

XVII. GODINA BROJ 10. / OKTOBAR 2013.

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

# FOREVER



FOREVER  
BEE PROPOLIS®

*100% Natural*

DIETARY SUPPLEMENT  
60 CHEWABLE TABLETS

©2007

FOREVER®

# PUTUJ *s nama!*

**S**vakog dana kada čujem kako je Forever uticao na nečiji život, ja se nasmešim. Jedan od uzroka što je Forever promenio živote tolikom broju ljudi je, što osećaju inspiraciju. Inspirisani smo „putovanjem” gde smo svi zajedno kao članovi tima, učesnici ovog fantastičnog biznisa. Kad tvoji prijatelji čuju da si bio na Havajima na Globalnom reliju, ili koliko željno čekaš putovanje na Lejk Tahoe, verovatno će i oni da počnu da se interesuju za naš biznis. Kako nam biznis raste, sve više uživamo u mogućnostima putovanja, u novčanoj nezavisnosti i fleksibilnom radnom vremenu. I dok nastojiš da ispuniš uslove pojedinih programa, ne zaboravi da je zajedničko „putovanje” sa Foreverovom porodicom i samo po sebi velika vrednost.

Kada postaneš distributer, jedno od najvećih iznenađenja je što si uspešno savladao marketing plan. Za vreme razgovora sa uspešnim višim menadžerima, uvek osećam u njima oduševljenost biznisom. Dok upoznajemo četiri načela: sponzorisanje, održanje, produktivnost i razvoj, učimo i razne komunikacione tehnike. Kako razgovaramo sa mnoštvom ljudi iz raznih okruženja i različitih iskustava, menja nam se i pogled na sve – postajemo fleksibilniji.

Svi započinjemo putovanje sa verom u uspeh. Kad se okupimo i smeškamo, postajemo svesni kako smo važni činoci ogromne Foreverove porodice. Zbog čega se smeškamo? Zato što se dobro osećamo. Srećemo ljude slične nama – odvažne, koji se ne boje da prihvate jednu od najboljih poslovnih mogućnosti sveta. Susrećemo mnoštvo interesantnih ljudi, kojima delimo naše znanje i uživamo u novostečenim prijateljstvima. Kad pomislim na vas, osećam da u više od 150 zemalja sveta imam rodbinu.

I dok nastavljate svoj put sa Foreverom, podstičem vas da upoznate mogućnosti koje vam nudimo na [DiscoverForever.com](http://DiscoverForever.com)-u – veb sajt našeg zajedničkog „velikog putovanja” (The Journey).

Ranije je bila povlastica samo nekolicine distributera da vide

naša postrojenja i plantaže na svetskom nivou. Danas već možete da se divite američkom centru, da pogledate alojine plantaže na svom kompjuteru, bez da napuštate svoj dom. Najbolje u svemu je, što preko te mogućnosti uspevate mnogo lakše da prikazete veličanstvenost Forevera svojoj nižoj liniji ili ljudima koji se tek sada susreću sa ovim biznisom. Ovde ćete

pronaći razgovore sa članovima rukovodstva, lokalnim farmerima i ljudima koji se brinu o tome da naši proizvodi budu zaista vrhunskog kvaliteta. Pomoću veb sajta dobijate uvid iza scene.

Osećamo se počašćeni što ste već 35 godina učesnici ovog čudesnog putovanja. Ovako, zajedno, odvija se putovanje bez granica. Raspolazete sposobnošću stvaranja nečeg veličanstvenog. Ne mislim samo na nagrade Marketing plana, nego i na razvoj vaših sposobnosti, što je neizbežan doprinos ovog posla. Razvoj komunikacionih i rukovodilačkih sposobnosti biće od ogromnog uticaja na vaš svakodnevni život, pa će da vam posluži i na predstojećem dugom putovanju. Iako idete sve dalje i dalje, ne zaboravite da ste veoma važni članovi Foreverove porodice! Zato vas podstičem da iskoristite mogućnosti koje vam veb sajt nudi. Jedan mudrac je rekao: „Suština putovanja je sloboda, potpuna sloboda. Misliš, osećaš i radiš ono što te zaista čini srećnim.”

S osmehom na licu uživaj u slobodi, zdravlju, u ovom čudesnom putovanju zajedno sa ogromnim Foreverovim timom!



*Reks Mon*

**Reks Mon**  
Generalni Direktor



# Berba

Čokoti zriju, crveni se plod ukusnih jabuka, podrumi su puni veselja, svež mošt očekuje najezdu mušica. Sada je vreme berbe. Dobar je osećaj ubrati dugo očekivane plodove, a trebalo je dosta da se zaliva, obrađuje i kopa zemlja, uništava korov, ali najvažnije je bilo sejati, sejati, sejati.

Slično radimo i mi prilikom gradnje mreže: kao prvo posejemo seme, zatim čekamo da plod sazri, na kraju na sceni požanjemo rod. Na septembarskom Danu uspeha mi je bilo zadovoljstvo da kažem da ono što smo zajedno uradili na mađarskim i južnoslovenskim prostorima, onaj silan uloženi rad i edukacija su urodili plodom. Slavilo je na hiljade asistent supervizora, supervizora, asistent menadžera i menadžera. Reksov Marketing plan je utemeljen na sceni. Naravno, za sve to smo veoma mnogo radili i zahvaljujem se svim svojim distributerima na aktivnom učešću u pripremanju i sprovođenju treninga FLP Mađarske i južnoslovenske regije i na predaji znanja novopridošlima. Na svim edukacijama i predavanjima naučiš po nešto – čak i jedna jedina rečenica ili misao može da te pokrene na odabranom putu. Dođi na sva Foreverova predavanja! Svaka rečenica, svaka reč može da bude važna u gradnji budućnosti. Dođi na Turbo start dane, na Dane uspeha, na Dijamant trening Mikloša Berkiča, i Go dajmond Atile Gidofalvija! Sve priredbe su napravljene za Tebe, kako bi lakše ostvario svoje snove i postao ono što si oduvek želeo i zato živi svoj život slobodan i budi prisutan na velikim centralnim Foreverovim priredbama, na opatijskom Holidej reliju, na londonskom Globalnom reliju i susretu igl menadžera na Lejk Tahou! Sve se te priredbe organizuju da bi znanje sazrelo u tebi, a ti da rasteš i ostvariš bonus u skladu sa uložnim radom.

Ja lično veoma volim te priredbe. Volim ih zato što mogu (možemo) mnogo toga da prenesemo saradnicima radi sređivanja njihovih života, a s druge strane i oni daju mnogo meni – osećam ljubav, radost zbog zajedno provedenog vremena i zajedničkih kvalifikacija. Mi međusobno delimo svoje znanje, a delimo i rezultate. Čista srca se radujemo uspesima svakoga, jer je to svakako malo i naš uspeh. Sledimo sponzore, jer njima možemo da zahvalimo za naše postojanje u Foreveru.

U septembru smo počeli da sejemo seme programa „London zove”. Obećao sam evropskom senior potpredsedniku Ejdanu O Heru da će iz Mađarske i južnoslovenske regije biti prisutno nas dve hiljade. A to mogu da ostvarim samo zajedno s vama. Pri ostvarenju tog cilja takođe ćemo da se zajedno radujemo, slavimo i smejemo se u londonskoj O2 areni. Podelite sa svima program „London zove” i pozovite sve svoje poznanike u predivnu kulturnu prestonicu Evrope i slavimo zajedno 2. i 3. maja 2014.



DR ŠANDOR MILES  
DRŽAVNI DIREKTOR

Napred FLP Srbije!



# SUCC Day

KRAJEM LETA, POČETKOM JESENI, NA SEPTEMBARSKOM DANU USPEHA POMALO JE VEĆ SVE U ZNAKU LONDONA, GLOBALNOG RELIJA U MAJU, JER POČINJE KVALIFIKACIONI PERIOD. NARAVNO, SPOMINJE SE I OPATIJA I BONUSI, ILI SVE NAVEDENO ZAJEDNO...



# CELEBS

**M**nogi su već napravili korak pa su uprkos svojoj uspešnosti napustili svakodnevnu vrtešku, i posvetili se gradnji mreže. Međutim, malo ih je koji su dobru egzistenciju zamenili sa Forever karijerom, kao što su to učinili **Adam Nađ**, ranije radnik multinacionalnog preduzeća i njegova supruga **Brigita Belenji Nađ**. Doneli su odluku, a danas imaju veću slobodu i više vremena, koje mogu da posvete svojoj deci. „Ne postoji niko na svetu s kim bih se menjala.“ – govori Brigi sa scene: bračni par je domaćin septembarskog susreta.

Adam i njegova supruga kao prvog najavljuju alternativnog lekara nagrađenog za životno delo, hemičara istraživača. Dovoljno je reći toliko, i publika već zna da se radi o **dr Šandoru Milesu**, koji šesnaest godina rukovodi Foreverom Mađarske i južnoslovenske regije.

Šandor se prvo priseća doživljava sa edukacionog programa Go dajmond: na fotografijama vidimo Bugarsku, grad Varnu, gde su **Atila Gidofalvi i Mikloš Berkič** odigrali ključnu ulogu u otvaranju centra znanja, koji je danas izrastao u jedan od najboljih edukacionih centara Forevera.

Među distributerima Forever Living Mađarske nalazimo 4600 registrovanih lekara, a među njima je i bračni par **dr Endre Šereš i dr Katalin Šereš Pirkhofer**, po profesiji hirurga i okružnog lekara. Oni su prvi mađarski lekari na nivou safira. Katalin govori o temi koja je zalog budućnosti svih nas: brizi o deci. Septembar je kod najviše porodica u znaku priprema





mališana za izazove. Na žalost, već u dečjem dobu se pojavljuju problemi poput iskrivljene kičme, slabosti kostiju, napetosti ili stresa, a u zajednici često rade virusi i bakterije. Dr Katalin Šereš Pirkhofer govori o tome kako više ne možemo da se uzdamo ni u snagu voća i povrća, jer sadržaj hranljivih materija u njima je svega petina u odnosu na pre trideset godina. Zato Svetska zdravstvena organizacija takođe preporučuje uzimanje preparata za dopunu ishrane, ukoliko su im oblik i kvalitet odgovarajući. Napominje još i važnost unošenja tečnosti, kao i brojne korisne efekte tečnih preparata na bazi aloje, odnosno lekovitih biljaka poput ehinaceje, američke brusnice, gljiva reiši i šitake.

Scena postaje puna kada svoju značku preuzimaju supervizori iz proteklog perioda: dr Šandor Miles neumorno čestita svima i s ponosom govori da smo davno imali toliko kvalifikovanih. Nakon kvalifikacije asistent menadžera, sledi predavanje zvezde u usponu, **Bencea Halmija**, nedavno kvalifikovanog menadžera. Kao što znamo, podsticajne priredbe su veoma važne za gradnju mreže. Među njima preokret predstavlja Holidej reli, koji je već mnogima dao početni zalet. Ove godine edukacioni program se održava u Opatiji – mnogi će po prvi put da vide more ili da budu bogatiji za doživljaj koji iz sopstvenog džepa ne bi mogli sebi da priušte. Međutim, kvalifikacioni period daje više od toga: ko savlada izazove, ima šansu da kao nagradu primi londonsko putovanje na dva dana Globalnog relija, kao i džeparac. Bence Halmi nam govori na šta treba da se

# S U G





pripremi onaj kome je to cilj. Zatim dobijamo ekspresnu obuku o načinu poziva na prezentacije, trikovima upotrebe Fejsbuka i četa. Svaka situacija može da bude dobar povod za gradnju mreže! „Uradite to, jer se isplati! Pravac Holidej reli, pravac London!“ – oprašta se Bence Halmi, zatim prepušta scenu novim slavljenicima: sledi defile 60cc+ kvalifikovanih, članova Kluba osvajača, menadžera, dobitnika automobilskeg programa, kao i kvalifikovanih za Holidej reli.

**Eva Rajnai** dugo nije verovala da joj je san ostvariv. Danas međutim, slušaocima prenosi svoju priču uspešnicu. Kako kaže, ponavljanje svega nekoliko navika spaja se u učinak kakav smo oduvek želeli. Recept je jednostavan: slušati CD-e, odlaziti na priredbe, odabrati odgovarajuće saradnike. „Svako dana svi mi vodimo borbu sa nama samima, našom verom i oduševljenjem!“ – govori Eva – „Nauči kako da se iskopračaj iz jarka! Važno je da uhvatiš ruku svog supružnika i mentora. Svako ima takve pratiocice, jedino ih možda još nije pronašao...“ Od Eve saznajemo kako motivacija može da bude bilo šta, čak i par crvenih cipela. Jedno je sigurno: treba da smestimo svoj cilj u vreme u kom živimo. „Ne odlaži ciljeve, jer ne znaš koliko vremena ti je preostalo!“ – preporučuje Eva – „Ukoliko voliš samog sebe, shvatićeš za šta služe padovi, u čemu pomaže znanje i iskustvo koje prikupljaš iz njih. Vredni su zahvalnosti, pošto preko njih rasteš. Stavi u svoje srce žar i predaj ga i drugima!“





Gotovo je nemoguće vratiti osećaj sa predavanja soaring menadžera **dr Endrea Nemeta**. Brojan soaring tim lekara, alternativnog lekara i poslovnog čoveka smatraju jednim od dvadeset najboljih u zemlji. „Kako ni lekar ne drži prezentacije, nego leči, tako ni rad ne zamenjuje bodove.“ – tvrdi Endre, koji nam govori o slučajevima kad entuzijizam ide nauštrb efikasnosti.

Nastavljajući paralelu spominje anamnezu, dijagnozu i terapiju: znači otkrivanje, ustanovljavanje i rešenje: „Trebalo da radimo isto šta i lekari“ – objašnjava, a zatim priznaje kojim se informacijama koristi tokom priprema za porodičnu prezentaciju. „90 odsto uspeha znači ti, tvoj pristup, motivacija.“ – govori – „Ovde staješ uz preduzeće koje radi na unapređenju čovečanstva. Zato je visoko postavilo lestvicu, kako u pogledu kvaliteta proizvoda, tako i kvaliteta rada rukovodstva firme. Veruje u tebe i u države. Ne menja uslove. Ovde ti se vraća sposobnost vida, nudimo ti udruženje, borbu za druge. Ne zaboravite, čuda i sreća ne postoje, jedino postoji čovek koji ih ostvaruje. A to ste Vi!“

Sledi kvalifikacija asistent supervizora, a za njima predavač velikog formata, safir menadžer **Agneš Križo**. Agneš pored mađarskih, radi sa hrvatskim, slovačkim, češkim, rumunskim i američkim saradnicima, majka je i poslovna žena ujedno. Ovaj put nam govori, šta znači



# SUO





Da li već imaš ulaznicu?  
U 2013. se poslednji put  
vidimo na Danu uspeha 16.  
novembra, gde te očekuju  
prvoklasni predavači,  
fantastičan ugođaj i  
mnoštvo uspešnih ljudi!

voleti svoju državu i ostati u okvirima granica. U tome naravno igra važnu ulogu i dobro preduzeće. „Ne smeta ništa, ako ste početnici! Neka vam značka ne određuje razmišljanje o materijalnom i životnom stanju porodice, nego način na koji osećate! Želim vam da se i u vas useli mir od čega će da vam se razvije i unutrašnja sigurnost.“ Predstoji mnogo posla do Londona, ali da bude lakše, Agneš nam preporučuje da razmislimo kome možemo da budemo zahvalni što smo danas ovde. Poimence se zahvaljuje svojim pomagačima, svojim uzorima. „Ne može svako da postane Foreverov graditelj mreže, ali svako može da postane kupac po povoljnim uslovima.“ – deli praktične savete – „Naš posao je da predamo korektne informacije, ne više. Nudite proizvode, a pravo odluke prepustite drugima! Ne očekujte ni od koga podstrek, i ne brinite ko će da pođe za vama! Radite kako biste uspeali da ostanete ovde, razvijajte se iz dana u dan, i jačajte svoju dušu. Budite otvoreni prema ljudima i tražite vas. Nema u tome nikakvog čuda, ako ne gledate isključivo sopstvene interese. Sad je ulog, sa koliko će se predstavnika Mađarska pojaviti u Londonu, a cilj je dve hiljade ljudi. Volim Mađarsku, čija ćete elita da budete vi. Bilo ko može da stigne u London, samo treba hteti. Napred Forever!“



# ESSS



# Sonya™

## kozmetički dan

3. SEPTEMBRA 2013.



S obzirom na veliki uspeh, ponovo smo organizovali Sonya kozmetički dan u velikoj sali za predavanja u centralnom magacinu. Ovaj put glavna tema dana je bila predstavljanje Sonya linije Flawless by Sonya. Priredba u punoj sali je započela pozdravnim rečima državog direktora dr Šandora Mileša. Svi predavači na priredbi su se rado odazvali pozivu, jer su aktivnim učesćem na Kozmetičkom danu doprineli razvoju zajedničkog biznisa.

Prvi predavač dana je bila **dr Renata Sabo Santo**, enterolog, specijalista homeopatije, koja je proširila znanje prisutnih o strukturi i ulozi kože. Po Renati ovo je poseban dan, pošto među proizvodima preduzeća uz komplemente ishrane, važnu ulogu igraju i preparati lekovite i dekorativne kozmetike. Kako bismo uspeli da se ulepšamo i negujemo kožu, treba da upoznamo strukturu i funkciju svoje kože, jer preko toga ćemo da shvatimo šta koži treba kako bi dugo zadržala lep i mladalački izgled.



Menadžer **Renata Židai** je predstavila Sonya Skin Care kolekciju. Kako kaže, bila je istovremeno i radosna i uzbuđena što će predavanje da održi u popunjenoj dvorani. Najviše bi je obradovalo kad bi do kraja dana svi prisutni poželeti da isprobaju i koriste proizvode. Najvažniji sastojci kolekcije su stabilizovana aloja, beli čaj, mimoza i ekstrakt lipine kore. Renata poziva sve da počnu da koriste proizvode, jer će time da doprinesu obnovi svoje kože.



Soaring menadžer **Edina Vanja** je predstavila liniju Fleur de Jouvence. Jako je voli, pošto obuhvata sve što je potrebno za dnevnu negu kože žena, pa čak i muškaraca, bez obzira na tip kože. Ona se koristi pri četiri osnovna koraka nege kože: čišćenju, toniziranju, ishrani i hidriranju. Osnova preparata je aloja. Koristi se u prvom redu za prevenciju, ali pomoću ovih preparata mogu da se poprave naravno i sitniji nedostaci kože.



Tema hirurga, specijaliste kardiovaskularne hirurgije, soaring menadžera **dr Terezije Šamu** bila je ovaj put kontrola telesne težine. Kako kaže, većina ljudi počinje dijetu zbog estetike, jer dobar izgled, osećaj komfora je važan za sve.



Tema safir menadžera **Eve Budai-Švarc** bila je Aloe Body Toning Kit, kojeg smatra genijalnim proizvodom. Eva preporučuje svima da se bave sportom, da menjaju način života i ishrane. Još uvek premalo ljudi smatra važnim zdrav način života, zato je potrebno da se bavimo tom problematikom i promovišemo važnost zdravog života. „Pored toga, pokažimo ženama da postoji rešenje i za kožne probleme.” – preporučuje.



**Dr Edit Šikloš Reves** anesteziolog, specijalista intenzivne terapije, soaring menadžer govori o Flawless by Sonya kozmetičkim preparatima. Nova kolekcija je predstavljena na Havajima, na Globalnom reliju. Grupa proizvoda Sonya slavi petnaest godina postojanja, i zato je ove godine u skladu sa aktuelnim trendovima obnovljen celokupni proizvodni asortiman, kako u bojama, tako i sadržajno. Prema Edit, sve je obavljeno veoma uspešno, bilo gledajući podloge, rumenila ili dvobojne senke za kapke, a što se tiče palete boja dobijamo fantastičan rezultat. Svetleći sjajevi za usne predstavljaju pravi ekskluzivitet u kozmetičkoj industriji. Mnogo su kremastiji, poboljšana je moć pokrivanja, senke za oči mogu mnogo bolje da se nanose i mnogo bolje da se međusobno kombinuju. Na taj način dobijamo brojne uzbudljive nijanse gde granicu postavljamo samo naša kreativnost. BB krema je takođe jedinstvena i posebna. Lako se koristi, što bilo ko može da nauči.



Safir menadžer **Anita Utaši** u svom predavanju govori o šarenilu, pravoj igri boja. Odala je tajnu šminke koja se nanosi za tri minuta, a govorila je i o dnevnom šminkanju, kao i o tome, kako od jednostavne dnevne napraviti šminku za večernji izlazak. Pored toga, objasnila nam je koje boje se preporučuju: od četiri tipa boja, kome je koji namenjen. Cilj joj je da se poveća samopouzdanje žena, da hrabro koriste proizvode u korist svoje lepote.

Senior menadžer **Tinde Hajčik** se koristila pesničkom slikom u vezi programa „London zove” pokrenutog 1. septembra: plima sve brodove podiže. Dovedi nove saradnike u sistem, i na taj način umnogostučiti bonus, za to je najbolje sredstvo prema predavaču: Sonya. Važna je pojava, ljubav prema proizvodima, verodostojnost. Ukoliko imamo pravu sliku o sebi, videće isto u nama i budući saradnici. Tinde kao rukovodilac želi da pokaže ličnim primerom kako mogu da se ispune svi Foreverovi izazovi. Na taj način ostvarujemo i Reksov san, jer se tako ostvaruju snovi brojnih ljudi.



## SONYA EDUKACIONI CENTAR Budimpešta, ulica Nefelejcs 9-II.

**PRIJAVA:**  
Veronika Kozma, kozmetičar  
+36 70 436 4208  
Melinda Ešik, frizer  
+36 70 436 4178

**NOVA USLUGA:**  
*Da li želiš savršeno glatku, ravnu kosu  
koja se ne uvija i ne puca?*  
*Raspitaj se u Sonya salonu kod Melinde Ešik!*





**DANA 2. SEPTEMBRA 2013. U OKVIRU ZVANIČNE CEREMONIJE DR ŠANDOR MILES, DRŽAVNI DIREKTOR I PETER LENKEI GENERALNI MENADŽER SU NA NOVOJ LOKACIJI U SEKEŠFEHERVARU OTVORILI MAGACINSKO-EDUKACIONI CENTAR. O VAŽNOSTI DOGAĐAJA RAZGOVARALI SMO SA REGIONALNIM DIREKTOROM TIBOROM KIŠOM.**

## REGIONALNA UPRAVA U SEKEŠFEHERVARU **NA NOVOM MESTU**

### **Od kada je Forever prisutan u Sekešfehervaru?**

Foreverov magacin je otvoren maja 2005. i od onda radi na periferiji grada. Nova lokacija predstavlja pravi skok u kvalitetu: Forever i njegov magacin, odnosno edukacioni prostor smešteni su u mnogo lepše i kvalitetnije okruženje, u istorijski centar grada, neposredno pored aleje, kraljevskog spomenika i javnih ustanova. Što se parkinga tiče, takođe smo u prednosti.

### **Zbog čega se ukazala potreba za selidbom?**

Na staroj destinaciji distributeri su mogli da koriste samo jedan prostor za predavanja, međutim ovde im stoje na raspolaganju čak tri, površine 45, 25 i 20 m<sup>2</sup>. Ispostava od sada radi na mnogo većoj površini i na većem magacinskom prostoru.

### **Prošlo je nekoliko nedelja od otvaranja. Koji su utisci?**

Po našem utisku svi su zadovoljni: nove edukacione prostorije koriste ne samo lokalni distributeri, nego dolaze na primer i iz zapadne Mađarske, Miškolca, Šalgotarjana... Distributeri mogu da koriste edukacione prostorije nakon međusobnog dogovora i molbe dostavljene državnom





### Agneš Križo safir menadžer

„Našom delatnošću, i gradnjom MLM mreže utičemo na ljude. Pomoću ovog centra obezbeđujemo im intelektualni i duhovni razvoj, a naravno i orijentisanost proizvodima, koji su usmereni ka svetskom tržištu. Forever predstavlja: vernost, baštinu i misiju.”



### SEKEŠFEHERVARSKA REGIONALNA UPRAVA:

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Telefon: +36-22-333-167  
+36-70-436-4286, +36-22-500-020. Fax: +36-22-503-913

direktoru dr Šandoru Milesu. Nastojimo u najvećoj mogućoj meri da udovoljimo potrebama distributera, zato smo voljni da budemo otvoreni čak i vikendom, ukoliko time doprinosimo njihovom radu. Važno je da se spomene kako edukacione prostorije, u skladu sa Foreverovim običajima, distributeri koriste potpuno besplatno. Prostorije mogu da se koriste u bilo koje doba dana za grupna predavanja, ali i za konsultacije tipa 1/1.

### Termini su skroz popunjeni ili još očekujete grupe?

Kapaciteti su nam zauzeti u otprilike 80%, ali srdačno očekujemo i novoprijavljene. Jednu od prostorija smo sredili isključivo za Sonya predavanja, naravno opremili smo je i neizostavnim marketing pomagalicama, zato je dobra i za rad u malim grupama.

### Do kojih promena je došlo u prodajnom segmentu?

Magacinski prostor je obnovljen, ulepšan i cenjene kupce tamo očekuju dva magacionera i dva službenika za fakturisanje. Zahvaljujući veličini magacina, sposobni smo da izdvojimo na odgovarajući način i proizvode bez bodovne vrednosti.

### Kao regionalni direktor šta očekujete od nove destinacije?

Nadam se da će nas posećivati sve više i više ljudi. Prisustvo na ekskluzivnoj lokaciji u samom centru ne samo što je praktičnije za sadašnje distributere, nego i radoznalci čak i sa ulice mogu da svrate kod nas. To je važna poruka za okruženje: Gle, Forever je otvorio novo predstavništvo u gradu.

### Edit Moric senior menadžer

„Nova lokacija je ostvarenje stare želje. Već godinama očekujemo da firma pronađe mesto dostojno Forevera. Nova lokacija u svemu zadovoljava postavljene kriterijume. Onima koji do sada nisu mogli ili želeli da odlaze van grada u magacin, sada je olakšan pristup. Novo mesto ima okruženje u koje je dobro ući čak i ako baš i nemamo konkretan cilj. Nekoliko nedelja nakon otvaranja smo već uočili kako na promocijama i edukacijama učestvuju i oni saradnici, koji do sada to nisu radili.”



Želim nešto da vas pitam: Kad ste danas ustali i počeli da se oblačite, da li ste razmišljali koju ćete cipelu prvo da obujete? Da li ste se dvoumili da li to da bude desna ili leva? Naravno, niste. Obuvanje cipela je jednostavno stvar navike. Navike postaju rutina. Ne razmišljamo šta radimo, nego jednostavno radimo.



Smile



**P**ošto svi robujemo navikama, počeo sam da razmišljam o tome koje navike obeležavaju Foreverove distributere. Kojih navika se treba osloboditi, a koje uvesti ili promeniti kako bismo postali prvoklasni distributeri? Izneću vam jednu ideju: Šta bi bilo kad bi nam postali navika svi koraci potrebni za razvoj u ne samo dobre, nego izvrsne distributere? Kad bi se ti koraci pretvorili u drugo Ja, kad bi se ustalili. Zar nam život ne bi bio jednostavniji? Delovali bi instinktivno i tačno znali šta treba da radimo. Koliko bi samo sve bilo jednostavnije! Koliko bismo bili uspešnji! Sigurno ste već čuli izreku: Zašto da menjamo ono na šta smo već navikli? Reći ću vam. Zato što ukoliko uspemo da promenimo naše navike i instinktivno radimo ispravne stvari, naučićemo da radimo pametnije i na kraju ćemo postati produktivniji.

Kako postajemo produktivniji, svoje vreme možemo da posvetimo zaista onim stvarima, pomoću kojih nam snovi postaju dostižni. Nakon toga ćemo i druge voditi ličnim primerom, članovi tima će da preuzmu ustaljeno i postaće i oni produktivniji. Međutim, kao i sve promene u životu, i to treba hteti. Nikoga ne možemo da prisilimo, ne može ni Reks, jer proces treba da krene iznutra.

Na koji način dakle da se promene navike i ustaljene rutine? Reći ću vam jednostavan primer. Polazna tačka je dosada. Rutina kako

uključujem televizor, a kao nagradu dobijam malo mentalne stimulacije: mogu da se opustim, da sedim ispred njega...

Umesto toga možemo da sednemo sa članovima porodice ili da nazovemo članove svoga tima, niže linije da ih upitamo šta ima novo. Da proverimo, da li je sve u redu i da ih motivišemo. To je mnogo produktivnije nego sedeti ispred televizora. Ili recimo, možemo da odemo do teretane, malo treniramo kako bi postali zdraviji i osećali se snažnije. A nagrada je mnogo vrednija nego mentalna stimulacija koju nudi televizor.

Šta mislite, da li su vodeći distributeri uspešni samo zato što imaju sreće? Ili zato što su im se neke stvari slučajno poklopile? Verujte mi, nije tako. Oni su pronašli odgovarajuće navike koje praktikuju iz dana u dan uvek iznova, dosledno. To im donosi veličanstvene rezultate. Izdvojte malo vremena i poslušajte moj govor na Globalnom reliju na [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com). Saznaćete nekoliko navika jednog od najuspešnijih distributera, Džona Ekperigina i o uspesima koje su dotične navike donele njemu i njegovom timu.

Kada sam sumirao sve moguće navike koje bismo mogli da uvedemo u Foreverovoj porodici, ipak sam odabrao jednu kao ključnu. Iskreno verujem u tu naviku. Smatram je ključnom u svemu što radimo kao preduzeće i kao preduzetnici. Želim da je

uvedemo ovde u Foreveru. Znači, ne molim samo vas za to, nego i samog sebe, a i sve zaposlene u Foreveru, državne direktore, zaposlene u Aloe Vera of Amerika, Forever Nutraceutikal, odnosno svakoga ko se pridruži svetu Forevera. Ukoliko uvedemo tu naviku, ona će da utiče na sve što radimo: na biznis, na lične veze, na sreću.

Ključno važna navika Foreverovaca je OSMEH.

Neka nam postane navika da se smešimo svakog dana! Kad hodaš ulicom, smeši se! Kad stojiš u liftu, i tad se smeši! Svi se možemo više smeškati. To će da nas učini privlačnijim u očima članova tima, kandidata, kupaca, pa čak i naših supružnika.

Problemi se lakše rešavaju kad se smešiš i kad si pozitivno nastrojen. Pogledajte svoj život, pogledajte ono što radite tokom dana, a ukoliko se i desi nešto zbog čega vam osmeh nestaje s lica, znači da dotična stvar treba da se menja. Treba da se ispituju navike, da se ispita povod i rutina i da se menjaju, kako bi na kraju nagrada postala osmeh. Svi možemo da postanemo ambasadori osmeha. Obećavam da će to da vam donese uspeh i rezultate u biznisu. A dobro znate da Forever nije samo biznis, nego i ceo naš život! Osmeh će da ima bezbroj pozitivnih uticaja na naš život.

Želim da znate kako vas volimo, brinemo za vas i želimo vam sve najbolje – da vam se ostvare svi snovi. Znam da će zahvaljujući osmehu tako i da bude.

# Ključno važna navika Foreverovaca: OSMEH!



Smile



Greg Mon  
predsednik

**Dana 6. septembra 2013.**  
smo ponovo zajedno slavili u Budimpešti,  
Debrecinu, Szegedinu, Szekesfehervaru, Ljubljani i Zagrebu.  
Radovali smo se promociji FAB X-a, proizvod koji ce da uzdrma tržište.



# FAB PARTY

Budapest, Szeged, Szekesfehervar, Ljubljana, Zagreb







**FAB**  
Forever  
active boost™  
ZERO CAL  
ENERGY





**2014**  
**GLOBAL RALLY**  
**LONDON**  
**27APRIL-5MAY**



FOREVER

[www.foreverglobalrally.com](http://www.foreverglobalrally.com)

# CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Bilo koja država učesnik čija prodaja učestvuje u globalnom fondu sa više od 3000 cc
- 2) Svakog ko se kvalifikuje za Čermens bonus nezavisno od toga da li je dostigao 1500 cc pozivamo na Globalni reli radi preuzimanja svog čeka.
- 3) U Čermens bonus kvalifikacije distributeri mogu da uračunaju svoje menadžere iz strukture koji se kvalifikuju za Čermens bonus iz bilo koje zemlje učesnika, te im njihova aktivnost ulazi u ukupan iznos Čermens bonusa za svoj postignuti nivo.

## VAŽNE DEFINICIJE:

**Država učesnik:** Država kvalifikovana za učešće u Čermens bonus programu.

**Matična zemlja:** Država u kojoj živiš, pa si je označio kao matičnu zemlju.

**Zemlja kvalifikant:** Zemlja učesnik koju si označio kao kvalifikacionu državu (gde ispunjavaš uslove)

**Novi biznis:** Biznis koji dolazi od novouključenog distributera kog si sponzorisao tokom kvalifikacionog perioda.

## OSNOVNI USLOVI:

Budi aktivan (4 cc) priznati menadžer u svim mesecima kvalifikacionog perioda.  
Budi kvalifikovan za rukovodilački (Lideršip) bonus.

Kvalifikuj se za podsticajni program kupovine automobila (auto program)

Na šta treba obratiti pažnju?  
Svi distributeri imaju mogućnost izbora da li će osnovne uslove da ispune u Kvalifikacionoj ili Matičnoj zemlji, osim auto programa na koji mogu da se kvalifikuju u bilo kojoj Zemlji učesnika.

## TRI NIVOA ČERMENS BONUSA

**1. nivo:** Ispuni uslove i sakupi 700 ličnih i non- menadžerskih bodova od kojih 150 stiže od novouključenih saradnika. „Novi” bodovi mogu da budu iz bilo koje države ili više država. „Novi” bodovi koji dolaze izvan Kvalifikacione zemlje neće se uračunati pri određivanju iznosa učešća u nagradi.

Kvalifikuj jednog novog menadžera sa 600 bodova po starom programu ili Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

**2. nivo:** Ispuni osnovne uslove i sakupi 600 ličnih i non- menadžerskih bodova, od kojih 100 stiže od novouključenih saradnika, nakon toga kvalifikuj 3 Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

**3. nivo:** Ispuni osnovne uslove i sakupi 500 ličnih i non- menadžerskih bodova, od kojih 100 stiže od novouključenih saradnika, nakon toga kvalifikuj 6 Čermens bonus menadžera u bilo kojoj Zemlji učesnika!

Detaljni uslovi su obuhvaćeni tačkom 11. Međunarodne poslovne politike.





## MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**Laslo Hartvig i Čila Hartvig Karpai**  
 (sponzor: Laslo Ferenc i dr Virag Kežmarki):  
 „Kuda vodi put ne znamo, ali treba da kreneš i predeš ga do kraja.”



**Zoltan Kiš i Eržebet Kiš Salaj**  
 (sponzori: Karoly Lerant i Edina Lerant Tot):  
 „Ti si ono, na šta najčešće misliš. Daj svakom danu priliku da postane najbolji dan u tvom životu!”



**Ildiko Kiš**  
 (sponzori: dr Ferenc Kiš i dr Ida Nad):  
 „Nižem uspeh za uspehom i ostavljam trag ovde na Zemlji.”



**Gabriela Šej i Đerd Šej**  
 (sponzor: Gabriela Lendel)  
 „Ništa nije nemoguće u životu, ako zaista jako želimo i nismo sami.”



**Monika Šunk i dr Anvar Ejmen**  
 (sponzor: Bentamra Čaba Reda):  
 Bog stvorio besкраj sveta, ne postoji nemoguće ako je njegova snaga uz mene.”



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
 Budai-Schwarcz Éva  
 Marija Buruš & Boško Buruš  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Davis Erika & Davis Henry  
 Dr. Dósa Nikolett  
 Éliás Tibor  
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
 Ferencz László & Dr. 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  
 Vladimír 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  
**Manda Korenić & Ecio Korenić**  
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
 Kúthi Szilárd  
 Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
 Mázás József  
 Mentésné 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. Mílesz 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

Balogh János  
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea  
Bubic Silvia & Bubic Ivan  
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József  
Farkas Lászlóné  
Gara Zoltán  
Izer Zoltán & Lugosi Tünde  
Izerné Járvás Györgyi  
Klár Anna  
Kruschné Ábrahám Krisztina  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Markovics Tiborné  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Német Ildikó  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Schalk Andrea & Lengyel Dezső  
Sztamári Ágnes  
Sümegi Mária  
Torda Béláné  
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen  
Bogovic Petra & Bogovic Mirko  
Chlepkó Istvánné & Chlepkó István  
Colic Marina & Colic Nedjeljko  
Danyi Attila  
Derdic Goran  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Pavlik Attila  
& Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Dr. Tölgyvári Tamás & Dr. Szilágyi Gabriella  
Fekete Zoltán  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Gemes Tamás  
Gránási Marianna  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hegedűs István  
Hubert Tibor & Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar  
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana  
Kiss Judit & Kun Miklós  
Kiss Gergely & Kántor Brigitta  
Klemm István  
Knábel Erika  
Knábel Norbert & Nagy Katalin  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Krasznai Linda  
Kuller József  
Kuti Margit & Gosztola Zoltán  
Magos Eliza Adriana

Martinovic Edita & Martinovic Predrag  
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena  
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena  
Murané Takács Irma Margaréta  
& Mura István  
Németh Miklósné  
Palotás-Streitmann Ivett  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Schüsler Zoltán  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Tállay Eszter  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torma Krisztina  
Trickovic Marija  
Töröki Győzőné & Dr. Dávid Tamás  
Tóth Bence  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Józsefné  
Varga Valéria & Raposa Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán



## NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Aranyiné Takács Mónika & Arany István  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László

## CONQUISTADOR CLUB

### 08. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



#### MADARSKA

1. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
2. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
5. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
6. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
7. Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Kis Ildikó



#### HRVATSKA

1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Andrea Zantev

60CG+

### 08. 2013. KVALIFIKACIJA

Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tóth János  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Zantev Andrea  
Kis Ildikó  
Gulyás Melinda  
Klaj Ágnes  
Bunyeváczné Mész Zsuzsa  
& Bunyevác Viktor  
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti  
Csilla  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Szolnoki Mónika  
Borbáth Artila & Borbáth Mimóza  
Rajnai Éva & Grausz András  
Muladi Annamária  
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
Dr. Fábíán Mária  
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen





III. kvalifikációs periódus (05. 2013. – 08. 2013.)

## HOLIDAY RALLY *Opatija*

### I. RAZINA

Dr. Stiránszki Henrikné  
Aranyiné Takács Mónika & Arany István  
Attia Rita & Attia Hazem  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Baranji Eleonora & Baranji Josip  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László  
Begović Jelena & Begović Sladjan  
Blašković Sabrina & Blašković Mladen  
Bogović Petra & Bogović Mirko  
Božinovski Ines & Božinovski Blaže  
Böröcsök Adrienn & Schützler Zoltán  
Brljak Zlatko  
Čolić Marina & Čolić Nedjeljko  
Danczakné Gordos Annamária  
& Danczak Attila  
Danyi Attila  
Daragó István  
Davidović Milica & Lučić Aleksandar  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Király Tünde & Nagy Károly  
Dr. Matúz Dezső  
Dr. Mezey Zsuzsanna  
Dr. Pavlik Attila & Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Fenyőné Dr. Horváth Andrea  
& Fenyő Zsolt  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Hack Imréné & Hack Imre  
Harsányi Dezsőné  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla  
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor  
Hegedűs István  
Hóborné Kiss Barbara  
Hubert Tibor  
& Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljković Aleksandar  
Izerné Járvas Györgyi  
Janković Slobodan & Janković Snežana  
Kiss Judit & Kun Miklós

Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Kocspéter Károly  
& Kocspéterné Szemes Ágnes  
Koltai János  
Kósa Anett  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovácsné Csóka Bernadett  
& Kovács Péter  
Krasznai Linda  
Lukanić Žarko & Lukanić Brankica  
Magos Eliza Adriana  
Mihajlović Dejan & Mihajlović Jelena  
Mladenović Ivan & Mladenović Jelena  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Nyitó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet  
Palotás-Streitmann Ivett  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Rabi Mária  
Radović Aleksandar & Radović Dana  
Sári Csaba & Abonyi Éva  
Schey Gabriella & Schey György  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Sümege Mária  
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna  
Sztatmári Ágnes  
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torda Béláné  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Tricković Marija  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Valéria & Raposza Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán  
Živković Bojan

### 2. RAZINA

Čurovac Elvedin  
Bacsó Andrea  
Benkőné Krizmanich Edina  
& Benkő József  
Budavári Gergely  
Cuc Gizella  
Csonka Sándor  
Dobos Krisztina  
Földi István & Csukás Csilla  
Fülöp Mónika & Fülöp István  
Hack Imréné & Hack Imre  
Horváth Anikó  
& Horváth Tamás  
Hős Teréz  
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Lak László & Ceri Renata  
Láng Andrásné & Láng András  
Lukács Norbert & Bartók Judit  
Mikó Krisztina & Huber Nándor  
Nagy Gedeonné  
& Nagy Gedeon Béla  
Nagy Norbert  
Ócsai Judit  
Parac Damir  
Schunk Mónika  
& Dr. Anwar Aimen  
Schwarcz Attila  
Stajdohar Daniel  
& Stajdohar Martina  
Szalainé Dr. Semega Éva  
& Szalai Imre  
Székely László  
& Székely Szilvia  
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde  
& Szentpéteri Zoltán Csaba  
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László  
Tímárné Németh Ildikó  
& Tímár Károly  
Tóth Jolán & Sebők Péter  
Ureczky Anita  
& Ureczky Csaba



XXI Svečanost u Vacu 26-28. jula 2013.

## FLP PRED OČIMA JAVNOSTI

„Bio je to ozbiljan timski posao. Sva tri dana imala su svog menadžera, koji je radio sa odabranim ključnim ljudima. Obavili smo merenje indeksa telesne masnoće, dali na probu čajeve na bazi aloje i razgovarali. Mnogi posetioци su već poznavali proizvode na bazi aloje, međutim često nemaju kontakt za nabavku, pa su se jako obradovali kad su nas sreli. Naš je cilj bio naravno, uspostavljanje veza i proširenje liste imena. Ambijent je veoma dobar za to, jer tokom produženog vikenda, priredbu poseti preko sto hiljada ljudi. Naravno treba da se zna da i ovdje važi osnovno pravilo mrežnog marketinga, da rad na „hladnom” terenu iziskuje specijalan način rada. U ovakvu priredbu možeš da se upustiš samo na osnovu, i pošto si primio k znanju pravila velikih brojeva. Znači, malo je verovatno da će od deset ljudi svih deset odmah tražiti Tač kutiju, ali ako već sa trojicom kasnije možemo da sednemo na razgovor u već izgrađenom okruženju, to se smatra dobrim rezultatom. Znam da ovakav posao traži više odlučnosti od uobičajene, ali vredno je pohvale kada graditelj mreže savladava svoje bojazni i pomera granice, staje uz startnu liniju i pobjedi. Na kraju krajeva za tri dana razgovarali smo sa više od trista ljudi neposredno, sa oko dvadeset odsto njih smo ostali u kontaktu, i pregovori su još u toku. Znači setva je obavljena, a žetva se očekuje. Ponosan sam na menadžere Gabrielu Peter i Endrea Kuruca, kao i ključne ljude u našem timu, koji su se svojim poslovnim ponašanjem visokog nivoa iskazali tokom tri dana. Priredba se pored toga pokazala kao izvršno sredstvo za gradnju tima, jer s jedne strane bila je lep doživljaj, a s druge strane smo veoma mnogo naučili na polju komunikacije i tehnike pitanja. Mislim da smo svi bogatiji za nešto. Istina, svesni smo da smo na licu mesta obavili samo 40% posla, i veći deo nas čeka tek sad – treba uzeti telefon u ruke! Sigurni smo da ništa ne radimo uzalud.”

**Melinda Gulyas**  
Senior Menadžer



# FOREVER LOVE!



*Čestitamo supervisorima  
Andreji Varga-Siládi i Sandoru Vargi  
na venčanju!*



## II deo: Održanje

U četvorodelnoj seriji bavimo se sa četiri Foreverova načela. Profitabilnost i trajni rast biznisa određuju sledeća četiri načela: **sponzorisanje, održanje, produktivnost (učinak) i razvoj.**

Drugo od četiri načela je **održanje**. Pravilo je sledeće. Ukoliko želimo da izgradimo prosperativan i dugoročan biznis, onda nećemo samo da gradimo veze i na kraju učlanimo nove distributere, nego treba da pravimo korake u interesu razvoja vernosti proizvođača i mogućnostima.

**Održanje** izražava, koliki je procenat naših distributera aktivno sa 4 cc prometa na bonusnim obračunima, a koliki procenat distributera nije nov u datom mesecu.

Ima nekoliko stvari pomoću kojih taj indikator možemo da podignemo do maksimuma. Prvo i najvažnije je **stalna komunikacija**, što je ključni činioc motivacije za naše distributere, kako bi postali verni. Dokazana je činjenica kako veza počinje komunikacijom, ali isto tako njen nedostatak može da okonča vezu.

Distributeri imaju potrebe za informacijama i podstrekom, na taj način osećaju se cenjeno i važno. I to perfektno funkcionira pomoću komunikacije. Veoma je važno da redovno održavamo vezu sa svojom nižom linijom preko telefona, SMS-a, mejlom ili ličnim susretima. Potrebno je da ih informišemo o najnovijim vestima, da im šaljemo linkove novih videa, treninga, kao i novih proizvoda, odnosno poruku rukovodstva.

Osim toga, dok snabdevamo informacijama distributere, uvek jačajmo u njima odluku u vezi gradnje mreže i podsećajmo ih da uvek koriste proizvode. Priznajmo im trud, rezultate, hvalimo odluku što su odabrali naš tim. Bodrimo ih da se uzdignu na najviši nivo, odnosno pomozimo im da se popnu na nivo koji žele.

Setimo se izreke: „Idi s njima gde žele, ostani s njima gde se osećaju dobro i rasti tamo gde se oni razvijaju”, i radi na tome da održiš što veći deo distributerske grupe pomoću svojih komunikacionih sposobnosti.



# 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

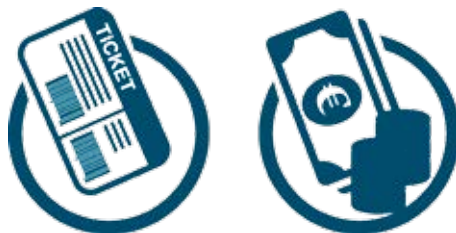
EVROPSKI PODSTICAJ:

1. SEPTEMBAR –  
31. DECEMBAR 2013.

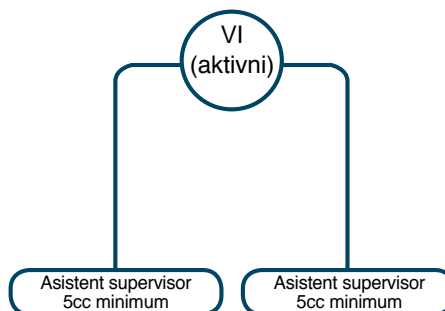
## NIVO 2

€4

Ostvarite novih 30CC (ne uključuje lične bodove)



€400 + 2 ulaznice za Global Rally u Areni O2



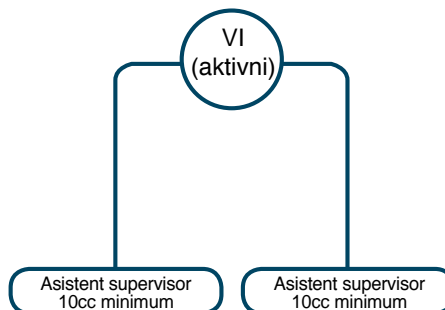
## NIVO 3

€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.



**GRADNJA TIMA, PLANIRANJE,  
USMERENOST NA REZULTATE...  
KADA SE RADI O SLIČNIM  
TEMAMA, MEĐU PREDAVAČIMA  
ČESTO VIDIMO IME ANIKO  
KARDOŠ. MNOGI SU JE  
ZAPAMTILI JOŠ KAD JE 2012.  
POSTALA JEDAN OD TRI SENIOR  
IGL MENADŽERA DRŽAVE.**

# Perspektiva u biznisu

## JE VEĆA NEGO ŠTO MISLIŠ

**Sponzor:** Edit Moric

**Viša linija:** Ildiko Čepi i Gabor Kovač, Tibor Lev, Vilmoš Halomheđi, Laslo Horvat, Mikloš Berkič

### Da li te mnogi pitaju u čemu je tvoja tajna?

Dešava se. Međutim tajni nema, ovo je jednostavan biznis. Jedino treba da naučiš dobro da radiš. Treba da poštuješ sve ono što osnivač firme Reks Mon govori 35 godina i da napreduješ u skladu s tim. Naravno, može pomoći istrajnost, marljivost i odanost, a nije na odmet ni da budeš borbeni tip.

### Ali zato temelje svako oblikuje sam, zar ne?

U neku ruku da. Biznis nam je onakav kakvi smo mi sami. Urođena ličnost nas prati i određuje na koga ćemo da utičemo. U mojoj grupi su pretežno lekari, preduzetnici i bivši sportisti; takva struktura odražava ujedno i najvažnije segmente mog života.

### Pogledajmo kako je išlo redom!

Odrasla sam u Pinchehelju. Majka moje prijateljice je radila u lokalnoj bolnici, zato smo se mnogo igrale u bolničkom vrtu. Svidelo mi se što lekari pomažu mnogim ljudima, hodaju u belim mantilima... A onda ipak u svojoj dvadesetoj postadoh preduzetnik. Samo dva puta u životu sam bila zaposlena: jednom kao administrator u državnoj firmi, a kasnije kao asistent preduzetnika.

Odlučih međutim da postanem sama svoj gazda i da se oprobam kao preduzetnik. Počela sam da se bavim ženskom modom, otvorila tri butika u Sekešfehervaru i Budimpešti, kasnije se uključila i u proizvodnju. Međutim, ne bih mogla reći da mi je to bio san. Videla sam jedino kako se na taj način može mnogo zaraditi.

### Lekarski poziv te nije privlačio?

Imala sam skoro trideset godina kada sam pomislila: žao mi je što nisam odabrala taj poziv, ali me nisu privlačile svakodnevice.. Jedino ideja.

### A sada si se ipak zblížila sa očuvanjem zdravlja?

Nikad ne bih pomislila da će biti tako. Želela sam da budem





svu osim graditelja mreže. Imala sam o njima predrasude: uvek mi je padala na pamet drama Artura Milera „Smrt trgovačkog putnika”. Mislila sam da je graditelj mreže neka vrsta torbara: izbace ga kroz vrata, vraća se kroz prozor. Ukoliko želi da uspe, mora da bude bezobrazan i nasrtljiv.

#### **I, trebala si da postaneš takva?**

Nikad nisam bila na toliko niskim granama samo da bih izgradila tim – u protivnom bih već odavno napustila sve.

#### **Znači, svako koga bi pozvala bi odmah i dolazio?**

Ne, ali oni koji su dolazili nisu to radili zato što im nisam davala mira. Veoma brzo sam shvatila: ukoliko neko ne želi ništa, to je njegov problem, a ne moj. Agresivan pristup ne donosi rezultat ni u vaspitanju dece, niti u braku. Zašto bi onda bio delotvoran baš u biznisu?

#### **Umesto toga, šta kod tebe deluje?**

Dajem korektne informacije kako o proizvodima, tako i o marketingu. Radim iz srca i ne obećavam više od realnog. Nema ni smisla, pošto ovde ionako sve brzo ispliva na videlo. Ne zanimaju me kratkoročni uspesi, jer imala sam ih, a i dobro živela od njih. Vizija mi je da izgradim dugoročnu vezu sa ogromnim timom.

#### **Spomenula si sportsku prošlost. U čemu ti ona pomaže?**

Bavila sam se atletikom, rukometom, stonim tenisom, košarkom, bila čak i županijski prvak. A onda sam se udala, rodila dvoje dece i trebala da prekinem s tim. Međutim, od svoje tridesete opet se aktivno bavim sportom: amaterski sam maratonac, a idem i u teretanu. Odatle u meni istrajnost, borbenost, želja za uspehom i disciplina. A to mi pomaže ne samo u radu, nego i na ostalim poljima života: izdržljivija sam od proseka.

#### **Šta ti je od koristi iz preduzetničke prošlosti?**

Tamo sam naučila da preuzimam odgovornost i da snosim posledice svojih odluka. Radila sam sa velikim brojem zaposlenih, imala odgovornost prema njima, a i prema

kupcima takođe. Do svojih četrdeset godina ostvarila sam mnogo toga, što drugima ne polazi za rukom u toku celog života: kuća, putovanja, automobil, dvoje dece, zdravlje, uspesi.

#### **A šta te je motivisalo toliko, da je slomilo tvoj otpor prema izgradnji mreže?**

Nisam želela da se pomirim s tim, da se ceo život svodi na to da radimo, ponekad odemo na godišnji odmor, a zatim se vraćamo u isto kolo. Preduzetnički život znači još više napora nego kad si običan radnik. Preduzetnik cedi samog sebe, i ja sam se umorila od toga. Razmišljala sam ko sam, zbog čega sam tu... Ukazala se prilika i pomislih, možda je to ono, čime mogu da zamenim preduzetništvo. Sa svojim sponzorom, psihologom Edit Moric, sam više puta razgovarala o tom pitanju, bez bilo kakvog traga nagovaranja. Dopao mi se prihod s obeležjima autorskih prava, kao i to da postanem slobodna – to mi je uvek bilo važno. Nisam znala kako će biti ili šta treba da radim, samo me je fasciniralo kad sam na Danu uspeha videla na koji način drugi žive.

#### **Sada iznutra gledajući FLP, da li ti se čini istim kao kad si posmatrala spolja?**

Nije baš isto, nego mnogo više od toga. Kad bi se ostvarilo samo onoliko, koliko sam tada želela, bila bih zadovoljna i tim. Međutim, ovaj biznis je mnogo perspektivniji, nego što bi pomislili na prvi pogled. Što si na višem nivou u poslu, bolje vidiš suštinu, a to ti onda daje još više snage.

#### **Koje prekretnice si imala do sad?**

Iskreno govoreći, veoma teško sam postala supervizor – trebalo mi je šest meseci. Jednom sam se suočila sa problemom tapkanja u mestu, a od tada sam radila već i iz inata. Godinu dana sam bila supervizor, a svima poručujem: nemojte da budete ogorčeni, jer ovo je proces učenja, i treba da stasate za rukovodioca, da postanete timski igrač, da izučite zanat. U novembru 2010. sam postala menadžer, avgusta 2012. senior, a još iste godine igl senior menažer. Znači, nakon supervizorskog nivoa stvari su



se ubrzale, ali nakon svakog nivoa treba shvatiti specifičnosti dotičnog nivoa; kad u tome uspete, onda idite dalje.

#### **Da li postoji nešto, što bi radila drugačije?**

Od prvog minuta slušala bih sponzora. Kao rutinirani preduzetnik u početku sam bila tvrdoglava. Bez toga bi cela priča tekla mnogo brže.

#### **Gradnja mreže funkcioniše drugačije u odnosu na tradicionalno preduzetništvo?**

MLM uopšte ne radi po logici. Više ga pokreću emocije, energija, i on ustvari i nema veze sa tradicionalnim preduzetništvom. Naravno, raspolaže određenom racionalnošću, ali to nije biznis u kom je sve isplanirano i onda teku stvari po planu: mogu da se dogode potpuno neočekivani susreti, možeš sa nekim preokrenuti svet.

#### **Na koga si ponosna?**

Ponosna sam na dva odvojena front menadžera, dr Lasla Senaija i njegovu suprugu, dr Gabrielu Senai Kovač, odnosno na Ildiko Jonaš i dubinske menadžere Tibora Horvata i njegovu suprugu dr Ilonu Grof – svi redom su aktivni. Dobro je videti kako postižu uspehe oni, koje sam ja uvela u posao. Trenutno mi je cilj da na Lejk Tahoe svi moji menadžeri otputuju kao igl menadžeri i da na sledećem Go dajmondu budem nivo više. Mislim da sam sposoban motivator. Nedavno sam ljude bodrila za London, a ja ću svakako da budem tamo!

#### **Kako provodiš vreme, kad se ne baviš Foreverom?**

Učenjem engleskog jezika, svojim psom, čitanjem, izletima i putovanjima. Naravno, deo njih povezan je sa Foreverom. Imam dva odrasla sina, Tibor ima 24 godine i on je politolog, Kristian ima 20, sad će da maturira i priprema se za pravnika.

#### **Prošle godine si donela važnu odluku: prodala si staro preduzeće. Da li je to bio težak trenutak?**

Uvek je teško napustiti nešto, što funkcioniše. Međutim,

želela sam da pređem na nešto ozbiljnije, a u interesu toga trebala sam se fokusirati na cilj. Prodala sam preduzeće, pa kroz dva dana postala senior menadžer.

#### **Kako nalaziš potencijalne saradnike?**

Još nisam stigla do kraja svoje liste sa imenima...



# lifestyle

## Lifestile saveti



ŠEĆERNA BOLEST JE JEDAN OD NAJZNAČAJNIJIH ZDRAVSTVENIH PROBLEMA 21. VEKA. TA CIVILIZACIJSKA BOLEST JE 2011. POGAĐALA 346 MILIONA LJUDI U SVETU, A PO SADAŠNJEM TRENDU STRUČNJACI DO 2030. NAGOVEŠTAVAJU UDVOSTRUČENJE BROJA BOLESNIKA.

## Šećerna bolest u dečjem i odraslom dobu

U Srbiji je broj poznatih slučajeva oko 600 hiljada, ili oko 2,8% populacije. Istovremeno na svakog novootkrivenog bolesnika pada i jedan pacijent sa već postojećim, ali još nedijagnostikovanim problemima probave ugljenih hidrata. Prevalencija dijabetesa raste sa godinama starosti, i procenjuje se da je gotovo polovina obolelih starija od 65 godina.

Šećerna bolest je kompleksan metabolički poremećaj, koji u nelečenom obliku prouzrokuje visok nivo šećera u krvi. U pozadini bolesti je nedovoljno izlučenje insulina i/ili neodgovarajući insulinski nivo. Kao rezultat toga, u telu dolazi do apsolutnog ili relativnog nedostatka insulina sa posledično visokim nivoom šećera u krvi, što opet mogu da prate bolesti širokih i/ili tankih krvnih sudova, odnosno kapilara, a to na kraju pogoršava životni kvalitet i skraćuje životni vek.

Otpriblike 10% dijabetičara čine bolesnici sa šećernom bolešću **tipa 1**, drugačije nazvanom dečji dijabetes. Izaziva ga najčešće autoimuna reakcija koja napada i uništava ćelije koje proizvode insulin, zato se u takvim slučajevima već od početka daje insulin. Već pri pojavi klasičnih simptoma možemo posumnjati u bolest: dete pije više, više piški, povećava mu se apetit, a

ipak mršavi. U Mađarskoj je između 1989. i 2009. kod dece starosti 0-14 godina u kontinuitetu rastao broj otkrivenih slučajeva. U 1989. računajući na 100.000 stanovnika broj za godinu dana novodijagnostikovane bolesne dece je bio 7,7, dok se 2009. taj broj već popeo na 18,2. Razvoj šećerne bolesti **tipa 1** po današnjim saznanjima ne možemo da sprečimo. U tom obliku već pri otkrivanju dijabetesa, veoma retko dolazi do komplikacija. Zato se u početnom stadijumu još i ne smatra bolešću, već više stanjem, kada treba da se daje insulin radi očuvanja normalnog nivoa šećera u krvi. U bolest prelazi kad izazove komplikacije. O sprečavanju nastanka komplikacija možemo reći, kako se ono postiže odgovarajućom ishranom, načinom života i davanjem insulina.

Šećerna bolest **tipa 2** čini 90% slučajeva, često je zovu i šećernom bolešću odraslih, a glavni joj je uzrok neosetljivost ćelija na insulin, ili insulinska rezistencija. U tom slučaju organizam ne primećuje prisustvo insulina u okviru normalnih granica, za dobijanje odgovarajućeg efekta potrebna je količina koja prelazi patološki visoku granicu. Zato je u početnoj fazi bolesti nivo insulina u krvi patološki visok.



Međutim, toga nismo ni svesni, pošto se nivo šećera u krvi redovno ispituje, ali insulinski nivo ne. Prekomerna proizvodnja insulina je štetna za organizam, povećava se verovatnoća nastanka kardiovaskularnih bolesti. Ukoliko taj proces ne zaustavimo i ne preokrenemo, u tom slučaju će se beta ćelije koje u pankreasu izlučuju insulin izmoriti, a zatim će početi njihovo izumiranje usled prekomerne proizvodnje. Kao posledica toga, nivo šećera u krvi će početi da raste, a na kraju i ovde stižemo do tačke kad će bolesnik biti sposoban da preživi samo uz davanje insulina. Tada se već pojavljuju klasični simptomi. Međutim uvodna etapa je gotovo bez simptoma. Zato, ukoliko se pri redovnom pregledu ne otkrije visok nivo šećera u krvi, često samo specijalisti dođu na ideju da provere šećer u krvi, kada bolesnik potraži pomoć zbog već razvijenih komplikacija. Šećerna bolest tipa 2 po današnjim saznanjima može da se izbegne. Međutim, kada se već razvije, na žalost već dolazi do komplikacija, i to zbog štetnog visokog nivoa insulina u početnoj fazi. Znači, posledice šećerne bolesti tipa 2 možemo da sprečimo jedino ukoliko ne postanemo dijabetičari.

Uzrok nastanka **komplikacija** je visok nivo insulina i/ili visok nivo šećera u krvi, što izaziva prekomernu proizvodnju slobodnih radikala, patološke degeneracije i upale ćelijskih membrana i zidova krvnih sudova. Sve to dovodi do oštećenja kardiovaskularnog sistema, kao i preranog starenja organizma.

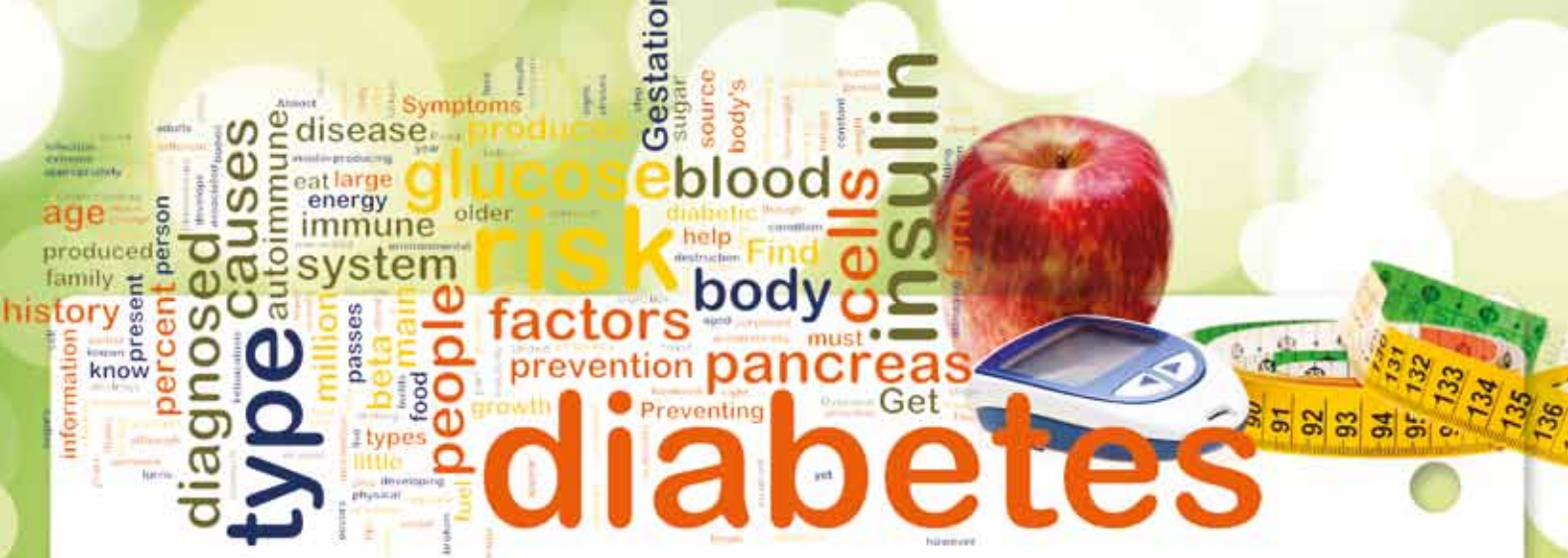
Oštećenje mikrokapilara izaziva komplikacije na očima i bubrezima, odnosno nervnom sistemu. Degeneracije mogu da obuhvate sva očna tkiva. Najopasnije je oštećenje retine, što može da dovede do slepila, ali su slučajevi sive mrežnice takođe 2-5 puta češći. Posledične bolesti bubrega variraju od povećanja propustljivosti krvnih sudova do bubrežne insuficijencije. Zbog oštećenja mikrokapilara koji napajaju nerve, mogu da se razviju brojni simptomi štetni po kvalitet života: poremećaj čula, bolovi, izostanak refleksa, slabost mišića, pad krvnog pritiska nakon ustajanja, aritmija, zastoj stolice, mršavljenje, nestabilan metabolizam, povećana i „lenja“ žuč, problemi sa mokrenjem, impotencija.

Usled oštećenja širokih krvnih sudova, češće se pojavljuje ishemijska bolest srca, patološka degeneracija ili hronična upala srčanih mišića, češći je infarkt i sužavanje arterija. Kompleksna komplikacija je „dijabetičarska noga“, zbog koje često dolazi do amputacije.

U preventivi razvoja šećerne bolesti tipa 2, odnosno u zaštiti protiv razvoja komplikacija kod oba tipa bolesti, značajnu ulogu ima i stil života. Grčki naziv za stil života je dijeta. Skup pravila, koja obezbeđuju zdrav život su spavanje, unos tečnosti odgovarajućeg kvaliteta i količine, fizička aktivnost i ishrana.

Premalo spavanja narušava rad imunog sistema. Malo **spavanja** usled narušene ravnoteže drži telo u stresnom stanju. Zadatak stresnih hormona je da obezbede preživljavanje organizma, zato kao hitnu pomoć povećavaju nivo šećera u krvi. Pri konstantnom stresu (=nikad ne spavaš dovoljno) energija unešena putem ishrane čuva se u obliku masti. Međutim, masno tkivo taloženo u trbušnoj duplji zapravo je endokrini organ, poput štitne žlezde. Nije dobro ni ako radi slabo, kao u slučaju anoreksije, niti ako radi prekomerno. Tada se u većoj meri oslobađaju bioaktivni materijali, koje tkivo proizvodi i koji izazivaju ili pogoršavaju insulinsku rezistenciju, povećavaju verovatnoću kardiovaskularnih bolesti, a negativno utiču i na plodnost. Dovoljno spavanja, (kod odraslih 6-8 sati), nije važno samo zato što tokom spavanja ne možemo da jedemo, nego zato što je to svakodnevno potrebno telu za održavanje ravnoteže. Po našem biološkom satu vreme dubokog, odmarajućeg spavanja je između 22.00-03.00 sata. Ukoliko je moguće, dnevne aktivnosti rasporedimo tako, da u spomenutom vremenu već spavamo. I ovde važi osnovno pravilo: propušteno vreme ne može da se nadoknadi. Ljudsko telo zbog bioritma nije sposobno da da jednakovredni efekat odmora i obnove energije pri spavanju iste dužine, ali u drugom vremenskom periodu.

Telo novorođenčadi u 75-80% čini **voda**. Telo odraslih sadrži 60-70% vode, što u slučaju odraslih od 80 kg znači 54 litre. Voda čini 78% mozga, 86% krvi, 77% srca, 84% jetre i 70% mišića. A mi ipak više volimo da jedemo, nego da pijemo. Za dobar rad dotičnih organa imamo potrebe za odgovarajućom količinom vode. Osećaj gladi jači je od osećaja žeđi, i često jedemo samo zato što telo zapravo ima potrebe za tečnošću koja se nalazi u hrani. Primorajmo sebe na unos odgovarajuće količine tečnosti! A kakve tečnosti? U interesu održanja ili povratka optimalne telesne težine, to je niskokalorična ili nulokalorična tečnost. U toj kategoriji voda je bez konkurencije. Voda sa niskim sadržajem natrijuma i minerala ublažava osećaj gladi, pomaže pri sagorevanju masti, ne opterećuje bubrege. Naravno, možemo da odaberemo i čajeve od lekovitog bilja, koji su ukusni i bez



zaslađivača (=plus kalorija). Cimet sliĉno pimentu, anisu, kamilici, pupoljcima aloe poboljšava probavu, ali poznat mu je i uĉinak sagorevanja masti. Đumbir sniŹava nivo holesterola, kao i krvni pritisak, spreĉava nastanak krvnih ugruŹaka. Gymnema sylvestre (meshashringi) neutralizuje suvišnu koliĉinu šećera, hrani ćelije pankreasa, dok lišće kupine sniŹava nivo šećera u krvi. Mešavina navedenih biljaka bez kofeina, obogaćena klinĉićem, kardamonom dobar je izbor za unošenje 2,5-3 litre teĉnosti dnevno – slobodno se moŹe dati i deci.

VeŹbanje! Verovatno u toj sferi ostavljamo svoje telo najviše na cedilu. Iako gubitak teŹine od 7% uz nedeljno najmanje 150 minuta kretanja, za 58% smanjuje verovatnoću nastanka šećerne bolesti tipa 2. OdrŹavanje i povratak optimalne telesne teŹine je veoma vaŹno u spreĉavanju nastanka šećerne bolesti odraslih, ali takođe i u prevenciji, kao i ublaŹavanju komplikacija oba tipa šećerne bolesti. Aktivnost povećava apsorpciju šećera u mišiće, na taj naĉin smanjujući nivo šećera u krvi. Poboljšava osetljivost tkiva na insulin, na taj naĉin smanjuje potrebu za insulinom, znaĉi ublaŹava insulinsku rezistenciju. Mišićno tkivo ĉak i u mirovanju troši više kalorija od masnog tkiva jednake mase, zato ukoliko fiziĉkom aktivnošću deo masnog tkiva pretvorimo u mišićno, podiŹemo koliĉinu energije potrošenu od strane osnovnog metabolizma.

Neka fiziĉka aktivnost bude redovna i osmišljena i upraŹnjavana nedeljno najmanje pet puta, svaki put duŹe od 30 minuta, dok se ne oznojimo! Puls neka nam se podiŹe samo umereno – izbegavajmo preopterećenje tela!

Odaberimo aktivnost koju naši zglobovi mogu da izdrŹe i koju volimo, pošto ćemo je tako sa većom verovatnoćom ugraditi u svakodnevicu! Ukoliko se redovno krećemo, doći će trenutak, u koji u početku malo njih veruje: veŹbanje će da nas ispuni radošću. Kao posledica veŹbanja, u telu se proizvode isti endorfini „hormoni radosti“ kao pri unosu ĉokolade. O metaboliĉkom efektu veŹbanja, odnosno njegovoj ulozi pri oĉuvanju zdravlja i prevenciji bolesti, moŹete dodatno da ĉitate u decembarskom broju FOREVER magazina 2012. u ĉlanku **Ildiko Futaki** pod naslovom *Źivot u pokretu*, odnosno u martovskom broju godine 2013. ĉlanak **dr Edit Reves** pod naslovom *Fiziĉka neaktivnost i posledice*, iz kojih moŹete još dosta toga da nauĉite.

Presudni elemenat naĉina Źivota je ishrana. Na koji naĉin da je uskladimo sa šećernom bolešću saznaćete u narednom mesecu!



**Dr. Maria Hoći**  
pedijatar, dijabetolog  
menadžer

#### LITERATURA:

1. Gyürüs Éva dr., Chris Patterson dr., Soltész Gyula dr., Magyar Gyermekdiabetesz Epidemiológiai Munkacsoporth: „Folyamatos emelkedó vagy csúcsok és fennsíkok?“ A gyermekkori 1-es típusú diabetes incidenciája Magyarországon (1989–2009). Orvosi Hetilap, 2011. 152. évfolyam, 42. szám 1690–1695
2. A serdülőkori BMI alakulása, valamint a diabetes és a koszorúér-betegség rizikója közötti kapcsolat. Kivonatot készítette Dr. Taybani Zoltán. 2011. május 30





### **IŠTVANE KAŠA**

**Pre neki dan sam se setila, kako sam pre dvadeset godina upitala Brajana Trejsija na koji način i kako se gradi uspešan biznis? Upitao me je: „Kako? Umiljato i sa elanom!”**

**Njegov drugi odgovor je glasio: „Princip svakodnevnog rada! Svaki dan, svaki dan, svaki dan! U tome je tajna!” Zapamtila sam njegove reči i to mi je mnogo pomoglo u radu. Znači, dozvoli da ti veliki ljudi oblikuju život! Mene je pokrenula knjiga Napoleona Hila: Misli i postani bogat. Koristila sam je poput Svetog pisma. Slične su mu i ostale knjige. Koliko bi samo bilo dobro sresti ga i lično!**



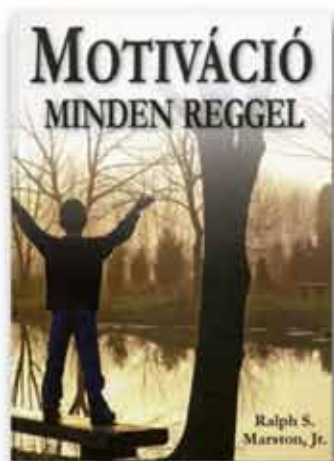
### **NAPOLEON HIL:**

#### **52 KORAKA DO USPEHA**

Ovu knjigu bih kupovala i poklanjala saradnicima. „Ukoliko želiš da postaneš uspešan, treba da imaš čvrst cilj u životu” – tvrdi autor. Plivajući u mestu, ne možeš da budeš uspešan. Knjiga mi je dala za svaku nedelju po neku smernicu. Šta treba da uradim danas, a šta ostalim danima u nedelji. Jedna od poruka joj je: žar motivacije treba stalno da se drži u životu, a tvoj pristup neka je uvek pozitivan. Savladaj strahove kako bi imao cilj! Snaga vere: privlačiš k sebi one koji razmišljaju kao ti.

### **LIN GRABHORN: MOĆ PRIVLAČENJA**

Za naš posao je veoma važno da naučimo na koji način da se oslobodimo loših navika, kako da titramo na višoj frekvenciji, koja nam donosi dobre stvari u životu. Svaki trenutak našeg života određuju emocije, zato pazimo na njih! Promenom titranja naših misli i osećaja postajemo realizatori sopstvene sreće. Bićemo sposobni da u nama samima izgradimo stanje, koje će kontinuirano da privlači pozitivnu energiju u naš život. Pored toga, veoma je važna ljubav. Leći istovremeno dva čoveka: i onog koji je daje i onog koji je prima.



### **RALF S. MARSTON JR.:**

#### **MOTIVACIJA SVAKOG JUTRA**

Budi zahvalan! Neka ti je prva misao zahvalnost, jer na taj način bilo šta da radiš, nakon izvesnog vremena zahvalnost će da upravlja tvojim delima, a znaj da možeš da postigneš velike stvari. Umesto da tražiš loše, nastoj u svemu da vidiš lepo! Koncentriši se na to da uvek imaš razlog za zahvalnost. Imam običaj da kad se suoče sa nečim neočekivanim, kažem svojoj deci: „Setite se i nabrojte svoje blagoslove!” Neka ti postane navika da svakog trenutka budiš u sebi pozitivne misli! Ceni ono što imaš, i kasnije u životu ćeš moći da budeš još zahvalniji za sve što si postigao. Neka ti najvažnije delo u životu bude LJUBAV!

Kutak za čitanje



# SAOPŠTENJA

## CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslanog na [it@flpseeu.hu](mailto: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](http://www.youtube.com/user/AloePod).



## MADARSKA

### Budimeštanska centralna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto: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](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Internet robna kuća

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ili [www.flpshop.hu](http://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](mailto: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](http://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.–čet.: 10–19.45 časova, 10–17.45 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 Teloki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).  
Direktor mađarskih ustanova Forever Resortsa: Katalin Kiralj.

**Putnička agencija Forever:** [www.foreverutazas.hu](http://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

### PLAN EDUKACIJA ZA 2014.

**DANI USPEHA:** 25. januara, 22. marta, 17. maja, Dan zdravlja 18. maja, 19. jula, 13. septembra, 15. novembra, **DVDNEVNI SEMINARI:** 15-16. februara, 14-15. juna, 11-12. oktobra **PODSTICAJNI PROGRAMI:** 27. aprila – 5. maja  
Globalni reli, 20-27. maja tečaj Go dajamond, 24-29. septembra  
Igl menadžer retreat, 3-4. oktobra Holidaj reli

# 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: 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

Svskog meseca poslednja subota je radni dan,

radno vreme subotom: 9:00–14:00

Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić

Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127

imejl: flppodgorica@t-com.me



## SLOVENIJA

**Lubljska kancelarija:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645

naručivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,

tel.: +386-1-563-7501

imejl narudžbe: narocila@forever.si

imejl informacije: info@forever.si

Radno vreme: ponedeljak 12:00–20:00, utorak – petak 9:00–17:00

**Lendavska kancelarija:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271

Radno vreme: ponedeljak – petak 9:00–17:00

imejl: lendva@forever.si

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788

Dan uspeha: 28. septembar, 23. novembar

Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,

Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



## HRVATSKA

**Zagrebačka kancelarija:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16

Tel.: +385 1 3909 770; 3909773 i 3909775 Faks: +385 1 3909 776

ponedeljkom i četvrtkom: 09:00–20:00,

utorakom, srijedom i petkom 09:00–17:00

**Riječka kancelarija:** 51000 Rijeka; Strossmayerova 3a

Tel.: + 385 51372 361;

Radno vreme: ponedeljak 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: ponedeljak 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: Attila Borbáth

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 Ćurovac-Hadžović

imejl: forever.flpbos@gmail.com,

# FOREVER





## ZA ODLUKU JE POTREBNA HRABROST

Članovi bračnog para iz Turkeve su u brak ušli su sa po jednim detetom, a njihovo zajedničko dete, Luca sada ima osam godina. Čila je milicijski potpukovnik u penziji, a Laslo medicinski maser.

Sponzori: Laslo Ferenc i dr Virag Kežmarki

Viša linija: Ibolja Ferenc Laslo, dr Nikolet Doša, dr Ilona Juronič i Geza Varga, dr Terezia Šamu i Andraš Brukner

LASLO HARTVIG I  
ČILA HARTVIG KARPATI  
MENADŽERI

**Kada ste se prvi put sreli sa Foreverovom mogućnošću, da li ste gradnji mreže odmah rekli „da“?**

**Čila:** Te 2011. nisam razmišljala o gradnji mreže. Prvo su se dokazali proizvodi, a tek onda smo sreli ljude kojima smo poverovali da ovde imamo budućnost i tako smo krenuli u biznis.

**Laslo:** Lasla Ferenc sam upoznao 2011. Više puta mi je rekao kako bi se isplatilo da se bavim Foreverom. Uvek sam ga učtivo odbijao, međutim kad je Čili zatrebala pomoć, tada sam osećao: rame uz rame ćemo pronaći rešenje za probleme i zajednički jezik.

**Šta vam se sve izdešavalo u protekle dve godine?**

**Čila:** U početku je bilo u meni i izvesnog skepticizma. Nisam baš razumela zašto se slave ljudi na pojedinim priredbama, ali danas već znam koliko naporan rad stoji iza kvalifikacija. Gledam te ljude sa velikim poštovanjem, imali oni dva boda, 75 bodova ili su osvajači. Prošla sam kroz ogromnu, a nadam se i za druge vidljivu promenu ličnosti. U miliciji sam radila na vodećem položaju, bavila se mnoštvom ljudi, međutim posle 28 godina provedenih tamo, vladajuća hijerarhija je na mene ostavila dubok trag. Ljubav, humanost i nesebičnost koje sam dobila u Foreveru su mi pomogli da zaboravim sve to. Ponosno govorim kako sam odana Forever Living Productsu.

**Šta je potrebno da se neko u tvojim godinama odluči za gradnju mreže?**

**Čila:** Hrabrost. U suštini nisam čovek koji se lako upušta u bilo šta, ali da bi čovek sa 42 godine otpočeo novi život, mislim tu na brak sklopljen sa Lacijem kao i na to što smo sa 42 godine dobili još jedno dete, svakako treba hrabrost. Trebala je hrabrost i da poverujemo da smo sposobni da

idemo do kraja u poslu. U tome su nam mnogo pomogli viši rukovodioci i predavanja koja smo čuli na Holidej reliju. Pošto sa mužem nisam imala zajedničku prošlost, trebali smo to da nadoknadimo! U Foreveru radimo zajedno kako bi sebi i deci obezbedili budućnost. I do sada jesmo, a i ubuduće ćemo da radimo sve zajedno i u međusobnom interesu. Poslednjih šest meseci nisu bili bez napetosti, prepirki, ali bi uvek zaključili: da ima smisla svaka suza i sve neprospavane noći.

#### **Da li osećam dobro, da ti za Čilu značiš sigurnost?**

**Laslo:** Ne znam da li sam u lakšem ili težem položaju. Medicinski maser sam od 1986, i u suštini nisam rečit čovek. Osećam da sam na svom terenu prilikom ličnih razgovora, dok Čila hrabrije govori pred većom publikom, jer je pre stekla rutinu u tome. Nakon toliko godina pomislih, pomogao sam mnogim ljudima koji su mi verovali, i zato treba da budem verodostojan i u Foreveru.

#### **Znači saradnici vam dolaze uglavnom iz Laslove klijentele?**

**Laslo:** Ne isključivo, ali ih ima i odande, jer dokazali su se i kod njih specijalno preporučeni proizvodi, a dokazali smo se i mi. Čak i članovi porodice, koji su u početku bili skeptici su danas već svi kupci, a moj srednji sin Čabi se kvalifikovao za supervizora.

#### **Koji su vam planovi?**

**Čila:** Tek mesec dana smo menadžeri, i konkretne ciljeve još nismo zapisali, iako već vidimo predstojeće zadatke. Želimo da se širimo i produbimo strukturu: mnoštvo saradnika sa sigurna 4 boda! Laslo Ferenc, naš sponzor nam pokazuje put – sad nam je zacrtao za cilj soaring nivo i igl kvalifikaciju. Vidimo i sledimo njegove korake, jer ovde se radi o kopiranju Forevera. „Kuda vodi put ne znamo, ali treba da kreneš i ideš njime do kraja.“ – mi smo krenuli!



# FOREVER DESIGN

Da li si znao da  
i tvoj auto  
komunicira? Sve  
više automobila  
jedinstvenog izgleda  
promoviše Forever.  
Pridruži se i Ti!



Za tehničku pomoć se obrati našem marketing timu na [literatures@flpseeu.hu](mailto:literatures@flpseeu.hu)

# SUCCESS DAY

BUDAPEST 2013.11.16.

BUDIMPEŠTA 16. NOVEMBRA



POZDRAVNE REČI  
**DR ŠANDOR MILES**  
državni direktor



DOMAĆINI  
**ANDRAŠ BRUKNER**  
I **DR TEREZIA ŠAMU**  
soaring menadžeri



STIGLA JE ZIMA  
**DR EDIT ŠIKLOŠ REVES**  
anesteziolog i traumatolog,  
soaring menadžer

MUZIČKA TAČKA:  
**KUD „MAČO”**  
(MATYÓ)



VOLIM SVOJE KUPCE  
**DR LASLO JAKAB**  
menadžer



LONDON ZOVE  
**ELEONORA BARANJI I JOSIP BARANJI**  
menadžeri



RADI ZA GLOBALNI RELI!  
**DR KATALIN ŠEREŠ PIRKHOFER**  
I **DR ENDRE ŠEREŠ**  
safir menadžeri



OVDE TI JE MESTO  
**JOŽEF SABO**  
safir menadžer

KVALIFIKACIJA ASISTENT  
MENADŽERA, ČLANOVA KLUBA  
OSVAJAČA, MENADŽERA,  
PREDAJA REGISTRACIJSKIH  
TABLICA, KVALIFIKACIJA VIŠIH  
MENADŽERA

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 Poša, Sándor Rokas

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

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

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)



EAGLE  
MANAGER  
RETREAT  
LAKE TAHOE  
2014



FOREVER