



FOREVER

FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



Chip Maughan
CEO, PRESIDENT

**THIRD PLACE
IN WORLDWIDE SALES
2005-2006**

Congratulations And Thank You To All The Great Distributors Of

HUNGARY

Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, Serbia, Slovenia

FOREVER LIVING PRODUCTS



Budite među najboljima u Foreveru!

Super reli koji održavamo svake godine je za mene uvek veliki doživljaj. Urnebesno slavlje koje preplavljuje prisutne, znači ogromnu motivaciju i inspiraciju za sve nas. Uvek se divimo ogromnom broju uspešnih saradnika, koji su uspeli da ostvare svoje snove. Na ovim fotografijama Vam želim pokazati šta smo sve doživeli u Hjustonu, državi Teksas. Priredba je bila izuzetna i svi su bili fascinirani zaslužnim nagradama koje su pripale izvanrednim distributerima.

Ako nekim slučajem niste bili u Hjustonu, treba da znate da ste nam veoma nedostajali i bilo bi još lepše da ste i Vi bili sa nama! U ovim mesecima vredi upornim radom postaviti dobre osnovne kvalifikacije za reli, koji će se sledeće godine održati u Anahajmu, državi Kalifornija. Očekuju nas Dizniland i suncem obasjana plaža! Budite i Vi među najboljima u Foreveru, a ja Vam obećavam da ćete uživati u najlepšim trenucima koje ste ikada imali!

Tokom 2006. i 2007. godine treba stalno da imate u vidu: LETITE UVEK VIŠE I VIŠE!

Vinimo se zajedno iznad oluja i izazova, i neka naši rezultati lepršaju iznad svih očekivanja! Neka naše zajedničko preduzimaštvo uzleti na neviđene visine!

Ne treba više čekati! Vežite se i držite se čvrsto! Neka ova godina bude jedan fantastičan let!

REX MAUGHAN





MI, FOREVEROVCI smo uvek za korak ispred

Dragi saradnici, kao što je svima Vama poznato, u zemljama srednje, srednje-istočne i istočne Evrope, zdravstvo se formira putem kontinuiranih reformi i uslužne delatnosti u ovoj oblasti pokazuju da se socijalizmu sve više približava kraj. To znači da će i u zdravstvu zavladati prave tržišne cene.

Mi moramo nastaviti ono što smo započeli i od sada našu delatnost treba da vršimo sa još više entuzijazma, jer nam je cilj zdravo stanovništvo. Našim radom pomažemo jedni drugima i služimo zdravstvu, koje je u nepovoljnom položaju.

Prevenција je izuzetno važna, jer je ona osnovna potreba celog stanovništva zemlje. Mi, članovi Forevera imamo vremensku prednost i nalazimo se korak-dva ispred ostalih, jer smo vrednim radom postavili osnove radu koji pomaže celom društvu, čije zdravstvo – nažalost – nije sposobno da svoju delatnost vrši u celosti i zadovoljavajuće. Izgradili smo uslužni sistem koji obezbeđuje zdravstvenu zaštitu za skoro pola miliona porodica, koje uz upotrebu naših izuzetno popularnih proizvoda, hiljadama porodica obezbeđuju stalnu materijalnu sigurnost. Ova delatnost traži veoma mnogo pažnje, upoznavanje i pružanje pomoći porodicama i jednih drugima.

Ponašajmo se mudro. Neka naša poruka bude istovetna Rexovoj poruci: kontinuirano pružanje pomoći, obezbeđivanje uslova za ostvarivanje modernih običaja ishrane, zdravstvene zaštite i materijalne sigurnosti. Danas sve više ljudi traži rešenje za nabrojane oblasti i najverovatnije je

da će ih ubuduće biti sve više i više... Iskoristite mogućnost, jer ćemo tako zajedničkim snagama obnoviti i razviti mrežu Forevera, a tako možemo dostići fantastične poslovne nivoe i životne mogućnosti.

Zahvaljujući izuzetnim naporima, razvoj prometa naše firme je u avgustu 2006. godine dostigao rast od 20%! Taj rast od 20% nije izuzetan rezultat samo u Mađarskoj, jugoistočnoj Evropi, već i u celom svetu, i zbog toga dugujemo zahvalnost svakom korisniku, graditelju mreže i rukovodiocu. Izrazio bih svoju posebnu zahvalnost članovima Prezidents kluba i svim rukovodiocima koji održavanjem redovnih mesečnih i nedeljnih obučavanja pružaju izuzetan doprinos edukaciji naših saradnika, graditelja mreže i ostvarivanju visoko kvalitetnih rezultata.

Sada mogućnost držimo u svojim rukama, pa će mo tako i sami osetiti da ćemo u predstojećem periodu imati veće zadatke, a samim tim će i rezultati biti ogromni.

Želim svima – u našem stilu – dobro zdravlje, istrajnost i nov, fantastičan polet u izgradnji mreže!

Napred FLP Mađarska!

DR ŠÁNDOR MILES

direktor zemlje

FLP Mađarska d.d.o.

FOREVER 

Holidej reli

**POREČ**

30. septembar 2006.



I nivo

ÁBRAHÁM KATALIN
BÁLÓ JÓZSEFNÉ
BÁRSONY CSABA
BATHÓ LÁSZLÓ
BELLABÁS LÁSZLÓNÉ
BOGDANOVIĆ GORDANA
BUDAI TAMÁS
CSONKÁNÉ VARGA ERIKA
DEMCSÁK L. MIKLÓS
DR TÓTH GÁBOR TAMÁS
DR KONCZ ANDREA
ERDÉLYINÉ VARGA GIZELLA
FEHÉRVÁRY BÉLÁNÉ
FISCHER GYÖRGY

FORRAI SZABOLCS
HAJNAL FERENC
HAVAS ANDRÁS
JANCSOVICSNÉ PÁL KLÁRA
JOSIĆ VESNA
JOSVIĆ PANTELIĆ JULKA
KIRÁLY EDINA
KONCZ TIBORNÉ
KOVÁCS FERENCNÉ
KÜRI ATTILA
LÁBODI ÉVA
LOVAS SÁNDOR MIHÁLY
MALATINSZKI JÁNOS
MARÁZNÉ MARCSEK CSILLA
MOHORÍĆ BRIGITA
NAGY GÉZÁNÉ

NAGY VERONIKA
PÁGER BEÁTA
PÁJER ZSOLT
PETIK ZOLTÁN
RÓZSA CSABÁNÉ
SÁRKÖZI LEILA
SAVKOVIĆ TANJA
SERLEGI LÁSZLÓNÉ
SIMON KÁROLYNÉ
SZITÁS GYÖNGYI
SZOLNOKI MÓNICA
TÓTHNÉ ÖRSI ANIKÓ
VAJAGIĆ SLOBODAN
VAJNA GÁBOR
VERŐ JÁNOS
VITAI LÁSZLÓNÉ

FOREVER





ccess Day



II nivo

BÁNÓCZKINÉ FEHÉRVÁRI
MARIANNA
BARANYAI ÁGOTA
BOJTOR ÁGNES
BÖHMER LÁSZLÓNÉ
ÉRDI KATALIN
ERDŐDI ISTVÁN
FITT ZSOLT
FÖLDHÁZI FLÓRIÁNNÉ
HERCZEG ATTILA
HERKÉNÉ INANCSIK ÁGNES
HORVATH KATALIN
HORVÁTH LÁSZLÓ
ILLÉS TEREZIA

KALMÁR ISTVÁNNÉ
KOC SIS IMRE
KOMLENAC NADA
KRSTOVIĆ NATAŠA
LOVÁSZ HAJNALKA
MIHALE CZ TIBORNÉ
MOLNÁRNÉ JORGOVA MÁRIA
NAGYNÉ TÓTH ERZSÉBET
NEŠKOVIĆ CRISTINA
PAUNOVIĆ IVICA
RABI ZSUZSANNA
RAC MIHALJ
RANKOV SINIŠA
SOMOGYVÁRI RENÁTA
SPASOV ZORA
STEVANOVIĆ MARINA

STOŠIĆ ALEKSANDAR
SVENDERMAN HAJNALKA
SZASZKÓ TERÉZIA
SZENTMÁSINÉ HORVÁT JOLÁN
SZŐCS MÁRTA
TASSI RÓBERT
TÓTH ISTVÁN
URBÁN ÉVA
URBÁN KATALIN
VATA JÓZSEFNÉ
VORGUCIN RAC ARANKA
VUČETIĆ BOŽO
ŽIVKOVIĆ ALEKSANDAR
ŽIVKOVIĆ MARKO
ŽIVKOVIĆ NEBOJŠA
ZSÉDER KÁROLY

FOREVER 



FOREVER



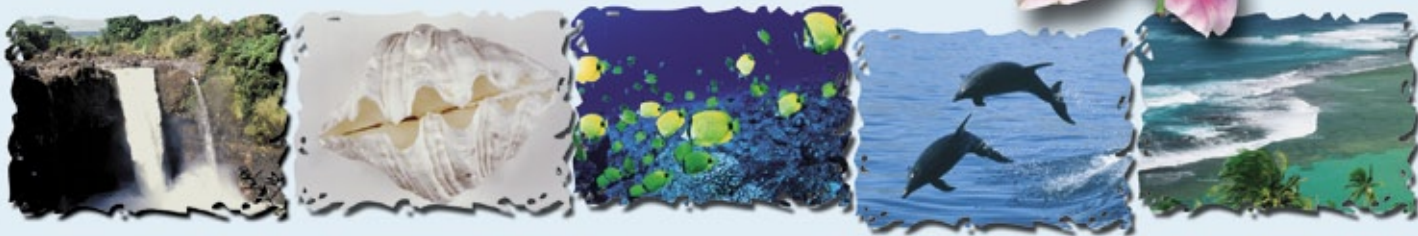
Silver

Post reli tur 2007. godine

Ako Vam neće biti dovoljno da provedete četiri dana u Anahajmu, ostvarite kvalifikaciju na Silver post reli tur i prisustvujte jednom od najboljih putovanja na svetu! Provedite šest nezaboravnih dana (i pet noći) u prelepom svetu havajskih ostrva! Verujte nam, to ne smete propustiti!

5-10. avgusta 2007. godine

HAWAII



Sakupite **2500 bodova** i tako ćete se kvalifikovati na Silver post reli tur – PLUS 1000 SAD dolara džeparca, svakom distributeru ponaosob!
Sakupite **5000 bodova** i Vi ćete dobiti sve one nagrade koje pripadaju onima koji su se kvalifikovali na nivo od 2500 bodova – PLUS 1000 SAD dolara džeparca svakom distributeru ponaosob (ukupno 2000 SAD dolara), posebno priznanje na Super reliju kao i mogućnost korišćenja VIP reda u toku kupovine proizvoda!
Sakupite **7500 bodova** i Vama pripadaju sve one nagrade kao onima koji su se kvalifikovali na nivo od 5000 bodova – PLUS 1000 SAD dolara džeparca svakom distributeru ponaosob (ukupno 3000 SAD dolara), kao i poseban susret sa rukovodiocima firme na Silver post reli turu!
Sakupite **10 000 bodova** i Vama pripadaju sve one nagrade kao onima koji su se kvalifikovali na nivo od 7500 bodova – PLUS osiguravamo Vam putovanje na Super reli poslovnom klasom (Business Class)!





Neviđena preciznost, senzacionalni šou na Super reliju

Mnogi misle da deca onih roditelja koji rade u FLP-u lako stižu u Ameriku na Super reli, ali u pravu su samo ako im mame i tate dobro rade. Kada me je mama sredinom februara prvi put pitala, želim li putovati za Hjuston, odgovorila sam: „Zašto ne?“ U prvi mah sve to nisam shvatala ozbiljno, jer sam bila sigurna da neću dobiti vizu, pošto se priča da ju je veoma teško dobiti. Na kraju sam je dobila i tada sam već bila zaista uzbuđena.

Kada smo stigli u Hjuston zaprepastili smo se kada smo videli ogromne automobile i neverovatno visoke oblakodere dokle oko doseže, ali nas je čekalo još više iznenađenja. Moja mama se sa prethodnih putovanja uvek vraćala u divnom raspoloženju i njenoj priči o divnim doživljajima nije bilo kraja. Uvek nas je malo koptalo, da li je to zaista bilo tako lepo ili ona bar malkice preteruje. Nije nikada preterivala. FLP firma je neverovatnom preciznošću organizovala svaki tren našeg boravka u Hjustonu. Mislim da sada već svi znate da smo odseli u Hiltonu. Ako Vam to ne govori ništa, onda ću Vam osvežiti pamćenje: u Budimpešti postoji jedan luksuzni hotel u starom delu Budima, na tvrđavi, koji je član istog hotelskog lanca, a i ime Hilton se u poslednje vreme često spominje zahvaljujući mladoj naslednici o kojoj bruje trač-rubrike. Ali nije to bitno, već činjenica da su svi VELIKI LJUDI Forevera odseli u tom hotelu i da je ceo hotel bio u znaku FLP-a. Da bi bio na lako uočljivom mestu, novi logo firme (to je orao koji drži Alou – to već svi znate) je krasio vodopad hotela. Tada mi je već postalo kristalno jasno koliko je ova firma značajna i glasno sam se nasmejala, jer sam se setila onih koji su nam rekli: „Ovo je igra-piramida i proizvodi se nude od kuće do kuće.“

Posle prvog pozitivnog utiska su sledili i ostali: u okviru senzacionalnog šou-programa smo se upoznali sa novim proizvodom, a videli smo na fantastičnoj sceni i rukovodioce naše firme, koji su svi bili u uniformama putnika svemirskog broda. Upečatljiv pozdravni govor Rex Maughana je za mene bio najupečatljiviji doživljaj na celom putovanju, jer nije bilo važno to što smo mi na vrhu i što već niko ne može biti bolji od nas, već jedna rečenica koja može biti moto svim ljudima, bili oni u Foreveru ili ne: „Neuspeh je neprihvatljiv!“ (Failure is not on option.) Tada mi se ta rečenica urezala u sećanje i sigurna sam da je nikada neću zaboraviti.

Čuda su se nastavila bez prestanka: sve su nas autobusima prevezli do Džonson Spejs Centra, gde su nas foreverovce dočekali ogromnim pozdravnim tablama. Bilo je tamo bezbroj turista, ali su tu čast pružili samo nama. „Službeni“ dani relija su bili zabavni, sa bezbroj inostranih gostiju – kao što sam kasnije saznala od mame – sreća sam se sa safirima, dijamantima, koji su svi bili dragi i prijateljski raspoloženi. Svi bi mogli učiti poniznost i lojalnost od njih. Poslednjeg dana smo imali vremena i za veliku žurku. Sa jednom veoma dragom devojkom iz Hrvatske, Teom, smo obišli mnoga mesta za zabavu i našli veoma dobar klub i tamo ostali cele noći. Zato: nemojte klonuti duhom ni Vi najmlađi. Budite sigurni, i Vi ćete uživati u Americi.

I još nešto: zahvalna sam mami, jer me je povel sa sobom, Tomi Sileu, kao i Laci Harijevima i naravno Tei, što su ionako super reli, učinili još boljim.

PETRA PODRAN



MENSURA DURAN I SAFET MUSTAFIĆ
menadžeri
voditelji programa

Peti rođendan Forever Living Products P.J.1 Sarajevo, proslavili smo zajedno sa našim vrednim distributerima i menadžerima u bioskopskoj dvorani UNITIC Centra u Sarajevu. Naš rođendanski program započeo je poučnim filmom o životu Rex Maughana i počecima kompanije.

Zgrabi čudesnu mogućnost!

Domaćini ovog rođendana bili su uspešni menadžeri **Mensura Duran i Safet Mustafić**, koji su svojim primerom pokazali da se predan i uporan rad na kraju isplati.

Direktorica kancelarije u Sarajevu **Enra Hadžović**, zahvalila je svima na vernosti i ukazanom poverenju, kao i na vrednom radu u našoj kompaniji. Skrenula je pažnju prisutnim da se četiri stvari u životu nikad ne vraćaju: „Izgovorena reč, odapeta strela, život koji je prošao i propuštena prilika“, te ukazala na to da je FLP prepun otvorenih vrata i šansi za one koji znaju da ih iskoriste!

Stoga ne čekajte na izuzetne prilike, zgrabite one svakodnevne i učinite ih velikim! Prilike za uspeh leže tu pred Vama i sve zavisi od Vas samih!

Prisutne je pozdravio i regionalni direktor BiH **dr Slavko Paleksić**, koji je svojim predavanjem ukazao na to da nijedan posao nije lak i da bez rada i truda nema uspeha. Kako

je dr Paleksić uvijek rado viđen gost u Sarajevu, dobio je veliki aplauz od svih prisutnih.

Nakon toga na scenu je stupio **Mirće** i prijatelji, koji su svojim nastupom uveselili i opustili prisutne.

Biba Kurevija, naša saradnica supervizor iz Zenice, predstavila je naše proizvode sa temom „Ishrana i zdravlje“. Veoma stručno i slikovito je uspela da objasni kako ishrana i stres negativno utiču na čovekov organizam, te kako ćemo proizvodima FLP-a izvršiti detoksikaciju ili čišćenje organizma.

Novi proizvodi su bili tema naše saradnice i doktorice **Elvedine Kominlija**, koja je s velikim stručnim znanjem, navodeći primer iz prakse o odličnim rezultatima proizvoda, spretno spojila znanje zasnovano na teoriji i praksi, te samim tim objasnila zašto je taj proizvod neophodan u životu kako žena, tako i muškaraca, nakon određene dobi.

Divan nastup i temu pod nazivom „Mrežni marketing“ predstavila nam je naša gošća i saradnica senior menadžer iz Nemačke, Renata Wohn koja je s puno entuzijazma i od srca govorila o šansi koju nam pruža FLP širom sveta, o slobodi izbora i kretanja, koja je jednako dostupna svima i o zadovoljstvu koje nalazi radeći ovaj posao. Sve to je propratila odličnim video zapisom koji je sve prisutne potakao na razmišljanje. Bravo Renata, samo tako nastavi!

Novi supervizori, kao i članovi **Kluba osvajača** uvijek pružaju lep prizor. Dalo se primetiti kako se njihov broj svakodnevno povećava. Značke i lente uz srdačne čestitke uručio je regionalni direktor dr Slavko Paleksić.

Nakon toga usledila je kratka pauza, a zatim su nas **Mirće** i prijatelji ponovo podsetili kako je lepo nekad i zapevati.

Na koji način treba, a na koji ne treba raditi – objasnila nam je menadžer iz Novog Sada **Vlasta Elez** u predavanju na temu „Ključ uspeha“. Od srca je sa nama podelila svoj put uspeha, te nam na taj način ukazala na kojim mestima je moguće da pravimo greške, a da ih pritom nismo ni svesni.

Nakon toga pozornicu su ispunili distributeri, doktori i potrošači. Imali smo priliku da čujemo i mnoga nova iskustva, popraćena i video zapisom sa terena. Ovaj deo programa odlično je vodio naš saradnik senior

menadžer **Vaselije Njegovanović**, koji je sa puno entuzijazma svima nama približio delotvornost proizvoda FLP-a.

Svi znamo da su prvi koraci najteži, pa smo se zajednički potrudili da prvi koraci naših asistent supervizora ne budu tako teški, ali svakako da budu poučni, zato smo ih dočekali na bini i uručili zaslužene značke i čestitke, sa željom da budu još uspešniji.

OVAJ Dan uspeha je bio ujedno najava i pozivnica za sledeći, koji će se održati u decembru 2006. godine u Bijeljini.

ENRA HADŽOVIĆ
direktor kancelarije FLP-a Sarajevo







CONQUISTA

Najuspešniji distributeri

Klub osvajača

Prvih deset distributera na osnovu non – menadžerskih bodova

MAĐARSKA



1. Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
2. Botis Gizella i Botis Márius
3. Czomba Lajosné i Czomba Lajos
4. Révész Tünde i Kovács László
5. Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
6. Gulyás Melinda
7. Plézer Ágnes i Szabó János
8. Szabó Csaba
9. Gulyás László i Gulyásné Kóm Cecília
10. dr Debrődi Mária i Vágott Sándor

SRBIJA I CRNA GORA



1. Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
2. Glogovac Dragan
3. Ocokoljić Daniela
4. Novaković–Dragojlović Dragan i Ristanović Radan
5. Jelić Gordana i Jelić Siniša
6. Dragojević Goran i Dragojević Irena
7. Novaković Olga i Novaković Slobodan
8. Halas Tijana i Halas Leon
9. Stojanović Emilija i Stojanović Nenad
10. Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika

ADOR CLUB

ributeri u avgustu

HRVATSKA



1. Sukser Margareta i Sukser Marijan
2. Jurković Zlatko i Jurković Sonja
3. Golub Vasilija
4. Žutinić Momo i Žutinić Mare
5. Jezl Vladimir i Jezl Irena
6. Prodanović-Belić Marija
7. Čurić Ljubo i Čurić Grozdinka
8. Grasišek Zufić Mojca
9. Matek Zdenko i Matek Mira
10. Ban Kaludija i Ban Benjamin

BOSNA I HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija i Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Hodžić dr Sead
4. Mišić Cvjeta
5. Njegovanović Svetlana
6. Katanić dr Brano i Katanić Biljana
7. Glavinka Željko
8. Varajić Zoran i Varajić Snežana
9. Ilić Dorila
10. Đorđević Radmila

SLOVENIJA



1. Arbeiter Jožica i dr Arbeiter Miran
2. Jazbinšek Tanja
3. Bigec Danica
4. dr Herlič Srečko
5. Vinsek Stanislava
6. Brumec Lovro
7. Jazbinšek Kim
8. Kepe Andrej i Hofstätter Miša
9. Praprotnik Toncka
10. Mohorić Brigita

FLP Mađarska, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Srbija, Crna Gora, Slovenija

Zajedno na putu uspeha

Postigla je nivo senior menadžera:

dr Debrödi Mária



Postigli su nivo menadžera:

Bicskei Brigitta i Zsibrita Balázs
Czap Anita
Gulyás László i Gulyásné Kóm Cecília
Jelić Gordana i Jelić Siniša

Jobbágy Sándor i Jobbágy Sándorné
Kalmár Edit i Kalmár Krisztina
Novaković Olga i Novaković Slobodan
Oszbach Tiborné i Oszbach Tibor

Plézer Ágnes i Szabó János
Varga Áronné



Postigli su nivo asistent menadžera:

Antal Istvánné
Bathó László Kinga
Bodáné Pass Petra i Boda János
Brandt Erzsébet i Brandt Thomas
Damásdi Ildikó
Darabos Tamás
dr Koncz Andrea
Enzdöl Zoltánné i Enzsöl Zoltán
Galambos Tamás

Grozdanović Snežana
Hajdu Adrienn i Bartos László
Jošić Vesna i Jošić Siniša
Kiss Attiláné i Kiss Attila
Kostić Nada
Kovács Gergely Attila
Külley István Zsolt
Matúz Gábor
Nagy Zoltán

Nagyné Uhel Éva i Nagy Lajos
Rac Mihalj i Rac Erzebet
Radišić Nadica i Radišić Jovica
Stanić Aleksandar i Stanić Jadranka
Szántó Judit
Szabó Józsefné
Szakál Zoltán
Szakál Istvánné i Szakál István
Szöcs Gábor



Postigli su nivo supervizora:

Érdi Katalin
Asztalos Károlyné
Bársony Csaba i Bársony Csabáné
Béres Ágnes
Balla Pálné Eszter
Baranyai Ágota
Bojtor Ágnes
Borosné Szarka Ágnes
Bošković Bojka i Bošković Vidoje
Botlik Ágnes i Tok Gábor
Bottyán Péter Gyula i Pál Viktória
Böhmer Lászlóné i Böhmer László
Dénes Éva i Horányi Péter
dr Jobbágy Tamás
dr Tomasovszky Csilla i
dr Lakatos Péter
Dulić Tatjana
Erdödi István i Erdödiné Molnár Zsófia
Firnics Dorina
Fitt Zsolt
Fodor Mihályné i Fodor Mihály
Földházi Flóriánné
Gulyás Csaba
Hajnal Ferenc i Hajnal Ferencné
Heinbach Lúvia
Herkéné Ivancsik Ágnes i
Herke Zsombor
Holló Beáta i Mészáros Attila
Horváth Richárd
Horváth Ákos

Horváth László i Horváth Lászlóné
Horváth Katalin
Ilić Dobriła
Illés Terézia
Jankovics Antalné i Jankovics Antal
Jelić Ivan
Király Edina
Kocsis Imre
Komlenac Nada
Kordás Imréné i Kordás Imre
Kovács László
Krekás Zoltán i Horváth Mónika
Krstović Nataša i
Krstović Aleksandar
Légrádi Józsefné i Legrádi József
Lovász Hajnalka
Lovász Pálné
Lukács Gergő
Lukács Erzsébet
Mandalov Zita
Marković Zoran
Marković Danijel
Mihalecz Tibornés i
Mihalecz Tibor
Mikolicsné Horváth Viktória i
Mikolics Balázs
Molnárné Jorgova Mária
Nagyné Tóth Erzsébet
Nešković Cristina i Nešković Dragan
Obradović Čuk Smiljka i Obradović Andrija

Oravetz Attila i
Oravetzné Dany Petra
Ottinger Ildikó i Mátrai Károly
Paunović Ivica i Paunović Dragana
Ploveczkiné Rucek Yvette i
Ploveczki Ede
Rabi Zsuzsanna
Rankov Siniša i Rankov Vera
Roguljić Snežana i Roguljić Ivan
Römischer Edit
Rózsa Csabáné
Schéda Zoltán
Sevarlić Gordana i Sevarlić Boško
Simon Károlyné
Simon Jójárt István Imre
Sobot Danka
Somogyvári Renáta
Spasojević Bosa i
Spasojević Veljko
Stanković Mile i Stanković Snežana
Stevanović Marina i Stevanović Dejan
Stepanović Jela
Stojkovac Vesna i Stojkovac Dragan
Stošić Aleksandar i Stošić Sandra
Svenderman Hajnalka i
Svenderman Stevan
Szász Gyuláné
Szabolcsik Schalk Zsuzsanna
Szabó Imre Lajos
Szabó Dorottya





Szabóné Horváth Andrea
Szaskó Terézia
Szente Edina i Bársony András
Szimuly Csilla
Szöcs Márta i Lipcsei Árpád
Takács Lászlóné
Tanev Dimiter
Tassi Róbert

Tóth Ferenc
Tóth Istvánné i Tóth István
Tóth István
Tóthné Őrsi Anikó
Végh Csaba
Vajagić Slobodan i Vajagić Erika
Vasiljević Jelena
Vitok Zsuzsanna

Volstrammer Vendelné i
Volstrammer Vendel
Vorgučin Rac Aranka i Vorgučin Boško
Vučetić Božo i Rukavina Gordana
Živković Aleksandar
Živković Marko
Živković Nebojša i
Živković Svetlana

Pobednici podsticajnog programa za kupovinu automobila:



I nivo

Atanasov Divanis
Babály Mihály i Babály Mihályne
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa i dr Berezvai Sándor
Becz Zoltán i Becz Mónika
Begić Zemir
Bertók M. Beáta i Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella i Botis Márius
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Brumec Tomislav
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Davidović Mila i Davidović Goran
Dragojević Goran i Dragojević Irena
dr Csisztu Attila i
Csisztuné Pájer Erika
dr Dóczy Éva i dr Zsolczai Sándor
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
dr Farkas Margit i Szabó János
Fejzsés Ferenc i Fejzsésné Kelemen Piroksa
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Haim Józsefné i Haim József
Hanyecz Edina
Hári László i Hegyi Katalin
Heinbach József i dr Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i
Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótós Emőke
Knisz Péter i Knisz Péterné
dr Kovács László i dr Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenkó Orsolya

Mayer Péter
Markó Mária i Markó Antal
Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana i Harnos Vilmos
Milovanović Milanka i
Milovanović Miloslav
Milanović Ljiljana
Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
Molnár Attila
mr Molnár László i
dr Molnár Stantić Branka
Molnár Zoltán
Nakić Marija i Nakić Dušan
dr Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Németh Sándor i
Némethné Barabás Edit
Ocoljić Daniela
Ocoljić Zoran
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavkovic Mária
Perina Péter
Petrović Milena i Petrović Milenko
Radóczy Tibor i
dr Gurka Ilona
Ramháb Zoltán i Ramháb Judit
Révész Tünde i Kovács László
Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegena Éva
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Pintér Csaba i Szegfű Zsuzsa
Schleppné dr Kasz Edit i
Schlepp Péter
Szeghy Mária
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Péter i
Szabóné Horváth Ilona
Szekér Marianna
Szidiropulosz Angelika i Miklós
Tamás János i Tamás Jánosné
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
dr Tombáczné Tanács Erika i
dr Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag i
Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika i Virág Tibor
Vító László

II nivo

Ádám István i
Ádámné Szöllősi Cecília
Bánhegyi Zsuzsa i
dr Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella i Botis Márius
Czele György i
Czeléné Gergely Zsófia
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre
Erdős Attila i Bene Írisz
Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana i Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Rózsahegyi Zsoltné i
Rózsahegyi Zsolt
dr Schmitz Anna i
dr Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i
Siklós Zoltán
Székely János i Juhász Dóra
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Varga Géza i
Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo

Berkics Miklós

Bruckner András i dr Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
dr Kósa L. Adolf
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia i Pattzai Sándor

Krizsó Ágnes

Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i Lomjanski Veronika
Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka i Kovács András

Poštovani distributeri!

SAOPŠTENJA CENTRALNE REGIJE:

Kancelarije u Mađarskoj:

– Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370.

Direktor za međunarodne kontakte: Peter Lenkei

– Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Peter Lenkei

– Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša

– Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki

– Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Kancelarije u Bosni i Hercegovini:

– Kancelarija u Bijeljini:

76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3.,

tel.: +387-55-211-784

– Kancelarija u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280. Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

– Kancelarija u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650. Regionalni direktor: Enra Hadžović

Kancelarije u Hrvatskoj:

– Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770

– Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262
Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

Kancelarija na Kosovu:

– Priština, Rr. Zagrebi PN, tel. : +381-38-240-781

Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhju

Kancelarija u Crnoj Gori:

– 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb., tel.: +381-81/621-201,
tel/faks: +381-81/621-301. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Kancelarije u Srbiji:

– Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127

– Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Stefana Nemanje 69., tel/faks: +381-18-263-534

– Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Ravić

Kancelarija u Sloveniji:

– 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640.

– Magacin u Lendavi: Kolodvorska 18., 9220 Lendava.

Regionalni direktor: Andrej Kepe

NEPRAVILNO JE: Nikada nemojte kupovati ili realizovati proizvode drugim elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao

maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć www.flpseeu.com veb strane.

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

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

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

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

– U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme (www.foreverliving.com). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.

– Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.

– I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.

Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih **ličnih bodova** na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

Internetinfo: Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana www.flpseeu.com je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana“ – www.foreverliving.com pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login“, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste. Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje **narudžbenice i drugih formulara!** Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na

Novi broj telefona centralne kancelarije u Nefelejcs ulici: +36-1-290-0361/107, fax: +36-1-291-5478

pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

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

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

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

Obaveštavamo naše cenjene distributere da ćemo sledeći Forever Dan uspeha održati 21. oktobra sa početkom u 10 sati u Budimpešti. Adresa je: 1143 Budimpešta XIV. Stefánia út 2. Budapest Sportaréna (Sportska arena u Budimpešti). Sve Vas srdačno pozivamo! Tog dana će magacin u Nefelejcs ulici biti otvoren od 17-20 sati.

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine

Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduću možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme.

FLP magacin, Budimpešta



Kancelarija u Debrecenu

Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno.

Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako date lozinku „forever“.

Informacije o povoljnoj kupovini

Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

– **Izjava:** Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!

– **Kupovina:** Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupe kupovine, treba da ponesete pravilno ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspoložu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!

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



Novi broj telefona centralne kancelarije u Nefelejcs ulici: +36-1-290-0361/107, fax: +36-1-291-5478

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

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme.

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

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

– putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke.

Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539,

mobilni: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149

– Internetom na adresi „www.flpshop.hu“

– SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

Cena isporuke: Budimpešta izvan Budimpešte

0-5 kg 640 HU Ft 1260 HU Ft

5-10 kg 1240 HU Ft 1720 HU Ft

10-30 kg 1520 HU Ft 1940 HU Ft

preko 30 kg 30 HU Ft /kg 30 HU Ft/kg

– Ove cene važe za 3 narudžbe po naslovu, a iznad 3 narudžbe zaračunavamo dodatni trošak od 200 Ft po svakoj narudžbi.

– Taksa pouzeca je 360 Ft po naslovu

– Taksa osiguranja: do 200 000 Ft je uračunata u cenu transporta.

Iznad te svote se dodaje 50 Ft na svakih započelih 10 000 Ft.

Gore navedene cene ne sadrže porez od 20%.

Isporuka se vrši posle prethodnog dogovora telefonom.

Gore navedene cene sadrže telefonske troškove.

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00 – 19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzećem. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi PTT Srbije na dan kada se vrši isporuka. Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda. Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona. Naši distributeri mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka. Sledeći Forever Dan uspeha će biti 28. oktobra 2006. godine.

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI

U slučaju naručivanja telefonom u kancelariji Forever Living Products Bosne i Hercegovine, možete zvati sledeći broj telefona (pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona):

Bijeljina: +385-55-211-784. Radno vreme: radnim danima 9:00 – 16:30 sati



Kancelarija u Bijeljini

Obaveštenje kancelarije FLP Sarajevo

Obaveštavamo cenjene potrošače i saradnike da se kancelarija u Sarajevu nalazi na adresi: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 Sarajevo
Telefon: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651

Radno vreme: 9:00 – 16:30, sredom: 12:00 – 20:00

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

Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.

Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzećem. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručioc sam plaća troškove isporuke.

Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605,

faks: +387-55-221-780.

Adresa centrale u Banja Luci: Duško Koščica 22,

Tel.: +387-51-228-280, Fax: +387-51-228-288

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

Obaveštavamo svoje potrošače i saradnike da se kancelarija FLP Zagreb nalazi u Ulici grada Mainza 21. Radno vreme: ponedeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00.; utorak, sredi i petak od 09:00 do 17:00. Tel: +385 1 3909 770 i faks: +385 1 3909 771. Telefonske narudžbe

Novi broj telefona centralne kancelarije u Nefelejcs ulici: +36-1-290-0361/107, fax: +36-1-291-5478

se mogu predati preko tel. broja: +385 1 39 09 773. Ukoliko pojedinačna narudžba iznosi preko 1 boda – uslugu isporuke proizvoda plaća FLP.

Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u centralnoj kancelariji. Obaveštavamo Vas takođe da radimo i u Splitu – na adresi Križine 19. Tel: 00 385 21 459 262. Radno vreme splitske kancelarije je ponedjeljak od 12:00 do 20:00; utorak, sreda, četvrtak i petak od 09:00 do 17:00.

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI



Kancelarija u Lendavi

Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magazina u Trzinu: ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00
utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
Ovo radno vreme odgovara i u slučaju telefonskog naručivanja.
Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): 01/563 7501
Adresa magazina u Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava
Telefon: +3862-575-1270.
Radno vreme magazina u Lendavi: četvrtkom 9-17 sati.

Brojevi telefona stručnih lekara u Mađarskoj:

dr Gabriela Kašai: +36-30-307-7426;
dr Đerđ Bakanek: +36-30-9428-519;
dr Laslo Kerekeš: +36-20-9-441-442;
dr Laslo Mezoši, veterinar: +36-20-552-6792.

Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

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

Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.

Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

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

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

dr Nevenka Laban: +381-69-327-127.

FLP TV

Na Internetu

www.flpseeu.com

PROGRAM

od 16. oktobra do 12. novembra

- 10.00 **Vesti**
- 10.05 **25 godina FLP-a**
Leti kao orao!
- 10.20 **Susret menadžera 2006. godine**, Sirak
- 10.45 **Euro reli 2006. godine – Kan, Nica**
- 11.50 **Dan uspeha (Success Day)** – dr Adolf Koša L.
- 12.10 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Probitic
Leti kao orao!
- 12.15 **Holidej reli – Poreč – 2006. godine**
- 12.35 **Dan uspeha (Success day)** – Iboja Časar 12.36
- 12.55 **Znaš li zašto Te plaćaju?** – Kristina Kovač Jungne
- 13.50 **FLP – Plan marketinga**
- 14.10 **Dan uspeha (Success day)** – Tibor Radocki
- 14.45 **Učešće u profitu (Profit sharing) 2006. godine**
Leti kao orao!
- 16.10 **Klub osvajača (Conquistador Club)**
- 17.15 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Forever Pomesteen
Leti kao orao!
- 17.25 **Michael Strachowitz – Kako da kreneš...?**
- 17.40 **Od biljke do proizvoda**
- 18.00 **Vesti**
- 18.05 **25 godina FLP-a**
Leti kao orao!
- 18.20 **Susret menadžera 2006. godine** – Sirak
- 18.45 **Euro reli 2006. godine – Kan, Nica**
- 19.50 **Dan uspeha (Success Day)** – dr Adolf Koša L.
- 20.10 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Probitic
Leti kao orao!
- 20.15 **Holidej reli – Poreč – 2006. godine**
- 20.35 **Dan uspeha (Success Day)** – Iboja Časar
- 20.55 **Znaš li zašto Te plaćaju?** – Kristina Kovač Jungne
- 21.50 **FLP – Plan marketinga**
- 22.10 **Dan uspeha (Success Day)** – Tibor Radocki
- 22.45 **Učešće u profitu (Profit Sharing) 2006. godine**
Leti kao orao!
- 00.10 **Klub osvajača (Conquistador Club)**
- 01.15 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Forever Pomesteen
Leti kao orao!
- 01.25 **Michael Strachowitz – Kako da kreneš...?**
- 01.40 **Od biljke do proizvoda**
- 02.00 **Vesti**
- 02.05 **25 godina FLP-a**
Leti kao orao!
- 02.20 **Susret menadžera 2006. godine** – Sirak
- 02.45 **Euro reli 2006. godine – Kan, Nica**
- 03.50 **Dan uspeha (Success Day)** – dr Adolf Koša L.
- 04.10 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Probitic
- 04.15 **Holidej reli – Poreč – 2006. godine**
- 04.35 **Dan uspeha (Success Day)** – Iboja Časar
- 04.55 **Znaš li zašto Te plaćaju?** – Kristina Kovač Jungne
- 05.50 **FLP – Plan marketinga**
- 06.10 **Dan uspeha (Success Day)** – Tibor Radocki
- 06.45 **Učešće u profitu (Profit Sharing) 2006. godine**
Leti kao orao!
- 08.10 **Klub osvajača (Conquistador Club)**
- 09.15 **Edukacioni film, predstavljanje proizvoda** – Forever Pomesteen
Leti kao orao!
- 09.25 **Michael Strachowitz – Kako da kreneš...?**
- 09.40 **Od biljke do proizvoda**



KRISTINA KIRALJ
senior menadžer

„Trebalo da ideš putem uspeha!”

Beskrajno sam srećna i ponosna, jer mogu podeliti sa Vama moju jednoipogodišnju karijeru u FLP-u, misli i mnoštvo toga što sam doživela u ovoj velikoj foreverovskoj porodici u kojoj radim. Dobro ste čuli, za godinu i po sam dostigla nivo senior menadžera, ali bih želela da znate koji su razlozi i faktori koji su doveli do ovog rezultata.

Nemoj sputavati svoje misli

Mislim da je najvažniji **tim**, koji me okružuje, ljudi sa kojima saradujem, koji mi od početka pomažu i daju putokaz. Ni ja od početka nisam shvatala veličinu ponuđene mogućnosti – mislim da nas ima nekoliko koji smo tako mislili – da saradujem sa ovako stabilnom firmom. Na početku nisam shvatala ni to, da će proizvoditi uticati blagotvorno na moje zdravlje, a o potpunom razumevanju Plana marketinga Forevera i da ne govorimo. Sve to mi u početku nije bilo sasvim jasno. Ja sam samo videla i znala da su veoma profesionalni oni ljudi koji žele da mi pomognu, da imaju usmeren pogled i napreduju u jednom pravcu i da će znati da mi pokažu put i alternativu koji će pozitivno uticati na moj život i zbog toga ću to i prihvatiti. Osećala sam da od sudbine neću dobiti još jednu šansu, ako ne prihvatim ovu mogućnost.

Sreća mi nikada nije bila previše naklonjena, mada često čujem od kada sam uspešna u ovom poslu: **„Ma da, ti si imala sreće!”** Svi mi, koji gradimo ovaj posao, znamo da

naš uspeh nije vezan za sreću. I tu se mora raditi kao i na svakom drugom radnom mestu, samo šta je ovde honorar neuporedivo viši i ne mora se raditi 40 godina da bi se zaradilo za penziju.

Ne bih nikome dosađivala sa svojom životnom pričom i onim problemima sa kojima sam se borila zajedno sa svojom porodicom, pre nego što smo se sreli sa Forever poslom. Verujte mi, mogu opovrgnuti svaki Vaš izgovor, kao što su **„nemam novaca, poznanike, automobil, vozačku dozvolu, neću znati to da radim i sl”**. Obično su to najkarakterističniji izgovori i verovali Vi ili ne, mislili da je to fraza ili ne – za mene su uvek bili karakteristični. Ne da nismo imali novaca, već smo jedva imali prihode, jer ja nisam bila zaposlena i vreme sam provodila tražeći prvo radno mesto, sa velikim elanom i dve fakultetske diplome u ruci.

Kada se samo setim reakcije poslodavaca... Sada mi je već smešno, ali tada nije bilo ni malo. Najviše mi je ostala u sećanju situacija kada sam se prijavila na

konkurs jedne vodeće banke u kojoj sam – zahvaljujući jednoj vezi – dospela čak do intervjua za radno mesto. Ponudili su mi 90 000 forinti, posao u tri smene, na tri meseca probnog rada i to je bio posao za koji mi uopšte nisu trebale moje dve diplome.

Dok sam ja tražila radno mesto, napredovali smo u Foreveru i onog dana kada sam postala asistent menadžer dobila sam telefonski poziv da me ne mogu zaposliti u banci, jer sam suviše školovana za to radno mesto. Tada sam zarađivala više nego dvostruko od one svote koju su nudili, radila sam nedeljno 6–10 sati i nisam imala šefa nad glavom...

Računajući od samog početka, za 3 i po meseca smo dostigli nivo menadžera. Možda se to Vama čini prebrzim tempom, ali je bilo veoma jednostavno... Postoje ključne reči koje smo bezbroj puta ponavljali, a to su **pristup** i **držanje (atitida)**...

Ako prihvatate i verujete da i Vi to možete ostvariti – verujte nam, nije teško. Mnogi su to već ostvarili – ni Vas ništa ne može sprečiti da postanete uspešni.

Postoje sasvim realni i veoma jednostavni principi koji se nazivaju **principima uspeha**. Ako ih se dosledno pridržavate, postaćete uspešni. Te principe mi je objasnio **Tamaš Biro** i njemu ću biti večitio zahvalna. Tajna moje uspešne karijere zapravo leži u tome da sam prihvatila svaku reč, svaki savet koje sam dobila od sponzora. Meni nije bila potrebna veća

garancija od one da mogu sarađivati sa **Adamom i Brigitom Nađ** i sa **Reks Aleksom**. Uz njihovu pomoć sam se upoznala sa profesionalnim graditeljima mreže kao što su **Tamaš Biro** i **Adolf Koša L**. Od njih sam veoma mnogo naučila, i dan danas učim i od srca im zahvaljujem na njihovoj pomoći i pažnji kojima prate moj rad. Oni su mi pokazali da ovaj posao ne govori samo o proizvodima, već i o ljudima, životima, razvoju ličnosti i predali su mi ona iskustva pomoću kojih sam mogla učiti.

Shvatila sam i to da ovaj posao ne funkcioniše bez **sredstava**. Navikla sam se da slušam kasete, redovno čitam – naravno tu ne mislim na beletristiku – i da prisustvujem onim priredbama koje su neizbežne da izgradim svoj posao. Primena ovih sredstava je u meni izgradila **neprikosnovenu atitudu** sa kojom gradim posao. Ne bih sada govorila o ciljevima, jer je svakome jasno da treba da imamo ciljeve, snove, nešto što nas vodi napred, zbog čega se budimo ujutro, i počinjemo da radimo. Već sam pomenula da ni nama nije bilo lako i mi smo se našli pred preprekama, imali smo teškoće, propratna zbivanja, ali se ja nisam koncentrisala na probleme, jer bi me smrvila njihova težina. Naravno i ta vrsta razmišljanja se trebala naučiti...

Ja sam došla iz jednog malog mesta, Polgardija i ovaj posao, sve do nivoa menadžera smo gradili živeći tamo. Sa mamom sam nedeljno dva puta putovala autobusom u Budimpeštu na javne prezentacije sa svim interesentima, jer tada još

nisam imala vozačku dozvolu. U tim situacijama su ciljevi i volja igrali ogromnu ulogu. Bili su nam itekako potrebni, kada u ponedeljak ujutro još nismo znale kako ćemo finansirati popodnevni put u Budimpeštu.

Jeste, i ja sam dobijala negativne odgovore, i mene su odbijali, samo se nisam koncentrisala na negativne reakcije.

Shvatila sam da **odgovaram ovom poslu** i da više ne treba da tražim čoveka koji će mu odgovarati. Ne smem čekati da oni koje sam uvela u posao urade moj deo, već sam odlučila da to mogu uraditi i sama i napredovala sam tom atitudom, a negativni odgovori su bili sve ređi i ređi.

Zapazila sam da uspešni ljudi kao šta su Adam, Aleks, Tamaš ili Adolf ili bilo koji uspešan menadžer, napreduju svojim pristupom poslu i to sam i sama želela naučiti. To bilo ko može uspešno usvojiti. **Fascinantno je da ti ljudi napreduju tako što i druge pomažu da budu uspešni, a ne gazeći po njima ili njihovim ismevanjem, kao što se to radi u drugim firmama.**

Naravno i ja sam imala strahove... mislim da ih i Vi imate... i meni su ove stvari bile nove i nestvarne, kao i Vama, i ja sam imala sumnje i nesigurnosti, imala sam predrasude i vruće telefonske linije...

Znate li čega sam se najviše plašila? **Neuspeha**. Od toga, šta će biti ako ne uspem?! Ako počnem oduševljeno

i ako ne budem imala dovoljno energije i istrajnosti da krenem dalje i izgradim mrežu. Strah da ću se prevremeno predati, da će me nagovoriti da se ne bavim ovim poslom i da ga neću moći završiti.

To su bili moji strahovi i zbog toga mi je bilo potrebno da redovno idem na priredbe, da slušam kasete, čitam knjige i da se okružim ljudima koji će imati pozitivan uticaj na mene. Trudila sam se da isključim sve negativne uticaje. **Držala sam dalje od sebe one ljude koji su imali negativan uticaj na mene, jer sam znala da u njihovom društvu neću napredovati.**

Znala sam da ne mogu dozvoliti sebi da imam nezrele emocije. Nisam se previše bavila negativnim reakcijama, nisam predugo analizirala one ljude koji ne žele izaći iz bezizlaznih situacija i ne žele izmeniti svoj život, umesto da traže društvo onih koji se menjaju i žele uneti izmene u pozitivnom pravcu i koji im žele pomoći. Vreme me je uvek opravdavalo!

Ranije sam imala tremu kada sam morala da govorim pred ljudima – mislim da se to malo još i danas vidi – ali sam i tako uspela! Ovo je jedan **human posao** i to

me oduševljava. Oduševljava me osećaj da me motiviše uspeh mojih saradnika i motiviše me spoznaja da im mogu pomoći u tome. Motiviše me njihovo oduševljenje, polet, istrajnost i volja. Motiviše me to što u svakoj generaciji postoji perspektiva, nešto što je svakome dostupno, ako veruje da to može i on ostvariti.

Dok gledam moj tim iz Miškolca, **Gabija Gergenjija** ili ogroman tim **Andike i Rite Varga, Šagijeve** ili **Žoltija i Ritu Kesegi** ili **Atila Feldija** ili **moju porodicu** – njihova ljubav, oduševljenje i volja mi daju ogromnu energiju.

Ispunjava me divan osećaj, jer su i oni na pozornici i mogu doživeti ona ista priznanja koja smo i mi ranije doživeli. Veoma sam ponosna na ove ljude koje čine moj tim.

Ponosna sam na onaj ogroman tim sa kojim saradujemo, sa kojim nas ne povezuje materijalna korist, ali su nam pogledi usmereni u istom pravcu i njihova ljubav prema poslu i ljudima pruža primer kako meni, tako i mom celom timu. Želela bih da se zahvalim **Čili Sekelj** i njenom timu, **Žolti Rotu, Marti Bognar** i celom timu iz Peča, **Katiki Ungar, Janiki Stana, Žuža Lenkeiji** na prijateljstvu i ljubavi. Divno je živeti sa Vama!

...i dugujem veliku zahvalnost **Tamaš Birou**, jer je sa nama!

Hvala na mogućnosti i želim mnogo uspeha svima koji su već doneli odluku!



**PATRICIA HORVAT**

FLP je više puta pokucao na vrata mog života, ali nažalost – sada je lako biti pametan – nisam otvarala vrata, sve dok me zdravstveni problemi nisu primorali da ih ipak otvorim.

Volim da živim

1999. godine sam diplomirala na Tehnološkom fakultetu i skoro sledećeg dana sam postala direktor jednog velikog ogranka pekarskog preduzeća. Rukovodeći posao sam vodila mladalačkim poletom, jer sam se maksimalno trudila da odgovaram svim očekivanjima i mada sam mnogo toga naučila i dobila mnoge mogućnosti zahvaljujući ovom poslu – iz dana u dan sam se budila sa osećajem da ću u životu ipak raditi nešto drugo.

Tada sam se upoznala sa Žokom Ernst Antalne, koja mi je za vreme jednog izleta više puta govorila o izuzetnosti Aloe. Rezultat tog razgovora je da sam pri kraju izleta veoma ozbiljno razmišljala kako da je izbacim iz autobusa, kroz vrata ili kroz prozor – ako još samo jednom izgovori ime ove biljke.

Prolazili su meseci i zahvaljujući nesmanjenom intenzitetu Žokinog ubeđivanja, ipak sam otišla na jednu otvorenu prezentaciju. Tada sam se upoznala sa Zoltanom Becom koji nije govorio samo o savršenstvu proizvoda, već i o poslovnim mogućnostima ove delatnosti. Tada sam se upitala: „Šta taj tip zamišlja?! Nalazim se na

rukovodećem položaju, vozim lepa kola, imam mobilni, ne pušim, ne pijem kafu, nekada sam se bavila i sportom, svakog dana jedem toplu hranu... ma hajde! Zašto bi mi trebao taj proizvod i zbog čega bih ja nudila te proizvode bilo kome, i to od kuće do kuće?”

U februaru 2002. godine sam iznenada jednog dana saznala da bolujem od opake bolesti. Počela je jedna veoma teška borba, koja je trajala dve godine. Posle veoma mukotrpne i duge borbe, zdravlje mi se u maju 2004. godine počelo popravljati. Moje ozdravljenje je bilo kao iz bajke, a istovremeno veoma komplikovano: terapije klasične medicine, lečenje alternativnom medicinom, preokret u načinu razmišljanja, FLP proizvodi, odnosno, neverovatno velika pomoć i podsticaj cele porodice i muža, Atila.

Vrelo leto 2004. godine sam iskoristila da bih ojačala i sredila misli o svojoj budućnosti. Znala sam da više ne želim biti službenik, ali nismo imali dovoljno kapitala da bi pokrenuli preduzimaštvo. Tada mi je sinulo da bi trebali da se bavimo onim šta je Atila pomenuo pre 8 meseci, dok je

stajao iznad mog bolesničkog kreveta: bilo bi dobro da ozdravim, jer me čeka izgradnja marketinške mreže! Tada su mi noge bile u zavojima zbog tromboze i tada me je samo to sprečilo da ga šutnem... A bolje bi bilo da i ne ponavljam reči kojima sam prokomentarisala ovaj njegov predlog, jer bi bile cenzurisane.

Elem, u meni je pobedio zdrav razum i nazvali smo našu (tada već) gornju liniju, Zoltana i Moniku Bec i zamolili ih da nam pomognu da napravimo prve korake u ovom preduzimaštvu. Tako smo u avgustu 2004. godine počeli da radimo. Lista sa imenima, zacrtavanje ciljeva, usaglašavanje termina, sve vreme pod budnim bezgranično-skeptičnim okom cele porodice itd. Bila sam sigurna da imam izuzetno povoljan krug poznanika, svi su intelektualci, studenti, i mislila sam da njima neće biti potrebno sve objašnjavati naširoko i nadugačko, jer će oni odmah shvatiti da je FLP bombastičan posao! Kako sam se samo iznenadila... Dobro je što se nisam kladila u to razumevanje! Svi su mi se smejali i gledali sa prezirom. Jedina sreća u toj nesreći je bila ta što sve to nisam morala slušati sama, jer je Zoli uvek bio samnom kada sam vodila pregovore, pa me je uvek težio. A moj Atila je kod kuće uvek morao slušati (i to mnogostruko više) da ovo i nije „posao koji obećava“. Bilo je dana kada sam svesku sa zacrtanim ciljevima plaćući bacila u kuhinju i kada sam obećala sebi da ću se baciti sa sprata, ako i sledeći dan bude tako užasan kao što je bio prethodni. Ipak smo nekako ostvarili nivo supervizora u oktobru 2004. godine. Na pozornici je sve dobilo smisla! „Nema više labavo!



Moramo dostići nivo menadžera, pa kud puklo da puklo!”

Tada su mi već i roditelji pomagali. Videli su radost koja me ispunjava u radu na izgradnji mreže, veliki razvoj zahvaljujući FLP priredbama, pozitivno razmišljanje i naravno, ne smemo zaboraviti genijalne proizvode koji pomažu i drugima. Sve je trajalo do februara 2005. godine kada smo zastali na nivou supervizora. Svakog meseca smo ostvarivali oko 20 bodova. Bila sam jako napeta zbog toga, ali mi je Zoli rekao da u ovom poslu postoji i neprimetan razvoj. Uverio me je da ću ovako sigurno steći stabilan tim. Ma da! Samo sam reći „stabilan tim“ i „neprimetan razvoj“ čula već bezbroj puta! Tada sam bila toliko besna da sam svoju autobiografiju poslala na više desetina mesta, sa namerom da ponovo stanem u red službenika. To sam

saopštila i svom sponzoru i nisam baš naišla na neku pohvalu... Posle nekoliko dana su već javili da će me primiti kao direktora u procesu kontrole kvaliteta, ali to posle dugog razmišljanja ipak nisam prihvatila. U mojoj podsvesti je FLP dobio još jednu priliku!

Sazrevanje čuda je počelo dok sam razgovarala sa jednom kolegicom sa fakulteta (Oršikom Čermelj), koja je zajedno sa mužem počela da koristi FLP proizvode. Već je tada razmišljala o poslovnim mogućnostima, ali ne dovoljno ozbiljno. U svakom slučaju, sa našeg dogovora je kući otišla sa velikom gomilom knjiga i CD-a. I jednog dana je moje čudo sazrelo: Orši me je nazvala i svojim slatkim glasićem zacvrkutala u telefon: „Miki Berkić mi je rekao, da ne radim sama, ako želim da se bavim ovim poslom!

A ja sam odlučila da hoću da radim! Zbog toga sam te nazvala. Jesam li u pravu?" Bila sam toliko dirnuta da sam jedva promucala: „Jesi!“ Tako se desio taj veliki događaj i zahvaljujući marljivom radu Oršike – naravno ja sam i dalje u konstantnom ritmu obezbeđivala nove članove – mesečno ostvarenje bodova je sa 20 poraslo na 30. A mi smo i dalje neprestano napredovali. U moj mali crni notes je bilo ubeleženo svakodnevno 4–5 poslovnih pregovora od kojih je i pored eventualnih otkazivanja prosečno ostajalo više od tri.

Za vreme jedne posete, moji roditelji su na vratima dnevne sobe slučajno otkrili crtež naše mreže. U crvenom krugu su bili oni saradnici koji su izuzetno prionuli poslu, a u zelenom krugu oni koji su stajali u mestu. Moji roditelji su bili u zelenom krugu. Kada su me zamolili da objasnim zašto se nalaze u tom krugu, veoma su se uvredili. Želeli su da budu u crvenom. Zahvaljujući toj odluci, krenula je grupa i u Kanjiži.

To je pokrenulo lavinu! Oršika je radila svim silama, poslu su prionuli i moji

roditelji, a uz to smo i mi radili punom parom. Tako smo u aprilu 2005. godine ostvarili 48 bodova i postali asistent menadžeri. Ubacili smo se u petu brzinu! U ciljnoj ravnini se nismo smeli opustiti!

Oko 10. maja broj naših bodova uopšte nije bio blistav! Znala sam da moramo dodati još 73, da bi postali menadžeri! Sa onim „kako?“ uopšte nisam bila načisto. Jednog dana mi je dalo snagu sledeće razmišljanje: „Ništa nije nemoguće! Borila sam se i pobedila sam opaku bolest, a u poređenju sa tom borbom, ostvarenje nedostajućih bodova neće biti nikakva prepreka!“ Priznajem da uopšte nije bilo lako, ali smo 31. maja 2005. godine u magacinu otvorili šampanjac. Mi smo postali menadžeri, a Orši i moji roditelji – supervizori. Itekako smo imali razloga za slavlje!

Nemoguće je opisati taj osećaj! Srećna sam. Srećna, jer sam u toku svoje bolesti veoma mnogo naučila, u međuvremenu sam se udala, roditelji su uložili nadljudski napor za moje ozdravljenje i zbog toga sam im veoma zahvalna. Postala sam

strpljivija od kada sam ozdravila. Uz sve to sam stekla brojne prijatelje: **Žoku**, (to je moj sponzor kojoj ću uvek biti zahvalna, jer me je upoznala sa proizvodima); **Moniku i Zolija** od kojih je tako lepo učiti! I moj super-tim, bez kojih sve ovo ne bih ostvarila: **Orši, moji roditelji, Endre Kovač, Erika Horvat, Monika Mate, Ester Mesaroš, Aranka i Erika Miko, Marti Halas, Erika, Feri, Napšugar, Edit** i naravno svi oni koje još nisam nabrojala. I na kraju, ali ne manje važno, moj muž Atila, koji je stojički podnosio sve ono šta je trebao, a to, iskreno rečeno, nije malo. Hvala Vam!

Zaista, osećam se kao da sam dobila novi život. Naime, zdrava sam, imam materijalnu sigurnost među prijateljima, konstantno se razvijam i svoja iskustva i znanje mogu predati onim ljudima koji žele promeniti svoj život. Nadam se da ću Vam pomoći da i Vi imate ovaj divan osećaj. Želela bih da moj život i u buduću protiče pod ovim motom: „Lepo je kada pomažeš ljudima, ali je još bolje ako ih naučiš kako da oni pomognu sami sebi!“



FOREVER LITE ULTRA sa ukusom čokolade

Forever Lite Ultra se od sada može dobiti i sa ukusom čokolade! Dragocena originalna svojstva Forever Lite Ultra smo obogatili ukusom čokolade i tako stvorili ukusnu varijaciju zdrave ishrane, koja se može koristiti bez ikakvog straha od čokolade. . .

Clean and Lean (Čisto i jednostavno) program pruža mogućnost da koristite Forever Lite Ultra sa ukusom vanile i čokolade. Zahvaljujući tome, možete piti Forever Lite Ultra da bi bili zdravi i da bi ugodili sebi.



**KRIŠTOF KARCAG I
AGOTA FEHER**
menadžeri

**Tri negativne reči koje
ovako zajedno ipak
imaju pozitivnu poruku
i pokretačku snagu.**

Tu snagu želimo da Ti predamo. Tebi, koji sada sediš negde sa ovim novinama u ruci i razmišljaš o tome da to Tebi ionako neće uspeti. Znaš i sam da nivo menadžera svako može dostići, jer i sam vidiš iz meseca u mesec saradnike koji su dostigli nove nivoe kvalifikacija, ali ipak misliš da ćeš baš Ti biti izuzetak koji potvrđuje pravilo.

Misliš da Ti neće uspeti ma koliko se trudio, jer je za to potrebna sreća, a *Fortuna* Ti nikada nije bila naklonjena... E pa, sve to odmah zaboravi! *Fortuna* je divna i ako to zaista želiš, ona će se i tebi nasmešiti... Znam šta Ti se sada odigrava u glavi, jer sam na početku i ja imao slične misli.

Kada su me 1998. godine (vidiš, to je još bilo u prošlom veku), Vili Halomheđi i Atola Erdeš potražili sa FLP-om, uopšte im nisam pao u zagrljaj od oduševljenja.

Tada smo baš „lečili MLM rane“ i sumnjali smo u nove „čudotvorne“ proizvode i u poslovne mogućnosti koje obećavaju basnoslovnu zaradu, jer su nas njima obasipali svakog dana...

Znaš i sam: Zašto baš to, zašto baš tada, zašto baš ja...?

Viliju i Atili smo ustvari verovali sve ono što su govorili, jer smo se znali već godinama, ali nas uopšte nije potaklo na razmišljanje ono što smo čuli od njih.

Ostavili su nam neke proizvode da ih isprobamo i oni su nam ipak pružili pomoć, pa se više nije postavljalo pitanje da li ćemo koristiti FLP proizvode. Krenuli smo isključivo kao korisnici — danas već znamo da smo pogrešili, — ali smo i tako za nepunih mesec i po dana postali supervizori. Naše oduševljenje i mnogi zadovoljni korisnici nisu bili dovoljni za dalji napredak.

Nismo znali u čemu je problem, mada su nam sponzori govorili da prvenstveno moramo obezbediti nove saradnike, a ne nove korisnike, ali im nismo verovali. Mislili smo „izuzetno pametno i inteligentno“, da ćemo izgradnju mreže baš mi postaviti na nove poslovne osnove, da će se iz redova zadovoljnih korisnika ionako iskristalisati agilni saradnici i da će se

Nikad nije kasno!

na osnovu zakona velikih brojeva... i slične špekulacije sa kojima smo zavaravali sami sebe.

Kada se sada prisetimo tog perioda, vidimo da smo vreme provodili u „alibi“ delatnostima.

Odlazili smo na priredbe, ali nismo realizovali znanje koje smo tamo stekli; sa uživanjem smo čitali knjige i slušali na desetine kasete, ali iz njih nismo naučili ništa; imali smo konsultacije sa sponzorima, ali im nismo verovali.

Ti nemoj učiniti iste greške, jer nas je to koštalo mnogo izgubljenog vremena i još više para.

Suština naše priče je da smo na svakom dostignutom nivou „sedeli“ tri godine.

Mogli bi reći da su nam se svidela odličja ili da smo verni tipovi i zbog toga nismo napredovali brže, ali je prava istina to da nas nije ništa poticalo, nismo imali pravu motivaciju. Jeste da smo imali svesku sa ciljevima, ali je bila puna starih, ostvarenih ciljeva. Nismo je osvežavali, nije postala deo naše svakodnevice i zbog toga nam nije ni pomogla.

Govorili smo: „Tiha voda — breg roni.“ Ali smo tek nedavno čuli i drugi deo te rečenice: „brza voda roni, još brže...“

Ako nam se javila neka posebna motivacija, onda smo to uradili i zbog samopoštovanja (1, 2, a kasnije i 3. nivo Evropskog relija), ali je to još uvek bilo nedovoljno za kvalifikaciju za nivo menadžera, jer se nismo skoncentrisali na nju, nismo skupili razne elemente u jednu celinu.

Kasnije smo u Kopenhagenu doneli odluku. Tada su nam članovi bratske linije pružili veliku pomoć (Ištvan Tot i Marti Žiga, Ildiko Čepi i Gabor Kovač, Arpad i Eržike Đapai, Marika Debredi, Žuža Varga i još mnogi iz cele zemlje).

Hvala svima koji su nas već dugo poznavali i primetili da nam je potrebna nova snaga.

A tada je u Nici ponovo bio zajedno „veliki tim“. Zajedno smo se radovali i slavili. Bilo je čudesno kada smo se kvalifikovali na pozornici Arene u Nici i imali osećaj da smo tada mogli Spirit avard osvojiti i sami. Srećom imali smo društvo sa kojim smo to ostvarili ne dajući ostalim zemljama ni trunke šanse. Taj osećaj je bio tako uzvišen, da se rečima ne može opisati. Sada nam je najveći zadatak da sve to predamo saradnicima, kako bi stekli neodoljivu želju da i oni budu sledeće godine u Stockholmu.

Posle „malog izleta u Nicu“, da se vratimo na ono šta nas je zaista potaknulo.

Hvala Viliki Halomheđiju na istrajnoj veri koju već godinama gaji prema nama, ali bi samo to još uvek bilo nedovoljno da me krajem prošle godine Atile Erdeš nije primorao da saberem koliko sam novaca do tada ostavio u FLP-u. Rezultat je bio šokantan...

Znači, januar, februar i donošenje odluke da ćemo ostvariti zacrtane ciljeve. Ne samo zbog nas samih, već to moramo uraditi i zbog celog tima. Jer, ako mi nećemo stići do određenog nivoa, onda naši saradnici neće imati gde da nas prate.

Uz sve to nam je trebalo još nešto da postanemo menadžeri.

Već smo godinama ranije uviđali da ne možemo služiti nikome za primer i taj deo delatnosti nas više nije motivisao.

Da bi tada mogli napredovati, trebali smo ponovo promisliti o našem pružanju primera. Tako smo promislili i shvatili da više zaista ne možemo biti primer onima koji rade brzo, poletno, efikasno, kao „brza voda“.

Možemo poslužiti kao primer samo „tihog većini“ — onima koji „polako, ali sigurno“ grade mrežu, onima koji godinama stoje u istom mestu, pored kojih više ne stoje oni saradnici koji su izgubili veru u njih, onima koji ne nalaze više nove saradnike koji bi želeli da postignu više u životu i onima koji pomišljaju da se predaju, jer im „ionako neće uspeti“!

Ako si u poslednjih nekoliko nabrojanih karakteristika prepoznao sebe, onda treba da znaš da je došlo Tvoje vreme. Neko, ko je bio u istoj situaciji kao Ti, razmišljao je na isti način — ipak je uspeo. Veruj svom sponzoru, jer Ti želi najbolje i veruj u sebe, jer i Ti možeš postati uspešan. Uvek treba da imaš na umu: NIKAD NIJE KASNO!

Na kraju, želim da podelim s Tobom misli koje smo pročitali u jednom srednjevekovnom tekstu:

„Nemoj potrošiti svoje vreme. Bolje je veseliti se ispod bogatog grozda grožđa, nego jadikovati da je rod bio slab i kiseo...“



**ANA POLDAN I
LASLO BOROŠ**
menadžeri

**Sada se već i ja nalazim
među uspešnim ljudima!
Naravno, nije to uvek
bilo tako.**

Poštar uvek zvon do 120 bodova!

U maju na edukaciji u Lakiteleku se ostvario moj veliki, ali do tada skrivani san. Mikloš Berkič, koji mi je saradnik od pamtiveka, me je zamolio da održim predavanje. Toliko sam se obradovala, i bilo je potrebno nekoliko dana da se smiri moje euforično raspoloženje i tek tada sam mogla početi da se bavim pripremanjem predavanja. Miki mi je rekao sledeće: samo iskreno, iz dubine srca govori o svom životnom putu.

Odakle smo krenuli i kako smo stigli u veliki uspešan tim FLP-a?

Rodila sam se kao šesto dete na jednom salašu pored Išasega. Bili smo veoma siromašni. Prolazile su godine, udala sam se, i rodila tri predivna sina. Posle 21 godine braka, moj muž je odlučio, da će me iznenaditi tako šta će mi „vratiti slobodu“... Samo što je to uradio, tako što me je ostavio. Ipak je sve ispalo dobro, jer sam tako od sudbine dobila priliku da upoznam mog sadašnjeg bračnog druga Lasla Boroša. Tako sada imamo petoro divne dece i šestoro čudesnih unučadi i na sve njih smo veoma ponosni.

Kada smo se upoznali sa FLP-om, moj Laslo je bio veoma bolestan.

2002. godine nam je Marta Takač Bankine pružila ovu mogućnost. Tražila je saradnike za svoje novo preduzimaštvo. Saslušali smo je. Saopštila sam joj da me poslovni deo ne interesuje, jer sam ja već zaposlena

u pošti, a pored toga prodajem voće i povrće na pijaci, no moj muž je bolestan pa ćemo isprobati Aloa Gel, jer se nadamo da će mu pomoći.

Kupili smo jedno pakovanje, mada smo sumnjali da ima tako blagotvoran učinak kao što je govorila Marta. Moj Laslo je svakog dana pio 1dl Gela i već posle tri dana mu je bilo bolje. Nisam bila sigurna da li je to zahvaljujući Gelu, ali sam se zamislila. Poštarska plata je veoma mala, muž ima malu invalidsku penziju, na pijaci su me napali i pokrali mi svu robu, ali je jedno bilo sigurno: ovaj proizvod nam je potreban! Nekako ćemo skupiti novac da bi ga mogli kupiti. Pozvali smo Martu i 13. marta 2002. godine smo stupili u redove FLP-a. Nivo od 2 boda smo postigli zahvaljujući proizvodima koje smo kupili za ličnu upotrebu. Kupila sam 10 kataloga, podelila sam ih u svom okrugu, objasnila sam svima čime se bavim i saopštila ima da ću sledećeg dana da se vratim po kataloge. Do sredine trećeg meseca smo postali supervizori. U tome nam je od velike pomoći bila Ester Nađ, sa kojom sam sarađivala i kojoj sam slepo verovala.

Ostvarili smo nivo od 8%, zarađivali smo toliko da smo proizvode za svoju upotrebu mogli kupiti bez problema, ali se nametnulo pitanje: kako dalje? Stigao je Euro reli 2003. godine. Moj mentor i primer, Aranka Vagaši – na koju sam veoma ponosna – nam je

predložila da će među onima koji do 9. novembra, do edukacije u Adiliguetu, ostvare prvi nivo, žrebom izvući ko će dobiti nagradnu torbu koju je donela iz Amerike. Sedela sam pored Martike i samo sam joj šapnula: „Tašna će biti moja!“ Održala sam obećanje i u novembru je tašna postala moja, a sa ostvarenjem prvog nivoa relija, stigli smo sasvim blizu do nivoa asistent menadžera. Saradnja sa našim timom je tekla kao podmazana, skupljali smo bodove, sledio je Evropski reli od 29. do 30. maja, Sirak. Nedostajalo nam je još 3 i po boda. Odlučila sam da sledećeg dana ne idem u Sirak, jer onda ne bih mogla napraviti nedostajuće bodove. Ester mi je saopštila da moram ići, jer sam to zaslužila i da se ne brinem za nedostajuće bodove. Telefon mi je neprestano zvonio u autobusu na putu prema Siraku – neprestano su stizale narudžbe. Ester je u magacinu računala i u podne me je nazvala da javi da smo dostigli 79,5 bodova. Sa Rex Maughanom sam se sreła, sa srcem ispunjenim radošću i srećom. Njegova jednostavnost, ogromna ljubav i poštovanje prema nama su za mene bili čudesan primer. Taj osećaj do tada nikada nisam osetila. Radila sam 15 godina u pošti, ali za sve to vreme nikada nisam sreła direktora. Sada smo već pored novca za proizvode, stekli dovoljno da bi otišli u salon automobila i kupili prvi novi automobil u životu.

Sanjala sam o nivou menadžera, ali je sve ostalo na mojim snovima. Zamolila sam muža da mi pomogne u radu i tako smo oboje radili u pošti, kako bi tamo što pre završili i mogli krenuti u „skupljanje bodova“. Krajem septembra sam donela odluku da moram dostići nivo menadžera do kraja oktobra. Moj muž je rekao

da to nije sasvim realno, ali ga nisam slušala, jer sam verovala u svoj tim i u sebe. Napredovali smo veoma lepo, naši supervizori Marian Banone, Žoka Duranjine, Bobe Vislaine, Edit i Čaba Rosa su odlučili da će sagraditi naš mali Forever tim i da će iz temelja izmeniti svoj život. Zbog toga smo zahvalni svakom članu našeg tima, sponzoru Laci Bankiju i Marti Takač Bankine, Esteri Nađ i Laciju Hajdu koji su nesebičnim radom pomogli da 30. oktobra dostignemo nivo menadžera. Na Džonatan dan u novembru gde smo preuzeli odličja, stigli smo u pratnji cele porodice i posle priredbe smo napravili urnebesnu žurku na koju sam pozvala direktora i svoje saradnike sa pošte i

najavila im da ću od 1. januara 2006. godine u FLP-u raditi u punom radnom vremenu. Bili su sigurni da ne mislim ozbiljno, sve do 31. decembra, kada sam se oprostila od njih i poštarsku kapu okačila o klin. Od tada ponosno pripadam samo Vagaši timu.

Naša sreća se tu još nije završila, jer smo ostvarili sva tri nivoa Evropskog relija. Prvi put u životu ću leteti avionom, a ono što je naša najveća radost, jeste da će u Nici sa nama biti Edit i Čaba Rosa.

Zahvalni smo Forever Living Productsu na tome, jer sada više ne sanjamo svoj život, već ostvarujemo svoje snove.



Budite savršeno pripremljeni kada predstavljate svoje preduzimaštvo. Važno je da svojim budućim poslovnim partnerima verodostojno pružite informacije u toku predstavljanja naše firme, upoznavanja sa našim proizvodima i opisivanja mogućnosti koje pruža mreža marketinga. Forever Living Products za Vaš rad osigurava stručni pomoćni materijal na profesionalnom nivou.

Poslovna mogućnost

Najveća mogućnost na svetu – brošura



Steknite uvid u svet multilevel marketinga! Uspomoć našeg izdanja će Vam postati preglednija poslovna pozadina Forever Living Productsa i lako ćete shvatiti razloge zbog kojih je mogućnost koju nudimo izuzetna. Pregledajte razne mogućnosti prihoda, poslovne nivoe, kao i sistem, zahvaljujući kome su naši distributeri srećni i zadovoljni. Ova brošura treba da bude uvek sa Vama u toku poslovnih pregovora, kako bi bila praktična pomoć za predstavljanje Vašeg preduzimaštva. Dokazaće se kao efikasno sredstvo, ako želite sa nekim podeliti suštinu Vašeg preduzimaštva.

novo



Plan marketinga – DVD

Savršeno pregledan i razumljiv stopostotni povratni sistem, na čemu se zasniva Forever Living Products, koji svojim kandidatima lako može predstaviti ceo niz mogućnosti sticanja prihoda. Materijal koji je obogaćen šemama, crtežima i grafikonima, svima pomaže da lakše sagledaju ciljeve i pruža pomoć za njihovo ostvarenje. Svojim poslovnim partnerima pružite pregled o svim mogućnostima prihoda, prikažite im „auto-program“ ili načine kvalifikacije na nivoe raznih putovanja.

novo

Pomoći ćemo Vam da dostignete cilj

Ovo naše izdanje koje pobuđuje pažnju se može nabaviti u obliku audio-vizuelnog CD-a i štampane brošure. Pomoću njih možete pripremiti poslovne susrete ili ih čak ostaviti kod kandidata za poslovnu saradnju da do Vašeg povratka oni rade umesto Vas.



Od supervizora do menadžera

— radna sveska

Ako iz koraka u korak pratite njene savete, rezultat Vašeg rada može biti ogromno preduzimaštvo koje počiva na dobrim osnovama.



Poslovno planiranje

— radna sveska

Predstavlja dugoročno sredstvo pomoću kojeg možete isplanirati svaku fazu Vašeg poslovanja. Ova radna sveska pruža očigledno rešenje za efikasnu raspodelu vremena i posla.

Neizostavna primena ovih pomoćnih sredstava je važna onim saradnicima koji tek počinju da rade, ali je efikasna pomoć i onim saradnicima koji se duže bave ovim poslom. Ova pomoćna sredstva Vam stoje na raspolaganju dok vozite kola, peglate, ali i u svakoj drugoj prilici kada treba da rešite bilo koji problem.

Ako se u krugu saradnika koristi CD „Turbo start”, onda omogućavate ogroman skok u toku Vašeg poslovnog razvoja.

Uverite se u to da li Vaši saradnici koriste CD-e, odnosno kasete koje pružaju pomoć za **zacravanje ciljeva, planiranje, pozivanje, prezentaciju, ponudu proizvoda, rukovanje izgovorima i poslovnu ponudu** koji su stvoreni na osnovu predavanja izuzetno uspešnih saradnika graditelja mreže.

Brojne knjige za razvoj ličnosti, tehnički i paraktički putokazi, kao i priručnici su sredstva za razvoj i efikasno poslovanje.

Prvi koraci

— radna sveska

Svim saradnicima pruža preglednu pomoć za postavljanje dobrih osnova u toku pokretanja uspešnog preduzimaštva.

I M P R E S U M

Izdavač: Forever Living Products Magyarország Kft.

Redakcija: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr Sándor Miliesz

Urednik: Kismárton Valéria, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Priprema za štampu: TIPOFILL 2002 Kft.

Tehnički urednici: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Štampa: Veszprémi Nyomda Zrt. **Tiraž:** 48 750 primeraka

Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

Prevodioci i lektori za: *Albaniju:* dr Marsel Nallbani – *Hrvatsku:* Darinka Aničić, Anič Antić Žarko – *Srbiju i Crnu Goru:* Tóth-Kása Ottilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Sloveniju:* Novak Császár Jolanda, Eurotranslate Ljubljana



FOREVER
POMESTEEN
POWER

ANTIOXIDANT FORMULA
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

16 Fl. Oz. (1 pint) (473 ml)



FOREVER 

POMESTEEN POWER

Veliko smo že slišali o močnem antioksidativnem učinku **granatnega jabolka** in **mangostana**. Gre za sadje, ki je že tisočletja priljubljeno, kar gotovo ne more biti naključje! Vsebnost antioksidantov v granatnem jabolku presega vsebnost le-teh v borovnicah, zelenem čaju oziroma vinu. Za mangostan pravijo, da je „kraljica vseh sadežev“, saj je izjemno dobrega okusa in blagodejnega učinka. Sadež mangostana vsebuje izjemno visoke koncentracije ksantonov, ki so edinstvene, biološko aktivne sestavine antioksidantov. Blagodejni učinek na imunski sistem je enak kot pri vitaminu C oziroma E. Ta dva sadeža sta našemu imunskemu sistemu v neverjetno učinkovito pomoč.

Veliko raziskav dokazuje pomembno vlogo teh sadežev tudi na področju ohranjanja zdravja! Prav zaradi tega je Forever Living ustvaril **Forever Pomesteen Power**. Ta odlična mešanica sadja vsebuje veliko antioksidantov in vitamin C. Z rednim pitjem napitka Forever Pomesteen Power bomo svoje zdravje varovali z enim najučinkovitejšim prehranskim dopolnilom!

V primeru sadja so vedno boljši sadeži temnih barv, ki vsebujejo več antioksidantov. O pomenu antioksidantov imamo veliko znanstvenih dokazov. Dr. Pat Kendall, izvedenec za živilske in prehranske znanosti univerze v Koloradu, je prepričan, da so antioksidanti nepogrešljivi, saj nevtralizirajo aktivne proste radikale v organizmu. Naš

naravni varovalni sistem sicer običajno nevtralizira te proste radikale, v primeru povečanega stresa in povečanih negativnih okoljskih vplivih pa velikokrat potrebujemo dodatno zaščito pred temi škodljivimi učinki.

Forever Living je znan po tem, da, ob uporabi najnovejših znanstvenih izsledkov, proizvaja izdelke odlične kakovosti. Prav zaradi tega vsebuje edinstvena sestava **Forever Pomesteen Power** prav tiste sadeže, ki so se pri raziskavah izkazali kot najbolj učinkoviti antioksidanti. Med temi vodita mangostan in granatno jabolko, poleg njiju pa vsebuje še hruške, maline, robide, borovnice in grozdne pečke. Prav zahvaljujoč tem sestavinam je Forever Pomesteen Power edinstven napitek z antioksidativnim učinkom. Pa še okus je neznansko prijeten! Če pa ga pomešate še z gelom aloje vere, bo imel večkratno blagodejni učinek!

Forever Pomesteen Power ustreza vsem našim pričakovanjem v zvezi s sodobnim načinom življenja in zdravo prehrano. Da bi svoj organizem obvarovali izzivov, ki jih povzročajo tesni roki in negativni okoljski vplivi, popijte dnevno 3 cl napitka Forever Pomesteen Power pomešanega s 5 cl gela aloje vere.

Sprejmite torej pametno odločitev, svoji dnevni prehrani dodajte Forever Pomesteen Power in gel aloje vere Forever! Vaš organizem in vaš imunski sistem vam bosta hvaležna!

FOREVER LIVING PRODUCTS



Sonyia[®]
Color Collection