

X godina 11. broj novembar 2006.

FOREVER

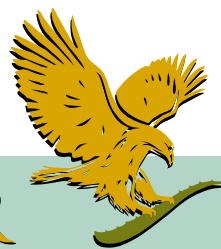


HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA





FOREVER



Koreni

U proteklih nekoliko meseci sam bio u prilici, da sa porodicom provedem više vremena nego što je to uobičajeno. To vreme sam iskoristio i za moj omiljeni hobi: jutarnji džoging, koji me izuzetno osvežava. Svako jutro sam rano ustajao i polazio na uobičajeni krug trčanja. Za to vreme sam uvek razmišljao o mnogim stvarima. Tako sam mnogo mislio i na trostruke dijamant menadžere Marka i Milagru Dabonon. Oni su već niz godina članovi naše Forever porodice i meni je bio izuzetan doživljaj pratiti kako nastaje drugi trostruki dijamant u životu Forevera. Čestitam!

Za vreme trčanja uvek uživam u prirodi: proveram da li svako drvo i žbun imaju dovoljno vode i imaju li dovoljno slobodnog prostora. U našoj bašti raste veoma mnogo vrsta drveća i svaka vrsta zahteva drugačiju negu. Neke vrste nedeljama ne moramo zalivati, I bez obzira na to ipak se lepo razvijaju, dok drugim vrstama moramo posvetiti posebnu pažnju, pa ih zalivamo i negujemo svakog dana. Imamo drveće koje je ogromno i njegova džinovska krošnja nam već godinama obezbeđuje zaštitnu hladovinu. Stablo tog drveća je masivno kao stena i debelo više metara. Prisustvovalo je brojnim značajnim događajima naše porodice, postojano, bez obzira na meteorološke uslove i neprilike.

Imamo i drveće koje je još mlado i vitko, koje se lako savija, sporije raste i koje je podložnije vremenskim nedaćama. To drveće moramo poduprti, kako mu vetar ne bi slomio slabo stablo. Štaviše, u Arizoni za vreme vrelog leta, stabla mladih voćaka bojimo u belo, da bi ih tako zaštitili od žege (možda ćemo jednom isprobati i Aloe Sunscreen...).

Veoma je vidan rast naših stabala, ali je njihova tajna nevidljiva! Ne možemo videti tajnu njihove snage i nepokolebljivosti. Za vreme svih ovih godina su strpljivo razvili ceo sistem korenja i to je postalo zalag veličine

naših džinova. Korenje našeg mladog drveća treba i dalje razvijati, jer još nije dovoljno rašireno i snažno, ali će vremenom stablu obezbediti sigurnu potporu i snagu. Nije lako izgraditi dovoljno prošireno i snažan korenski sistem, jer zahteva strpljenje, upornost i privrženost. Korenje treba da se probije kroz razne vrste tla, prepreke i teškoće. Tajna džinovskog drveća nije ništa drugo, već njegova sposobnost da uvek nanovo pušta novo korenje, a već postojeće još više jača.

Otkrio sam još nešto veoma interesantno, dok sam posmatrao drveće. Shvatio sam da neću moći proceniti snagu korena drveta, sve dok ne dođe do jake oluje. Za vreme mirnog i lepog vremena i slabija stabla stoje čvrsto kao sva ostala snažna stabla oko njih, ali njihova prava priroda dolazi do izražaja tek kada se suoče sa velikim izazovima.

Mnogo sam video i naučio. Najveća pouka je bila da svaki čovek zaslužuje posebnu pažnju i svako traži individualnu podršku. Treba da se pripremimo, da bi posedovali dovoljnu energije za svakog poslovnog partnera. Neprekidno treba da negujemo i jačamo svoje korenje, uvek treba da prisustvujemo FLP priredbama, koristimo proizvode i učimo što više o njima. Stalno učenje o firmi, o proizvodima i sve više informacija o preduzimaštvu će nas dovesti još bliže cilju. Ako svoje preduzimaštvo gradimo neprikosnoveno i privrženo, ono će nam zahvaliti ogromnim razvojem. Kada naiđu oluje i kada se suočimo sa odbijanjem, nesigurnošću ili konkurencijom, mi ćemo stajati čvrsto i snažno, kao što to radi i najsnažnije drvo u našoj bašti, jer ćemo tako svojom lojalnošću, stabilnošću, zaštitnom snagom i potporom pružiti primer drugima.


REX MAUGHAN

Rođendan



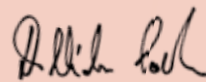
Svi se rađamo i stižemo na Zemlju sa jednim određenim ciljem i svako ima zadatak u ovom ogromnom, naizgled haotičnom svetu. Čovek se od rođenja neprekidno razvija i uči. Kreće u pravcu gde će moći pomoći sebi i svojoj okolini. Rađaju se ljudi, koji svojom delatnošću postaju značajni u životu mnogim desetinama, stotinama, milionima ljudi. Pružaju priliku mnogim milionima ljudi da rade, postanu zdraviji i da žive lepši, srećniji i slobodniji život. Jedan takav čovek je stvorio sistem kojim se priključuje sve više ljudi širom sveta, jer se ovaj sistem bazira na osnovnoj ljudskoj karakteristici: poverenju. Poverenje ne dozvoljava dvoličnost, laž, prevaru, ali u slučaju da se to ipak desi, makar jednom i u najmanjoj meri, to bi poljuljalo poverenje više miliona ljudi.

On je primer za više miliona ljudi, jer je svojom delatnošću već više učinio čovečanstvu od mnogih koji za sebe smatraju da nam „pružaju najviše“. Jeste da za svoju delatnost još nije dobio Nobelovu nagradu, ali više

desetina miliona ljudi zrači tolikom ljubavlju, kao ideja Nobelove nagrade, koja vredi više od stvarne nagrade.

On je izuzetan stručni rukovodilac i organizator života više miliona ljudi, energičan otac, deda i vođa. On je rođen da vodi ljude, da ih usmerava i pruža mogućnost da žive čudesnim, slobodnim životom, punim ljubavi, kojom će obogatiti svoj život. Kako on sam kaže: „Snaga Forevera je snaga ljubavi.“

Ponosni smo, jer Te poznajemo. Ponosni smo, jer nas smatraš prijateljima i braćom. Srećni smo svaki put kada Te sretnemo. Rex Maughane, predsedniče i generalni direktore Forever Living Productsa, neka Ti Bog podari dug život!



DR ŠANDOR MILES

direktor zemlje
FLP Mađarske d.d.o.

Više stotina oduševljenih saradnika je krenulo iz Budimpešte i Beograda, da bi učestvovali na jednoj izuzetnoj priredbi, koju smo 29. septembra 2006. godine prvi put organizovali u istoriji Forevera, u čudesnom ambijentu primorskog grada Hrvatske, Poreču. Dobro raspoloženi putnici, u koloni autobusa su stigli do granice sa Hrvatskom i posle kratke pasoške kontrole su nastavili put divnim predelima. Bilo je divno vreme, pa je nekolicina putnika skupila hrabrost i okupala se u hladnim talasima najlepšeg mora Evrope. Naše saradnike željne obučavanja su čekali prelepi pogled, mirna okolina i fantastičan hotel sa ol-inkluziv uslugom.



Slike sa jedne izu

Na dan dolaska u Poreč, bilo je onih saradnika koji su se upoznavali sa okolinom i morem, dok su drugi iskoristili preostali deo dana, da se odmore od dugog puta. Naši distributeri koji su se kvalifikovali za reli, su tokom večeri prisustvovali posebnoj večeri, posle koje su se zabavili u ugodnom Natonal disku. Svi su se već tada uzbuđeno pripremali za sledeći dan i razgovarali međusobno o priredbi koja ih očekuje.

Posle obilnog doručka, svi su otišli do centra za obučavanje, gde ih je čekala prelepa pozornica i ugodno gledalište. Senzacionalni reli je počeo pod rukovodstvom voditelja programa **dr Alberta Kerestenjija i Jadranke Kraljić Pavletić**. Ova priredba je od istorijskog značaja za Forever, jer je prvi put organizovana u njegovoj istoriji i **Rex Maughan i Gregg Maughan** su nam pružili čast, da baš mi budemo prvi domaćini ovakvoj priredbi. U uvodnom govoru se direktor zemlje **dr Šandor Miles** zahvalio Rexu i Greggu

na fantastičnoj mogućnosti i pozvao je na pozornicu one distributere koji su ispunili uslove učešća na reliju i predao im priznanja. Svima čestitamo i jako smo ponosni na njih.

Bogatim i fascinantnim programom je prisutne zabavio ansambl **Putokazi**, koji su Hrvatsku predstavljali na Pesmi evrovizije.

Dr Edit Reves Šiklošne, naš saradnik soaring menadžer, član Prezidents kluba, je svojim veoma zanimljivim



zetne priredbe

predavanjem o FLP proizvodima, pružila informacije koje su nezaobilazne u našem svakodnevnom radu. Pored bogatog znanja o proizvodima, ona je zračila šarmom i ljubavlju i zahvalna publika ju je zbog toga nagradila burnim aplauzom.

Dr Terezija Šamu, naš saradnik soaring menadžer, član Prezidents kluba, je u svom predavanju obratila pažnju publike, na bitne činjenice koje se moraju naglasiti tokom predavanja, informacije i tehnike, kojima će novim

kupcima i distributerima najefikasnije pružiti te informacije. Zahvalni smo dr Tereziji, na izuzetno preciznom i veoma dobro pripremljenom predavanju. Veoma nas raduje da tako iskusni lekari, svojim ogromnim znanjem pomažu naš rad u izgradnji mreže.

Tamaš Biro, naš saradnik senior menadžer, je sa oduševljenjem i entuzijazmom, na koje smo od njega već navikli, prikazao novim supervizorima mogućnosti koje ih čekaju. Prikazao je dostignuća svog

života, do kojih svako može doći, ako se bavi odgovarajućom delatnošću i dobro radi.

Goran i Irena Dragojević, naši saradnici safir menadžeri, članovi Prezidents kluba iz Srbije, su veoma srčano i iskreno govorili o važnosti nivoa supervizora, o onoj stepenici sa koje nema povratka. Put vodi pravo prema nivou menadžera, ali u korist toga, svako mora doneti važnu odluku i učiniti bitan korak u životu, a to je svakome od prisutnih u Poreču bilo jasno.



Agneš Križo, naš saradnik safir menadžer, član Prezidents kluba, je govorila o onim važnim karakteristikama koje ispunjavaju njenu delatnost, a to su upornost, privrženost i poverenje. To su najvažnije crte saradnika Forevera, jer ih oni nose napred na putu prema ostvarivanju njihovih ciljeva, na kojem će njihova upornost pre ili kasnije uroditi plodom, a to je nivo menadžera.

Jožef Sabo, naš saradnik safir menadžer, član Senior prezidents kluba, kao poslednji predavač prepodnevno obučavanja nas je svakom rečenicom svog predavanja uverio o svojoj iskrenosti privrženosti Foreveru i Rexu. Prisutni su ga pratili sa

velikom pažnjom i rado su učestvovali u interesantnim zadacima koje im je davao, pošto su svi osetili značaj njegovog prisustva, jer im njegovo primerno ponašanje i karijera mogu poslužiti kao putokaz na putu uspeha.

Čestitamo našim predavačima na izuzetno dobrim predavanjima! Ručali smo posle fantastičnog prvog dela obučavanja, ali smo jedva čekali da učenje ponovo bude u centru zbivanja.

Robert Varga, naš saradnik safir menadžer se tokom predavanja osvrnuo na one dane kada je on dostigao nivo supervizora i kada je bio siguran da ne sme stati. U sebi je osećao unutrašnju

snagu i potrebu koja ga je primoravala da rad nastavi sa istim poletom. Taj polet je predao i stotonama prisutnih saradnika, koji će barjak Forevera poneti još snažnije u svojim regijama.

Andraš Kovač i Aranka Vagaši, naši saradnici dijamant-safir menadžeri, članovi Senior prezidents kluba su u svom predavanju istakli rezultate koji su potrebni da bi naši saradnici postali menadžeri. Ti rezultati se mogu postići samo na dobrim osnovama, obučavanjem i učenjem. Saradnicima su pružili mnogobrojne korisne savete i pomoć. Posebno se zahvaljujemo Andrašu na dirljivim emocionalnim mislima.



Dr Adolf Koša L., naš saradnik safir menadžer, je distributerima u svom veoma dinamičnom predavanju predstavio jednu veoma stvarnu alternativu: jednostavno, menadžerski nivo se mora uraditi. Ne može se raduckati na njemu i mreža se ne može graditi polako. Po Adolfovom mišljenju, samo dinamično brzom i uspešnom izgradnjom mreže i mnogim nastupima na pozornici, možemo u dobrom raspoloženju, brzim koracima napredovati prema postavljenim ciljevima. Nije problem ako u međuvremenu napravimo greške, jer možemo učiti iz njih. Možemo služiti za primer, samo ako pazimo da ne ponovimo iste greške dva puta.

Raspoloženje je došlo do usijanja kada je **Mikloš Berkič**, naš saradnik dijamant-safir menadžer, član Rojal prezidents kluba, stupio na pozornicu. On je svojim veoma konciznim predavanjem očarao sve prisutne. Mikloš je, njemu svojstvenim opuštenim stilom, ukazao supervizorima na one korake koji ih čekaju. Učio ih je upornom radu, privrženosti, važnosti stabilne mreže i pozitivnog razmišljanja. Zahvalni smo Miklošu na veoma preciznom predavanju.

Veronika Lomjanski, naš saradnik dijamant menadžer, član Senior prezidents kluba je saradnicima

govorila o onim osnovnim, nezaobilaznim koracima koji se moraju uraditi da bi postali uspešni. Posle tih obaveznih koraka, možemo biti sigurni da ćemo biti uspešni. Veronikin metod rada već mnogi poznaju i poštuju njenu izuzetnu upornost, koju je pokazala u FLP karijeri, koja svima služi za primer. Ako supervizori primene njen metod rada, onda će naša regija imati još mnogo dijamant menadžera. Zahvalni smo Veroniki jer je sa nama, u Poreču, podelila svoje bogato iskustvo i znanje.

Na pozornicu je stupila naš gost-predavač, **Katrin Bajri**, dvostruki-dijamant menadžer. Ona je veoma detaljno, za nju karakterističnom

preciznošću, prikazala svoju delatnost na izgradnji mreže. Govoreći na pozornici Holidej relija, predala je prisutnim saradnicima svoja iskustva i znanje o metodi kojom je izgradila mnogobrojne menadžerske mreže. Posebno smo joj zahvalni, jer se odazvala našem pozivu i sada već polako postaje počasni član Forever Mađarske. Ne može odoleti našoj molbi da bude predavač na našim priredbama, jer oseća da naši saradnici vole da uče od nje, smatraju je svojim primerom i mnogi žele da postanu uspešni kao ona. Dugujemo zahvalnost **Katrin Bajri**, jer je od svog dragocenog vremena odvojila značajan deo, za obučavanje naših saradnika na Holidej reliju.

Na kraju Hilidej relija se **dr Šandor Miles**, direktor zemlje zahvalio saradnicima FLP Mađarske i Hrvatske, na izuzetno dobroj organizaciji relija. Posebno se zahvalio **mr dipl. inž. Laslu Molnaru**, regionalnom direktoru FLP Hrvatske. Pozvao je na pozornicu sve predavače, koje su svi prisutni pozdravili veoma dugim i gromoglasnim aplauzom. Videćemo se dogodne na istom mestu, sa novim supervizorima (tada već sa Vašim supervizorima!).

Posle službenog programa Holidej relija, saradnici koji su se kvalifikovali na reli su prisustvovali veoma lepoj i veseloj završnoj večeri. Čudesna priredba se završila banketom, koji se odužio do duboko u noć. Čestitamo svim učesnicima, a posebno se zahvaljujemo predavačima, rukovodiocima Forevera, koji su svojim znanjem dostojno predstavili najbolje mrežne marketing saradnike istočne i srednje Evrope.









Poštovani saradnici!

Mada već uveliko teče period kvalifikacije za Evropski reli, mi Vas već sada obaveštavamo o pojedinostima vezanim za tu manifestaciju.

Mesto održavanja relija je *hotel Arena*, koji se nalazi u južnom delu Stokholma, blizu metro stanice Globen.

Vreme održavanja Evropskog relija je od *petka 13. do subote 14. aprila 2007. godine*. Početak priredbe je 13:30 u petak, a 11:00 u subotu.

Reli ćemo održati u potpuno obnovljenoj formi. Za razliku od prethodnih Evropskih relija, u Stokholmu će reli trajati tokom oba dana. Za to vreme će se održavati i kvalifikacije za Profit šering i program neće biti podeljen na dva dana, kao do sada, kada je reli bio prvog, a Profit šering drugog dana.

U subotu uveče ćemo prirediti banket u čast onih saradnika, koji su se kvalifikovali na reli i Profit šering. Na ovoj priredbi mogu učestvovati samo oni saradnici koji su se kvalifikovali.

Ulaznice osiguravaju prisustvo na celoj priredbi. One saradnike, koji su se kvalifikovali na World reli, Profit šering program i Evropski reli, ćemo proslaviti na jednom mestu u isto vreme. Naravno, ulaznice osiguravaju učešće na priredbama i prvog i drugog dana.

Onim saradnicima koji se nisu kvalifikovali, od novembra obezbeđujemo ulaznice, do kojih mogu doći za 15 evra + porez. Dvostruki doživljaj po staroj ceni!

U novembru ćemo Vas obavestiti o smeštaju, o konkretnim hotelima gde će odsesti saradnici koji su se kvalifikovali iz raznih zemalja. Naravno, postoji mogućnost obezbeđivanja smeštaja i onima koji se nisu kvalifikovali – u skladu sa njihovim zahtevima, mogućnostima, uzimajući u obzir raspored koji pripada zemlji iz koje dolaze. (Jacqueline Commins: jacqueline@creativerealisation.com, ili +44 1352 744281)

Sa međunarodnog aerodroma u Stokholmu, do unutrašnjosti grada, brzi voz Arlanda Express, stiže za 20 minuta. Vozne karte koštaju 200 SEK (21 evro), a povratne karte su 380 SEK (40 evra).

Na sledećim veb stranama možete naći usluge onih avionskih kompanija koje obezbeđuju prevoz do Stokholma, po povoljnim uslovima: www.sas.se i www.klm.com

Oni će i pomoću plakata i prezentacije Power pointa, našim saradnicima prikazati svoje mogućnosti.

Raspored na osnovu zemalja je još samo nacrt, nije definitivan plan. O mogućim izmenama ćemo Vas blagovremeno obavestiti, po završetku perioda kvalifikacije.

Hotel Clarion		Hotel Sheraton	Hotel Raisson SAS Royal Viking	Hotel Nordic Light
Zemlje Baltika	Izrael	Velika Britanija	Mađarska	Skandinavija
Zemlje Beneluksa	Italija	Island	Srbija	Švajcarska
Bugarska	Poljska	Irska	Crna Gora	
Češka Republika	Portugalija	Nemačka	Kosovo	
Slovačka	Španija	Rumunija	Bosna i Hercegovina	
Francuska	Ukrajina		Turska	
Grčka				

FOREVER 

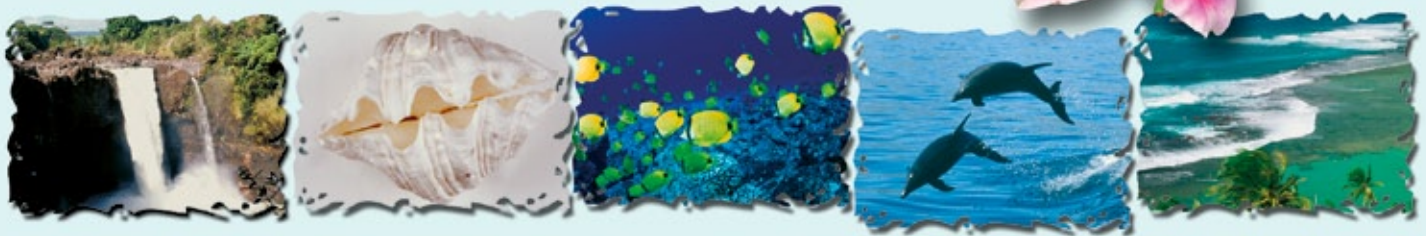
Silver

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)!





ŽOLT ROŽAHEĐI I MARIKA ŽOLT ROŽAHEĐINE

soaring menadžeri
voditelji programa
članovi Prezidents kluba

**Prvu jesenju Forever
priredbu, Dan uspeha,
smo održali u Pap
Laslo sportskoj areni u
Budimpešti, u prisustvu
više hiljada saradnika.
Zahvalili smo se svima koji
su došli uprkos vanrednim
spoljašnjim faktorima,
da bi svojim aplauzima
nagradili novokvalifikovane
saradnike, bili glavni junaci
na pozornici ili da bi učili.**

Zbog uspeha vr

Voditelji programa **Žolt Rožahedi i Marika Žolt Rožahedine**, naši saradnici soaring menadžeri, su nam omogućili da prisustvujemo jednom izuzetnom danu, jer smo prisustvovali kvalifikacijama koje su ostvarene u toku više meseci. **Dr Šandor Miles** se u svom pozdravnom govoru osvrnuo na neverovatan razvoj, koji je svojom izuzetnom merom iznenadio sve prisutne. U poslednjem mesecu leta, avgustu, smo se popravili za 20% u poređenju sa istim periodom u protekloj godini. Ova izuzetna dinamičnost pospešuje rad distributera i to su uspesi zbog kojih vredi raditi svakodnevno. Zahvalni smo svakom saradniku, distributeru, kupcu i naravno rukovodiocima mreža.

Porodica Rožahedi je u Sjedinjenim Državama dobila reputaciju najboljih sponzora u oblasti Njujorka i Floride. Odlikovanje je stiglo u prave ruke. Čestitamo na postignutom uspehu.

Slušali smo nostalgичni program **Šedouz hangeri benda**, za vreme kojeg su mnogi zaplesali ispred pozornice. Zahvalni smo im na divnoj predstavi.

U toku predavanja **dr Edite Volmuta** lekara istraživača i **dr Đule Virta** ekonomiste, kandidata Mađarske akademije nauka, naših saradnika menadžera, smo imali priliku da saznamo koja su bila ona prva iskustva sa proizvodima, zahvaljujući kojima su doneli odluku da krenu putem

distributera. Dr Virt nam je svojim predavanjem sa aspekta ekonomiste, pojasnio da naš predsednik-generalni direktor **Rex Maughan**, nije samo sanjao san o marketing sistemu i o filozofiji za koju su drugi dobili Nobelovu nagradu, već je on dan danas razvija i prenosi dalje.

Zahvalni smo na izuzetno interesantnom i vrednom predavanju, koje je naše znanje obogatilo novim elementima i koje je među prisutnima popularisalo jedan novi pogled.

Dr Ana Šmic, naš saradnik senior menadžer je preuzela vođenje dela programa koje govori o iskustvima sa proizvodima, koje je jedno od najvrednijih i najinteresantnijih delova Forever dana. Upoznali smo se sa nekoliko veoma interesantnih slučajeva, koji su izmenili živote ljudi. Na pozornici smo pozdravili više od sto lekara, koji su predstavljali više od hiljadu zdravstvenih radnika. Hvala im na odanosti i upornosti.

Zatim je na pozornici sledilo proglašavanje kvalifikacija za jul i avgust, na kojima su saradnici preuzeli zaslužena odličja od direktora zemlje. Čestitamo novokvalifikovanim saradnicima i u buduće ih čekamo na još višim nivoima kvalifikacija.

Ferenc Sabo i Ferencne Sabo, naši saradnici senior menadžeri su nam govorili o njihovom životnom putu, koji ih je doveo do Forevera. Upoznali smo se sa onim novinama koje Forever

edi raditi svaki dan!

unos u život porodica, a koje se baziraju na naučnim osnovama. Oni su uporedili svoju prošlost, sadašnjost i budućnost. Hvala im na izvanrednom predavanju.

Tinde Iboja Časar, naš saradnik senior menadžer je u svom predavanju govorila o jedinstvu Forever tima, o lepoti izgradnje mreže i snazi tima koja pobeđuje sve prepreke. Sa njoj tako svojstvenom ljupkošću, iskrenošću i ljubavlju se zahvalila svima koji su pomogli da dostigne nivo senior menadžera. Želimo joj mnogo uspeha u ostvarenju sledećih stepenica kvalifikacija.

U toku predavanja **Lajoša (Luia) Turija** smo čuli popularne melodije koje je publika nagradila gromoglasnim aplauzom. Naš izuzetno talentovani saradnik je na pozornici preuzeo odličje menadžera. Čestitamo Lui i želimo da se što pre ponovo vidimo na pozornici Forevera, koja znači bolji svet za sve nas.

Na pozornici Forevera su sledile kvalifikacije: prvo smo pozdravili članove Kluba osvajača, zatim su odličje soaring menadžera preuzeli **Šandor Tot i Edina Vanja**. Posle njih su sledili novi menadžeri, koji su na pozornicu, gde su primili odličja, stigli sa ogromnim buketima cveća, koje su dobili od saradnika, poznanika i rodbine. Menadžeri su se sa nekoliko reči zahvalili svojim sponzorima i mreži na pomoći u ostvarivanju kvalifikacija.

Čestitamo i želimo im mnogo uspeha u daljem radu, jer je to važan deo njihovog razvoja i važna tačka oslonca Forevera.

Sledili su najnoviji pobednici podsticajnog programa za kupovinu automobila. **Novi senior menadžeri za jul su Tinde Iboja Časar, kao i dr Erika Tanač Tombacne i dr Atila Tombac. Nov senior menadžer u avgustu je dr Maria Debredi**. Oni su se posle dodele odličja, sa nekoliko reči zahvalili svojim timovima na izuzetnom radu i trudu koji su uložili za ostvarenje ove važne stanice. Obećali su da ćemo se ponovo sresti na pozornici, jer obećavaju da neće posustati, pošto će sačuvati i preneti ovaj polet do sledećeg nivoa kvalifikacija.

Agneš Križo, naš saradnik safir menadžer, je smatrala svojom rođendanskom nagradom, mogućnost da održi predavanje na priredbi Forevera. Agi je na pozornici Sportske arene u Budimpešti, ponovo dala potvrdu svoje izuzetne privrženosti. Ohrabivala je sve da donesu odluku, jer je došlo vreme da počnu svoju delatnost u Foreveru, koje karakteriše poverenje i poštenje. Hvala Agiki na veoma uspešnom predavanju.

Tokom predavanja **dr Adolfa Koše L.** našeg saradnika novog safir menadžera, smo saznali nekoliko važnih činilaca koji su potrebni na putu prema uspehu. Rekao je da se mreža može graditi samo poletno. Adolf-tim istim poletom gradi svoju mrežu, jer ga čine ljudi željni uspeha, a mogu postati uspešni samo ako taj posao odmah

počnu i ako ga rade bez prestanka. Zašto? Svako će raditi u svoju korist, za potpunu materijalnu nezavisnost i slobodu života. Publika je njegovo fascinantno predavanje nagradila gromoglasnim aplauzom. Čestitamo ti Adolfe, kao i tvom ogromnom timu.

Poslednji gost-predavač naše priredbe je stigao iz Danske. Iz predavanja **Kim Madsena**, dijamant menadžera, smo saznali da je nekada bio mornar i tada je okusio slobodu života, ali je punu nezavisnost stekao u Foreveru. 2007. godine će World reli, Evropski reli i Profit šering organizovati Skandinavija. To će u istoriji Forevera biti izuzetan događaj. Retko nam se pruža mogućnost da putujemo do Stokholma i zbog toga je Kim hrabrio prisutne da urade sve, kako bi zajedno slavili na pozornici Forevera. Njegovo ivanredno povlačenje paralela i slike su predavanje učinili fascinantnim, a njegove rezultate ostvarljivijim.

Hvala na predavanju i na tome što je sa nama podelio svoja iskustva. Želimo mnogo uspeha u organizaciji relija u Skandinaviji.

Priredbu je završilo proglašavanje kvalifikacija novih **asistent supervizora**, koji su u nepreglednim redovima stizali na pozornicu Forevera. Hvala Vam na istrajnosti i lojalnosti, iz kojih ste svi dobili najviše ocene. Želimo Vam mnogo uspeha u ostvarivanju novih nivoa kvalifikacija.

Videćemo se na sledećem Forever danu!











**IRENA DRAGOJEVIĆ I
GORAN DRAGOJEVIĆ**

safir menadžeri
voditelji programa
članovi Prezidents kluba

Sezona godišnjih odmora je za nama, a pred nama su novi izazovi u okviru kompanije Forever Living Products Srbije. Imali smo zadovoljstvo da na septembarskim Danima uspeha pozdravimo sve saradnike i svima poželimo uspešnu jesen.



„Ako veruješ svi planovi će

Prisutnim gostima su se predstavili **Irena i Goran Dragojević**, safir menadžeri naše kompanije. Vera u proizvode i velika upornost su doprineli da Irena i Goran mnogo sigurnije idu kroz život sa osloncem u vidu FLP-a. Oni su jedni od najuspešnijih distributera Srbije i želimo im puno uspeha u daljem radu.

Sve saradnike je pozdravio teritorijalni direktor FLP Srbije **Branislav Rajić**. Direktor Rajić je preneo pozdrave regionalnog direktora **dr Šandor Milesa** poželevši mnogo uspeha svima na teritoriji Srbije. Imali smo priliku da po prvi put predstavimo javnosti novi korporativni logo kompanije, koji u znaku orla simbolizuje upornost, istrajnost, snagu i lepotu pretočene u uspešnost i efikasnost. Takođe smo čestitali saradnicima koji su osvojili podsticajni program Holidej reli i biće gosti seminara krajem septembra u Poreču.

FLP je bio više nego domaćin senior menadžerima **Mićić Mirjani i Harmoš Vilmošu** na njihovom prvom putu u Ameriku i poseti kompaniji Forever Living Products. Koferi su bili mali da se spakuju sve uspomene i sećanja na desetak nezaboravnih dana na poljima Aloe i proizvodnim pogonima, druženju sa Rexom i njegovim saradnicima i zajedničkom putu sa svojim sponzorima i

Amerikom u pravom svetlu. Želimo svim saradnicima da svake godine sve veći broj njih budu gosti matične kancelarije i uvere se u jednostavnost i efikasnost načina rada FLP-a.

Mnogo je hrabrosti potrebno da se pred punim auditorijumom priča o problemu koji je narušio zdravlje. Iskustva lekara i korisnika preparata FLP-a pokazuju da se na efikasan način mogu tretirati različiti poremećaji zdravstvenog stanja svakoga od nas. Zahvaljujemo se **dr Marini Mitić** na odličnom vođenju ovog dela seminara za koji se smatra da je jedan od najvažnijih.

Vraćanje vitalnih funkcija na optimalni nivo njihovog rada, sinergija u organizmu i energetska dopuna unutrašnjih organa su preduslov normalnog funkcionisanja svakog organizma. U ljudskom telu stalne su samo promene. Efekti FLP-ovih preparata iz aspekta alternativne medicine su odlični i otvaraju jednu novu dimenziju tretiranja različitih poremećaja osnovnih zdravstvenih funkcija. Dugujemo zahvalnost predavaču ove teme **dr Dušanki Tumbas** na nesvakidašnjem osvrtu na mogućnost poboljšanja zdravlja sa ovog aspekta.

Na sceni smo čestitali našim novim **supervizorima, asistent menadžerima i menadžerima** koji

u sebe, ti se ostvariti!”

su naporno tokom leta gradili svoju FLP karijeru. Svim kvalifikovanim saradnicima smo poželeti mnogo uspeha u daljem radu i puno novih kvalifikacija.

Posle dugo vremena imali smo čast i zadovoljstvo da promovišemo nove **soaring menadžere, Kuzmanović Vesnu i Sinišu**. Njihova vizija poslovanja u okviru FLP-a ih je dovela na čelo jedne fantastične grupe saradnika sa jasnim ciljevima i dobro trasiranom stazom ka uspehu. Zahvalnost Vesne i Siniše direktnim saradnicima, paralelnim strukturama i menadžmentu kompanije je bila više nego iskrena. Novim soaring menadžerima želimo mnogo uspeha i novih kvalifikacija. Sigurni smo da će ih biti, jer su Vesna i Siniša veći dobitnici.

Muzički poklon u vidu nastupa sve popularnijeg zabavljača **Ace Pejovića** je bio samo mali deo kojim smo pokušali da se odužimo novim soaring menadžerima, a ujedno i nagradimo sve prisutne jednim mini koncertom.

Zašto FLP? Živeli smo život u lažnoj slici i bežali od istine o kvalitetu života. Priča o prosečnosti čoveka je bila naša priča. Marketinški plan FLP-a razbija monotoniju života, primorava nas na konstantan rad sa novim ljudima, jer sa svima

krećemo od samog početka, odnosno od članske kartice. Iz tih razloga preporučujemo FLP kao jedan od najefikasnijih načina za promenu životnog stila, poručuje senior menadžer **Daniela Barnak**.

Mrežni marketing nudi mogućnost samozaposlenja bez početnog ulaganja i u potpunosti zamenjuje klasično preduzetništvo za koje je neophodan početni kapital. Naša unutrašnja priroda nas tera da radimo ono što najbolje znamo, a to je da prenesemo pozitivno iskustvo, bilo da su u pitanju preparati, bilo da je u pitanju sistem distribucije. Doktor **Predrag Lazarević** preporučuje mrežni marketing kao legalan način zarade novca putem sistema koji već skoro tri decenije beleži konstantan rast na svetskoj pozornici.

Predstavili su nam se najuspešniji distributeri koji su u odnosu na prethodni period značajno povećali obim svog poslovanja i kvalifikovali se u **Klub osvajača**. Svim kvalifikovanim saradnicima čestitamo i nadamo se da će u ovoj kategoriji biti novih saradnika svakog meseca.

„Neverovatno je ali istinito, da ukoliko veruješ u sebe sve je dostižno“ poručuje najuspešniji saradnik Srbije i jedan od najuspešnijih saradnika Evrope **Veronika Lomjanski**. Kvalitet proizvoda uliva poverenje

prilikom njihove preporuke i postavlja nam ogroman zadatak: pomoći svima onima koji hoće da im se pomogne. Tajna uspeha je u pozitivnom stavu, a mi moramo reći NE onima koji nas vuku unazad. NAPRED, JER SMO MI NAJBOLJI NA SVETU!

Uz najavu narednog seminara Dani uspeha u Beogradu, 25. novembra, poželeti smo sreću i uspeh novim **asistent supervizorima**.

BRANISLAV RAJIĆ
direktor FLP Srbije





DANI USPEHA
16.9.2006.



DANI USPEHA
16.9.2006.

FOREVER DANI USPEHA 16.9.2006.



SONYA USLUŽNI I EDUKACIONI CENTAR FOREVER LIVING PRODUCTS MAĐARSKE d.d.o.

1067 Budimpešta, Szondi utca 34. II. sprat, 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

Saradnike koji imaju veleprodajnu kartu

u našem centru očekuje stručno osposobljeno osoblje!

Radno vreme: Szondi u.: sreda–petak 13,00–17,00

Nefelejcs u.: ponedjeljak–utorak–četvrtak 12,00–20,00

Rezervacija i dogovaranje termina se obavlja na broj telefona +36-1-269-5370/151, ili

• za kozmetičke usluge možete se obratiti Magdolni Darvaš na broj telefona 06-1-269-5370/124,

• u slučaju programa masaža, Vaš poziv očekuje Monika Vida na broj telefona +36-20-457-1155.

CENE KOZMETIČKIH TRETMANA

Nega lica:

- Nega lica sa čišćenjem: 4800 HU Ft
- Nega tinejdžera sa čišćenjem: 3500 HU Ft

Manja nega (bez čišćenja):

- Cvet mladosti: 3000 HU Ft
- Borba protiv bora: 2900 HU Ft
- Morska čarolija: 2900 HU Ft
- Depilacija leđa muškaraca: 1500 HU Ft
- Duboka hidratacija: 3000 HU Ft
- Bombastična vitalizacija: 3100 HU Ft

Šminka:

- Dnevna: 2800 HU Ft
- Prigodna: 3500 HU Ft
- Za svadbu: 4000 HU Ft
- Lepljenje veštačkih trepavica:
 - pramenovi 150 HU Ft /pramen
 - red 2000 HU Ft

Bojenje:

- Bojenje obrva: 500 HU Ft
- Bojenje trepavica: 700 HU Ft
- Posvetljavanje nausnica: 500 HU Ft
- Posvetljavanje lica: 1000 HU Ft

Depilacija:

- Čupanje obrva: 500 HU Ft
- Depilacija nausnica: 500 HU Ft
- Depilacija lica: 1000 HU Ft
- Depilacija pazuha: 700 HU Ft
- Depilacija bikini linije: 900 HU Ft
- Potpuna depilacija intimnog dela: 1100 HU Ft
- Potpuna depilacija nogu: 2500 HU Ft
- Depilacija potkolenica: 1700 HU Ft
- Depilacija ruku: 1000 HU Ft
- Depilacija grudnog dela muškaraca: 1200/1500 HU Ft
- Depilacija leđa muškaraca: 1500 HU Ft

Masaža:

- Indijska masaža: 3700 Ft
- Thai masaža: 3800 Ft
- Masaža tabana: 3900 Ft
- Aromaterapijska, relaksirajuća /Švedska masaža: 4100 Ft
- Anticelulitna i masaža za mršavljenje: 4600 Ft



Saradnice novog centra, maserke Ildiko Hrnčjar i Čila Filep, zatim kozmetičarka Ildiko Mesaroš, žele svima uspešno ulepšavanje, odmor i relaksaciju. Kata Ungar do daljnjega očekuje sve željne ulepšavanja i znanja u edukacionom centru utorkom i četvrtkom od 10 sati!

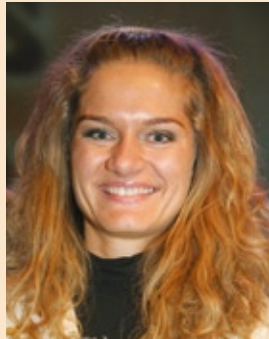
„Sa radošću obavestavamo Cenjene distributere da će se 9. novembra 2006. godine u magacinu u Nefelejcs ulici 9-11. svečano otvoriti novi Sonya uslužni edukacioni centar. Sve zainteresovane s ljubavlju očekujemo.”

Zakazivanje termina kod Silvije Stanjo (06-1) 291-8991/11

Klub graditelja posla



Dezső Imre i Dezsőné Osztermájer Marianna



Dominkó Gabriella



dr Kósa L. Adolf



Hajcsik Tünde i Láng András

april 2005. –
mart 2006.
godine



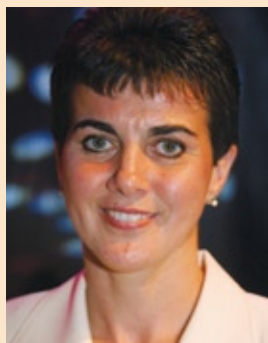
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta



Ráth Gábor



Tordai Endre i Tordainé Szép Irma



dr Debródi Mária



dr Szabó Tamásné i dr Szabó Tamás



Hertelendy Klára



Marić Jahno Nadica i Jahno Aleksa



Perina Péter



Ratković dr Marija i Ratković Cvetko



**Klub
osvajača**



Prvih deset
distributera na
osnovu non –
menadžerskih
bodova

CONQUISTA

Najuspešniji dis

MAĐARSKA



1. Bakos Károly i
Tanka Éva
2. Tanács Ferenc i
Tanács Ferencné
3. Mrakovics Szilárd i
Csordás Emőke
4. Juhász Csaba i
Bezzeg Enikő
5. Botis Gizella i
Botis Marius
6. Gulyás Melinda
7. Senk Hajnalka
8. Balla Mária
9. Papp Imre i
Péterbencze Anikó
10. T. Nagy Sándorné i
T. Nagy Sándor

SRBIJA I CRNA GORA



1. Dulić Tanja
2. Kostić Nada
3. Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
4. Radišić Nadica i
Radišić Jovica
5. Glogovac Dragan
6. Ocokoljić Danijela
7. Jakupak Vladimir i
Jakupak Nevenka
8. Novoseljački Slobodan i
Novoseljački Julka
9. Rac Mihalj i
Rac Erzsebet
10. Svenderman Hajnalka i
Svenderman Stevan

DOR CLUB

tributeri u septembru

HRVATSKA



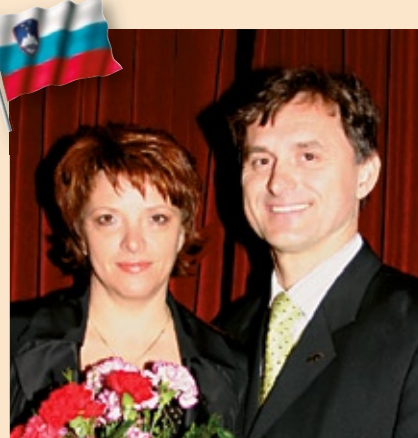
1. Golub Vasilija
2. Stilin Tihomir i Stilin Maja
3. Drašić Dušan i Drašić Marija
4. Calušić Dubravka i Calušić Ante
5. Žutinić Momo i Žutinić Mare
6. Jurović Zlatko i Jurović Sonja
7. Bojović Branko
8. Jezl Vladimir i Jezl Irena
9. Ivančan Slavica i Ivančan Dragutin
10. Golubović Karmela i Golubović Roman

BOSNA I HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija i Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Vraneš Zrinka
4. Šurković Edin i Šurković Amira
5. Njegovanović Vaselije
6. Njegovanović Svetlana
7. Hodžić dr Sead
8. Đorđević Radmila
9. Kurevija Slavko i Kurevija Bibe
10. Elez Vlasta i Elez Spasoje

SLOVENIJA



1. Arbeiter Jožica i dr Arbeiter Miran
2. Bizjak Marija
3. Jazbinšek Kim
4. Brumec Lovro
5. Bole Natalia i Bole Matej
6. Bigec Danica
7. Novak Mihaela
8. Iskra Rinalda i Iskra Lucano
9. Mirt Joze i Mirt Antonija
10. Hladnik Barbka

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

Zajedno na putu uspeha

Postigli su nivo senior menadžera:

Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke



Postigli su nivo menadžera:

Bakos Róbert i Újváry Zsuzsanna Dulić Tanja Hajdu Adrienn Kiss Attiláné i Kiss Attila	Kobza Rita Zita Kostić Nada Külley István Zsolt Nagy Zoltán	Novoseljački Slobodan i Novoseljački Julka Rac Mihalj i Rac Eržebet Szakál Istvänné i Szakál István
--	--	--



Postigli su nivo asistent menadžera:

Ádám Miklós i Ádám Miklósné Csillag Adrienn i Lányi Roland Czuczor Aranka Damjanović Marina Dojčinović Ana i Dojčinović Nebojša dr Czap Lajos dr Horváth Györgyike i Kóta Béla György dr Kása Gergely dr Tárczy Jolán i Zyzych Andriy Eszes Emil i Eszes Emilné Eszes Anita	Fridrik Eszter Kocsi Katalin Kovács Tímea Kurucz Levente i Kurucz Leventéné Kósa János i Kósa Jánosné Kőszegi Péter Lábodí Éva Lukács Levente Molnár Ágnes Pálóczi Ildikó i Varga István Pásztor József i Sugár Orsolya Papp Dániel Botond	Stojiljković Srba Svenderman Hajnalka i Svenderman Stevan Szakacsics Eszter Tarjányi Imre i Tóth-Baranyi Anita Tomić Nataša i Tomić Dejan Turjačanin Snežana Urbán Éva Urbán Katalin Vorgučin Rac Aranka i Vorgučin Boško Zoványi Katalin
--	---	--



Postigli su nivo supervizora:

Avramović Veroslava Bácskai Zsuzsanna Bakonyi Katalin i Bakonyi Károly Balogné Kósa Andrea i Balog Gábor Batári Péter i Batáriné Gődér Natália Benke Adrienn Bondžić Gordana i Bondžić Milan Cvetković Veselin i Cvetković Mirjana Czakó Gabriella Czezon László Dege György Dikić Slavica Đurđević Marina i Nikolić Siniša dr Kaluđerski Sonja i Kaluđerski Siniša dr Balogné Nagy Katalin i dr Balogh Imre dr Ginál Rózsa dr Kozinszky Zoltán dr Bitó Tamás Dudás Imréné Duduković Goran i Duduković Jelena Döbrössy Ágnes Erdős Tamás i Erdősné Solymosi Edit Fekete Márta i Fekete József	Ferencz Zsolt i Szabó Anita Forray Rita Földi Attila Földi Istvänné Fülöp Enikő Gáspár Gyöngyi Galambos Krisztina Gyuris Anita Hadrik Marija i Hadrik Jan Havasi Tamás Horváth Szilvia Hutóczki Melinda Ipacs Eszter Jáger Katalin Janjić Mirjana i Janjić Rade Japundžić Miloš Jovanić Mile i Jovanić Milka Kádár László i Fekete Erika Kanzler Andrea Karda Boróka Kasza Csaba Kecskés Zsolt i Kecskés Zsanett Kigyósi Tibor i Kigyósiné Fazekas Magdolna Kiss Béla i Kissné Király Judit Kissné Dalanics Ildikó i Kiss Ferenc Kostić Momčilo Kostić Veselin Kovács Erika	Kovács Nikolett Kőrösi Zsolt László Károly i László Károlyné Labrnja Svetlana i Labrnja Zoran Laposa Katalin Magda Gábor Magyar Anita Megyaszaí Tamás i Bartha Ildikó Mičić Gordana Mihajlov Snežana i Mihajlov Bogoljub Milovanović Radoslava Molnár Zoltán Tihamér Molnár Zoltánné i Molnár Zoltán Németh Péterné Nacsa Tibor Nagy Mónika Nagy Ildikó Novak Mihaela Nyóger Dezsőné Orgován Jánosné Pálinkás Józsefné Pável Ildikó Péterné Lengyel Katalin i Péter Imre Pavlović Goran i Pavlović Dragana Perjési Andorné i Perjési Andor Popović Biljana i Popović Miodrag Pruzinszky Ivett Radišić Smiljka
---	---	---



Rakočević Jelena i Rakočević Vladimir
Reich Szabolcs
Rimai György i Rimai Györgyné
Schwahofer Krisztina
Scultéty Katalin
Sebes Viktor
Somogyvári Zoltánné
Sudar Slobodan i Sudar Živadinka
Szabó László

Szilágyi Henriett
Szilágyi Bernadett i Csudai Sándor
Társi Józsefné
Tanács Imre i
Tanácsné Kiss-Patik Tünde
Tesla Branko i Tesla Ester
Toppantó Judit
Tornyiné Horváth Andrea i
Tornyai Ferenc

Tóth Eszter
Tóthné Kertész Ilona i Tóth László
Vajdáné Lajkó Mária Csilla i
Vajda Imre
Varga László i Varga Katalin
Veress Ildikó i Novák Tamás
Vujić Nada
Vukelić Marjan
Zsupos Sándorné i Zsupos Sándor

Pobednici podsticajnog programa za kupovinu automobila:



I nivo

Atanasov Divanis
Babály Mihály i Babály Mihályné
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
Fejlesztés Ferenc i
Fejlesztésné Kelemen Piroska
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
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
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 Harmos Vilmos
Milovanović Milanka i
Milovanović Milislav
Milanović Ljiljana
Miškić dr Olivera i Miškić dr Ivan
Molnár Attila
mr Molnár László i
dr Molnár Stantić Branka
Molnár Zoltán
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Nakić Marija i Nakić Dušan
dr Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Németh Sándor i
Némethné Barabás Edit
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavkovic Mária
Perina Péter
Petrović Milena i Petrović Milenko
Radóczy Tibor i
dr Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Révész Tünde i Kovács László
Šaf Ljiljana i Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegená 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 Szöllösi Cecília
Bánhegyi Zsuzsa i
dr Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella i Botis Marius
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
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!

DANI USPEHA (SUCCESS DAYS) U 2007. GODINI

13. januar, 17. februar, 24. mart, 26. maj, 23. jun, 21. jul, 15. septembar,
20. oktobar, 17. novembar, 15. december

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 Generala 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 Tytynxhiu

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, Ucutelj Tasina 13/1.
Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131

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

Kancelarija u Sloveniji:

– 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640.
– Magacin u Lendavi: Kolodvorska 18., 9220 Lendava.
Regionalni direktor: Andrej Kepe

POŠTOVANI SARADNICI

Ovim putem Vas obavještavamo da se Kovács Péter, zbog povrede tačke 14.3.3.3 Međunarodne poslovne politike FLP-a, na osnovu odluke FLP Inc. brišu iz redova distributera FLP-a Mađarske d.d.o.

ODLUKA! Na osnovu odluke FLP International d.d.o. Laslone Galanfi i Laslo Galanfi se pismeno opominju i njihov status i cela mreža se pomeraju na donju liniju, ispod prvobitnih sponzora Rejmond Langa i Nore Galanfi Langne.

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.

Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći, falsifikovanje službenih dokumenata i kao takvo ćemo proslediti nadležnim organima.

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 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 rezponzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novospozorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjuju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa rezponzorisanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.

SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

Obaveštavamo naše cenjene distributere da ćemo sledeći Forever Dan uspeha održati 18. novembra 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

FLP magacin, Budimpešta

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 buduće 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.



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 raspolažu 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.

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 pouzeća 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 25. novembra 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, sreda i petak od 09:00 do 17:00.

Tel: +385 1 3909 770 i faks: +385 1 3909 771. Telefonske narudžbe 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

Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina 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 magacina u Lendavi: Kolodvorska 18, 9220 Lendava.
Telefon: +3862-575-1270. Radno vreme magacina u Lendavi: četvrtkom 9-17 sati.



Kancelarija u Lendavi

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 Eugeniya 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 Čanžek: +386-4182-4163.

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

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

FLP TV

Na Internetu

www.flpseeu.com

FLP TV PROGRAM

od 13. novembra do 10. decembra 2006. godine

- 10.00 Vesti
- 05.05 25 godina FLP-a
- 20.20 Holidej reli – Poreč – 2006. godine
- 15.15 Evropski reli 2006. godine – Kan, Nica
- 20.20 Success Day (Dan uspeha) – dr Adolf Koša L.
- 40.40 Edukacioni film o proizvodu – Forever Pomesteen
- 45.45 Susret menadžera 2006. godine – Sirak
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Iboja Časar
- 05.05 Intervju sa dr Đerđom Bakanekom
- 30.30 FLP – Plan marketinga
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Tibor Radocki
- 05.05 Intervju sa Andreom Geče
- 35.35 Mihael Strachowitz (Mihael Strahovic) – Kako da pokreneš...?
- 30.30 Edukacioni film o proizvodu – Active HA
- 35.35 Od biljke do proizvoda
- 16.50 Priča o šamponu
- 55.55 Emil Tonk – Izgradnja posla
- 20.20 Edukacioni film – Forever Pomesteen
- 25.25 Tibor Virag – Zavis...
- 18.00 Vesti
- 05.05 25 godina FLP-a
- 20.20 Holidej reli – Poreč – 2006. godine
- 15.15 Evropski reli 2006. godine – Kan, Nica
- 20.20 Success Day (Dan uspeha) – dr Adolf Koša L.
- 40.40 Edukacioni film o proizvodu – Forever Pomesteen
- 45.45 Susret menadžera 2006. godine – Sirak
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Iboja Časar
- 05.05 Intervju sa dr Đerđom Bakanekom
- 30.30 FLP – Plan marketinga
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Tibor Radocki
- 05.05 Intervju sa Andreom Geče
- 35.35 Mihael Strachowitz (Mihael Strahovic) – Kako da pokreneš...?
- 30.30 Edukacioni film o proizvodu – Active HA
- 35.35 Od biljke do proizvoda
- 50.50 Priča o šamponu
- 55.55 Emil Tonk – Izgradnja posla
- 20.20 Edukacioni film – Forever Pomesteen
- 25.25 Tibor Virag – Zavis...
- 02.00 Vesti
- 05.05 25 godina FLP-a
- 20.20 Holidej reli – Poreč – 2006. godine
- 15.15 Evropski reli 2006. godine – Kan, Nica
- 20.20 Success Day (Dan uspeha) – dr. Adolf Koša L.
- 40.40 Edukacioni film o proizvodu – Forever Pomesteen
- 45.45 Susret menadžera 2006. godine – Sirak
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Iboja Časar
- 05.05 Intervju sa dr Đerđom Bakanekom
- 30.30 FLP Plan marketinga
- 45.45 Success Day (Dan uspeha) – Tibor Radocki
- 05.05 Intervju sa Andreom Geče
- 35.35 Mihael Strachowitz (Mihael Strahovic) – Kako da pokreneš...?
- 30.30 Edukacioni film o proizvodu – Active HA
- 35.35 Od biljke do proizvoda
- 50.50 Priča o šamponu
- 55.55 Emil Tonk – Izgradnja posla
- 20.20 Edukacioni film o proizvodu – Forever Pomesteen
- 09.25 Tibor Virag – Zavis...



LAJOŠ TURI LUI
menadžer

Pre neki dan sam prolazio trgovom Košut. Bilo je mnogo ljudi – neki su vikali, čuo se žamor. Uplašeno sam se probijao kroz masu ljudi, pazeći da ne naletim na stubove. Na pozornici je govornik baš završio svoj govor, kada je pokazao prstom na mene – Šta bi nam o tome rekao njegovim lepim glasom Lui Turi – povikao je. Masa je jednoglasno počela skandirati: Lui! Lui! Lui!

PRIČA SA TR

Nisam bio spreman da održim koncert, ali su me dva dobro razvijena momka uhvatila pod ruke i podigla na pozornicu. Pogledao sam oko sebe. Video sam više stotina hiljada ljudi. Osećao sam knedlu u grlu i reči su teško dolazile.

Nikada nisam govorio tako velikom broju ljudi o marketing planu FLP-a.

Kada sam završio govor, nastala je tišina. Neki su pokušavali da započnu svađu, ali su ih razumniji smirili za tren. Posle toga su sledila iskustva sa proizvodima i kvalifikacije. Mnogi već koriste naše proizvode i svi imaju veoma dobra iskustva.

Skupljanje potpisa i zahteva za članske karte je već teklo organizovano i u miru. Mnogi su čuli moj govor i u parlamentu, jer su u dugom redu dolazili i delegati, složno se držeći za ruke, bez obzira na partijsku pripadnost. Svi su želeli da se priključe. Oko ponoći već niko nije govorio o raznim partijama, jer je sve ujedinjavalo jedno: FLP. Predali smo peticiju – *Zaštitimo životinje!* Političari su se vidno smirili. Pravnici su formulisali nov ustav.

Zdravlje i materijalnu nezavisnost celoj zemlji!

To je naš cilj. Ministri su dobrovoljno dali ostavke, da bi im tako ostalo više vremena za ostvarenje supervizorskog nivoa. Sledećeg jutra je osnovana nova vlada.

Predsednik nam nije trebao, a nestala su i ministarstva zajedno sa ministrima. Niko se time nije hteo baviti. Svi su želeli da rade u dobrom ambijentu, u kojem će uz smešak i ljubazno govoriti o svojim problemima i iskustvima. Krenuli su da rade, u prvom redu naravno u poljoprivredi, građevinskoj inustriji i u javnoj čistoći, jer se ustvari u ništa nisu razumeli. Parlament se sastoji od dvanaest ljudi. Svaki od njih je predstavljao jedan mesec u godini, a i taj posao su obavljali dobrovoljno i besplatno. Nije bilo mnogo ni administrativnog osoblja. Njih su nazvali *odgovornim* za celu zemlju.



GA KOŠUT

Odgovoran za aletrnativnu medicinu se bavio preobukom lekara, da bi se svi lekari specijalizovali za odmaranje u bolnici, posle Dana uspeha.

Odgovoran za kulturu **Adolf Poša L.** se bavio reorganizacijom televizije Mađarske.

NATURE-MIN program je prikazao dirljiv program o dubokomorskim talozima i životu algi, školjki i rakova.

Norbi program: Pored upotrebe Forever Lite Ultra i Freedom, treba puzeći zgrabiti Garciniu Plus koja se brzo kotrlja!

Na ekran se vratio i Meda: učio je decu kako treba da se umiju sa Aloe sapunom i da peru zube sa Aloe pastom za zube. Štal kuhinja je spremala jela sa Omega 3 i Omega 9 nezasićenim masnim kiselinama.

Program o kulturi stanovanja nas je naučio kako treba popolisom obložiti okrečen zid stana. Vesti su među prvima informisale o neredima u Švajcarskoj.

Svim silama su želeli da se priključe Mađarskoj, ali je Austrija bila na oprezu i nije se dala. Zatvorila je svoje granice da slučajno švajcarske kape, ne bi preplavile mađarske radnje.

U vreme reportaže je novinar razgovarao sa našim predsednikom republike: „I šta kažete na sve to dospodine Miles?“ **Predsednik** je odgovorio staloženim glasom: „Idemo na reli.“ Na licu novinara se razlilo blaženo osećanje mira i spokojstva. Vesti su počele govoriti o najvećem problemu unutrašnje politike: nikako nismo mogli naći pogodno ime za 67. most na Dunavu. Brzo smo se složili da voz od Budimpešte do Debrecena ne staje, jer ćemo izgraditi novu prugu od Budimpešte do Solnoka.

Nov GINKO program je prikazao one bivše političare, koji su žedni učenja i žele za samo četiri godine završiti svih osam razreda osnovne škole.

Dejstvo sex-programa Multi-Maca je urodilo plodom: sve je više trudnica i mladih majki sa decom. U porodilištima su mladim majkama delili Royal Jelly poklon-doznake, zavisno od broja njihovih beba. Zakonom je propisana besplatna upotreba KIDS-a i FIRST-a.

Više hiljada milijardi forinti koje su bile namenjene zdravstvu su preorijentisane na edukaciju dece. Ukinuto je penzijsko osiguranje. Niko nije želeo da ode u penziju. Državljeni Mađarske, svaka tri meseca, dva puta mogu putovati u inostranstvo na odmor.

Kako se zemlja razvijala, tako se povećavao broj njenih visokostručnih



stanovnika – morali smo pozvati gastarbajtere. Dolazili su Švajcarci, Nemci, Holanđani... Bili su nam veoma potrebni, jer je najveći deo zemlje leti na odmoru u inostranstvu, deo u planinama, drugi na moru, a ostali su odleteli „preko velike bare“. Za to vreme stanovnici Dubaia slušaju intenzivni kurs mađarskog jezika, da bi njihove usluge gostima iz Mađarske bile još kvalitetnije.

Odgovorani za spoljnu politiku: ni Lenkei nije sedeo skrštenih ruku. Pored aerodroma Feriheđ je slično Diznilendu, izgradio tačnu kopiju parlamenta u prirodnoj veličini. Tako je mogao zaobići saobraćajnu gužvu u gradu i dočekati talase ministara iz inostranih zemalja, koji su sa sobom vodili tim stručnjaka, finansijera i industrijskih špijuna, koji su pokušavali da otkriju tajnu otplate svih naših dugova.

Odgovorani za unutrašnje poslove je takođe imao šta da radi: posle Dana uspeha, je one koji su bacali Gel na druge osudio na dvodnevnu terapiju Liciumom u mesnim velnez-zatvorima.

Inače, policija u Mađarskoj nije imala mnogo posla. Sastav policije se vrbovao mahom iz redova zgodnih mladih devojaka. Njihova oprema je podrazumevala samo jedan sprej, koji je bio varijanta 99,8% čiste Aloe, proizvod se naziva Activator, koji ubrizgan u oči u prvi mah peče, ali posle toga osigurava sve radosti zdravog vida.

Postali smo zemlja dijamanata i safira. Bulvar-štampa se sve više

bavila starim dugovima Roberta Varge o kojima je sam heroj govorio na svojim konferencijama za štampu. „Herojsko doba – govori majstor – kada sam saradnike vrbovao na minus deset u kratkom kaputu, iz jedne javne telefonske govornice.“ Sada je jedan od najuticajnijih finansijskih magnata u Sjedinjenim Državama. Od kada je otkupio celokupnu imperiju Bil Gejtsa, od tada sasvim opušteno uključuje svoj lap-top.

Apropos BERZA! Sve vesti širom sveta sa velikom pažnjom prate razvoj mađarskog BUX-a. Kapital iz celog sveta se u velikim talasima uliva u Mađarsku! Ukinut je državni porez. Porez na prihod iznosi 5% godišnje, ali i to samo posle dostizanja supervizor nivoa!

OPEC je izrazio svoju zabrinutost zbog naučnog razvoja Mađarske. Rafinerija nafte u Szahalombati je prestala da radi. Novi automobili, energetske centrale, pa čak i avioni, rade na gorivo koje su naši naučnici izradili od filtera, već upotrebljenog Aloe čaja.

Farmaceutska industrija je takođe pretrpela velike promene. Nekoliko fabrika je bezuspešno pokušalo da falsifikuje Forever proizvode, ali je najveći broj izrađivao pakovanja individualnog dizajna Aloe sapuna, šampona i pene za kupanje.

Broj turista je dostigao neverovatno velik broj. Svi noćni lokali, palate za ples, restorani, pozorišta su doživeli renesansu i bili su puni domaćih i stranih gostiju. Arapski šeići i američki magnati su preplavili celu

Mađarsku. Bred Pit je kupio porodičnu kuću u Nogradmeđeru. Majkl Džekson je nastavio izbeljivanje svoje kože u sauni hotelskog lanca Probiotic u Hajdusoboslu.

Postigli smo izuzetan sportsko-diplomatski uspeh, jer ćemo biti domaćini sledeće olimpijade. Naša fudbalska reprezentacija se na Tati priprema za finale svetskog prvenstva. Za reprezentaciju Mađarske igraju Ronaldinjo, Bekem i Runi, koji su posle treninga uložili molbu za definitivno useljenje u Mađarsku. Posle svetskog prvenstva će oni trenirati mladu reprezentaciju fudbalera Mađarske, da bi bili spremni za nove izazove.

Kakvo uživanje! Sada baš sedim u Šurke palati i osećam miris sveže skuvanog Aloe čaja... Ali šta je ovo?! Odjednom ne vidim jasno. Oko mene je dim! Da li je to od cigarete gospodina Geze? Mašim se za Vision, ali ne mogu pokrenuti ruke, neki ljudi u belom mantilu mi opipavaju puls, doktor koji bazdi na duvan mi stavlja zavoj na glavu koju sam udario u stub, kada sam prolazio pored bine.

Polako ustajem i dok gledam oko sebe, vidim sam zgaženu travu, bačene flaše i opuške. Ovo je već realnost. Pojma nemam u kom pravcu treba da krenem i gde sam ono pošao. Tumaram besciljno. Čak sam i svoje ime zaboravio. Mašim se za džep i tamo nalazim jednu kartu: Lajoš Turi, menadžer, 360-000-464-899. Setio sam se. FLP!

Sada već znam kome pripadam i gde sam krenuo: prema Vama!

**BENCE NOGRADI**

profesor marketinga u Južnoj Africi

Od kada postoji MLM sistem, mnogi vode diskusije o tome da li treba da se prodaje u ovom poslu ili ne?! Pošto je sklapanje posla za mnoge jedna od najtežih delatnosti na svetu i mnogi smatraju da se letenje helikopterom može mnogo lakše naučiti, često ublažavamo ili prećutkujemo ovu „tamnu stranu“ izgradnje posla. Zbog toga, onima koji su zainteresovani, radije govorimo da se tu „ne vrši prodaja“ ili da se tu „ne radi o klasičnoj prodaji“.

*Deo iz nedavno objavljenog priručnika **Kada ćeš postati milioner? II**, koji je 2005. godine bio jedna od najčitanijih knjiga o poslovanju u Mađarskoj. Autoru možete pisati na millimos@millimos.hu imejl adresu ili na njegovu ličnu veb stranu: www.nogradibence.hu.*

Saveti za uspeh

– ono što svaki distributer treba da zna o distribuciji

Rečju: pametan distributer se „ne bavi prodajom proizvoda“, već „predaje informacije o postojanju proizvoda“. Zbog toga za izgradnju mreže zaista nije potrebno posedovati tanane sposobnosti za sklapanje posla ili tehnike pregovora, kao što nije neophodno da graditelj posla napamet zna tehnike prodaje kao što su Kolombo-zatvaranje, Bendžamin Frenklin-zatvaranje ili Hruščov-zatvaranje.

Međutim multilevel marketing sistem je SISTEM ZA REALIZACIJU, čija je suština nepromenjena već šezdeset godina:

- 1) Članovi mreže treba da koriste proizvode firme.
- 2) Članovi mreže predaju informacije o proizvodima i zato dobijaju honorar.
- 3) Jedan deo kupaca dobija volju za izgradnju mreže i na osnovu njihove produktivnosti neposredni rukovodioci u strukturi iznad njih takođe dobijaju honorar.

Možda zvuči iznenađujuće, ali firma plaća honorar distributerima na osnovu njihovog *realizacijskog prometa*.

Prava zavrzlama počinje tek onda, kada želimo na trojici zaraditi ono što bi trebali na tridesetorici. Još se i čudimo, da se ono troje uopšte ne raduju, kada

čuju naš glas preko telefona. Znaju, čim smo mi na vezi, to će ih skupo koštati.

Na obučavanjima redovno srećem graditelje posla koji godinama žele „sa jedan, doći na dva“ ali ne znaju da postavite pitanje, da usaglase termine, a ni da traže preporuke. Ti ljudi nisu neuspešni, jer ne poseduju potrebne sposobnosti ili se „nisu rodili za MLM posao“, već zbog toga što ih nikada *nisu naučili osnovama realizacije*.

U najvećem broju mreža, oni saradnici koji prave prve korake, dobili bi mnogo veće šanse za opstanak u poslu kada bi umesto prećutkivanja teme o prodaji, već na početku iskreno rekli: „Dame i gospodo! Vest je istinita – i prodaja je deo našeg posla. Baš zbog toga, onima koji su na početku bavljena ovim poslom, stavljamo poseban naglasak na postavljanje dobrih osnova i informisanja o prodaji...“

Naravno, nemoj ni pomisliti na to da govorim o kratkom kursu od tri dana! Za početak je dovoljno da početnicima ukažeš na najosnovnije greške koje graditelj posla može učiniti za vreme prodaje.

1. Ako bih morao sumirati u jednu rečenicu ono što treba da se zna

o prodaji, onda bi ona izgledala ovako: SVAKI POSLOVNI PREGOVARAČ GOVORI PREVIŠE!

To se svakako odnosi i na graditelje mreže. Osnova svake prodaje je da saslušamo šta klijent želi i posle toga pružamo *tačno* šta mu je potrebno. Nasuprot tome, šta radi prosečan poslovni pregovarač, kada se sretne sa potencijalnim kupcem? Objasnjava bez prestanka! Obasipa druge ogromnom količinom informacija i ne dozvoljava im da dođu do daha!

Klijenti često traže od nas da poslovne pregovarače prvo naučimo kako da se postavimo prema izgovorima. Tada strpljivo objašnjavam, da je najvažnija osobina prodavca TEHNIKA POSTAVLJANJA PITANJA. Na treninzima prodaje, najduže se bavimo baš tom tehnikom, kako bi naučili da klijentima postavljamo efikasna pitanja.

Ovo je veoma bitno, jer ako na početku razgovora postavimo odgovarajuća pitanja, kasnije uopšte neće biti potrebe da zauzimamo pravilan stav prema njihovim izgovorima.

2. Pored nepotrebnih reči, postoji i „popularna“ greška prodavanja, kada i pre susreta sa kupcem, unapred isplaniramo koji proizvod želimo prodati.

Jedan od razloga može biti da za taj proizvod dobijamo najveći honorar (na primer: kod sklapanja osiguranja) ili se u mreži šire glasine o „najpopularnijem proizvodu“ i zbog toga ga svi preporučuju. Rezultat ovih „unapred isplaniranih“ susreta je da graditelj posla ne obraća pažnju na ono što klijent govori i zbog toga se susret

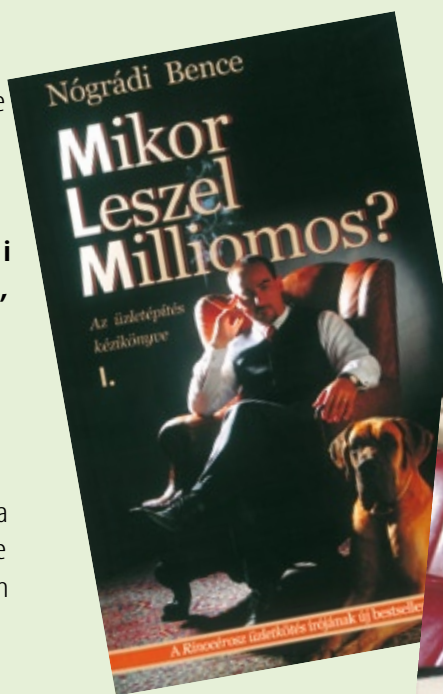
često završava razmimoilaženjem. Baš sam se ovih dana sreo sa jednim „savetnikom za očuvanje zdravlja“. Uzalud sam mu tri puta objašnjavao šta bih želeo, on me je i dalje uporno nagovarao da kupim paket koji uveliko premašuje moje potrebe. (Kao što se kasnije ispostavilo, na magacinu mu je ostalo još veoma mnogo tih paketa...) Čudi li se onda iko, što od takvih poslovnih pregovarača svi beže glavom bez obzira?

Na osnovu mišljenja Cig Ciglera, američkog velikana prodaje (sales-guru), svaka prodaja ima pet prepreka: nema potrebe, nema novaca, nema žurbe, nema želje, nema poverenja. Ja bih dodao i šestu: nema klijenata!

3. Nemoj mešati izgradnju posla sa direktnom realizacijom!

Najveći broj graditelja mreže, izbegava prodaju. Drugi pak preteruju, jer se koncentrišu *isključivo* na prodaju i tako se sami samcati trude da ostvare ogroman promet. Sećam se jedne učenice, kojoj sam dao nadimak: *majka-hrabrost*. Žilava poslovna žena. Ako je u dobrom „štimungu“, sposobna je da za samo mesec dana ostvari promet od milion i po forinti, na osnovu prodaje maramica za brisanje prašine. Pitam se, koliko joj vremena ostaje za izgradnju mreže, pored petnaest prezentacija nedeljno? I koliko će njenih saradnika ostvariti ovu nadljudsku produktivnost...? Ovaj metod se ne može slediti.

Prodaja jeste deo **izgradnje** posla, ali već i samo njeno ime govori o suštini: došli smo da *gradimo posao*, a ne da prodajemo.



4. Prvi zadatak početnika: traži kupce!

Druga strana medalje je, kada nerado govorimo o prodaji, da se mnogi novopristupeli „iz cuga“ koncentrišu na sklapanje posla i samo „stvaraju“ menadžere. Pošto je moto posla primer koji se može slediti, cela grupa će pratiti primer svog rukovodioca. Tako nastaju timovi od više stotina članova, koji ostvaruju minimalan promet – niko od njih ne koristi proizvode i ne realizuje ih, već samo sede i čekaju da neko „ispod njih“ već jednom počne da radi.

Prvi zadatak saradnika-početnika je baš zbog toga (odmah, posle sastavljanja liste) sledeći: treba da nađe *dvanaest stalnih kupaca*, koji će od njega svakog meseca, redovno kupovati proizvode. U najvećem broju slučajeva, za skupljanje kupaca je dovoljno i to da ljudi imaju informacije o *postojanju proizvoda*. Kao graditelji mreže, tvoj prvobitni zadatak nije realizacija proizvoda, već **pronaći one ljude kojima si potreban!** Zbog toga stalno ponavljam na treninzima, da se u izgradnji posla naglasak ne stavlja na tehniku pregovora, već na promociju, odnosno na tvoju ličnu reklamu (i reklamu proizvoda).

Treba da postigneš to, da svaki čovek u tvojoj okolini zna da će kada mu bude potrebno, od tebe po korektnoj ceni i brzo dobiti kvalitetne dopune ishrani.

5. Za zaključivanje pregovora je potrebno pitati kupca: *treba ili ne treba?*

Na osnovu mog iskustva u pozadini neuspešne prodaje, u najmanje 50%

sučajeve leži veoma jednostavan razlog: *poslovni pregovarač nikada nije pitao klijenta, želi li kupovati?!*

Sediš sa svojim poznanikom, predstavio si proizvod (ili poslovne mogućnosti u slučaju izgradnje posla) i tada dolazi veliki trenutak – tvoj poznanik bi trebao stupiti u akciju, što je u ovom slučaju ispunjavanje narudžbenice ili potpisivanje formulara za pristup.

Kratko i jasno: susret treba da završiš uspešno!

Mnogi koji sklapaju posao, imaju strah od odbijanja ili nemaju hrabrosti da veruju u to kako će klijent zaista kupiti proizvode i zbog toga nastavljaju pregovore i suvišnim rečima skoro odbijaju klijenta od kupovine. Da bi izbegao ovu grešku, ZAMOLI POSLOVNOG PARTNERA, DA ON DONESE ODLUKU!

U svakoj situaciji prodaje, za uspešan završetak poslovnog pregovora je potrebno:

- 1) odgovarajuće tempiranje (poznavanje znakova kupovine),
- 2) efikasno pitanje za završetak poslovnih pregovora,
- 3) nemoj se nervirati!

Najvažnije je da unapred formulišeš nekoliko jasnih reči – *pitanja za završetak* pregovora. Ponavljaj ih, sve dok ih ne budeš znao postaviti sasvim, bez straha da će klijent odgovoriti da ga za sada sve to ne interesuje. Zar je to problem? Pitaj ga opušteno, kao da pitaš želi li šolju čaja. Nemoj biti napet! U najgorem slučaju, u zakonu o velikim brojevima, već si bliže onom klijentu, koji će izraziti želju da sarađuje sa tobom.

6. Ono što U-V-E-K moraš tražiti!

Uspešno si završio poslovne pregovore? Odlično! Znam da bi sada najradije pobegao, dok se klijent ne predomisli. Kojim slučajem, da si to ipak uradio, treba da zamisliš kako stojim pored tebe i podsećam te sa ispruženim kažiprstom: Da nisi možda nešto zaboravio? Jesi! Treba da tražiš preporuku!

Prodaju smatramo uspešno završenom, samo ako smo došli do imena i broja telefona onih ljudi, kojima su naši proizvodi najverovatnije potrebni. Traženje preporuke je ustvari mnogo jednostavnije od onoga kako to mnogi zamišljaju. U najvećem broju slučajeva je ne dobijemo, JER JE NE TRAŽIMO!

Od svakog potencijalnog interesenta (kupca), treba da odeš, kao da si pre toga od njega dobio imena i brojeve telefona, bar tri njegova poznanika, nezavisno od toga da li je došlo do kupovine ili ne.

Ako drugačije ne ide, podesi budilnik svog mobitela da te podseti: treba da tražiš preporuku! (Kada sam bio početnik u sklapanju poslova, uvek bi pre pregovora, na zglavak ruke napisao: Preporuka! Klijenti su naravno uvek primetili napisanu reč, pa su me pitali zbog čega sam je napisao. Kada sam već objasnio šta znači preporuka, uvek ju je bilo lakše tražiti od njih!)

Objavljujemo sa dozvolom autora.
Sva prava zadržana
© Rhino Training Kft. 2006.
www.milliomos.hu



KRISTINA EDIT KALMAR
menadžer

Želela bih da se sa najvećim poštovanjem zahvalim svima, koji su me od početka pratili: višim linijama, Joži i Mariki Sabo, dr Šandoru Milesu, bratskim linijama koje su imale poverenja u mene i neprestano jačale moju veru da sam sposobna da izgradim ovaj posao.

Šta bi ti uradio da

Posebno se zahvaljujem mojim supervizorima u frontu: **Dori Sabo, Marti Soču i Arpi Lipčejju, Žuži Šalku Sabolčik („DM Žuži“), Žoltu Fitu, Lajošu Čavašu i Juditi Beker Papne, celom timu iz Martfua, kao i Atili Domjanu** i njegovom timu, jer su verovali da zajedno možemo postati uspešni! Dragi moji, sada ste Vi na redu!

Izuzetno sam zahvalna **spozoru, Miki Berkiču**, koji me je i u najtežim trenucima razočarenja, uvek znao ubediti da nastavim rad, uvek me podsticao, bio i biće mi sigurna tačka oslonca u životu.

Zahvalna sam Bogu, jer me je održao na dobrom putu i mudro upravlja mojim životom!

Imala sam i ja velika iskušenja u životu, ali *prepreke koje su nam postavljene su tu zato da bi ih pobedili.*

Dragi Prijatelji! Ne treba da se plašite od teškoća koje Vas čekaju! Svi treba da pronađemo put u lavirintu života i da uz promene ostvarimo svoje ciljeve. *Sami smo odgovorni za svoj uspeh u životu.*

Pišem ove redove, jer želim da Vas ohrabrim i da Vam dam snage, kako biste lakše srušili zidove koje ste sami oko sebe podigli. Tako ćete postati zdraviji, veseliji i verovaćete: **zaslužili ste uspeh i blagostanje!**

Traženje mog pravog puta se odvijalo u isto vreme kada su se u Mađarskoj desile velike društvene promene. Sve je počelo onda, kada sam se udala, na

početku moje pedagoške karijere, kada sam bila puna entuzijazma. Želeli smo da ostvarimo svoje planove, decu i zbog svega toga smo se učlanili u jedno preduzimaštvo za gajenje ćuraka. Ne možete ni da zamislite šta sve to znači! Prepodne sam predavala u Pečuju (rodnom sam iz Pečuja), a od popodneva do sledećeg jutra smo se bavili ćurkama, u mestu koje je udaljeno četrdesetak kilometara od škole u kojoj sam radila.

10 000 slovima: DESET HILJADA prelepih, malih ćurki. Kada smo svima podelili hranu i vodu, mogli smo sve početi iz početka. Mesecima je naš život tekao u istoj kolotečini. Spavala sam veoma malo. Ćurke više nisu bile male i slatke. Postavljeni ciljevi su me ipak primoravali da ne prekidam započet rad. Nisam gubila nadu i verovala sam da ću ostvariti ono što sam započela. Ali, avaj! Jednog hladnog dana ih nismo obišli, jer su nas već bolele sve koščice, a ćurke su bile krupne i njihovo štipanje je postalo veoma bolno. Zamolili smo našeg saradnika da nas zameni samo te noći i da obiđe i nahrani ćurke. Tada još nismo znali da smo time potpisali svoju propast. Te noći su prozori ostali otvoreni i ćurke su se prehladile. Sve su uginule u roku od dve nedelje. Deset hiljada uginulih ćurki!

Negde sam pročitala da se „brzo treba prilagoditi promenama“! Tada nisam uspela. Bila sam očajna. Govorila sam sama sebi, da je *sloboda – osnova, sreća – cilj, a razvoj – rezultat života.*

Neka bude! Skupila sam svu preostalu snagu i rekla sebi: idemo dalje!

imaš dovoljno hrabrosti?

Na početku devedesetih godina me je u vreme rođenja moje divne dece, dotakla ideja trgovinske mreže. Uložila sam veoma mnogo vremena i novaca u učenje. Imala sam izuzetnog rukovodioca. Želela sam sve da naučim o MLM-u. Mnogo sam učila, pročitala sam sve knjige do kojih sam u to vreme mogla doći, prisustvovala sam svim predavanjima, slušala sam brojne kasete, ali je nešto ipak nedostajalo. Osećala sam da je taj nedostatak u meni. Tada još nisam znala za mudru izreku: **postaćeš slobodan, ako pobediš svoje strahove!** Ako želiš biti načisto sa svojim načinom razmišljanja, pokušaj jasno da sagledaš svoj život! Ako želiš da promeniš svoj život, dovoljno je da promeniš svoj način razmišljanja! Divno! Našla sam rešenje!

Pobedila sam svoje veliko razočarenje i ponovo sam stala na noge. Pokrenuli smo preduzimaštvo pored dva mala deteta. Nažalost, nismo krenuli samostalno, već ponovo sa „saradnikom“. Osnovali smo jedno školsko udruženje koje je bilo rasprostranjeno po celoj Mađarskoj. Ja sam takođe aktivno radila u udruženju. Moja oblast je bila južno od Dunava, u Zala, Đer-Mošon-Šopron, Vaš i Komárom okrugu. Brojna putovanja – ogromna odgovornost. Bilo je potrebno dve godine iscrpljujućeg rada – u to vreme sam svoju decu skoro viđala samo na fotografijama – kada je naš rad postao uspešan širom zemlje, ali sam tada shvatila da se nalazim na pogrešnom mestu. Znae kako ono narod kaže: „Puno babica, kilavo dete.“ Jednog dana sam jednostavno ustala,

obukla kaput i bez reči izašla iz kancelarije. Kada ću najzad naći pravi put? Prijatelji su pokušali da me nagovore da se odmorim, jer radim kao troje zajedno.

Moja porodica me je takođe počela nagovarati da prestanem sa sanjarenjem. Ipak se nisam predala! U međuvremenu sam se vratila svom pedagoškom radu. Mnogo sam razmišljala i sa sve većim ubeđenjem govorila sebi: *Dobrobit je prirodan način života!* I ja sam to zaslužila!

Moj životni moto je bio da je bolje tražiti u lavirintu, nego sedeti na jednom mestu bez *sira*. Ako neko ide u dobrom pravcu, pre će naći nov *sir*. Zbog toga sam promenila pravac svog života. Verovala sam da postoji rešenje!



Mora da postoji! Ja sam išla dalje. Sve do 15. avgusta 1995. godine, kada je umro jedini čovek koji me je prihvatao onakvu kakva sam bila od početka, verovao u mene i voleo me najviše na svetu – moj otac. „Čoveče! Bori se i sa nadom veruj u budućnost!” Ponovo sam izgubila svu snagu. Bez obzira na to, morala sam ponovo stati na noge! Uvek ponovo i ponovo.

Donela sam odluku. Želela sam da se bavim delatnošću koja služi poboljšanju zdravlja drugih ljudi. Obećala sam sebi i Bogu, da u mojoj okolini nikada više neću dozvoliti nikome da umre, a da ja nisam pokušala svim snagama pomoći da do toga ne dođe.

Ponovo MLM. Zar je to zaista moj pravi put? Da li sam sada našla ono pravo rešenje, na koje već tako dugo čekam? Lekovite biljke i multi-level marketing. Bravo! Spašeni smo!

U januaru 1997. godine sam počela graditi mrežu i postavila sam cilj koji sam želela ostvariti do 27. avgusta iste godine. Uspela sam. Sledeće godine su se u mom timu počeli nizati sve viši i viši nivoi

kvalifikacija. Nije baš sve išlo tako glatko. Put u Ameriku, koji je bio pun opasnosti, teško oboljenje, a kasnije i razvod. Izgubila sam preduzimaštvo. Ustani ponovo! Dokle još? Imala sam osećaj da ne mogu više, ali opraštanjem i naš imuni sistem postaje jači. Tako sam i ja postajala sve jača i jača.

Shvatila sam: treba da se *promenim*. Jer, oni koji ne žele da se promene, izumiru kao dinosaurusi!

Ponovo sam nastavila rad u školi. (Sva sreća da volim svoju pedagošku praksu!) Školsku godinu smo uvek završavali jednom prijateljskom fudbalskom utakmicom. Tako je bilo i tada, samo sam posle jednog faula nezgodno pala i udarila glavu. Izgubila sam svest i doživela delimičan gubitak pamćenja.

Ipak kažem: *Razvoj je beskrajn!* Nov život, novo radno mesto, nov posao. Zaposlila sam se u rukovodećem finansijskom institutu Mađarske, koji me je obučio za savetnika za finansijska ulaganja. U međuvremenu sam se upoznala sa FLP proizvodima (i ovom prilikom želim da se zahvalim **Ištvanu Hajduu i Esteri Hediu**), ali nisam želela da se bavim

njegovim poslovnim delom. Znala sam da su proizvodi fantastični, jer su to dokazali i u mom slučaju, ali sam mislila da za poslovni deo „nemam dovoljno vremena”. U banci sam radila 10–12 sati, ali sam bar imala dovoljno novca za život. Živela sam sama sa dvoje dece i morala sam obezbediti sigurnu egzistenciju, a to nije bilo nimalo lako! U početku sam putovala celom južno-dunavskom regijom, dok me kasnije nisu premestili u Budimpeštu. Deca su mi ostala u Pečuju, a ja sam stanovala u glavnom gradu. Putovala sam tri godine. Bilo je jako teško! Deca su plakala u Pečuju, a ja u Budimpešti, ali sam morala da radim. Sledio je još jedan iscrpljući period. Radila sam, jer sam sebi postavila cilj, tačnije dva! Želela sam stan i kola, jer bih tako svojoj deci i sebi osigurala lakši i srećniji život. Uspela sam. Najzad! Nije bilo lako!

FLP mi je postajao sve bliži i bliži. Tokom jeseni 2002. godine je Forever organizovao konkurs lepote, na koji je moja prijateljica poslala moju fotografiju. Lokalna takmičenja, polufinale i finale 16. novembra u Kongresnoj palati. U toku večeri sam htela da odem kući. Pitala sam se šta ja ustvari tražim tu?! Moj „beg” nije bio uspešan, jer me je u tome sprečila Judit Miler. Tako sam ostala. Bio je čudan doživljaj, mogla bih dugo pričati o tome šta se sve dogodilo te noći i u mesecima posle toga! I ponovo opraštanje – u ovom slučaju je to značilo da treba primetiti Božje svetlo u svima – bez obzira na to kako se ljudi ponašaju.

Polako se približavalo MOJE VREME. U novembru 2005. godine me je nazvao Miki Berkič „podigao je iz mrtvila” jednu moju staru asistent supervizorsku liniju u Budimpešti i rekao da još ima mesta u njegovim kolima za put na sledeći Dan uspeha (Success day). Dozvolila sam mu



da me ubedi. Otišla sam sa njim. To je bila moja najbolja odluka u životu! Na hobi-nivou sam i do tada prisustvovala brojnim FLP priredbama, ali me je tada nešto veoma snažno dirnulo.

19. novembra 2005. godine, u toj rukometnoj hali sam donela odluku: **I JA ĆU TO OSTVARITI!** Forever Living Products i ja smo sklopili doživotni brak.

Miki je oputovao u decembru, a ja sam učila za to vreme. Uradila sam sve onako kako mi je savetovao! Baš sve! Tvoj sponzor je Čovek u koga možeš imati 1000 procentno poverenje! On je tu zbog Tebe. Radi u korist Tvog uspeha! **Veruj svom sponzoru! Veruj u sebe!** Ja sam znala šta želim postići. Nisam više tražila nove puteve. U januaru ove godine smo svim snagama počeli raditi. Znaš li Dragi Čitaoče, šta je prvi cilj koji sam sebi postavila? Da ću do 27. avgusta postati menadžer! Istorija se ponavlja. Uspeli smo! Bez Mikija to ne bi uradili! Moja zahvalnost prema njemu se ne može opisati rečima. U toku tih osam meseci sam morala pobediti brojne teškoće. U januaru su mi obili kola i odneli moju FLP tašnu u kojoj sam držala spisak sa imenima. Posle nekoliko dana su milicioneri našli tašnu. Nedostajali su CD-i, DVD-i, ali su kradljivci ostavili ono šta je za mene bilo najvrednije – listu sa imenima. (Imala sam sreće!)

U toku februara smo ponovo pretrpeli saobraćajnu nezgodu, ali smo ponovo bili srećni. Tačnije samo mi, putnici, jer su moja tri godine stara kola,

koja sam otplatila baš prethodnog meseca, totalno stradala. Mesecima su me prevozili prijatelji i saradnici, da bih nesmetano mogla raditi. Nisam zastajala ni na tren.

U maju su operisali moju staru sportsku povredu u kojoj mi je stradala hrskavica u kolenu. Istog meseca sam bila na Danu uspeha u Budimpešti, 10 dana posle operacije, na dve štake! Ni tren nisam razmišljala treba li da idem! Kvalifikaciju na nivo menadžera sam planirala za jun – jul. Postalo je izuzetno teško. Miki je „zaboravio“ da mi kaže da sam trebala bolje promisliti, jer je to ipak leto, sezona godišnjih odmora...

Shvatila sam i sama, ali je tada već bilo kasno. Nisam se predala! Znala sam da je ovo takvo preduzimaštvo. Ne slede automatski uspeh i novac. Odlučila sam da moram izgraditi ovaj posao. Morala sam pomoći i linijama u Budimpešti, a sponzor je sve vreme bio pored mene. „Spakovao“ me je u kola, štake smo stavili na zadnje sedišta i putovali na liniji Pečuj – Budimpešta, Budimpešta – Pečuj. Na lošem putu sam bezbroj puta gutala suze od bola da ne bi video kako patim, i tako smo putovali iz nedelje u nedelju.

Osećala sam, da ću sada uspeti! Čak i onda kada sam ponovo slupala kola. Jeste da su se sada posle nezgode još mogla voziti, ali ipak... Ponovo sam oprostila (Kako i ne bi, pošto je nezgodu izazvao niko drugi već moj sponzor, koji me, vozeći u rikverc, nije

primetio). Misli sam, nema problema dok se lome moja kola, a ja ostajem zdrava.

Tako smo stigli do divnog dana, 22. avgusta, kada smo ostvarili 120 bodova. Mesec smo završili sa 137 bodova. Želela bih da se zahvalim mom timu i Mikiju Berkiču, jer su bili pored mene i u dobru i u zlu, pomagali na ovom lepom putu koji ima dosta prepreka. Oni su uvek verovali mojim rečima i sami su me uveravali da smo zajedno sposobni da stvorimo čuda!

A Ti Dragi Čitaoče? Jesi li i Ti sposoban da stвориš čuda?

Šta bi uradio da imaš dovoljno hrabrosti?

A Dž. Kronin poručuje:
„Život nije prav, dobro pregledan hodnik, kojim možemo slobodno hodati, bez ikakvih prepreka, već lavirint puteljaka, kojim ćemo naš put naći, dugim i mukotrpnim traženjem, nailazeći u međuvremenu na slepe ulice. Ako budemo imali dovoljno vere uvek će nam se otvarati vrata možda ne baš ona koja očekujemo, ali u svakom slučaju ona, iza kojih nas čeka najpovoljniji put.“

Ustani uvek za jedan broj više nego što padaš! I tako će pobeda biti Tvoja! Sledi nas i budi slobodan! Prikluči se pobednicima, jer pobednici žive dinamičnim životom. Naš život je uvek pun sreće i blagostanja!

Bog sa Vama!

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 Milesz

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:** 49 250 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 Living Products Hungary



FOREVER
Aloe 2Go™



ALOE VERA ANTIOXIDANT FORMULA
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

3 Fl. Oz. (88.7 ml)

FOREVER®