

XVII. GODINA BROJ 9./ SEPTEMBAR 2013.

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

FOREVER







SKRIVENE VREDNOSTI

Uspех u Forever biznisu najviše zavisi od toga, da li otkrivamo mogućnosti drugog čoveka. Nije važno u kojim teškim okolnostima živi neko. Uz odgovarajuće upravljanje i lojalnost, svako može da pronađe put do uspeha. I neki od naših najboljih rukovodilaca su postali članovi fantastične Foreverove porodice, zato što je postojao neko ko je u njima video mogućnost i snagu, čak i ukoliko dotični ni sam u sebe nije verovao. Za veru u sebe često i ne treba drugo, nego malo podsticaja i pomoći. U Foreveru najuspešniji rukovodioci su majstori pronalaženja skrivenih mogućnosti ljudi. Nikad ne možeš da znaš ko će da ti bude sledeći igl menadžer. Nije moguće unapred reći šta se u kome skriva. Neki ljudi mogu da budu veliko iznenađenje.

Povodom ovoga, pade mi na pamet priča o mišu i lavu. Jedne noći miš probudi lava usred najlepšeg sna. Lav se rasani, pa naljuti i poče da preti mišu kako će ga odmah pojesti. Miš se uplaši i obeća lavu, da će mu, ukoliko mu poštedi život, jednog dana zahvaliti na velikodušnosti. Nakon više godina, lava uhvate lovci i privežu ga uz stablo. Miš sasvim slučajno prođe baš onuda i vide šta se događa. Održa svoju reč, pregrize konopac i oslobodi lava. Iz toga se vidi kako nikada ne možeš da budeš siguran ko će da doprinese tvojoj sreći i uspehu u budućnosti. Nikad ne potcenjuj skrivene mogućnosti. Bodri svoj tim! Uči ga! Moj najvažniji savet je: Uvek postupaj sa svima kao sa ravnopravnim partnerima.

Dozvolite mi da vam ispričam i drugu priču, koja je sigurno slična vašim životima i mnogima od vas će se činiti poznatom. Pre nekoliko godina, čovek po imenu Džon je bio veoma zabrinut, jer nije znao kako će da plati školarinu svoje dece: od čega će da plati vrhunsku školu, koja po njegovom mišljenju može da pruži vaspitanje visokog nivoa, koju bi po svojim sposobnostima njegova deca mogla da pohađaju. Jednog dana, kada se Džon vratio s posla kući, dobio je telefonski poziv od starog komšije s kojim već godinama nije razgo-

varao. Čovek mu reče da ga je nazvao zato što je u poslednje vreme mnogo razmišljao o njemu i njegovoj porodici. Setio se prijateljstva, kao i pomoći koju su mu pružili kad je bio u nevolji. Govorio mu je o mogućnostima Forever biznisa i o tome kakav je učinak FLP imao u njegovom životu. Džon poslušao starog poznanika: pridruži se Foreveru i za šest meseci mu se potpuno promenio život, a potom i život njegove porodice. Naporan rad i istrajnost urodili su plodom. Postao je menadžer. Počeo je da stavlja na stranu novac za školovanje svoje dece i bio je veoma zahvalan starom prijatelju što ga je potražio sa veličanstvenom mogućnošću, koja mu je zauvek (Forever) promenila život.

Da li mislite, da ukoliko Džon prethodno nije pomogao svom komšiji, onda mu ni komšija ne bi govorio o fantastičnoj Forever mogućnosti? Odgovor dolazi sam od sebe. Čovek je nazvao Džona zato što je u njemu video poslovnu mogućnost. Nikad ne možeš da znaš ko će ti u budućnosti pomoći, ili na koji način može neka veza da ti promeni život. Kad sretnoš novog kandidata, imaj na umu da tražiš u njemu nešto što čak ni sam u sebi ne vidi – mogućnost!

Kako reče Džon Dikson: „Prava snaga rukovodioca je što dotični uspeva da maksimalizuje mogućnosti drugih ljudi, a u skladu sa prirodno dolazećom potrebom, uspeva da obezbedi da oni dobiju svoju zasluženu nagradu.”

Čestitam vam što ste sposobni da otkrijete mogućnosti u drugim ljudima i zato što ste vi oni koji izgrađuju novu rukovodilačku generaciju Foreverove porodice!


Reks Mon

Generalni Direktor

Počinje škola!

Ponovo je došao taj trenutak i opet imamo đaka prvaka u porodici – Virag Jasmin. Težak trenutak, jer deca tog uzrasta još uvek vole da se igraju i raduju se svetu! Po prvi put će se sresti sa pravim, ogromnim sistemom. Mi roditelji se naravno brinemo za njih, a oni naravno, mnogo lakše preskaču prepreku, kao i sve ostalo u svom životu. U školu kreće pripremljena, potamnena na suncu, zdrava, opskrbljena svojim omiljenim vitaminima, sa sobom nosi First za prvu pomoć kod eventualnih padova. Jasmin je već pravi stručnjak za naše proizvode: zna šta, kada i kako koristiti.

Svoju decu treba da pripremimo da u zdravlju i odgovarajućoj kondiciji preskoče školske prepreke. Očekivanja i uslovi danas su već sasvim drugačiji, nego kad smo mi pohađali školu, a na žalost ni okruženje nam nije postalo bolje, zato treba svoju decu da obezbedimo sa što više proizvoda.

Znanje je najveća pomoć koju treba da im predamo, zato je bitno koju školu pohađaju, ko ih vaspitava u njoj, jer to u mnogim slučajevima za ceo život odlučuje o načinu na koji će razmišljati.

Odaberimo najbolju školu za svoju decu! Mi Foreverovci to možemo da učinimo, a ako još nismo u stanju, tada bi trebalo da malo više radimo. Sa Foreverovim marketing planom imamo rešenje za sve. Ukoliko želimo prvoklasnu školu ili fakultet, samo treba da pritisnemo dugme – sopstveno dugme za pokretanje: Hajde, učini korak, ima smisla to što radiš, jer polažeš temelje života svom detetu! Pritisni molim te to dugme! Osim proizvoda i marketing plana, Forever našoj deci pruža još mnogo toga. Lako i jednostavno možemo da razgovaramo sa njima putem svog flota telefona. Imamo naš poseban svet, u kome žive i uče zdrava, nasmejana i opuštena deca. Svima želim dobar početak školske godine, mnogo prijatelja i znanja!

Reks je iza nas, obezbeđuje svima najkvalitetnije obrazovanje ne samo u Mađarskoj, Srbiji, Sloveniji, Hrvatskoj, nego i svuda u svetu.

Napred FLP Srbije!



DR ŠANDOR MILES
DRŽAVNI DIREKTOR



35 GODINA FOREVER

- Svečano otvaranje u Feniksu, Arizona
- FLP predstavlja proizvode Aloe Vera Juice, Gelly & Lotion u zapadnim državama SAD
- Više od milion dolara prometa



- FLP se dalje razvija u SAD
- Predstavljanje Facial Kit Activatora
- Više od 9 miliona dolara prometa



- Kupovina prvih Aloe vera plantaža u Teksasu
- Mart 1980: prvi mesec sa prometom od milion dolara

1978

1979

1980

- Forever Resorts otvara svoja odmarališta: Kalvil Bej i Kotonvud Kov, NV

- FLP svoj novi centralni ured premješta u Temp, Arizona Kupnja 1200 S. Prist
- Robson Bi Products u Feniksu, Arizona. Uvođenje proizvodne linije pčelinjak.

- Više od 100 miliona dolara prometa

- FLP je prvo preduzeće koje dobija certifikat IASC, koji potvrđuje čistoću u dobar kvalitet aloe u proizvodima.



1983

1984

1985

- Kupovina plantaža aloe u Dominikanskoj Republici
- AVA se širi
- Više od 500 miliona dolara prometa



1992

- Pokreće se internet robna kuća ForeverLiving.com
- Pokreću se lični distributerski veb sajтови



- Otvaranje prvog Forever Resortsa u Južnoj Africi



2000

2002

VEROVNIH USPEHA

- FLP se širi, prvo sedište preduzeća: 1700 W 10th Tempe, Arizona



- Kupovina proizvodnog pogona Aloe Vera of America (AVA) u Mišonu i Dalasu, država Teksas;
- Otvaranje Forever Resortsa;
- Jun 1981: prvi dan sa milionskim prometom;

1981

- FLP se pridružuje Međunarodnom naučnom aloe savetu (IASC)
- Aloe Vera Juice dobija kvalifikaciju Košer
- Uvođenje proizvodne linije lične higijene

1982

- Sa Nature-Minom proširuje se paleta dodataka ishrane



1986

- Predstavlja se linija Aloe Fleur de Jouvence



1987

- Forever Resorts kupuje Sautfork ranč



1991

- FLP kupuje centralnu kancelariju od 8360 kvadratnih metara, pod imenom Forever Corporate Plaza u Skotsdelu, Arizona

1996

- Predstavljanje Sonya Colour Collection
- Promet veći od milijardu dolara

1998



- Površina plantaža aloe u Dominikanskoj Republici veća od 2020 hektara

1999



- Predstavljanje Clean+Lean programa za upravljanje telesne težine
- Više od 2 milijardi dolara prometa

2003



- Predstavljanje Forever Lite Ultra
- Forever Resorts kao prvi među ugostiteljskim, rafting i lučno-pristanišnim preduzećima dobija sertifikat ISO 14001 za svoj sistem ekološke uprave u svim lokalnim predstavništvima;



2004

- Na berlinskom Svetskom reliju dele se Profit šer čekovi u vrednosti od 10 miliona dolara
- Prvi trostruki dijamant menadžeri: Elvira i Roberto Ruiz



- Forever Living Products predstavlja svoj novi logo
- AVA se seli u novi proizvodni pogon površine 280.000 kvadratnih metara

FOREVER 



2005

2006

- Uvođenje linije Sonya Skin Care za negu kože
- Pokreće se MyFLPBiz



- AVA koristi robotiku pri proizvodnji
- Predstavljanje Forever NutriLeana
- 500. Foreverov brod-kuća
- Forever Resorts obogaćuje se letovalištem Lodge North Rim u Crand Canyonu
- Više od 2,5 milijardi dolara prometa

2007

2008



- Pokreće se Forever Giving



- Uvođenje forever-giving.org
- Lodge at Bryce-Canyon, Utah postaje član Forever Resortsa

2009

2010

- Otvara se Forever Nutraceutical proizvodni pogon u Feniksu, Arizona

- Forever prisutan u više od 150 država
- Preduzeće se obogaćuje u Dominikanskoj Republici sa 250 hektara novih Aloe vera plantaža i pogonom za njihovu preradu
- Uz Facebook stranicu pridružuje se 100.000 ljudi
- Pokreće se DiscoverForever.com i Forever Mobile

- Stranicu Foreverliving.com posetilo 6,8 miliona ljudi
- Otvara se novi Forever Direct EU B.V distribucioni centar;



2011

2012



ATILA I KATI GIDOFALVI, 12.500 CC, DIJAMANT MENADŽERI



GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM

GLT

Atila i Kati su sreli Forever u aprilu 2008. zahvaljujući njihovom sponzoru Miklošu Berkiču. Za 39 dana su postali menadžeri, a u roku od 18 meseci dijamant menadžeri! Uvek naglašavaju koliko su srećni i uzbuđeni što preko ovog biznisa preporučuju zdrav način života i sreću.

INSPIRACIJA

Aktivni su distributeri u Mađarskoj, Rusiji, Kazahstanu i Ukrajini i veoma ponosni na sve svoje saradnike. Predstavljanje Foreverovih proizvoda drugima: to im znači život i neopisivo su srećni što su članovi Forever porodice.

NA KOJI SMO PONOSNI

MIKLOŠ BERKIČ, 7500 CC, DIJAMANT MENADŽER

Mikloš 16 godina gradi Foreverovu mrežu. Trenutno je na dijamantnom nivou, a redovno se kvalifikuje na skoro sve podsticajne programe marketing plana.

INSPIRACIJA

Obožava podsticajne programe koji donose putovanja. Po njegovoj filozofiji treba se fokusirati na stalan, kvalitetan i istrajan rad. Zahvaljujući tome, svake godine se kvalifikuje na više nivoe Čermens bonusa.





SVEOBUH VATNI ZDRAVSTVENO-ZAŠTITNI PROGRAM MAĐARSKE

IZVEŠTAJ O REZULTATIMA

JUL 2012– JUL 2013.

U okviru projekta Sveobuhvatni zdravstveno-zaštitni program Mađarske, stručnjaci između 2010. i 2020. tokom deset godina putuju kroz državu i mere zdravstveno stanje stanovništva. Cilj programa je očuvanje zdravlja, prevencija bolesti, njihovo blagovremeno uočavanje savremenim dijagnostičkim uređajima. U julu 2012. i Forever Living Products Mađarska se pridružio inicijativi – kao prvo multilevel marketing preduzeće. Program na dvesto destinacija za blizu deset miliona ljudi pruža mogućnost neposrednog upoznavanja delatnosti Forever Livinga. Stručno i koordinaciono veće Nacionalnog zdravstveno-zaštitnog programa, nedavno je sakupilo rezultate prve godine u kooperaciji (jul 2012–jul 2013.), a izveštaj objavljujemo sada.



PODACI OD OPŠTEG INTERESA 2010-2011-2012

Broj lokacija i termina: 506
Broj učesnika sveobuhvatnih pretraživanja: 68.369
Broj učesnika na savetodavnim predavanjima: 132.598
Broj ukupno obavljenih pretraživanja: 1.845.963
Broj pređenih kilometara medicinskog kamiona: 52.487
Broj časova utrošenih na prevenciju: 4.554
Broj stručnog osoblja Programa u svim županijama: 769
Broj odgovora na anketu o zdravstvenom stanju mađarskog stanovništva: 4.649.192
Broj izdatih Informativnih preventivnih paketa: 93.000



PODACI OD OPŠTEG INTERESA: stanje na dan 1. jula 2013.

Broj lokacija i termina: 612
Broj učesnika sveobuhvatnih pretraživanja: 78.251
Broj učesnika na savetodavnim predavanjima: 147.978
Broj ukupno obavljenih pretraživanja: 2.353.875
Broj pređenih kilometara medicinskog kamiona: 74.224
Broj časova utrošenih na prevenciju: 5.132
Broj stručnog osoblja Programa u svim županijama: 789
Broj odgovora na anketu o zdravstvenom stanju mađarskog stanovništva: 5.324.100
Broj izdatih Informativnih preventivnih paketa: 105.449





NAUZHNAČAJNI DOGAĐAJI 2012-2013

- Konferencija o zdravstvenom stanju stanovništva 2012-2013./ Uspešno obavljeno
- WHO SvetSKI dan zdravlja 2013./ Uspešno obavljeno
- Predavanja iz prakse na Univerzitetu Semmelweis 2012-2013./ Uspešno obavljeno
- Dan vođenja zdravog života za novinare 2012-2013./ Uspešno obavljeno
- Svetski susret Mađara 2012-2013./ Uspešno obavljeno
- Državni dan apotekara 2012-2013./ Uspešno obavljeno
- Državni šou Zajedno za zdravlje 2013./ Uspešno obavljeno
- Dani vođenja zdravog života u kooperaciji RTL KLUB-
MTVA-SANOMA MEDIA/ U toku
- Susreti sa ministrima, državnim sekretarima, vladinim
poverenicima 2013./ Uspešno obavljeno





Sveobuhvatni zdravstveno-zaštitni program Mađarske je između 2010–2020. u edukacionom sistemu deo nastavnog plana u praktičnom delu predmeta „prevencija”. U nastavni plan uvršteno je godišnje četiri praktična dana, pokrenuta oktobra 2012. na svih šest odela Univerziteta Semmelweis (fakultet opšte medicine, fakultet zdravstva kao nauke, javno-zdravstveni fakultet, stomatološki fakultet, farmaceutski fakultet, sportski i sportsko-naučni fakultet). Sve vrednosti zastupane od svih partnera učesnika Programa pojavljuju se u praktičnim predavanjima – to je slučaj i sa vrednostima Forever Living Productsa.

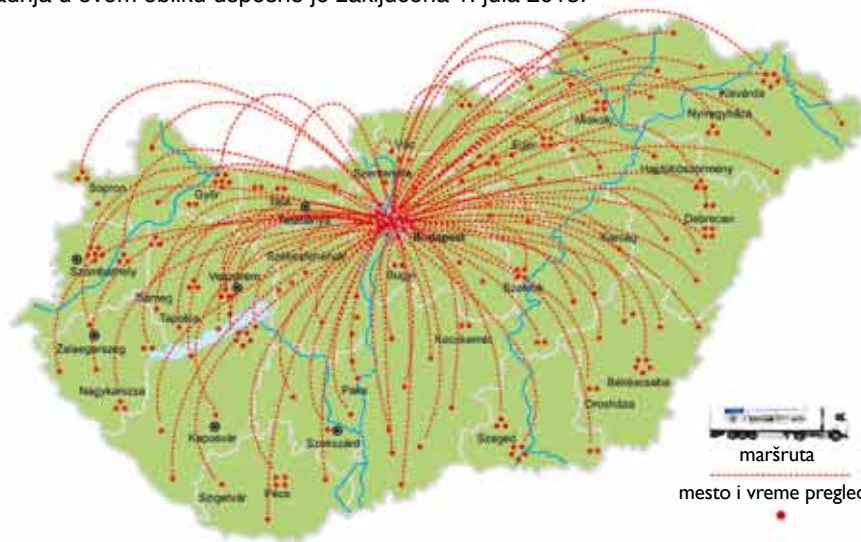
U slučaju Forevera, veće je proglasilo isključivima dva proizvodna kruga: proizvode poboljšanja nedovoljnog snabdevanja mozga krvlju, te starosnog pada mentalnih sposobnosti (Ginkgo Plus), odnosno proizvode poboljšanja fizičke spremnosti sportista (ARGI+). Njihovo uvođenje u Program, odnosno predstavljanje stanovništvu započelo je putem sopstvene mreže zastupnika.

Zaključak, predstavljanje i ocena daljih rezultata Programa, obaviće se na sledećoj – petoj po redu – Konferenciji o zdravstvenom stanju stanovništva u februaru 2014. godine.

Prema oceni stručnog i koordinacionog veća, saradnja u ovom obliku uspešno je zaključena 1. jula 2013.

Gergelj Dankovič

Direktor programa
 Potpredsednik Evropskog nacionalnog
 programa za očuvanje zdravlja
www.egeszsegprogram.eu





(3,2 g)

Rumenilo za lice inspirisano Aloe verom daje savršenu i čistu boju. Naglašava i zaokružuje lice, daje prirodan, zdrav i lep sjaj. Prodaje se u šest nijansi.

Brilliant Blush



flawless
by
Sonya™
aloe inspired beauty



Delicious Lipstick

(3,5 g)

Predstavljamo nove ekskluzivne i inovativne ruževe savršenih boja Flawless by Sonya sa Aloe verom. Kolekcija sa aromom vanile se sastoji od dvanaest novih nijansi: od providne do dramatične, a sve u prilog savršenim usnama.



Concealer Duet

(2,9 g)

Korektor olovka sadrži Aloe veru, zbog dva kraja lako se koristi i potpuno pokriva nepravilnosti. Sve tri olovke, koje sadrže po dve nijanse, su kremaste i baršunaste i s lakoćom pokrivaju nepoželjne detalje, daju jedinstvenu lepotu vašem licu.



Luscious Lip Colour

(6,5 g)

Usne će izgledati glamurozno zahvaljujući Aloe veri koja se nalazi u sjaju. Ponudu čine pet seksipilnih i finih nijansi. Pomoću lampice na donjem delu četkice, moći ćete savršeno da se našminkate u bilo kojim svetlosnim okolnostima. U tome pomaže i malo, ugrađeno ogledalo. Sjajila su upotrebljiva u svim okolnostima: pokloniće čudesan osmeh vašem licu.



Perfect Pair Eyeshadow

(3 g)

Stoji nam na raspolaganju u šest jedinstvenih kombinacija boja u cilju postizanja čudesne senke oko očiju. Proizvod je inspirisan Aloe verom, a cilj mu je da naglasi sjaj očiju savršenim bojama.



Flawless Volumizing Mascara

(8 g)


Sveobuhvatno, bogato, dramatično, gusto. Maskara Flawless by Sonya inspirisana Aloe verom čini trepavice dugim i zaobljenim, a kao konačni rezultat: očaravajuće i baršunaste trepavice. Za vaš lep, zdrav i savršen izgled.

Flawless Lengthening Mascara

(8 g)

Produži svoje trepavice do ekstra veličine Sonya maskarom za produženje trepavica sa sadržajem Aloe vere! Prirodni pogled, glamurozne, graciozne trepavice sa bujnom strukturom dugih trepavica za nezaboravan pogled.





Uzbuđenje
Inspiracija
Osveženje
Motivacija
RADOST

Izradi i ti svoju agendu, kako bi učestvovao na najvećem događaju istorije Forevera!

Proveri svoje kartonske bodove i uveri se da si na dobrom putu – prema kvalifikaciji. Ne zaboravi: na što se viši nivo kvalifikuješ, dobićeš više čudesnih ekstra priznanja tokom boravka u Londonu!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27APRIL-5MAY



FOREVER

LONDON'S CALLING

Zaradite €800 u susret putovanju u London

NIVO 1



Ostvarite novih 15CC (ne uključuje lične bodove)

+ 2 ulaznice za Global Rally u Areni O2

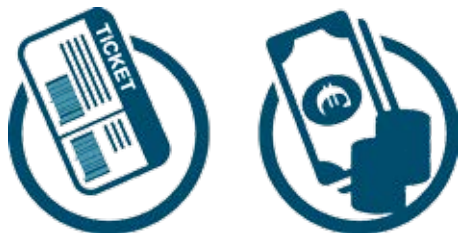
EVROPSKI PODSTICAJ:

1. SEPTEMBAR –
31. DECEMBAR 2013.

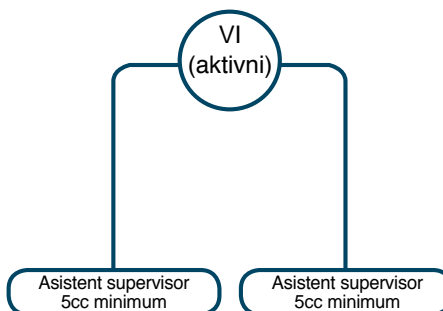
NIVO 2

€4

Ostvarite novih 30CC (ne uključuje lične bodove)



€400 + 2 ulaznice za Global Rally u Areni O2



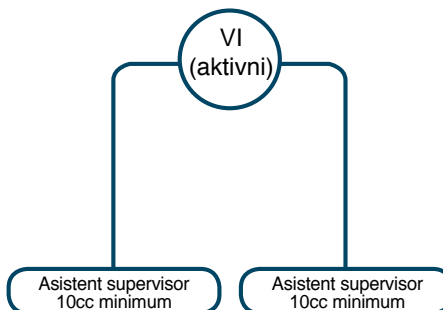
NIVO 3

€8

Ostvarite novih 60CC (ne uključuje lične bodove)



€800 + 2 ulaznice za Global Rally u Areni O2

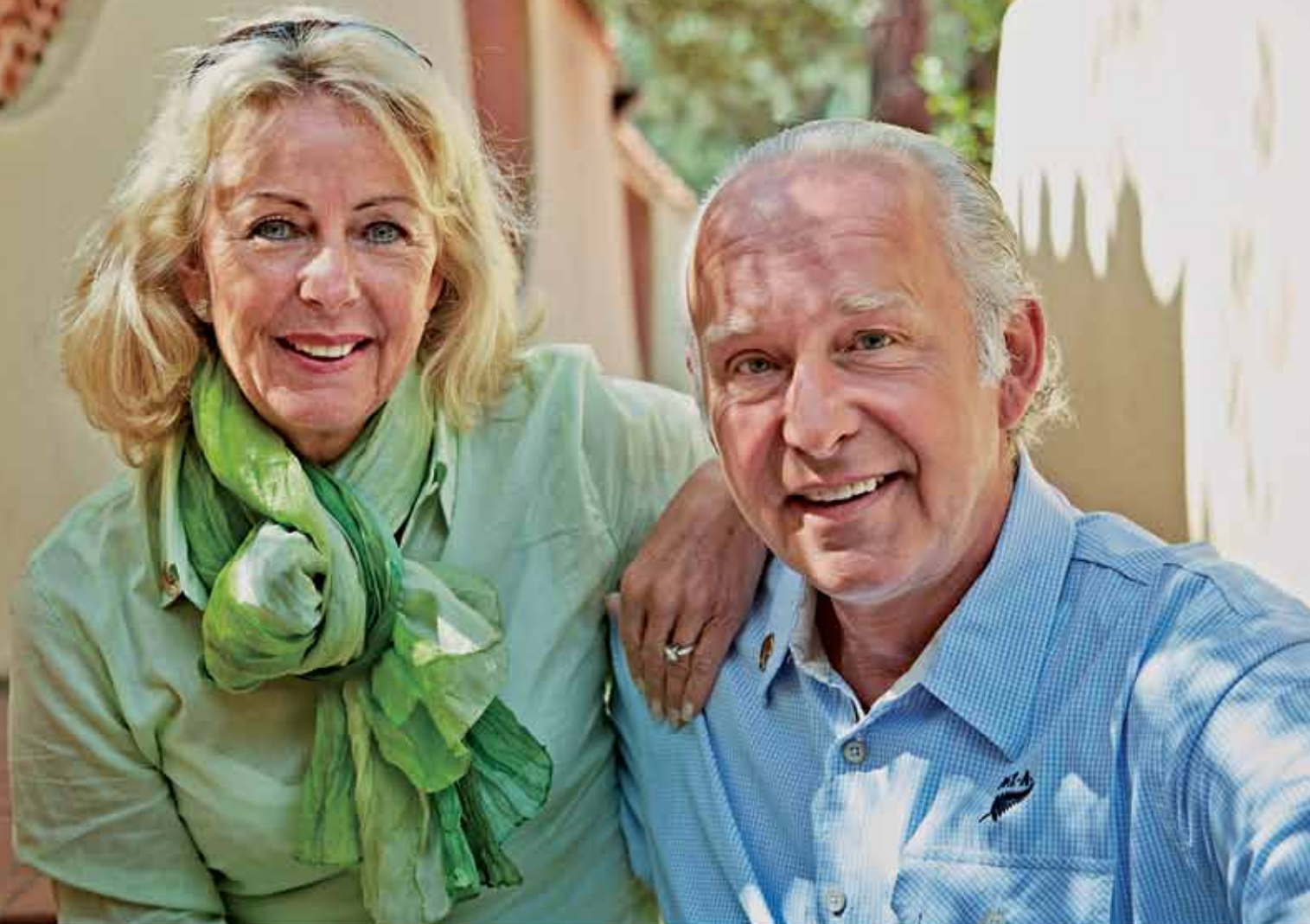


FOREVER GLOBAL RALLY U ARENI O2; DATUM ODRŽAVANJA: 2. & 3. MAJ 2014.

Standardni zahtevi za sve nivoe:

Svaki novi distributer treba da ostvari minimum vrednost bodova kao što je navedeno gore. Potrebno je postići "Aktivan" status svakog meseca tokom trajanja podsticajnog perioda. Podsticaj će trajati od 1. septembra 2013. do 31. decembra 2013. Svi zahtevi moraju biti ispunjeni tokom kvalifikacionog perioda. Novi distributeri mogu da se kvalifikuju, ali moraju biti aktivni već u mesecu kada pristupe i svakog narednog meseca tokom kvalifikacionog perioda. Distributer mora da bude aktivan u poslednjem mesecu kvalifikacije. Datum prijavljivanja distributera je datum kada je aktiviran saradnički ugovor u predstavništvu firme. Ovaj podsticaj je dostupan samo za distributere u okviru kvalifikacija Forever regiona - Evrope. Sve strukture saradnika moraju biti sponzorirane od sponzora iz naše regije. Svi troškovi, uključujući putovanje, hranu i smeštaj, u vezi sa pohađanjem Global Rally događaja idu na teret učesnika kvalifikacija. Svaki distributer je u potpunosti odgovoran za razumevanje pravila i zahteva za ovaj podsticaj. Podsticaj obuhvata samo ono što je gore navedeno. Pobednicima će se dodeljivati samo novac i ulaznice za postignut nivo kvalifikacije. Nagrade neće biti kombinovane. Pobednici će biti obavješteni pre 15. februara 2014. Nagrade u gotovom novcu biće isplaćene 15. marta 2014., u dinarskoj protivvrednosti. Sa eventualnim pitanjima možete se obratiti regionalnom direktoru. Neće biti izuzetaka. Svi podsticaji su neprenosivi.

FOREVER PRIKAZUJE



Na sledećem dijamantskom kursu Mikloša Berkiča i otvorenom seminaru, kao goste ćemo da pozdravimo Dietmara i Kristl Rajhle iz Nemačke. Oni će održati predavanje 12. oktobra 2013. u budimpeštanskoj Syma (Šima) areni. Evo najvažnije informacije o njima!

10 000 CC, ČLANOVI GLOBAL LIDERŠIP TIMA, DIJAMANT MENADŽERI

Kristl i Dietmar su članovi Forevera od 2001. Oboje su već imali svoj Forever biznis, kad su se 2004. prvi put sreli na jednom programu. Venčali su se 2005. u Grand Kanjonu, tokom Super relija u Las Vegasu.

INSPIRACIJA

Dietmar je ranije kao poslastičar vodio svoju kafanu, a Kristl bila svetski prvak u rokenrol plesu, kao i vlasnik dve škole plesa. Svoj Forever biznis grade usredsređeni na cilj i postigli su ozbiljne uspehe. Cene slobodno vreme dobijeno zahvaljujući Foreveru, kao i fantastične mogućnosti putovanja.

EAGLE MANAGER BOX A

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (048) Absorbent C
- 1 kom (054) A-Beta Care
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 kom (280) Aloe Balancing Cream
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 kom (320) Forever Argi+
- 1 kom (321) FAB Energy Drink
- 1 kom (349) Hydrate Shampoo
- 1 kom (350) Hydrate Conditioner

Bodovna vrednost: 1.058cc

EAGLE MANAGER BOX B

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (040) Aloe First
- 1 kom (048) Absorbent C
- 1 kom (061) Aloe Vera Gelly
- 1 kom (062) Aloe Vera Lotion
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 kom (311) Sonya Deep Moisturizing Cream
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 kom (319) Aloe Sunscreen Spray
- 1 kom (321) FAB Energy Drink
- 1 kom (349) Hydrate Shampoo
- 1 kom (350) Hydrate Conditioner
- 1 kom (354) Forever Kids New
- 2 kom (322) Forever Aloe2Go vrećica
- 2 kom (323) Forever Freedom2Go vrećica

Bodovna vrednost: 1.009cc

GLOBAL RALLY BOX

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (199) Forever Aloe Sunscreen
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (280) Aloe Balancing Cream
- 1 kom (287) Relaxation Shower Gel
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 2 kom (321) FAB
- 1 kom (322) Forever Aloe2Go vrećica
- 1 kom (323) Forever Freedom2Go vrećica
- 1 kom (351) Volume Shampoo
- 1 kom (352) Volume Conditioner
- 1 kom (354) Forever Kids
- 1 kom (355) Forever Immublend
- 1 kom (376) Forever Arctic-Sea
- 1 kom (048) Absorbent-C
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo

Bodovna vrednost: 1,043 cc

U slučaju kupovine bilo koje kutije, dobijate na poklon jednu automobilsku matricu i jednu Sonya kabuki četkicu sa kamenčićem.



BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

12-13. OKTOBRA 2013.
BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA



DR ŠANDOR MILES
državni direktor



MIKLÓS BERKIČ
dijamant menadžer



DIETMARA I KRISTL RAJHLE
dijamant menadžeri



ALAN PIZ
autor, predavač



ATILA GIDOFALVI
KATI GIDOFALVI
dijamant menadžeri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamant menadžeri

SUBOTA, 12. OKTOBRA 2013.

I blok 10:00-14:30

Domaćini:
Mikloš Berkič, dijamant menadžer i
dr Šandor Miles, državni direktor

Predavanje dijamant menadžera
Kati Gidofalvi

Predstavljanje menadžera, senior menadžera,
dobitnika automobilskeg programa i soaring
menadžera zadnja četiri meseca

Predavanje dijamant menadžera
Veronike Lomjanski
i **Stevana Lomjanskog**

Predavanje dijamant menadžera
Dietmara i Kristl Rajhle

SUBOTA, 12. OKTOBRA 2013.

II blok 16:30-20:15

Alan Piz:
Pitanja su zapravo odgovori

Predstavljanje Top 5 distributera
zadnja četiri meseca
(po distributerskim,
nemenadžerskim i ukupnim
bodovnim vrednostima)

Predavanje
dijamant menadžera
Atile Gidofalvija

NEDELJA, 13. OKTOBRA 2013.

I blok: 10:00-15:30

Domaćini:
Mikloš Berkič, dijamant menadžer i
dr Šandor Miles, državni direktor

Alan Piz: Govor tela

Predstavljanje 60 cc distributera zadnja
četiri meseca

Predavanje safir menadžera
Jožefa Saboa

Predavanje dijamant menadžera
Dietmara i Kristl Rajhle

Predstavljanje
dijamant-safir menadžera

Predavanje dijamant menadžera
Mikloša Berkiča

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



AGNEŠ KRIŽO, SAFIR MENADŽER

Knjige mi još od detinjstva, igraju važnu ulogu u životu. Pokazale su se izvrsnim partnerom u pojedinim životnim situacijama, za utehu ili održavanje veselog raspoloženja.

Knjige, osim što uče čitaoca, imaju važnu ulogu u samoobrazovanju, a i zabavljaju nas, što je u sadašnje užurbano vreme od velikog značaja. Ono što preporučujem čitaocima je knjiga pod naslovom:



„MISLI I POSTANI BOGAT” OD NAPOLEONA HILA.

Autor pokazuje put do uspeha na raznim područjima života, upoznaje čitaoca sa tajnom koja nam pomaže pri bogaćenju i zarađivanju novca. Preko ove knjige postaješ ono što želiš.

Sreća je dostižna za svakoga, ko je dovoljno rešen da je osvoji.

Upoznaj se sa porukom knjige, oblikuj svoje misli, budi efikasan, istrajan! Neka ti ova knjiga pomogne da doneseš najpovoljniju odluku.

DŽEK KENFILD - MARK VIKTOR HANSEN:

„BISTRA ČORBA ZA DUŠU - 2. PORCIJA”

U ovoj veoma dobro uređenoj knjizi, nalazimo priče koje nam daju snagu za svakodnevicu.

Ljudi su gladni duševne hrane! Porodični doživljaji, radost vremena provedenog zajedno, snaga i ljubav koja zrači iz priča očaravaju dušu. Podstrekuje nas na dela usled kojih postajemo vredniji nego što smo pre mislili o sebi.

Kao sažetak: Nakon što ste pročitali ove priče bićete sposobni da predate i drugima osećaj prema kojem:

Samo ljubav može da probudi ljubav!



TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK



HOTEL DVORAC TELEKI-DEGENFELD** SIRAK**

Poštovani višestruki ili budući gostu! I ove godine vas očekuje obnovljeni Hotel dvorac Teleki-Degenfeld**** u Siraku, evropski ponos Forever Resortsa i Reksa Mona, gde se uz već uobičajene kvalitetne i raznovrsne usluge, možete i nadalje odmarati uz značajne popuste ili držati grupne tečajeve i porodične priredbe. U Forever Resortsima uobičajenih 25% popusta obezbediće i Hotel dvorac Sirak za sve goste foreverovce, pošto je Reks kupio ovo prekrasno zdanje iz 18. veka zato, da bi ono postalo dom saradnika Forevera.

*Barokni
USLUGE 21. VEKA
doživljaj*

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301
info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



NAŠI POPUSTI:

Svim vlasnicima Forever kartice dajemo 25% popusta od cene smeštaja, 10% popusta u restoranu, a od Sonya usluga dodatnih 50%

CENE SOBA SA POPUSTOM

od 6 650 forinti po osobi za noć, u dvokrevetnim superior sobama u krilnom delu dvorca.

ZA FLP GRUPE PO DOGOVORU POJEDINAČNE CENE

U SLUČAJU REZERVACIJE, BESPLATNO IZNAJMLJIVANJE DVORANE i upotreba uređaja.



Budi nam i ti gost u Siraku u Hotel dvorcu Teleki-Degenfeldu!



osnovna načela

FOREVER
core

development • recruitment • retention • productivity

I. deo Vrbovanje

U četvorodelnom serijalu ćemo pisati o četiri Foreverova načela. Profitabilnost i trajnost biznisa određuje se merenjem sledeća četiri načela: **vrbovanje, održanje, učinak i razvoj.**

Vrbovanje znači sponzorisanje novih distributera, a sadrži u sebi aktivnosti kao razvoj veza i držanje prezentacija o mogućnostima. Pod **održanjem** podrazumevamo praćenje kupaca kako bismo obezbedili mesečnih 4 cc. **Učinak** je dostava proizvoda kupcima: pod ovu tačku spadaju i tvoji kupci, novi distributeri, odnosno lična upotreba proizvoda. **Razvoj** znači edukaciju i pomoć tvojoj nižoj liniji s ciljem pomaganja saradnicima u napredovanju u marketing planu i održavanje ravnoteže na polju četiri načela. U ovomesečnom članku naglasak stavljamo na vrbovanje.

Vrbovanje distributera ti održava biznis u poletu i rastu. Ono osigurava bezgranične prihode, pošto se „udvostručuješ” neograničeno puta i svako udvostručenje može da ti donese ekstra prihod. Kako napreduješ u biznisu, sve je važnije lično vrbovanje podići na što viši nivo.

Efikasno vrbovanje znači dve sposobnosti:

1. susret sa novim ljudima i jačanje njihovog poverenja;
2. prikaz FLP-ovih mogućnosti novim ljudima.

Za efikasno sprovođenje vrbovanja, svi distributeri treba da savladaju te sposobnosti i da ih razvijaju učenjem i vežbanjem.

Susret sa novim ljudima i sticanje njihovog poverenja, nakon određene tačke prouzrokuje prelaz sa vrbovanja poznanika, na vrbovanje ljudi koje ne poznaješ. Ukoliko želiš da dobiješ ideje na koji način da sprovedeš tu promenu i želiš da naučiš sposobnost uspostavljanja kontakata sa nepoznatim ljudima, pozivamo te da pogledaš trening modul naslova **Put do menadžerskog nivoa** (Road to Manager) na veb sajtu DiscoverForever.com.

Kako ti se razvija sposobnost održavanja kratkih i uzbudljivih prezentacija o mogućnostima, tako će da ti se popravi i rezultat, tako da ćeš većinu ljudi sa kojima se srećeš uspeti i da učlaniš. Na koji način stići dotle, pogledaj u trening modulu **Forever mogućnost** (Opportunity Forever) na veb sajtu DiscoverForever.com.

Ključ četiri načela je njihovo držanje u ravnoteži. Ne trošimo na ostala tri načela vreme i energiju, koju bi trebalo da posvetimo vrbovanju. Nije važno otkada smo distributeri i na kom smo nivou – uvek treba da radimo na ličnom sponzorisanju i mesečno učlanimo najmanje jednog distributera lično! To znači da treba da razgovaramo nedeljno sa najmanje deset novih ljudi (jednim ili dva čoveka dnevno)! Ukoliko to učinimo, otvoriće se pravi potencijal našeg veličanstvenog marketing sistema i dobićemo zeleno svetlo za željenu nezavisnost i način života.

VISOKO LETETI

Program Igl menadžera je relativno novi podsticajni program, koji smo uveli Foreverovim distributerima na međunarodnoj relaciji, koji su odlučili da postignu nove uspehe. Centralni ured u Skotsdejlu, u Arizoni, pokrenuo je ovaj podsticajni program, da bi pružio novu pomoć distributerima da i nakon menadžerskog nivoa podižu svoj biznis na viši nivo, a pored toga zadovolje i uslove Čermens bonusa, automobilskog programa, kao i ostale velikodušne podsticajne programe firme.



LAKE TAHOE 2014





EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Podsticajni program Igl menadžera pokrenuli smo juna 2010. U 2011. se kvalifikovalo 517 igl menadžera, dok je u 2012. već više od hiljadu njih ostvarilo ovaj veličanstveni rezultat. Pošto je u svetu već toliko distributera ispunilo uslove ovog nivoa, možemo izjaviti da je:

a) ovaj program važan;

b) za svakog dostižan, ukoliko se skoncentriše i odluči da se kvalifikuje.

KOJI JE CILJ PODSTICAJNOG PROGRAMA IGL MENADŽER?

GREG MON, PREDSEDNIK FOREVER LIVING PRODUCTS A OBJAŠNJAVA OVAKO:

„Kada počnu sa gradnjom svog biznisa, neki ljudi potpuno padaju u euforiju – generišu uzbuđenje i energiju. A potom osvoje menadžerski nivo... Počnu da upravljaju svojim timom i zaboravljaju na osnove, kao što je sponzorisanje i sve ono što su u prvoj fazi činili u interesu postajanja menadžera. Usled toga, ponekad kada se distributer uzdigne na menadžerski nivo, postaje sklon pasivnosti. Rezultat toga je da mu biznis ne napreduje toliko koliko bi mogao, kako bi postigao zaista velike rezultate. Takvi ljudi postavljaju pitanje: kako bih mogao da postanem uspešan? To je ona tačka kada u prvi plan dospeva podsticajni program Igl menadžer.“





MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



Kristina Doboš
(sponzor: *Monika Dekanj*)
„U roku od pet godina postaješ čovek, kao oni među kojima živiš.”



Judit Kende
(sponzori: *Silard Vida i Marian Vida Kiš*)
„Postižemo uspehe međusobno se pomažući.”



Andrašne Lang i Andraš Lang
(sponzor: *Atila Svarc*)
„Ako čvrsto veruješ u svoje snove, oni će se ostvariti!”



Damir Parac
(sponzori: *Daniel Štajdohar i Martina Štajdohar*)
„Da bi uspeo, tvoja želja za uspehom mora da bude veća nego tvoj strah od neuspeha.”



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-Schwarz 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. Kézsmárki 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
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi 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

Berkics 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



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Bentamra Csaba Rédha
Hack Imréné & Hack Imre
Kis Ildikó
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen

Cuc Gizella
Čundeković Iva
Danczakné Gordos Annamária
& Danczak Attila
Daragó István
Dobos Györgyné
Dr. Mezey Zsuzsanna
Dr. Tóth Zoltán
Farkas Attila
Fekesháziné Jónás Beáta
Fekete Sándorné & Fekete Sándor
Fenyőné Dr. Horváth Andrea & Fenyő Zsolt
Földi István & Csukás Csilla
Gara Zoltán
Gyüre Józsefné
Hack Tamásné & Hack Tamás
Harsányi Dezsőné
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor
Horváth Anikó & Horváth Tamás
Huber Nándor
Hóborné Kiss Barbara
Hős Teréz
Ivanković Zorica & Ivanković Ante
Kiss Gáborné

Kiss Zoltán & Kiss Zoltánné
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Láng Rajmund
Lukács Norbert & Bartók Judit
Nagy Gedeonné & Nagy Gedeon Béla
Nagy János & Rigó Zsuzsanna
Nógrádi Tünde & Tamás István Zsolt
Ócsai Judit
Rabi Mária
Radics Angelika
Randelović Marko
Rebić Dejan & Rebić Slađana
Szécsényi Judit & Szécsényi György
Székely László & Székely Szilvia
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna
Szalainé Dr. Semega Éva & Szalai Imre
Szentpéteri Kapus Ilona Tünde
& Szentpéteri Zoltán Csaba
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Ureczky Anita & Ureczky Csaba
Veszprémi Zsolt
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Attia Rita & Attia Hazem
Bacsó Andrea
Bakó Ildikó
Balassa Katalin
Balassáné Székely Renáta & Balassa András
Barta Szilvia
Benkóné Krizmanich Edina & Benkő József
Bubić Silvia & Bubić Ivan
Csécei Mihály
Cseh István
Csonka Sándor

CONQUISTADOR CLUB

6000+

07. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA

07. 2013. KVALIFIKACIJA



MAĐARSKA

1. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
2. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
3. Dékány Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
6. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
7. Kende Judit
8. Schey Gabriella & Schey György
9. Kis Ildikó
10. Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



SLOVENIJA

1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra



HRVATSKA

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Dékány Mónika
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Kende Judit
Zantev Andrea
Korenić Manda & Korenić Ecio
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Rajnai Éva & Grausz András
Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Dobai Lászlóné & Dobai László
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Éliás Tibor
Keneseiné Szűcs Annamária
Klaj Ágnes
Tóth Zoltán
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dr. Rokonay Adrienne
& dr. Bánhegyi Péter
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Pardi Zoltán
Orbán Tamás





**DA OSTAVIMO SVOJE RADNO MESTO I PREĀEMO
NA GRADNJU MREŹE U PUNOM RADNOM
VREMENU? TEŖKA ODLUKA, KOJU DONOSI
SVE VIŖE NJIH. MEĀUTIM, IMA I ONIH KOJI
SU PRIVRŹENI SVOM POZIVU: I TO IMA SVOJE
PREDNOSTI. POGOTOVO, AKO SE DVE STRUKE
MEĀUSOBNO POMAŹU, KAO ŖTO JE TO SLUĀAJ
KOD DR IDE NAĀ I FERENCA KIŖA.**

TEK SAD POČINJEMO

da sanjamo

Sponzori: Imre Pap i Aniko Peterbence

Viša linija: Eva Sep Kesi i Mihalj Sep, Žofia Cele, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič

Zbog čega se okružni lekar i pulmolog hvata gradnje mreže?

Ferenc: U početku možda ni sam ne zna. Mi smo, može se reći, krenuli sporo. U januaru 2000. nas je potražio Imre Pap, a da ga pre toga nismo poznavali. Možda smo se pridružili samo zato što se ispostavilo da je bio učenik moje majke i to je bio uvod prijatnoj atmosferi. Od tad smo koristili po neki proizvod, ali ne onako kako treba. To obeležava mnoge osobe: prvo ne shvataju, ne veruju u stvar, ne usuđuju se da daju svoje ime... Imre nas je zato povremeno „pogledao”, razgovarali bi o proizvodima, doneo bi nam CD ili magazin i polako smo isprobavali proizvode ne samo u porodici, nego i u širem okruženju, na veliko zadovoljstvo svih. Ne možemo biti dovoljno zahvalni Imreu Papu za istrajnost i zato što je verovao u nas.

To je već bilo dovoljno da počnete da gradite mrežu?

Ida: Trebao je za to i emotivni doživljaj, što nam je pružila priredba u Adiligetu. Videla sam kako su tu inteligentni ljudi, a zarađuju i novac. Dobra je atmosfera. Dali smo sebi još godinu dana da vidimo šta će da bude od svega. Eto koliko su važne priredbe. Mogao bi Imre da nas posećuje deset godina da tamo nismo dobili podsticaj (a to je sa svima tako). Ništa nema toliku snagu kao prava rečenica izgovorena na priredbi. Neko će da se poistoveti sa starijom gospođom koja samo dopunjava svoju penziju, drugi sa preduzetnikom koji je ovu mogućnost odabrao zbog više slobodnog vremena ili sa studentom koji je ostvario sopstvenu egzistenciju...

Da li se sećaš dotične rečenice?

Ida: Da. Govorio je rukovodilac banke i rekao kako je zarađivao 600 hiljada forinti mesečno ali je ostavio svoje radno mesto i odabrao Forever. Mi smo tad zarađivali ispod sto hiljada i nismo mogli ni da zamislimo da neko napravi takav korak. Upravo zato smo razmislili o ovoj stvari.

Kao lekari, kako vidite zdravstveno stanje ljudi?

Ferenc: Ja sam okružni lekar u selu od dve hiljade stanovnika, ali se bavim i alternativnom medicinom. Kad sam došao tamo, u okrugu je bilo dva bolesnika sa tumorom, danas trideset i dva, ali to na žalost odgovara





državnom proseku. Ljudi su količinski prehranjeni, ali kvalitetno pothranjeni i kod sve mlađih se javljaju sve ozbiljnije bolesti. Tome je najviše uzrok opšti nedostatak životno važnih materija: unosimo u telo premalo vitamina, minerala i mikromineralna, zato ni ne mogu da prorade preventivne i samoizlečive funkcije tela. Pored toga u životu ljudi uočava se premalo kretanja i previše stresa.

Ida: U toku je svojevrsna promena paradigmi na medicinskim fakultetima: redom se otvaraju dijetetski, fitoterapijski odseci, a sve više farmaceutske firme proizvodi dopunske preparate ishrani. Čak 80% bolesnika zanimaju prirodni načini lečenja i očekuju od okružnog lekara da se razume u njih.

Da li to može biti motivacija lekaru da se pridruži?

Ferenc: Svakako. Naši menadžeri su skoro svi lekari, a iskustvo govori kako ih najlakše možeš osloviti putem proizvoda, jer su zainteresovani za dobrobit stanovništva. Naravno, kasnije shvate koliko pozitivnih stvari donosi i gradnja biznisa.

Ida: Daješ im alternativu, a otvoreni lekari obično prihvataju prirodne materijale, lekovite biljke, odstranjivanje otrova.

Oboje ste zadržali svoja „civilna“ zanimanja. Koje su prednosti toga?

Ida: Na taj način dospevamo do mnogo više ljudi, možemo da pomognemo većem broju, a uspostavljanje kontakata kod nas nije problem – lista imena nam se proširuje iz dana u dan. Činjenica je međutim da nam tako ostaje manje vremena za gradnju tima, ali dobrom raspodelom vremena, što smo tokom godina naučili, uspeali smo da stvorimo ozbiljnu strukturu sa verodostojnim saradnicima. Na osnovu rezultata možemo da budemo ponosni na njih!

U svom timu imate 150 lekara. I njih odlikuje sličan način rada?

Ferenc: Da, možda paralelnog rada ima više, jer lekari mnogo

uče, trude se dok ne postanu uspešni u svojoj profesiji, zato se i teško odriču nje. Ali ni govora o odustajanju! Medicina nije zanat nego poziv, a pravi lekar obraća pažnju na proširenje znanja i na edukaciju.

Šta ste naučili usput?

Ida: Postavljanje ciljeva. Već sam bila menadžer, a još nisam imala cilj, jednostavno sam bila bez samopouzdanja, nisam shvatila kako i meni nešto pripada. Uz uspehe, priznanja, razvoj ličnosti koje donosi gradnja mreže, danas se već usuđujem da maštam, postavljam i zapisujem ciljeve.

Ferenc: Ljudi teško postavljaju ciljeve, jer ne veruju da im život može biti bolji i lepši. Na to ih prisiljava sadašnje društvo, sadašnji školski sistem. Međutim, isplati se verovati u budućnost: mi smo u bivšem zvaničnom lekarskom stanju na vrata ostave zalepili slike naših ciljeva. Zanimljivo je u svemu, što nam kuća koju smo konačno kupili zapanjujuće liči na onu o kojoj smo nekad maštali.

Ida: Ono što zamišliš sposoban si i da ostvariš. Mi smo uspeali, zato što smo imali san: da na sceni u Kanu, mestu održavanja evropskog susreta primimo crvenu traku od Reksa Mona. Tako se i dogodilo: na putovanje smo se kvalifikovali preko trećeg nivoa, a tek kasnije doznali kako postoji i drugi i prvi nivo. Tek sad se usuđujemo zaista da maštamo, kada vidimo da smo i ovo i ono uspeali...

Kako je bilo u Kanu?

Ferenc: Nezaboravno. Naša generacija pre baš i nije često odlazila u inostranstvo, tako da je za nas ovo bilo fascinantno iskustvo. Pored toga, na svim velikim susretima čovek ojača, dobija potvrdu da je na dobrom mestu.

A ima ko prima i traku...

Ida: Da, uspeali smo. Zanimljivo je ko se čega priseća, šta je ono za šta radiš... U timu imamo takvih koji se bore za menadžerski nivo, jer tako putem unutrašnjeg



podsticajnog programa mogu da stignu do Londona, druge pokreću druge stvari, ali vidim da niko ne radi zbog novca. Veruju u nešto, počinju da deluju, postižu ciljeve što pruža samopouzdanje i pozitivan podsticaj.

Na koji način birate saradnike?

Ida: Tražimo dobre ljude, ali ne u stručnom smislu, već one koji žive po normama koje i mi poštujemo, u kojima dominira sklonost ka pružanju pomoći, ljubav prema ljudima. Ukoliko je neko takav, stručne korake će već da nauči, ali obrnuto ne ide, jer ovo je timska igra. A mi imamo dobar tim. Okružuju nas zaista dobri ljudi.

Ferenc: Zajednica je veoma važna privlačna snaga. Proizvod donosi ljude, novac ih zadržava, ali će dugoročno član da ostane zbog zajednice. To se lepo može slediti i u našem razvoju: prvo smo ljude pokušali da privučemo proizvodima, zatim pasivnim prirodom, međutim poslednjih godina akcenat stavljamo na zajednicu, gradnju tima, doživljaj uspeha, promenu ličnosti, a pravi napredak počeo je od tada. Naravno, nezavisno od toga svi mogu da odaberu bilo šta sa Foreverove ponude.

Da li žalite za propuštenim početnim godinama?

Ida: Ne, to mi nikad nije palo na pamet. Tad nismo bili zreli, a ovo je razvojni proces. Čovek se uveri da li je svoje merdevine naslonio na čvrst zid. Forever je čvrst zid, ali do te spoznaje treba da prođe neko vreme. Zato sam i ja uvek strpljiva sa saradnicima: sazreće već!

Ferenc: Delom smo napredovali takvim tempom i zato što je porodica oduvek bila veoma važna za nas. Možda bi da smo živeli udvoje i održavali svake večeri prezentacije već bili safiri, ali nije to važno. Materijalna dobra su potrebna samo da se možemo koncentrisati na važne stvari. Da bi uspeli da pomognemo drugima prvo treba sebe da stavimo u povoljnu situaciju. Ali bi proizvode preporučili i ako ne zarađujemo preko njih ni dinara.

Kao majci, koliko ti je bilo važno čemu posvećuješ večeri?

Ida: Porodica i deca su mi veoma važna. Zaista sam srećna kad zajedno putujemo. U početku me je mnogo puta grizla savest što nisam dovoljno sa decom. Zatim sam shvatila da im obezbeđujemo kvalitetno slobodno vreme putem Forevera, slobodno vreme u kojem se u potpunosti posvećujemo njima, a i mi stoprocentno dajemo za njih svoju dušu. Takva deca odrastaju uz druge vrednosti, dobijaju drugi primer nego prosečna deca: foreverovsko dete nećeš videti da propada, više njih postiže čak natprosečna dostignuća. Naime, iz onog što od nas i nehotice nauče, profitiraju mnogo i svoj život će da prožive po sasvim drugačijem vrednosnom sistemu nego da smo uvek bili uz njih – kao prosečni roditelji.

Ferenc: Kćeri (20, 16 i najmlađa 10 godina) već imaju zid ciljeva. Znaju da za uspeh treba da rade i da se žrtvuju: da uče, čitaju knjige, razvijaju ličnost. Koriste proizvode, a kad vide da putujemo, u njima je želja da jednom i one dožive isto. Želimo da postanu graditelji mreže, jer uprkos poteškoćama, ovaj poziv pruža toliko toga kao nijedan drugi.

Koji vam je trenutno najvažniji cilj?

Ferenc: Stabilizovati tip i primiti prvi Čermens bonus ček. Sigurno će da se ostvari, jer veoma dobro stojimo u vremenskom obimu, a i tim raste. Nakon menadžerskog nivoa dali smo sebi dve godine za seniorstvo, sad radimo na „soaringu”. Kako vidim, ove godine ćemo da ga i ostvarimo. Osim toga, želimo da i po treći put postanemo senior igl menadžeri i sa tri nova igl menadžera budemo u Americi na Lejk Tahou. Nije nam želja da putujemo sami nego zajedno sa saradnicima, jer od sopstvenih uspeha veličanstveniji su samo uspesi „naše dece”!

Ida: Ponekad je teško da se držiš cilja, međutim ako učiš, razvijaš se, ulažeš energiju u promenu, tad ni poslovni uspesi neće da izostanu. Gradimo zajednicu u kojoj ljudi nauče da maštaju, veruju, da rade za ciljeve, gde im samopouzdanje raste iz dana u dan, a preko toga postaju sposobni da stvaraju sve veće i lepše stvari.

lifestyle

Lifestile saveti



Bolesti jednjaka



RAZVOJNE DEGENERACIJE

Nisu retke, na svakih 3000–4500 porođaja po jedan slučaj

- atrezija jednjaka: jednjak završava u slepoj vreći
- fistula između dušnika i jednjaka
- urođeno suženi jednjak
- dvostruki jednjak
- prstenovi ili ovojnice na jednjaku
- proširenje jednjaka

Gastroezofagealni refluks (GER)

Ostali poremećaji pokretnosti jednjaka

Upalne bolesti jednjaka: prouzrokuju ih gljivice, virusi, bakterije, paraziti, lekovi.

Oštećenja jednjaka

Tumor jednjaka

Funkcionalne bolesti jednjaka

Zbog rasprostranjenosti govorićemo detaljnije o GER-u

Bolest je prvi opisao dr A. Winkenstein 1935. godine, koji je povezoao poremećaj sluznice jednjaka sa štetnim uticajem stomačne kiseline.

Naziv reflux oesophagitis (refluks jednjaka) potiče od dr Allisona, koji je prepoznao mehanizam refluksa (povratka stomačne tečnosti) te njegove uloge pri oštećenju sluznice.

OBJAŠNJENJE POJMOVA:

Refluks jednjaka znači da se sadržaj stomaka u obrnutom pravcu normalnog protoka vraća u jednjak. U većini slučajeva stomak sadrži pretežno kiselu, retko baznu, žučnu tečnost. Refluks jednjaka može da se pojavi kod bilo koga, ali u velikoj većini slučajeva ne prouzrokuje poremećaje, pa tako ni tegobe.



Refluks ezofagitisa znači upalu sluznice jednjaka, do koje dolazi zbog porvratka sadržaja stomaka. Upalu jednjaka mogu da prouzrokuju još: lekovi, virusi, bakterije, gljivice, nagrizajuće tečnosti.

Gastroezofagealni refluks (GER) je skup simptoma koje prouzrokuje povratak stomaćne tečnosti.

GER je jedan od najčešćih poremećaja probavnog sistema, jedna je od bolesti koje zavise od kiselina. Otprilike 55% odraslog stanovništva boluje ređe ili češće od te bolesti, a 7% stanovništva dnevno ima žgaravicu u stomaku. Čak 48% trudnica se bori sličnim tegobama.

MEHANIZAM NASTAJANJA GER-A:

Osnova bolesti je promenjena, znači patološka pokretnost jednjaka. Usled toga, sadržaj stomaka vraća se u jednjak, gde se usled poremećaja pokretnosti tranzitno vreme jednjaka produžava, a na taj način i pražnjenje stomaćnog sadržaja. Kiselina šteti zaštitnoj sposobnosti sluznice jednjaka i na taj način dodatno pogoršava već i onako lošiju pokretnost jednjaka. Nastaje začarani krug, čiji je inicijator patološka pokretnost (motilitet) jednjaka. U normalnim okolnostima tokom gutanja kroz jednjak prolazi peristaltički talas. Pre zaloga lumen se opušta, iza njega skuplja, na taj način gurajući napred jelo. Kad zalogaj stigne do zatvarača jednjaka, donji prstenasti zatvarački mišići jednjaka (lower esophageal sphincter – LES) se opuštaju, a jelo dolazi u stomak. Proces reguliše vegetativni nervni sistem. Taj veoma uhodani proces može da naruši mnogo toga, kao na primer: nervni uticaj, hormoni, lekovi, jela. Znači važni elementi patološkog kretanja jednjaka su:

- promenjeni rad donjih zatvaračkih mišića jednjaka
- promena vremena čišćenja (clearance) jednjaka

Za vreme peristaltičkih pokreta stomaka u njemu se povećava pritisak, paralelno s tim međutim u normalnom slučaju jača i zategnutost LES-a, kako bi se zaštitio jednjak. Međutim, taj zaštitni sistem nije savršen, zato i kod zdravih ljudi dolazi dnevno više puta do refluksa, ali koji ne prouzrokuje upalu jednjaka. Naime, preduslov refluksne upale jednjaka je trajno slaba zategnutost LES-a.

Zategnutost tih mišića smanjuju određeni lekovi, jela: mast, kakao puter (čokolada), alkohol, kofein i nikotin, koji izazivaju nesavršenu zategnutost. Znači, osnova razvoja refluksne bolesti je patološko kretanje jednjaka, međutim presudni činilac oštećenja sluznice jednjaka je agresivna stomaćna hlorovodonična kiselina.

SIMPTOMI GER-A:

- Najčešći simptom je žgaravica. U tipičnim slučajevima bolesnik ima osećaj kao da mu nešto gori ispod prsne kosti, i taj osećaj može da se emituje čak do usne šupljine. Osećaj može da izazove ili pogorša saginjanje, leganje, a pojavljuje se već nekoliko časova nakon jela. Pretoplo ili prehladno jelo prouzrokuje simptome odmah. Čest je povratak stomaćne tečnosti u usta.

- Upala pluća, česti bronhitis, astma: njih prouzrokuje povratak stomaćne tečnosti i aspiracija disajnih puteva tokom spavanja. Može da se pojavi i kašljanje, teško disanje, promuklost.

- Bolovi u grudnom košu sa osećajem žgaravice, napetosti, što je često teško odvojiti od bolova uzrokovanih pravom anginom i srćanim bolovima.

- Poteškoće pri gutanju: mogu da budu posledica suženja jednjaka zbog upale.

Simptomi GER-a kod novorođenčadi i dece znatno se razlikuju od oblika kod odraslih. U dećjem dobu u prvom planu su poteškoće pri disanju. Karakteristična je anemija sa nedostatkom gvoždja, zaustavljanje rasta dece, „povratni krivi vrat“ (novorođenče u krevetiću leži u položaju u kome dolazi do najmanje refluksa).

Posledice refluksne upale jednjaka:

- suženje 8–20%
- nastanak čireva 5%
- degeneracija sluznice kao predtumorno stanje 8–20%
- krvarenje 2%

DIJAGNOSTIKA GER-A:

- rendgenski pregled sa kontrastnim materijalom (ukoliko se sumnja u suženje jednjaka)
- endoskopski pregled



Lifestyle

O oštećenjima i degeneracijama sluznice gore navedeni pregledi daju tačne informacije, a omogućuju i citološko uzimanje uzorka.

TERAPIJA GER-A:

- Dijeta: minimalan unos masti, alkohola, prezačinjenih jela, kofeina
- Promena načina života:
- podizanje zaglavlja kreveta
- izbegavanje odeće uske na stomaku (smanjenje trbušne napetosti), što se nadopunjava po mogućnosti smanjenjem telesne težine. U tome nam mogu pomoći limunova hidrokis-kiselina i opuntia (vrsta kaktusa), opna belog pasulja.
- izbegavanje obroka kasno uveče
- ostavljanje pušenja
- Lekovi
- Hirurški zahvat

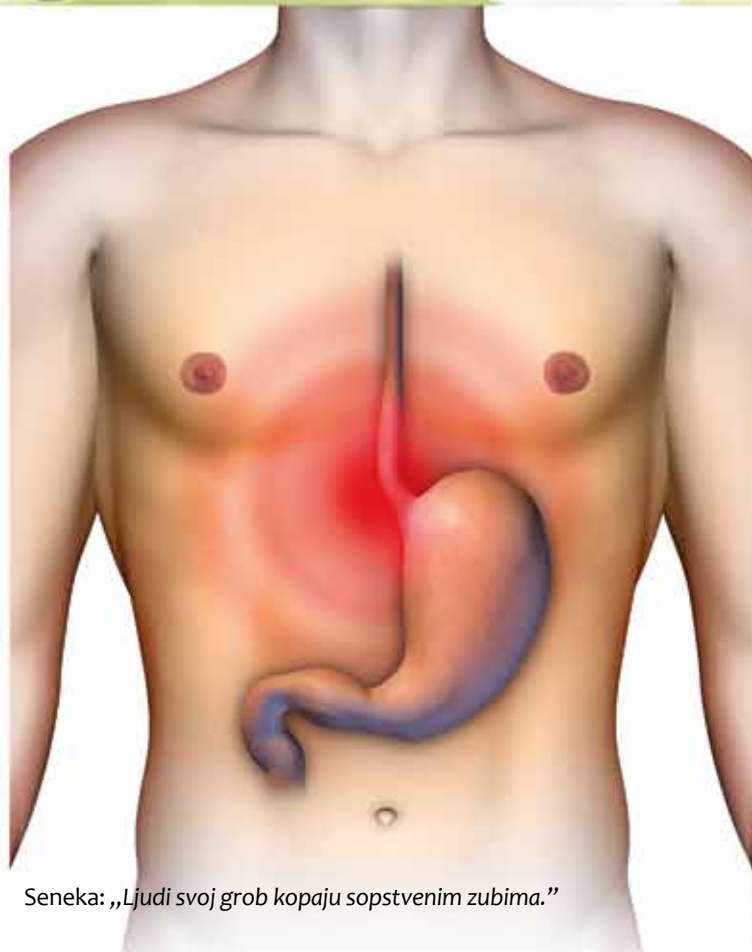
Zanimljivi su rezultati dobijeni pri ispitivanju operских pevača. Ispostavilo se da povećanje pritiska u trbušnoj šupljini usled pevanja, dovodi do češćih refluksnih simptoma, povratka stomachne kiseline, ali je i promuklost bila češća nego u kontrolnoj grupi. U slučaju muzičara duvača povratak stomachne kiseline bio je češći nego u kontrolnoj grupi, a češća je bila i žgaravica, doduše ne značajno. Pretpostavlja se da je refluks jednjaka kod operских pevača i duvača bolest povezana sa profesijom.

Farmaceutske firme preporučuju brojne preparate za vezivanje kiseline i poboljšanje probave. Veoma mnogo ljudi ih uzima skoro u neograničenoj količini, ali rešenje bi bilo mnogo jednostavnije.

Hipokrat: „Postaješ ono što jedeš.”



Dr Istvan Mokanski
enterolog – gastroenterolog
menadžer



Seneka: „Ljudi svoj grob kopaju sopstvenim zubima.”

Ishranu savremenog čoveka obeležava jedenje polugotovih, gotovih i ekspresnih jela, koja uzrokuju gojenje, a istovremeno su siromašna životno važnim materijama.

Uz to se pridružuju mnoštvo slatkiša, alkohol i osvežavajući napici.

Ponovo Hipokrat: „Smrt nam se skriva u crevima.”

LITERATURA:

- Dr. Herszényi László
Savfűggő kórképek.
Magyar Belorvosi Archivum. 2009/3
- Dr. Herszényi László és társai
A Gastrooesophagealis refluxus tünetek gyakorisága operaénekesekben és fűvósokban.
Magyar Belorvosi Archivum 2008/3.
- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince
Klinikai Gastroenterológia 2003.
- Dr. Pandolfino J.E. és társai
Az elhízás veszélyezteteti a nyelő-gyomor átmenet épségét
Gastroenterologi 2006.
- Heider T.R. és társai
A funduplicatio javítja a nyelőcső rendellenes motivitását
Gastroenterologi 2004. február
- Dr. Tulassay Zsolt
A nyelőcső reflux és kezelése

Kvalifikacioni period: od 01. Septembra 2013. do 31. Decembra 2013.

KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?

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

KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. oktobra 2013., onda od 1. novembra. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo). To je prvi nivo Holidej relija.

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

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

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

Smeštaj: u hotelu sa 4 zvezdice, all inclusive usluga. Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu.

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

GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDEJ RELI?
3. i 4. oktobra 2014. u Opatiji, Hrvatska.

HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



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, katalogi, 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, Várkörút 17.

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 Bakanek: +36-70-414-2913

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPEHA: 21. septembra 16. novembar

DVODNEVNI SEMINARI: 12-13. oktobra

PODSTICAJNI PROGRAMI:

Igl menadžeri – seminar, 11-18. septembra „Go dajmond” 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: ponedeljak, 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: 24410 Horgos, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – 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,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svakog meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00
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,
Draž 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: Tirana, Rruga "Fuat Toptani Nr. 1.
Tel./Fax: +355 44500866
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: Atila Borbath
Tel/Fax: + 355 44 500 866
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 Čurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

FOREVER

ELEONORA BARANJI I JOŽEF BARANJI MENADŽERI

Veoma brzo (za četiri meseca) ste postali menadžeri. Kako je počela vaša priča?

Početak februara nam je naš sponzor predstavio Forever i mada proizvode koristimo već pet godina, nismo bili upoznati sa mogućnostima gradnje mreže i bogaćenja koje nudi Forever. Prva reakcija mi je bila odbijanje, pošto nisam nameravala da se bavim promocijom proizvoda. Međutim, mogućnost pružanja pomoći drugima bilo u očuvanju zdravlja, bilo u poslovnom razvoju me je privukla: u tome sam pronašla sebe. Videla sam upečatljiv i natprosečni kvalitet proizvoda. Kao alternativni lekar poznajem mnoge proizvode, Vitolize na primer izgleda kao da sam ga sama sastavila. U svojoj praksi sam pokušala da poboljšam životni kvalitet svojih pacijenata sličnim sastojcima.

Muž mi je fantastičan – bez njega biznis ne bi funkcionisao. Uz mene je pri svakom donošenju odluke. Pogleda me i pita da li će ići, na što mu ja odgovaram: Hoće! Ja sam ta koja mašta, a on pomaže pri ostvarenju snova. Veoma je uporan. Trebalo mu je pet dana, da me nakon temeljnog proučavanja poslovne politike uveri kako je Forever ozbiljno preduzeće koje daje fantastičnu sigurnost.

Koji su vam bili početni koraci?

Pošto smo višegodišnji uspešni preduzetnici, krenuli smo veoma brzo i napredovali iz sve snage. Za četiri meseca smo postali menadžeri, ali to nam je i bio cilj, jer zapravo odatle počinje pravi posao. U svakodnevici pokušavamo da postojeće poslove uskladimo sa Foreverom, a od septembra želimo da se bavimo njime još intenzivnije. Prvi korak je bio zatvaranje postojeće prodavnice ekoloških proizvoda, da bi na istom mestu otvorili prvi Aloe informativni centar (o otvaranju Aloe info centra obavestili smo vas u prethodnom broju – nap. ured.). Na taj način je obezbeđeno da se puno radno vreme bavim Forever poslovima. Dajemo veliki akcenat i na otvaranje novih radnih mesta, zato smo najavili i posebne dane zapošljavanja i preduzetničke dane.

CILJ NAM JE DIJAMANT!

Bračni par iz Subotice je u februaru glasao za Forever. Imaju dve kćerke –Dolores se već sa petnaest godina svesno priprema za život graditelja mreže. O dosadašnjoj karijeri i budućim ciljevima razgovarali smo sa Eleonorom.

**Sponzor: Rudolf Molnar i Ildiko Molnar
Gornja linija: Tibor Radocki i Ilona dr. Gurka, dr. Šandor Miles, Reks Mon**

„Sledi me i pokazaću ti na koji način možeš da naučiš više od mene!“

Koji su planovi za ovu godinu?

Najvažnije je širenje mreže: želimo promene, da bi olakšali posao. Novopristupelima je potrebno da se kažu sve one stvari sa kojima novi graditelj mreže treba da se suoči. Želimo da obezbedimo svom timu efikasnije i brže obrazovanje. Kontinuirano samoobrazovanje, razvoj samoga sebe su stvari kojima učimo članove tima, a mislimo da je važno i učešće na Danima uspeha. Kao sponzorima, važne su nam spoznaje do kojih naši saradnici dođu, jer na taj način rad činimo efikasnijim. Pokušavamo da prenesemo na njih naš elan, našu veru. Cilj nam je da postanemo dobri rukovodioci, a unutar toga prva obaveza nam je da i mi sami postanemo uspešniji i na taj način naš tim sigurnim koracima vodimo ka uspehu.

Za sada ostajemo u Srbiji, ali nije isključeno da se uskoro širimo i u inostranstvu. Naredne godine želimo da otvorimo novi informacijski biro u centru grada, gde će se održavati edukacije, kursevi, prezentacije. Tamo će saradnici moći da rade sa potencijalnim kandidatima na nešto većoj kvadraturi. Za nas je cilj nivo dijamanta, a sigurna sam da ćemo ga sa ovakvom verom i istrajnošću za kratko vreme i postići.

Kako su vam se promenili dani u proteklim mesecima?

Život nam se promenio iz korena, ali na dobro. Ranije su nam motivacije uvek bile materijalne prirode, a ovde uz pomoć ljudi možemo da postignemo potpunu materijalnu nezavisnost. Bilo kakvo preduzetništvo da imamo, sa puno nekretnina, osim Forevera nema garancije da će i kroz deset godina biti isto. Stavljamo akcenat na razvoj ličnosti: da postanemo bolji ljudi. Forever mogućnost je fantastična i zbog toga što smo konačno pokrenuli preduzetništvo u kom mogu da radim zajedno s mužem. Istina je što kažu: Forever je kao stvoren za nas.





**POBEDA S PROIZVODIMA
I U SPORTU**

Moja majka je Anamaria Sič, a ona mi je ujedno i sponsor. Sve nas je odmalena vaspitavala da vodimo aktivan i zdrav život. To podrazumeva i redovno bavljenje sportom: moja sestra Kristi se takmiči u jahanju, a ja se jedanaest godina bavim atletikom. Oduvek smo jeli samo zdravu hranu, a zahvaljujući majčinoj usmerenosti prema zdravoj ishrani, uzimali smo pored toga i vitamine te dopunske preparate. Forever je postao sastavni deo našeg života otprilike pre pet godina zahvaljujući Tamásu Budaiju (uvek ću mu biti zahvalna).

Kao reprezentativki, telo mi je redovno izloženo opterećenju: 6-8 treninga nedeljno, od januara do avgusta su takmičenja, a uz sve to psihičko opterećenje zbog takmičenja... Pa ipak, na prstima jedne ruke mogu da nabrojim koliko sam puta u zadnjih šest godina bila ozbiljnije bolesna. Ili što je još važnije: koliko sam puta imala povrede (ozbiljnije samo jednom). Mislim da je sve to zahvaljujući odgovarajućoj snabdevenosti hranljivim materijama.

Imam i nekoliko ličnih favorita među proizvodima. O Argi+ mogu da pričam samo u superlativu. Taj preparat razvijen isključivo za sportiste koristim pre treninga, pošto omogućava oslobađanje velike energije iz mišića, a i ukus mi prija. Heat Lotion pomešan sa MSM-om je izvrsna krema za zagrevanje, a ujedno i hrani kožu. FAB ili najnovije FAB-X i Gin-Chia uzimam sat-dva pre trke. Od novog Kidsa potrošim kutiju za dve nedelje, jednostavno ga obožavam. U slučaju sportista važno je da se preko cele godine uzima Echinacea (koja se nalazi i na zvaničnoj listi preporučenih biljaka mađarskih sportskih lekara). Freedom gel, Active HA, Calcium, pčelinji proizvodi i Nature-Min su za mene najvažniji, pogotovo tokom priprema. Prilikom takmičenja u inostranstvu ili višednevnih putovanja, uvek mi se u torbi sakrije po koji 2Go (naravno i osim putovanja svaki dan mi počinje pijenjem gela).

Ali sve je to samo vrh ledenog brega, osim Vitolize Mena u suštini uzimam sve dopunske preparate u određenim vremenskim periodima ili stalno. Mislim da bi u mađarskom sportu, a pogotovo u vrhunskom, trebalo da dođe do promene stava, do jačanja svesti o zdravlju i načinu razmišljanja sportskih rukovodilaca, trenera i sportista, kako je to u našoj porodici već godinama deo svakodnevice.

Nakon predavanja Brajana Trejsija u proleće i ja sam se zaželela gradnje mreže, a koliko vidim biznis ima veliku potrebu za mladima. Mnogi iz moje generacije su bez perspektive: šta će biti s njima kada nakon mature ili diplomiranja budu trebali da se zaposle, a i uopšte kako zamišljaju svoju budućnost? Nastojim da im budem primer. U tome mnogo pomaže Foreverov edukacioni sistem, koji daje mogućnost i za druga životna polja.

Kao sportista, dobila sam ogromnu pomoć od firme i njenih mađarskih rukovodilaca preko proizvoda. Na majici u kojoj se takmičim je Foreverov logo, na čemu se i ovim putem zahvaljujem držvanom direktoru dr Šandoru Milesu, direktoru za marketing Bernadet Husti i njihovom timu!

Žanet Kenešei je 22 puta bila prvakinja Mađarske u trčanju na srednjim stazama, 16 puta mađarska reprezentativka, a ove godine je po prvi put zastupala Mađarsku na evropskom prvenstvu za seniore. Pored toga, počinje završnu godinu studija kineskog jezika na univerzitetu ELTE. Već godinama uzima FLP proizvode, a počev od prvog Foreverovog dijamantnog kursa bavi se aktivno i gradnjom mreže. Ovako priča o svom putu:



FOREVER

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, Žarko 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



smile