju ciljeve, znaju da budu ushićeni, iskreni su, brzo shvataju. Od takvog čoveka ne prihvataj 'ne'. Kad sam počeo od deseterice devetorica bi me odbila, a danas je obrnuto: to je rezultat osamnaestogodišnjeg razvoja. Forever biznis je za to vreme dao sve za šta sam imao potrebe. Živimo svaki dan tako kako bismo želeli, a cenu smo platili unapred. Razmisli samo: na koji način bi ti se promenio život sa mojim novcem?“



MIKLOŠ BERKIČ DIJAMANT MENADŽER, PETNAEST GODINA GRADITELJ MREŽE, FOREVEROVO „LICE“, NA GLOBALNOM RELIJU 2013. NJEGOV RAD JE PRIZNAT ČEKOM OD 425 HILJADA DOLARA.

„Šta ti se dogodilo u protekla četiri meseca? Moglo se dogoditi bilo šta, a i u sledeća četiri meseca se može dogoditi bilo šta! Svi susreti govore o drugoj stvari, međutim Dijamantni kurs je jedinstven. Zadatak: raditi više razumom nego snagom! Meni je trebalo pet meseci za postizanje menadžerskog nivoa. Do tada mi je provizija iznosila 5 hiljada dolara, i odonda stalno raste... Prošlo je šesnaest godina, mnoštvo Profit šeringa, zatim Čermens bonus – sve to znači iznos koji menja ceo život – Forever Living Products mi je uručio ukupno 5,5 miliona evra, a to je samo ekstra dodatak, iznad mesečnog bonusa... Ovde se isplaćuje stvarni novcac, ali za njega naravno treba i raditi – zajedno. Saradnici dolaze i odlaze, jedan čovek je stalan: tvoj sponzor. Da li si spreman da ti sponzor promeni ceo život? Skini svoje tmurne naočare i stavi smajli! Osmeh se poistovećuje sa zdravljem, rezultatima, uspehom i novcem. Napuni svoj život veselim, pozitivnim stvarima! Negde u dubini duše još si sposoban da se smešiš - osmeh se samo skriva u tebi! I mogu doći redom podsticajni programi, kvalifikacije: i tebe očekuje Bugarska, Varna, Amerika, jezero Tahoe, London... Svoju sudbinu držiš u sopstvenim rukama, pripazi da nikada ne dospe u tuđe.



Ponuda do isteka zaliha:

Onaj ko pod istim kodom kupi 2 ulaznice za oktobarski Dijamantni kurs, na poklon dobija stik sa audio materijalom februarskog kursa. Ponuda važi do isteka zaliha. Budite učesnici edukacije, koja vam daje fantastičnu energiju, motivaciju, znanje!

BEOGRAD 23.06.2013.

Domaćini prvog letnjeg seminara su bili Svetlana i Predrag Živković, menadžeri FLP Srbije, deo fantastičnog tima iz Kragujevca. Velika grupa njihovih motivisanih saradnika ima isti cilj: bolji i kvalitetniji život.



Kratku retrospektivu našeg poslovanja u prvih šest meseci poslovanja ove godine održao je **dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a za Srbiju. Trend je dobar, elan za rad je isti takav, energije nam ne nedostaje i pred nama su novi izazovi koje je lakše dostići uz dobro planiranje, timski rad i pozitivnu energiju sa velikim osmehom, o čemu i govori kampanja FLP-a: Forever Smile!

Naša kompanija prati svetske trendove sa savršeno izbalansiranim i visokokvalitetnim proizvodima. Oni su rezultat višegodišnjeg istraživanja svetskog tržišta, predanog rada tima vrhunskih stručnjaka, primene moderne tehnologije i naravno potrebe čovečanstva za savršeno izbalansiranim dodacima ishrani. Paletu novih proizvoda za 2013. godinu predstavili su nam menadžer **Siniša Blašković** i kozmetičar FLP-a **Dragana Nikolić**.

Dodaci ishrani su osnovna potreba savremenog društva i glavni borac protiv negativnih uticaja života 21. veka. Stres, žurba, poremećen biološki ritam ljudskog tela i sopstvena neodgovornost: najveći su rizici zdravlja modernog doba. Rešenje postoji, a daje ga upravo FLP. Zahvaljujemo se **dr Biserki Lazarević**, soaring menadžeru na odličnom predavanju.

Jedan od najvažnijih segmenata svakog seminara predstavljaju iskustva o primeni proizvoda kod korisnika, kao i u lekarskoj praksi. Imamo priliku da čujemo svedočenja





onih koji svoja zapažanja i iskustva nesebično dele sa svima prisutnima i svesno ili ne, pomažu još nekom da čuvši to iskustvo pomogne sam sebi. Lekari pak, pored toga što su i sami korisnici, u svakodnevnoj praksi daju preporuke, a time daju novu dimenziju proizvodnom programu naše kompanije. **Dr Gabrijela Tot**, i sama menadžer u programu FLP-a brilijantno je vodila ovaj segment programa.

Budući da je sam FLP posao jedna vrsta zabave, nije nam strano da se na našim seminarima i dobro zabavimo. Garant za dobru zabavu je **Igor Starović**, frontmen grupe „Divlji kesten“, majstor za pravljenje dobre atmosfere. Zabavni deo bio je uvod u drugi, poslovni deo seminara.

FLP je kompanija preko koje možemo da ostvarimo 1000 želja, ali moramo da se držimo nekoliko osnovnih pravila: planiranje, zakazivanje poslovnih sastanaka, slušanje i kroz to slušanje odabir načina prezentovanja poslovne mogućnosti i nakon toga, redovne brige o korisniku.

Da je ovo sve moguće, živi primer je menadžerka **Jovanka Štrboja**, koja i sama koristi navedene principe i gradi svoj FLP posao.

Kvalifikacije su „izlog“ našeg posla. Čestitali smo novim supervizorima, kao i novim menadžerima FLP Srbije: **Dani Radović i Eleonori i Jožefu Baranji**.

Takođe smo nagradili i naše nove članove Kluba osvajača i kluba 60cc: saradnika koji sa svojim timovima ostvaruju 60 ličnih i non- menadžerskih bodova svakog meseca. Majstori posla, nema šta!





Podsticajni program su produžili za još 36 meseci **Nevenka i Vladimir Jakupak** kao osvajači 1. nivoa kvalifikacija, odnosno **Veronika i Stevan Lomjanski** kao osvajači 3. nivoa.

Svi imamo snove, ali nam nedostaje vere da u sopstvenim snovima istrajemo. Svi smo dostojni prava da od života moramo i da uzimamo, a ne samo da sedimo i čekamo da nam nešto padne u šake. Sve je bolje nego sedeti skrštenih ruku, poručuje menadžer **Vitomir Nešić**. Njegov cilj je da FLP u obliku proizvoda ili u obliku marketing plana uđe u svako domaćinstvo.

Pozicija asistent supervizora predviđena marketing planom je prva stepenica u osvajanju marketing plana FLP-a. Ona je znak poslovne zrelosti i početak pravog nezavisnog privatnog preduzetništva. Čestitamo novim asistent supervizorima!

Svaki susret sa kompanijom FLP je prekretnica da se izađe iz začaranog kruga i promeni pogled na svet. FLP je proces izgradnje tima i daje nam svima na raspolaganje jedan savršen alat: paket proizvoda Tač of Forever. Ovaj paket je suština poslovanja, osnov odrađivanja aktivnosti, garant uštede novca i najbolja reklama za pokretanje sopstvenog privatnog preduzetništva, poručuje safir menadžer **Marija Buruš**.

Naredni seminar je zakazan za 29. septembar 2013. godine kada vas sve očekujemo sa novim idejama i novim poslovnim uspesima.

Dr Branislav Rajić
Direktor
FLP Srbija



LAST MINUTE!

Kvalifikacioni period
od 1. maja 2013. do 31. avgusta

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

KOJI SU TAČNI KVALIFIKACIONI UVETI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

Napreduj nivo više! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4cc lične kupovine uz uvet da se najmanje 1cc ostvari na tvom kodu) od prvog potpunog meseca, znači ukoliko si pristupio recimo 15. juna 2013., tad od 1. jula. U usporedbi sa postojećim distribucionim nivoom popni se nivo više u marketing planu (sa distributerskog nivoa na supervizorski). To je I. nivo Holidej relija. Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacionog perioda u bilo koja dva uzastopna meseca ponovo besprekorno ispuni kvalifikacione uvete, znači ukoliko naprimer sa distributerskog ili asistent supervizorskog nivoa u junu napreduješ na supervizorski nivo, tad uz očuvanje aktivnosti tvoj junski i julski promet zajedno, odnosno julski i avgustovski promet zajedno ponovo treba da bude 25cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa te se u junu kvalifikuješ za asistent menadžera tad uz očuvanje aktiviteta u junu i julu zajedno odnosno u julu i avgustu zajedno promet treba da ti bude ponovo 75 cc, i tako dalje: tad si se kvalifikovao na II. nivo Holidej relija. Ukoliko si pristupio u poslednjem mesecu kvalifikacionog perioda te ispuniš uvete Holidej relija, tad na Holidej reliju već ne možeš koristiti VIP usluge, ali naravno kvalifikovao si se na I. nivo. Onaj ko tokom kvalifikacionog perioda napreduje u marketing sistemu dva ili više nivoa taj na Holidej reliju dobija VIP usluge, znači osvojio je II. nivo.

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

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

Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu. Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDEJ RELI?

5. i 6. oktobra 2013. u Opatiju, Hrvatska.

HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



Global Rally 2014

Globalni reli 2014. će biti jedan od Foreverovih najspektakularnijih i najuzbudljivijih događaja. U londonskoj O2 areni ćemo slaviti rezultate svetskih razmera, zajedno sa 20 000 distributera pristiglih iz svih krajeva sveta.

BELIEVE IT. VERUJ U TO!

Globalni reli 2014. je ogromna šansa da sretnoš najbolje iz ovog biznisa, da učestvuješ na savršenim treninzima, da budeš svedok sve većih i viših kvalifikacija. Sve kvalifikovane na Globalni reli 2014. ćemo odneti na jedinstvenu destinaciju, kako bi im prikazali koncepciju biznisa prema kom granice ne postoje, jer ovo je biznis bez granica.



2014/20

DESTINATION LONDON. DESTINACIJA LONDON

Globalni reli će da pruži jedinstveni doživljaj: kvalifikovane očekuju večere, treninzi, rekreativni programi, priznanja, prezentacije i treninzi u vezi njih, Čermens bonus kvalifikacije, a sve vreme kvalifikovani će naravno da budu smešteni u najboljim hotelima na uzbudljivoj destinaciji. Pripremi svoj «tvrđi» šešir - putuješ u London!

ACHIEVE IT. DOSTIGNI TO!

Uslovi Globalnog relija su dostižni - možeš da budeš prisutan i Ti, ali za sve to je potrebna istrajnost i odlučnost. Zapamti: sve ovo ne govori samo o onome šta doživljavaš usput, nego i o samom putu. Foreverov podsticajni program će da ti pomogne da razviješ samog sebe, da spretno zacrtiš ciljeve, jer ćeš i sam iskusiti šta možeš da dostigneš, pa ćeš zato uložiti svu svoju snagu kako bi zaista i ostvario svoj cilj. Ovdje možeš da naučiš najbolji način za to, zahvaljujući čemu ćeš i svoj biznis uspeti da održiš u ispravnom smeru.

LIVE IT. DOŽIVI!

Kvalifikacioni uslovi Globalnog relija su jednostavni. U istoj kalendarskoj godini sakupi najmanje 1500 cc bodova ili se kvalifikuj na Čermens bonus. Da, samo toliko! Pravila nisu komplikovana, nema sitnih slova. Između 1. januara i 31. decembra 2013. kvalifikuj se putem 1500 bodova ili Čermens bonusa, a za ostalo će se pobrinuti Forever. Koliko ćeš kartonskih bodova dostići u kalendarskoj godini zavisi jedino od toga, koliko ćeš doživljaja da imaš na Globalnom reliju.



,000/02

Ali šta to za tebe znači?

Spajanjem Globalnog relija i podsticajnog programa Čermens bonus pomoći ćemo ti da uzdigneš biznis na viši nivo; otklonili smo prepreke ranijih pravila. Sada, nakon promena nema više izgovora ispod razvoja globalnog biznisa. Želimo ti mnogo uspeha: ti to možeš!

O podsticajnom programu Čermens bonus detaljnije informacije možeš da dobiješ na sledećim stranicama:

www.foreverliving.com

www.foreverglobalrally.com



FOREVER



SUSRET

„Snagu neke grupe čini kvalitet prijateljstva ljudi koji je čine“ Sokrat

U HRVATSKOJ

MENADŽERI FOREVER LIVING PRODUCTS A HRVATSKE SU MESEC JUN ZAPOČELI NA PREDIVNOM IMANJU U JEHNICIMA KOD POREČA, GDE SU PROVELI DVA NEZABORAVNA DANA, RADEĆI I DRUŽEĆI SE. SVE JE BILO NA NAŠOJ STRANI: PREDIVAN AMBIJENT, RASPOLOŽENI SARADNICI, ČAK I SUNCE JE ZNALO KADA TREBA JAČE DA SIJA.

Toplu dobrodošlicu nam je poželeo direktor hrvatskog ureda FLP-a **mr sc. Laslo Molnar**. Podsetio nas je: glavni preduslov svakog uspeha je da zračimo pozitivnom energijom, jer samo na taj način privlačimo osobe slične nama. Svojim govorom nas je potakao na zajedništvo: samo zajedno možemo da napravimo velike stvari.

Ceo program poletno je vodio **dr Albert Kerestenji**, senior menadžer, koji nije propustio da nesebično deli savete saradnicima.

Manda Korenić, senior menadžer, nam je u svom predavanju „Korektnost u poslu“ dala poruku: „Mi smo

ekipa, koji čini brend. Svojim radom ne smemo da narušimo ugled tog brenda. Saradnike moramo naučiti da rade na pravilan način.“

Nakon toga je usledilo predavanje igl menadžera **Andree Žantev** „Sardinija u reči i slici“. Tim predavanjem je u potpunosti omogućila svim saradnicima da osete duh igl menadžera, koji je i ona osetila nakon svih predavanja koja su se održavala na Sardiniji, uz poruku važnosti koncentrisanog i konstantnog rada.

Senior menadžer **Jadranka Kraljić-Pavletić** nas je svojim predavanjem odvela na Havaje, gde joj je bilo

predivno, ali smo joj nedostajali mi – saradnici FLP Hrvatske! Na vrlo emotivan način nas je zamolila da sledeće godine popunimo sva slobodna mesta koja je čuvala za nas u autobusu i da naše hrvatske kockice budu prepoznatljive i na tim putovanjima. **Sonja Jurović**, soaring menadžer je u svom predavanju poslala jaku poruku: „Budite promena koju želite!“

Da ideja može da promeni naš život, potvrdio nam je senior menadžer **Tihomir Stilin**.

Soaring menadžer **Zlatko Jurović** je poručio: „Ulažite u školu, a znanje će vam napuniti džepove!“. Predavači su svojim izlaganjima davali dobre primere, jačali nas i učili. Bilo je lepo videti koliko smo ujedinjeni.

Nakon predavanja saradnici su otišli na ukusnu i obilnu večeru, na kojoj je bilo puno pesme i plesa i predivna rođendanska torta za našu dragu **Ivanku Vidiček**.

Najveće iznenađenje koje nam je Zagrebačka kancelarija FLP-a pripremila je nedeljno predavanje našeg višeg sponzora, safir menadžera, **Agneš Križo** koja nam je govorila o ciljevima, jer ciljevi nas pokreću. Poručila nam je da sanjamo, jer snovi su ostvarljivi - snovi su besplatni!

Nakon predavanja je došlo vreme da se svi menadžeri oprobaju u nekoliko sportskih disciplina. Podeljeni u 4 tima: Igl, Aktivator, Uragan i Dijamant. Tim Uragan bio je prepoznatljiv po svojoj snazi: pobedili su u disciplini povlačenja konopca. Tim Igl je bio jedini koji je sa svojom brigom i nežnošću uspeo da očuva sirovo jaje celim. Tim Aktivator nas je zaista nasmejao. Pobedu je odneo tim Dijamant u disciplinama vožnje kolica tzv. kariola i u nekom čudnom fudbalu.

Napunili smo se pozitivnom energijom, koje je u Jehničima bilo napretek!





ALOE INFO CENTAR

NOVI INFORMACIJSKI CENTAR U SUBOTICI

JOŽEF BARANJI I NJEGOVA SUPRUGA ELEONORA, NEDAVNO KVALIFIKOVANI MENADŽERI FOREVER LIVING PRODUCTS A U OKVIRU SVOG PRIVATNOG PREDUZETNIŠTVA OTVORILI SU INFORMACIJSKI CENTAR U SUBOTICI.

Jožef i Eleonora su dobro uigran tim. Jožef je preduzetnik, Eleonora alternativni lekar. Zbog toga i kažu da je Forever prava stvar za njih, jer ujedinjuje biznis i zdrav način života. Počasni gosti otvaranja bili su dr Šandor Miles član Malteškog viteškog reda, naučnik, istraživač, potpredsednik Saveza alternativnih lekara Mađarske, direktor Forevera za Mađarsku i južnoslovensku regiju, safir menadžer, zatim Tibor Radocki, diplomirani ekonomista, soaring menadžer, regionalni direktor Forever Living Productsa i dr Ilona Radocki Đurka lekar, soaring menadžer. Dr Šandor Miles je na otvaranju izjavio: „U Srbiji je Foreverov uspon počeo oko 1998. godine. Lepo polako, korak po korak. Danas je Srbija najuspešnija od svih južnoslovenskih zemalja i voleo bih kada bi uspeali da uspostavite preduzetništvo koje obezbeđuje radnu mogućnost zaista po celoj državi. Za to raspolažemo i ljudskim resursima, a i privrednom pozadinom od strane firme. Ovo je veoma jako međunarodno preduzeće. Raspolaže svim uslovima: marketing sistem je savršen, a imamo i izvrsne rukovodioce.”

Tibor Radocki je u svom govoru istakao: „Budite ponosni što ste deo preduzeća, što ste ravnopravni poslovni

partneri sa firmom od 3 milijarde dolara, koja radi u 160 zemalja i 35 godina kontinuirano raste.”

Eleonora i Jožef su istakli kako su zahvalni Ildiki i Rudolfu Molnaru, njihovim sponzorima što su im četiri meseca pre otvaranja pokazali mogućnosti Forever Living Productsa. Takođe se zahvaljuju svojoj višoj liniji Tiboru Radockom i dr Iloni Gurka na kontinuiranoj pomoći, motivaciji i što

zahvaljujući Foreverovoj mogućnosti mogu da lete poput pravih orlova. Goste su ponudili specijalnim aloe koktelima, pripremljenim posebno za ovu priliku.

U okviru Informacijskog centra organizuju se preduzetnički dani, dani zdravlja na kojima radoznali dobijaju odgovore na svoja pitanja u vezi zdravlja i materijalne sigurnosti. Prema rečima Eleonore, pored materijalne nezavisnosti, najvažnije je da se obezbedi zdravlje i srećnija budućnost naše dece. U skoroj budućnosti planiraju otvaranje novog centra, na mnogo većoj površini u samom centru Subotice. To će da bude Aloe Info II. Takvim planovima i snovima

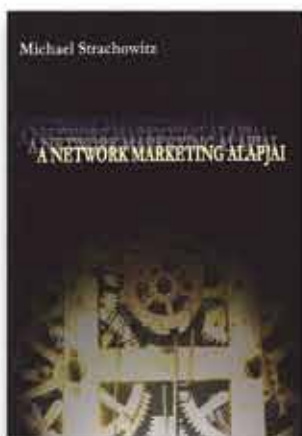
napreduju sigurnim koracima prema dijamantu!

Kristina Molnar



JOŽEF SABO SAFIRNI MENADŽER PREPORUČUJE
Mislim da su „osnovne” knjige one koje nam daju najnužniju pomoć u razvoju pogleda na svet, što je prvenstveni uslov uspeha u MLM sistemu. Mi graditelji mreže drugačije gledamo na sve. Drugačije vidimo ljude, vreme, veze, zadatke. Treba i da se razvijemo u „drugačije” ličnosti. Da bi uspeo da dobiješ i koristiš tokom celog života znanje koje dovodi do uspeha, želim da ti pomognem preporukom sledeće dve knjige. Znači, da ti pomognem na način na koji je autor meni pomogao, a to je početak kopiranja.

Poštovani prijatelji početnici, preporučujem vam sledeće:



MIHAEL STRAHOVIC
„OSNOVE MREŽNOG MARKETINGA”

„Ova knjiga naravno neće da obavi rad potreban u mrežnom marketingu i ne može da te zaštiti od razočarenja na koja možeš da računáš. Neće ni anulirati mnoštvo odbijanja koja te očekuju na putu do uspeha. Međutim, može da ti pomogne da smanjiš njihov broj i možda da te odvrati od nekoliko stranputica na dugom, ali rezultatima bogatom putu ka cilju.” Knjiga nam između ostalog objašnjava koja je razlika između direktnog i mrežnog marketinga, koja načela i zakonitosti vode ka uspešnoj gradnji mreže, otkriva genijalni način pomoću koga možeš da sastaviš ogromnu listu imena, na koji način da pozoveš radoznale na poslovnu prezentaciju, na koji način

da prikažeš biznis, koji rukovodilački principi funkcionišu dobro, na koji način da zacrtaš i dostigneš ciljeve.

MIHAEL STRAHOVIC
„SVAKODNEVNI OTROV... ILI NEPRIJATELJ USPEHA”

U ovoj knjizi uspešan trener, lekar rana graditelja početnika nam skreće pažnju na klopke koje truju stanice puta do uspeha. Bespoštedno razotkriva sve napade kojima ne samo da otežavamo šanse sopstvene gradnje mreže iz dana u dan, nego i način na koji to čine naši supružnici. Daje nam razumljive preporuke i recepte za mere predostrožnosti protiv svakodnevnih otrova i njihove protiv otrove.

Šta više, sad kad sam ponovo prelistao ove dve knjige, mogu da ih mirne duše preporučim i vama, drage kolege koji radite već deset-petnaest godina. Razmišljanja u knjizi su spoznaje čoveka koje je iskalo trideset godina provedenih u mrežnom marketingu. Šta bih mogao da dodam njegovim rečima? Ne mnogo, naime i ja sam iz njih učio osnove biznisa. Tako da bez komentara:



Pročitajte ih, prijatelji!



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Bernadet Kovač Čoka i Peter Kovač
(sponzori: *Tímea Roža Takač i Imre Roža*)
„Ako si istrajan, ne postoje prepreke.”



Atila Švarc
(sponzori: *Ana Menteš Trauber i Gabor Menteš*)
„Nikad ne reci 'nikad!'”



Martina i Daniel Štajdohar
(sponzori: *Stjepan Beloša i Snježana Beloša*)
„Kad su svi protiv vas – to znači da ili apsolutno grešite ili ste apsolutno u pravu. Bez obzira šta drugi misle, treba da verujete u sebe. Mi smo verovali.”



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dobos Krisztina
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Láng Andrásné & Láng András
Parac Damir

Begović Jelena & Begović Sladjan
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Brljak Zlatko
Budavári Gergely
Dr. Dobos Attila
Dr. Matúz Dezső
Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula
Fülöp Mónika
Gregov Ružica & Gregov Dražen
Hack Imréné & Hack Imre
Jedlicska László
Kemenczki Péter & Kemenczkiné Pallagi Anita
Koltai János
Lak Laslo & Ceri Renata

Lisak Mirko & Ivošević Svetlana
Lukanic Žarko & Lukanic Brankica
Maslesa Predrag & Maslesa Kristina
Mezei Blanka
Murganić Đurđina & Murganić Dragiša
Nytó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Ríchlík Istvánné
Slavinec Branka
Slovensky Noémi & Simó Károly
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola
Tot Ibolja & Stojanović Tomislav
Živković Bojan
Zöldi Gábor & Zöldi-Keil Szilvia



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Battancs Szilveszter

PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Múladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. NIVO

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

3. NIVO

erkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

06. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

MAĐARSKA



1. **Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**
2. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
3. **Schwarcz Attila**
4. Láng Andrásné & Láng András
5. Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
6. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
7. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
8. Dékány Mónika
9. Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
10. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**

HRVATSKA



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**
2. **Andrea Zantev**

06. 2013.

6000+

KVALIFIKACIJA

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Schwarcz Attila
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
Dékány Mónika
Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Zantev Andrea
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Tóth János
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor



JANOŠ TOT SOARING MENADŽER

Ispred mene JE DUGI PUT

U SVET FOREVERA DOSPEO JE KAO TRADICIONALNI PREDUZETNIK, ZATO VEOMA DOBRO ZNA „JEZIK“ PREDUZETNIKA: DEO TIMA SASTAVLJEN JE OD NJIH. SA PET NEPOSREDNIH ODVOJENIH MENADŽERA I DVA DUBINSKA MENADŽERA JANOŠ TOT JE ZAISTA OBEĆAVAJUĆI SOARING. UZOR MU JE SUPRUGA: ANAMARIA MULADI.

Sponzor: Anamaria Muladi

Viša linija: Atila Dobša i Monika Dobša Čaki, Jožef Haim i Marči Haim, Mikloš Berkič i Jožef Sabo.

Bio sam tradicionalni preduzetnik kad mi je u život stigao Forever. Moje preduzeće (salon nameštaja za kupatilo) iziskivalo je celog čoveka od jutra do večeri – istina, nisam imao novčanih problema. Pozvali su me na nekoliko priredbi, pa mi je na jednom Berkičevom predavanju sinulo: mada ne verujem u sve ovo, daću sebi mesec dana. Želeo sam da dokažem da tradicionalno preduzetništvo bolje funkcioniše. Pristupio sam sa Tač kutijom.

Koja su bila prva iskustva?

Oabrao sam šest ljudi koji su me naravno odmah i odbili. Međutim, to mi nije oduzelo volju, pa za dvadeset dana postadoh supervizor. Plan mi se nije ispunio: nisam mogao da kažem da mi biznis ne ide, jer kao najveće iznenađenje – proradio je. Bavio sam se tim tri godine, pored glavnog zanimanja: tokom nedelje, popodne bih obavljao po jedan razgovor. Nakon dva meseca sam postao asistent menadžer, ali tamo je stvar zapela.

Zbog čega?

Jer sam do tad radio „na mišić“ i sistem veza, a nisam shvatao da treba uneti i emocije. Ne može se siliti neko samo zato što ja tako želim, čak i ako uspem da prenesem svoju nameru. Tako sam godinu dana tapkao u mestu. Tada sam pročitao nekoliko knjiga i počeo sa nekom vrstom razvoja ličnosti. Naravno, ego nisam odmah uspeo da strpam u džep, ali sam polako shvatao kako su ciljevi mojih saradnika barem toliko važni, kao i moji. Danas već žalim što mi je za to trebalo toliko vremena, ali u ovoj firmi je dobro upravo to što nam daje dovoljno vremena: bilo kad možemo da nastavimo tamo gde smo stali.







Došlo je do proboja?

Da, ali sam za to trebao da ostavim svoje preduzeće. Mislio sam: ako sam za dva sata dnevno stigao do menadžerskog nivoa, onda nije moguće da vreme od osam sati ne pretvorim u novac.

Na koji način radiš?

Volim, a i umem da radim, živim svoj foreverovski život onako kako sam i ranije živeo kao preduzetnik. Kad se drugi ljudi bude, ja već ubučen jedva čekam da pokrenem prvi poziv. Još nisam tamo gde bih želeo jer je dug put ispred mene.

Koje principe slediš tokom rada?

Iako poštujem knjige, ne želim iz njih da učim ovaj posao, nego napolju na „frontu”. Treba da radiš veoma mnogo, treba da naučiš konfrontacije i da povučesh konsekvence. Kad se vratim kućim puštam ponovo film, i ukoliko me odbiju tačno znam zbog čega, pogotovo ako je to zavisilo od mene.

Da li imaš „sigurnu” tehniku?

Kod mene je veoma važan elemenat zatvaranja. To treba da se nauči. Mnogi se boje toga, obustavljaju razgovore na pola puta, jer se boje reči koja sledi na kraju i toga da će ona biti „ne”. Ja međutim na licu mesta želim da znam odgovor: u 99% zatvaram.

Kojim rezultatom?

U 80% slučajeva daju potvrđan odgovor, ali to nije moja zasluga. Međutim, više mi vredi da mogu da prenesem svoju tehniku mom timu, koji možda neće imati iste rezultate – neka procenat bude čak obrnut – ali ništa ne vredi znanje koje znamo samo mi: novac pristizhe od trenutka kad sam predao znanje.

Ali šta ako se radi o isprovociranom, praznom „da”?

Ni moji potvrdni odgovori nisu uvek oni koje želim. Davno sam naučio: veruj u svakog, ali ne čekaj ni na kog

– tu rečenicu nosim sa sobom svugde. Ne čekam ni na kog dugo. Nakon prve nedelje već znam kog kvaliteta je bilo dotično „da”. Ukoliko je slab, onda mu dajem još jednu šansu, ali zatim idem dalje. Moje vreme je novac, trošim ga samo na ljude sa kojima mogu da zaradim novac. Hvala Bogu, uspevam da dobijem dobre preporuke, ljudi se uzdaju u mene, zato nemam briga oko toga koliko ću da imam razgovora za nedelju dana. Primenjujem u prvom redu tehniku 1/1. Mnogi se ne slažu sa mnom, ali pošto uspevam da zatvaram, odmah odradim i susret „kako dalje”.

Ranije ti je preduzeće napredovalo. Isplatio se rizik promene?

Pri foreverovskim počecima zaista je dobro išlo. Imamo kuću, auto, novčane zalihe. Međutim, došla je kriza i kako sam video pad, doneo sam odluku. Ne zato što sam bežao sa lađe koja tone, nego zato što povremeno treba da se obnoviš. Mislio sam da se isprobam na novom polju. A ono što sam doživeo na foreverovskim priredbama mi se veoma svidelo. Osećao sam iskrenost i primetio da su ovi ljudi uravnoteženiji od mene. Ranije preduzeće nije moglo bez mene, subotom bi zatvarali dućan, a u nedelju već razmišljali o ponedeljku...

U međuvremenu ti je sponzor, Anamaria Muladi postala saputnik i u privatnom životu. Šta to znači u svakodnevici?

Zajednički nam je cilj, međutim ne uvek i put koji dotle dovodi. Zato radimo nezavisno. Istina na taj način ne uspevamo da damo uvek odgovarajuću podršku onom drugom. Nezavisno od toga, ona mi je najveći uzor. Ponosan sam što pored toga što je majka, supruga, vodi domaćinstvo još je i ozbiljan biznismen: prošle godine je postala senior menadžer, igl menadžer i kvalifikovala se za Profit šering. Jedina je iz „nove generacije” koja je te tri stvari uradila u istoj godini.

Tim ti je sastavljen 80% od preduzetnika. Slučajnost?

Dobro se osećam u tom okruženju, mada pored prednosti,



takav sastav ima i svoje mane. Sa preduzetnikom je lako, jer lako može izgovoriti da ili ne i može da priušti novac za početak. Imam mnogo početnika sa 25 bodova, ali nije sigurno da će se uspešni biznismeni uz ulaganje od 150 hiljada forinti vezati za ovaj biznis. Čak i tako je velika fluktuacija: kako brzo mi odgovore „da” isto tako su otvoreni i za drugo, ali to uopšte ne doživljam kao neuspeh. Većina mojih menadžera su postali to za najviše četiri meseca, mnogi kao novopečeni. Cilj mi je da napunim biznis prometom, koji se očekuje od soaring menadžera.

Da li postoji takmičenje među Foreverovcima istog nivoa?

Svakako, a time izazivamo međusobno priznanje, zatim i prijateljstvo. Mnogo se pomažemo i sam sam otvoren prema svakome ko me nazove.

Odaješ svoje tajne?

Da, pošto sam ih i ja naučio od nekog, iako sam dosta toga i sam razvio. Ako ne predamo način rada, neće ići: sad ja pomažem drugim ljudima, a sledeće nedelje će možda meni zatrebati pomoć. Pratim ko šta obećava na sceni, a i sam obećavam samo ono što ću sigurno da ostvarim. Nikad ne slavim unapred.

Koliko su znatizeljnici otvoreni prema proizvodima?

U prvih pola sata nisu, nikoga to ne potakne, jer skoro svako ih je već sreo. Zato treba na drugačiji način da se približim temi. Ali nezavisno od toga, svi veliki rukovodioci govore kako se bez kupovine proizvoda ne gradi biznis.

Spomenuo si koliko je za tebe važan razvoj ličnosti.

Saradnici primećuju rezultate?

Nadam se. Sad sam strpljiviji, slušam i druge, naučio sam moć prizivanja pažnje ćutanjem. Istovremeno, moglo bi se reći kako sam loš motivator, strog i ne mazim nikoga. U takvim slučajevima ljut sam u interesu njih, pošto više želim njihov razvoj, nego oni sami, ali sam uvek sopsosoban

da se izvinim. Želim da se još više razvijem i želim sve to da unesem i u porodični život.

Da li imaš dovoljno vremena za kćerku?

Svaki vikend nastojimo da provedemo zajedno. To mi daje snagu u svakodnevicama. Zbog toga želim relativno brzo da razvijem stabilan biznis, kako bih mogao što više vremena da provodim sa njom. Liza nam je zenica oka, smisao života, meni je ona najbolji sponzor. I od deteta se može mnogo toga naučiti. Ako uspem da joj obezbedim budućnost, to će biti napredak i za mene.



lifestyle

Lifestile saveti



Nadostatak u telu



Folna kiselina i vitamin B12

Simptomi izraženog nedostatka vitamina B12 poput hronične malokrvnosti (anaemia pernicioza) odnosno ireverzibilna neuropatija, odavno su poznati. Danas već raspoložemo sa sve više spoznaja i o stanju nedostatka koji ne prouzrokuje klasične simptome, što može da izazove hronične bolesti koje uz sve duži životni vek prouzrokuju pogoršanje kvaliteta života u staroj dobi.

Važan činilac vitaminske grupe B je folna kiselina, koja je od presudne važnosti u metaboličkim procesima ćelija, naročito pri proizvodnji molekula DNK. Klinička ispitivanja dokazuju kako unošenje folne kiseline tokom trudnoće smanjuje verovatnoću nastanka otvorene kičme. Preporučuje se da se započne sa uzimanjem folne kiseline mesec dana pre planiranog začeća, jer poremećaji zatvaranja nervnih cevi nastaju u veoma ranoj fazi trudnoće. Nedostatak mozga nastaje do 23. dana, a otvorena

kičma do 25. dana, znači u prve tri-četiri nedelje trudnoće kad mnoge žene čak ni ne sumnjaju da čekaju bebu. Bolesti creva koje sprečavaju apsorpciju folne kiseline, pojedini antikancerogeni preparati i baktericidi dovode do nedostatka folne kiseline. Kao posledica toga u prvom redu nastaje malokrvnost koja nije isto što i anemija zbog nedostatka vitamina B12. Isto takva folnokiselinska malokrvnost nastaje pri trajnom konzumiranju kozjeg mleka. Folna kiselina je dobila naziv od latinske reči „folium” koja znači: list. To je zato što su prvobitni izvor folne kiseline zelenolisnata povrća (spanać itd.) Međutim apsorpcija folne kiseline iz dijetetskih preparata je delotvornija nego iz prirodnih izvora. Za njen ulazak u ćelije i skladištenje potreban je vitamin B12.

Vitamin B12 je neizostavni, sastavni deo dva važna enzima. Enzimi metiotin sintaza i metilmalonil-CoA mutaza igraju centralnu



ulogu u metabolizmu aminokiselina razgranatih ugljenikovih lanaca, kao i drugih masnih kiselina sa neparnim brojem ugljenikovih atoma. U nedostatku koenzima B12 – usled smanjenja delovanja dva enzima – dolazi do povišenja nivoa metilmalonske kiseline te homocisteina. Kao posledica toga raste i ukupan nivo holesterola. Dodatna važna posledica nedostatka vitamina B12 je poremećaj metilacijskih procesa unutar ćelija, što obuhvata proizvodnju fosfolipida (gradivnih materijala ćelijskih zidova), hemijskih spojeva za prenošenje nadražajnih impulsa, biogenih amina, DNK i RNK odnosno mielinske bazične belančevine (spoljna zaštitna obloga nerava).

Na osnovne ćelijske procese u velikoj meri utiče ukupan nivo folne kiseline i vitamina B12. U nedostatku B12 uzalud ima dovoljno folne kiseline. Usled nedostatka B12 i uprkos dovoljnoj količini ćelije se bore sa nedostatkom folne kiseline. DNK sinteza se zaustavlja, što pogađa u prvom redu ćelije koje se brzo razmnožavaju: opada proizvodnja crvenih krvnih tela u koštanoj srži, a u krajnjem slučaju dolazi do perniciozne malokrvnosti. Nakon unošenja B12 enzim metionin sintaza se aktivira, a metabolizam folne kiseline se normalizuje.

Nedostatak folne kiseline i poremećaj metilacijskog procesa izaziva brojne simptome: umor, nemir, neraspoloženje, teskobe, nedostatak živahnosti, smušenost, slabljenje memorije, poremećaj probave, upalu jezika, upalu usne sluznice, rano sedenje.

Apsorpcija vitamina B12 je kompleksni proces, koji uveliko zavisi od stanja i rada probavnog trakta. Napredovanjem životne dobi, smanjuje se efikasnost apsorpcije B12. Kod vegetarijanaca mnogo češće dolazi do nedostatka vitamina B12 – već i u mladosti – jer taj vitamin obično sadrže namirnice životinjskog porekla. B12 se u hrani nalazi u jakim belančevinskim kombinacijama za čiju su razgradnju potrebni probavni procesi, odgovarajuća količina probavnih enzima. Slobodni B12 se priključuje uz belančevinu koja se proizvodi u želucu, a zatim se uz taj spoj u dvanaestopalačnom crevu priključuje tzv. Intrinsic Factor. Kompleks B12-IF sposoban je – uz prisustvo odgovarajuće količine kalcijuma – da apsorbuje u tankom crevu.

Prema laboratorijskim nalazima kod vegetarijanaca, starijih osoba, ljudi sa poremećajem apsorpcije B12, osoba koje pate od demencije, odnosno Alzheimerove bolesti je prenizak nivo B12.

Mnogo smo govorili već i o štetnom uticaju povišenog nivoa homocisteina, inače uvek prisutnog u telu. Ljudi čiji je homocisteinski nivo povišen zbog genetskih uzroka, češće obolevaju od kardiovaskularnih bolesti. Usled povišenog homocisteinskog nivoa do kog dolazi zbog pomanjkanja B12, povećava se učestalost nastanka takvih bolesti.

Unošenje velike količine B12 preko usta u velikoj meri smanjilo je rizik pojave moždanog udara kod bolesnika koji su na početku eksperimenta imali nizak nivo aktivnih B12, a visok homocisteinski nivo. Prema drugim studijama kombinovana primena folne kiseline i B12 poboljšava krvotok srčanih koronarija.

Povišen homocisteinski nivo već godinama je uvršten u dijagnostičke kriterije Alzheimerove bolesti. Brojna ispitivanja dokazuju da se kod osoba kod kojih je u četrdeset-pedeset godina značajno niži nivo aktivnog B12, a istovremeno visok homocisteinski nivo, značajno povećava rizik pojave demencije i Alzheimerove bolesti. Ukoliko se homocisteinski nivo smanji ispod određene granice, na primer uzimanjem B12, za 22% smanjuje se rizik razvoja demencije. Veoma važna je i spoznaja da starije osobe sa depresijom takođe dobro reaguju na uzimanje B12.

U slučaju niske B12 vrednosti, povećava se i verovatnoća loma kostiju, što se takođe može izbeći nadoknadom B12.

Šumin M. Žang i kolege, saradnici Harvard Medicinske škole su više od sedam godina pratili 5442 žene starije od 42 godine. Kod žena starijih od 65 godina koje su dobijale vitamine B6, B12 i folnu kiselinu za 25% ređe se pojavljivao rak, a za 38% ređe rak dojke.

Trajno uzimanje lekova sa sadržajem metformina koji se primenjuju u slučaju šećerne bolesti tipa 2, takođe dovodi do poremećaja apsorpcije B12. U slučaju neodgovarajuće dopune B12 i folne kiseline, dolazi do nedostatka vitamina, a zbog toga do nervnih tegoba, pojave neuropatije ili pogoršanja već postojećih komplikacija.

B12 se u najvećoj meri skladišti u jetri. Nedostatak se razvija godinama ili čak decenijama, zato i eliminacija traži duže vreme. Brojne studije dokazuju kako je trajno uzimanje B12 kroz usta delotvornije od injekcija.

Za apsorpciju vitamina B12 i folne kiseline unetih putem ishrane, važno je odgovarajuće stanje probavnog trakta.

Lifestyle



Tom procesu dajemo pomoć Aloe verom, koja zahvaljujući visokom sadržaju vlakana i brojnih bioaktivnih agensa pročišćava telo. Beta karotin i prirodni vitamin E pomažu optimalnoj gradnji crevne sluznice. Osnovni uslov probave odnosno odgovarajućeg rada debelog creva – a preko toga imunološkog sistema – je odgovarajuća crevna flora. Za održanje optimalnog odnosa korisnih bakterija s vremena na vreme potrebna je – i u slučaju zdravog želudačno-crevnog sistema – podrška crevne flore probioticima sa korisnim crevnim bakterijama i visokim nivoom klica.

B12 unet preko usta u komplementima ishrane je prisutan u slobodnom obliku, zato za njegovu apsorpciju nije potrebna jaka želudačna probava.

Nadoknada folne kiseline i vitamina B12 u obliku lako apsorbirajućih komplemenata ishrane, preporučuje se pre planirane trudnoće i najmanje za vreme prva tri meseca trudnoće. Izričito se preporučuje pri trajnom konzumiranju kozjeg mleka, uzimanju određenih lekova, bolesti creva, jetre, nervnog sistema, odnosno u staroj dobi.



Dr. Maria Hoči
pedijatar, dijabetolog
menadžer

LITERATURA:

1. Dr. Bezzegh Attila: A B12 vitamin és a folsav anyagszere aktuális kérdései. MedicalOnline 2013.06.24.
2. Herrmann W, Schorr H, Obeid R, and Geisel J: Vitamin B-12 status, particularly holotranscobalamin II and methylmalonic acid concentrations, and hyperhomocysteinemia in vegetarians. Am J Clin Nutr 2003;78:131-6.
3. Homocysteine Lowering Trialists Collaboration. Dose dependent effects of folic acid on blood concentrations of homocysteine: a meta-analysis of the randomized trials. Am J Clin Nutr 2005; 82: 806-12.
4. Spence JD, Bang H, Chambless LE and Stampfer MJ: Vitamin intervention for stroke prevention trial: an efficacy analysis. Stroke 2005; 36: 2404-9.
5. B. Hooshmand, A. Solomon, I. Kåreholt, J. Leiviskä, M. Rusanen, S. Ahtiluoto, B. Winblad, T. Laatikainen, H. Soininen and M. Kivipelto: Homocysteine and holotranscobalamin and the risk of Alzheimer disease: A longitudinal study. Neurology 2010; 75: 1408-1414.
6. Kang JH, Cook N, Manson J, Buring JE, Albert CM and Grodstein F: A trial of B vitamins and cognitive function among women at high risk of cardiovascular disease. Am J Clin Nutr 2008; 88: 1602-10.
7. Walker JG, Batterham PJ, Mackinnon AJ, et al. Oral folic acid and vitamin B-12 supplementation to prevent cognitive decline in community-dwelling older adults with depressive symptoms – the Beyond Ageing Project: a randomized controlled trial. Am J Clin Nutr 2012; 95: 194-203.



Gergelj Olah i Linda Lukač, asistent supervizori Forevera, ohrabрили su se, pa ponudili mogućnost saradnje sa FLP-om vlasnicima novootvorenog sečenjskog restorana Baršonj, Kornelu Onodiju i Eriki Tot. Vlasnici su upoznavši sastojke i raznolikost Foreverovih proizvoda odlučili da prošire svoju ponudu našim proizvodima. I to ne samo u pogledu ponude jela i pića, nego će foreverovska biti i sredstva za čišćenje i preparati za ličnu higijenu. Restoran Baršonj želi da u okviru takve saradnje postane referencijski restoran. Bili su počašćeni što su se na poziv na otvaranje odazvali državni direktor dr Šandor Miles i njegova draga supruga Ana Heveši, koji su ujedno preuzeli i potvrdu prema kojoj svi distributeri Forever Living Productsa dobijaju popust od 10%.

Restoran Baršonj je otvoren u obnovljenoj zgradi u impozantom centru Sečenja, a zrači atmosferom 18. veka. Lokacija je odlična što se tiče turizma i ugostiteljstva, jer glavna vrata gledaju na najljepšu istorijsku ulicu Sečenja, odakle put vodi pravo do dvorca Forgač. Restoran je ujedno i turistički centar, a ponosi se najlikovitijim okruženjem ne samo Sečenja, nego možda i cele županije Nograd.

Usluge i ponuda restorana Baršonj se zasnivaju na lokalnoj tradiciji. Važan aspekt je očuvanje lokalne narodne baštine. Upravo ti elementi odražavaju se u priredbama i jelovniku. Unutrašnja arhitektura restorana je jednostavna, čista, ali u isto vreme elegantna i ekskluzivna. Te efekte pojačava galerijska izrada, spoljašnja natkrivena terasa i tradicionalna seoska krušna peć na otvorenom.

Pri izradi ponude, akcentat je stavljen na upotrebu lokalnih, zdravih sirovina – mlečnih i mesnih proizvoda, kao i meda. Ali isto tako je bila važna renesansna kuhinjska tehnologija – pečenje u peći, prženje na lava kamenu, pečenje na ražnju i roštilju nad drvenim ugljem. Uz narodnu tradiciju i istorijski verne specijalitete, gosti imaju priliku da probaju i ponudu modernog ugostiteljstva, koktele i da koriste multimedijiska sredstva.

„Zastupajući spomenuti duh, doneli smo odluku sa ciljem da ponuda i ideja koju zastupa firma Forever Living Products odgovara dugoročnoj saradnji.” – govore vlasnici – „Za nas je veoma važno to što je FLP-ova paleta proizvoda kvalitetno besprekorna. Naravno, nismo tražili samo proizvode koji su dobri za pripremu jela, birali smo i proizvode za ličnu higijenu.” U restoranu Baršonj se koristi sredstvo za čišćenje MDP i tečni sapun Aloe Hand & Face Soap. Kornel Onodi i njegova supruga Erika Bernadet Tot su nakon razmišljanja o mogućnosti, videli fantaziju u saradnji, doneli pravu odluku rekavši „da” na FLP-ovu mogućnost, te u vrednosti od 3 kartonska boda kupili Forever proizvode.

Ipak, šta nudi restoran Baršonj članovima FLP-a? Ne samo 10% popusta, nego, koristeći se rečima soaring menadžera Tibora Lapica: „Otvora se mogućnost saradnicima FLP-a da svoje poslovne pregovore obave ispod ogromnog kovanog logoa Forevera, a usput da biraju FLP proizvode.”

Na taj način nije dovedena u pitanje uspešnost gradnje mreže, motivisanost i samouverenost onih koji svoje pregovore vode ovde. Međutim i oni koji svrate iz bilo kog drugog razloga, mogu kao gurmani da biraju iz ponude od desetak FLP jela i pića. Među njima pronalazimo alkoholne i bezalkoholne koktele, šejkove, salate, jela sa piletinom, deserte. Osim toga u restoranu se nudi mineralna voda Sirona, obe varijante energetskog napitka FAB, odnosno Aloe Blossom Herbal Tee. Sve u svemu, možemo reći kako ljudi u Mađarskoj na jedinstven način, mogu da sretnu ponudu FLP-a koja zastupa zdravu ishranu i zdrav način života.

Nadajući se međusobnoj uspešnoj saradnji, svima želi uspešnu gradnju mreže idejni inicijator i šef kuhinje restorana Baršonj: Gergelj Olah

SAOPŠTENJA

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslanog na it@flpseeu.hu) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mesečni obračun bonusa. Na veb sajtu nalaze se i drugi marketing materijali i informacije: magazin, kalendar priredbi, opis podsticajnih programa, formulari, edukacioni materijali, katalozi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MADARSKA

Budimeštanska centralna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289; +36-1-297-1995
Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.
Državni direktor: dr Šandor Miles: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti: lokal 194, mob.: +36-70-436-4212;
Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197
Žužana Petroci: lokal 131, mob.: +36-70-436-4276
Direktor za prodaju i razvoj: Eržebet Ladak:
tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei: lokal 136, mobilni: +36-70-436-4229; Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227
Odeljenje za marketinig i razvoj edukacije (FLP TV):
Šandor Berkeš, lokal 133, mob.: +36-70-436-4213

Edukacioni centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956; +36-70-436-4285;
+36-1-373-0025; fax: +36-1-312-8455
Rezervacija dvorane/informacije: Balint Rokaš, mob.: +36-70-436-4280
Radno vreme: pon.–pet.: 10:00–21:00
Sonya edukacioni centar:
Rezervacija termina: Veronika Kozma kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik frizer: +36-70-436-4178
Popust: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%
BESPLATNI KURS u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi svakog prvog utorka od 10 časova u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 časova. Prijava Foreverovim flotinim telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza alternativnih lekara Mađarske.

Proizvode možete da kupite u zastupništvima ili da ih naručite.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Telefonom preko telecentra:

ponedeljkom 8–20 časova, od utorka do petka 10–20 časova na telefon:
+36-1-297-5538; +36-1-297-5539, mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
ponedeljkom 12–20 časova, od utorka do petka 10–18 časova na telefon:
mob.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295
od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:
besplatni fiksni („zeleni”) telefon:
+36-80-204-983
e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu
Telefoni infocentra Internet robne kuće:
tel: +36-22-333-167; +36-22-500-020; +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:
Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba će – nakon usaglašavanja termina – da isporuči na vašu adresu u roku od dva dana. Cenu dostave u slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, naša firma preuzima na sebe.

PREPRODAJA, REKLAME

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informisanje o **PRODAJNIM PODACIMA** možete obaviti na sledeće načine:

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com
- preko Forever Telefon softvera
- preko internetske usluge MyFLPBiz
- i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370;
+36-70-436-4288, -4289
Generalni menadžer: Peter Lenkei: mob.: +36-70-436-4279
Asistent: Barbara Dernjei: lokal 191, mob.: +36-70-436-4292
Finansijski direktor: Gabriela Rokaš Veber: tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mob.: +36-70-436-4220
Finansijska recepcija: Ildiko Pal, mob.: +36-70-436-4256
Direktor za kontroling: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mob.: +36-70-436-4194,

Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

Pon.: 8–20 časova, ut.–čet.: 10–20 časova, pet.: 10–18 časova,
svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8–20 časova,
Rukovodilac: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Debrecinska regionalna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187, Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Kalman Póóša, mob.: +36-70-436-4265

Segedinska regionalna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

Tel.: +36-22-333-167; +36-70-436-4286; +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova
(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda odnosno narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12–20 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu
Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
Direktor mađarskih ustanova Forever Resortsa: Katalin Kiralj.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakaneč: +36-70-414-2913

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 20. jul, 21. septembra 16. novembar

DVODNEVNI SEMINARI: 12-13. oktobra

PODSTICAJNI PROGRAMI:

Igl menadžeri – seminar, 11-18. septembra „Go diamond” seminar,

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00–19:30,
sreda i petak 09:00–16:30, svake poslednje subote u mesecu i tokom Dana
uspeha 9:00–12:30
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711
Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131;
fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme:
ponedeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoška kancelarija: tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak – petak 8:00–16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Dan uspeha: 29. septembar, 24. novembar



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svako meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lubljska kancelarija: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645
naručivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,
tel: +386-1-563-7501
imejl narudžbe: narocila@forever.si
imejl informacije: info@forever.si
Radno vreme: ponedeljak 12:00–20:00, utorak – petak 9:00–17:00

Lendavska kancelarija: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedeljak – petak 9:00–17:00
imejl: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788

Dan uspeha: 28. septembar, 23. novembar
Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: +385 1 3909 770; 3909773 i 3909775 Faks: +385 1 3909 776
Ljetno rano vrijeme 01.07.2013.-02.09.2013.09.
ponedeljkom i četvrtkom: 12.00–20.00,
utorakom, srijedom i petkom 09.00–17.00

Riječka kancelarija: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3a
Tel: + 385 51372 361;
Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak 12:00 – 20:00
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00
Regionalni direktor: Mr.sc. Laslo Molnar
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
neparni datumi 16.00-20.00
Dr. Draško Tomljanović, mob: + 385 91 41 96 101
utorak od 14:00 – 17:00 i petak 14:00 – 16:00
Edukacije u kancelarijama Zagreba i Rijeke: ponedjeljak i četvrtak od 18:00
Web adresa: www.foreverliving.com – odaberite hrvatski jezik, na stranici
možete predati i narudžbe.
imejl: foreverzagreb@gmail.com

Dan uspeha: 19. oktobra 2013. Opatija – Hotel Adriatic



ALBANIJA

Tiranska kancelarija: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
tel./fax: +355-42-230-535
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj, mob.: +355-69-4066-811,
mob.: +36-70-436-4310
imejl: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenska kancelarija: Prizren Rr.Azem Hajdari br. 32.
tel.:+377 44 50 3911
Radno vreme, otvoreno radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Attila Borbáth
mob.: + 355 69 40 66 810
imejl: flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 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
Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspeha: 7. decembar – Bijeljina

FOREVER





VOLIM DA SE PRIDRUŽIM DOBRIM STVARIMA

BERNADET KOVAČ ČOKA
MENADŽER

Bernadet Čoka je za osam godina postala menadžer, međutim ona ne broji godine. Za nju nije važno tempiranje, nego cilj na koji je stigla. Uspela je da se popne na viši nivo ne samo u gradnji mreže, nego i svojoj ranijoj struci. Sa svojim mužem Peterom Kovačem i sinom, živi u Tapolci. Sponzori: Timea Roža Takač i Imre Roža

Još si bila na porodiljskom odsustvu, kada si počela sa gradnjom mreže. Kako su te dve stvari funkcionisale zajedno?

Sve je pitanje dobre organizacije. Sin mi je imao osam meseci kada sam pre osam godina učestvovala na jednoj porodičnoj prezentaciji. U ono vreme sam radila kao medicinski maser i zato sam bila otvorena za slične proizvode: oduvek mi je bio važan zdrav način života. Odlučila sam da se pridružim, iako sam tada bila još poprilično usamljena sa svojom odlučnošću: muž mi je bio poprilično skeptičan.

Šta je tebe pokrenulo?

U prvom redu kvalitet proizvoda, jer su efikasnost i sadržaj pojedinih proizvoda izuzetni, ali mnogo je značila i ličnost moje više linije Žuže Segfi. Ona je alternativni lekar, a to je za mene bilo itekako verodostojno. Iz toga se vidi koliko je u ovom biznisu važna ličnost: mnogo puta baš od toga zavisi da li ćeš krenuti.

Spadaš među one koji nisu trebali da ostave svoju staru struku, čak šta više...

Da, i to zahvaljujući tome što se paleta proizvoda može veoma dobro usaglasiti sa mojim radom. Nakon pristupa i na tom polju je došlo do promene: u Tapolci smo otvorili centar zdravlja koji ja vodim. Imam stalne kupce, za tako nešto mnogo znači zajednica malog grada: poznaju me i osećam kako me mnogi u okruženju i vole. U ovom biznisu je veoma važno na koji si se način „u prethodnom životu“ odnosio prema ljudima. Ukoliko si verodostojan, tada vole da sarađuju, jer zastupaš dobru stvar, a ljudi vole da se pridruže dobrim stvarima.

Pomaže i Foreverov duh. Time što proizvodimo bolju varijantu samoga sebe postajemo smeliji i na drugim poljima života.

Sa kojim elanom si napredovala u biznisu?

Posećivali smo brojne priredbe, nosili ljude autobusima. Dobro bi uspevale i porodične prezentacije. U prvom mesecu potpuno sama sa učinkom od 4 boda postadoh asistent supervizor. Za dva meseca supervizor, nakon godinu dana imala sam 75 bodova. Od onda je prošlo dosta vremena, ali ne marim, jer mislim da sam sad sazrela za menadžerski nivo. Svemu je doprinelo i to što sam povremeno stavljala u prvi plan druge segmente svog života. Meni nikada nije bio važan brz uspeh, jer nije važno da uvek budeš pod reflektorima, nego da budeš stabilno prisutan.

Kako gosti reaguju na proizvode?

U 98% dobijam pozitivne povratne informacije, a mislim da ostatak ne poštuje preporuke za upotrebu. Naravno, dobijala sam i ja odbijanja, međutim dogodilo se i to da od koga sam bila dobila najodlučnije „ne“ kasnije se sam javio. A u koga sam bila sigurna, nije ispunio očekivanja.

Koji su ti najvažniji argumenti pri traženju saradnika?

Uvek naglašavam da Aloe vera kao lekovita biljka nema konkurenciju: jedinstveno je bogata u agensima. Tržište se stalno obnavlja, a i brzina obrta proizvoda je zadovoljavajuća: čak svakih mesec ili dva ima potrebe za novim proizvodima. Posao raspolaže karakteristikama autorskih prava, znači, ukoliko uložiš dovoljno kvalitetnog rada, možeš da živiš od toga – čak i dugoročno.

U čemu si se promenila za osam godina?

Postadoh jača, mnogo lakše podnosim odbijanja, iako ih dobijam i sada. Postadoh otvorenija. Ranije bih teško napuštala Tapolcu, međutim posao se globalizovao: i mi smo trebali da postanemo mobilniji. Način rada mi se u osnovi nije promenio. Zapravo sam uvek radila isto sa nekim izmenama, jer tržište se menja iz godine u godinu, a sa tim i ličnost ljudi. Promeniti svoju ličnost je teško, ali to je neophodno kako bi stvari tekle u pravom smeru.

Koji su ti ciljevi za ovu godinu?

Stalni cilj mi je da održim mesečnih 60 bodova i da stalno registrujem nove članove. Sačekam da se u njima probudi radoznalost i da počnu da zapitkuju. Tada znam da smo na dobrom putu.





PRETRAŽUJ BESPLATNO I PUTUJ POVOLJNO SA FOREVEROVIM KLUBOM PUTOVANJA!

Nisi još član Foreverovog kluba putovanja,
ali bi želeo da pogledaš ponude?

Kao aktivan FLP član – znači ukoliko raspolažeš distributerskim FLP kodom – možeš da pregledaš sve akcije i putovanja na našim veb stranicama. Za surfovanje ne treba da uradiš ništa drugo, osim da se besplatno registruješ u Foreverov klub putovanja. Nakon toga si „ovlašćen” na ulazak na stranice.

Dopalo ti se neko od putovanja i želiš da ga
posetiš?

Ukoliko želiš da koristiš naše usluge treba da imaš punopravno članstvo. A za to treba da ispuniš samo dva uslova: isplata godišnje registracione članarine i da u roku od 30 dana nakon registracije raspolažeš kupovinom vrednosti od namanje 55 evra. Cena registracije na godinu dana pri novoj registraciji i pri obnovi stare je podjednaka: bruto 9.900 forinti. Registraciju uplati kupovinom registracionog kupona lično u Budimpešti u ulici Nefelejč broj 9-11. u kancelariji Foreverovog kluba putovanja na Danima uspeha, kod zastupnika Foreverovog kluba putovanja, ili ga naruči putem imejla. U tom slučaju je moguća isplata bankovnom doznakom, a svoj kupon dobijaš u obliku e-kupona. Nakon uplate ne treba ništa da radiš, samo da sa kuponom (ili e-kuponom) posetiš stranicu www.foreverutazas.com i na prijavnom panelu klikneš na odgovarajuće dugme.

Foreverovo putovanje već i u Sondi ulici!

Informacije o Foreverovom putovanju od sada i u Sondi ulici. Očekujemo te sa korisnim informacijama u centru FLP-a četvrtkom, između 16.30 i 18.00 časova!

Za dalje informacije pozovi broj +36 70 777 9997
ili nam piši na adresu: travel@foreverutazas.com

WELCOME

Success Day

2013. 09. 21.



POZDRAVNE REČI
DR ŠANDOR MILES
državni direktor



VODITELJI PROGRAMA: **ADAM NAĐ**
I BRIGITA NAĐ-BELENJI
senior menadžeri



PRONAŠLA SAM SEBE
LASLONE MACALI
menadžer



GRADNJA MREŽE U SVAKODNEVICI
EVA RAJNAI
menadžer



MOJA PORODIČNA PREZENTACIJA
DR ENDRE NEMET, soaring menadžer



PRAVAC LONDON!
AGNEŠ KRIŽO
safir menadžer



DETE IDE U ŠKOLU
DR. ŠEREŠNE DR. PIRKHOFFER KATALIN porodični lekar, internista, specijalista, medicine rada, safir menadžer

KVALIFIKACIJA ASISTENT MENADŽERA,
ČLANOVA KLUBA OSVAJAČA,
MENADŽERA, PREDAJA AUTO
REGISTRACIJA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH
MENADŽERA, PREDSTAVLJANJE
KVALIFIKOVANIH ZA HOLIDEJ RELI.

FOREVER

IMPRESSUM

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

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

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

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

www.foreverliving.com



EAGLE
MANAGER
RETREAT
LAKE TAHOE
2014



FOREVER