

XV. GODINA BROJ 11. / NOVEMBAR 2011.

FOREVER



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



Drink More Aloe!



Nadi svoju viziju!

Jednom su Helen Keler (američki pisac, aktivist, predavač, prva gluvonema i slepa žena koja je diplomirala na višoj školi) upitali, šta može biti gore od toga kada se neko rodi slep. Odgovorila je: „Posedovati vid bez sposobnosti da se nešto vidi.”

Šta vidiš kada zatvoriš oči? Vidiš li u sebi svoju budućnost, sebe i stil života kakav bi želeo? Vidiš li gde ćeš stići i šta ćeš raditi? Pre tridesetri godine sam imao viziju. Ta vizija mi je postala cilj, koji je kasnije upravljao mojim životnim putem, a na kraju je postao stvarnost. Bez te vizije danas ne bih mogao biti tu gde sam sada.

Veoma često čujemo reč: vizija. Šta ona zapravo znači? Mislim da je vizija sposobnost, da ugledamo nešto što drugi ne primećuju. Sposobnost vere, da možemo verovati i u ono u šta drugi ne veruju. To je hrabrost, koja pomaže da uradimo i ono za šta drugi nemaju hrabrosti. Vizije nam daju hrabrost da vidimo mogućnost i u onome za šta drugi tvrde da nije realno i da je suviše teško. Kada nas vode vizije imamo hrabrosti da rizikujemo i onda kada drugi to ne rade, jer pored mogućnosti velikog uspeha postoji i opasnost od ogromnog pada.

Verujem, da svaki veliki uspeh počinje jednim snom. Ljudima su potrebne vizije. Iz njih crpe motivaciju kojom će uraditi i ono za šta bi inače mislili da nije moguće. Ako izgubimo vizije, gubimo cilj i idemo napred bez putokaza. To je često gore nego se uopšte ne kretati.

Zamisli svoju budućnost i ono što želiš da postaneš. Šta želiš da postigneš i kakav život želiš da živiš. Neka ti sve to prožme viziju i tako nastavi dalje na putu kojim si krenuo. Napravi svoju „knjigu snova”, jer je to jedan od najboljih puteva, da ostvariš svoje vizije. Ta „knjiga snova” će te prisiliti da svoje vizije usadiš u konkretne primere – više novca, lepši automobil, prostraniju kuću – bilo šta od toga što si ostvario u snu. „Knjiga snova” će te stalno podsećati na vizije. Pokazaće ti na konkretnim primerima gde možeš stići i šta možeš dobiti kada ti se ostvare vizije. Ta knjiga će ti pomoći da prebrodiš teškoće i motivisaćete čak i u najtežim životnim periodima.

U vezi tvoje vizije je još veoma važno, da treba da je поделиš sa drugima. Kada svoje vizije поделиš sa članovima tima, potencijalnim distributerima, zapravo im u ruke daješ jednu kartu pomoću koje mogu pronaći i izgraditi svoje vizije. Što je veći broj ljudi do kojih dolazi tvoja vizija, time će ona i za tebe biti konkretnija i bistrija. To i tebi pomaže da napreduješ na putu kojim si krenuo. Čim поделиš svoje vizije sa drugima i radiš na njihovom ostvarenju, stižeš na prag neizrecivo velikih uspeha, koji su veći i od onih o kojima si ikada sanjao.

Moja vizija o veličini Forevera se nikada ni za tren nije pokolebala. Pružala je mogućnost zdravijeg i bogatijeg života koji je donela svima nama. To se može reći i ovih dana baš kao što je to bila zlatna istina i 1978. godine. Svoju viziju sam поделиo sa milionima ljudi širom sveta i izuzetno sam ponosan na sve što smo zajedno postigli. Sve vas podstičem da u svojim vizijama ujedinite ciljeve sa poslovnim očekivanjima. Nemojte zaboraviti da mi imamo slobodu da sanjamo. Svoje snove možemo izgraditi i ostvariti tako da budu baš onakvi kakvi mi to želimo i Forever je najbolje sredstvo da to i postignemo. To je suština slogana „Be free!” (Budi slobodan!) Sanjajte o velikim dostignućima! Postignite čudesne uspehe! Letite visoko!

RERS MON
GENERALNI DIREKTOR





Polako se bliži kraj godine i stiglo je vreme, da se zahvalim na radu svima koji su u protekloj godini najdalekosežnije pomogli moj posao.

30. novembra 2011. godine ističe mandat Prezidents kluba; tim datumom se zatvara jedno poglavlje u istoriji Forevera, koje slobodno možemo nazvati epohalnim.

Bilo gde da se nađem u zemlji, čujem žalbe rukovodilaca raznih firmi i velikih ulagača i kako svako govori o teškim ekonomskim uslovima. Uopšte ne uključujem televizor, jer iz najvećeg broja programa zrače negativni utisci. U takvoj sredini Forever ima čudesan tim – Prezidents klub – koji je ove godine ostvario fantastične rezultate, iznad svojih mogućnosti. Ovih nekoliko malih zemalja u kojima radimo, ne spadaju baš među najbogatije na svetu. Mogu mirno reći da uprkos tome, rukovodioci Forevera koji žive u tim zemljama spadaju u red najboljih na svetu, mada nismo najveći. Ovo 6. mesto na svetu i 2. mesto u Evropi, kao i činjenica da smo već petnaest godina među deset najboljih zemalja, verujem da pruža dokaz o primernoj upornosti.

Imamo fantastičnu zajednicu rukovodilaca, sa kojim sam sarađivao tokom ove godine i siguran sam da ni jedan direktor zemlje nije dobio tako mnogo novih ideja i energije u proteklom periodu, kao što sam ja dobio od njih.

Ovim zajedničkim radom smo uspeali da zadržimo i obnovimo naše vrednosti, a pored toga smo stupili i u jedan novi period prodaje u regionu, koji ima uzlaznu putanju. U novim ekonomskim uslovima koje sam prethodno pomenuo i finansijskoj sredini na koju već i stručnjaci porazno odmahuju rukom,

naš tim ponovo visoko leti. Mi foreverovci predstavljamo stvarnu ekonomiju 21. veka. Verovatno među čitaocima ima i onih koji prvi put imaju u ruci ovakav trgovinski magazin. Njima poručujem, da sada drže svoju budućnost u ruci, i zbog toga treba da paze na magazin i neka na njega ne gledaju kao na bilo koje novine na štandovima.

Svet se oko nas menja u neverovatno velikoj meri. Forever i mi zauvek ostajemo kao stabilna baza, jer predstavljamo sigurnu budućnost za mlade i stare. Ako veruješ u sebe i već ti je jasno zašto si na svetu, onda najbolje sredstvo baš sada držiš u ruci. Članovima Prezidents kluba kojima sada ističe mandat, želim da i u buduće postižu uspehe kako na ekonomskom planu, tako i u privatnom životu, a ja ih ponovo očekujem na ovom istom mestu. Napred FLP!



DR ŠANDOR MILES
DIREKTOR ZEMLJE



Najbolji Holidej reli ikada do sada

Holiday Rally



Na jednom od najboljih delova Evrope, hrvatskom primorju, u Poreču se skupilo 1200 saradnika. Pre tri godine nas je bilo tako mnogo. Sve je ukazivalo na to, da će se u ovoj regiji u životu Forevera desiti veliki pomak. Iz Mađarske je došlo skoro hiljadu saradnika, oko stotinu distributera je stiglo iz Srbije, isti broj iz Hrvatske, pedeset iz Slovenije i ostalih zemalja. U Poreču međutim nestaju državne granice: najbolji članovi iste velike porodice ispunjavaju hotel koji se otvara samo u našu čast. Tu nestaju granice između dijamantara i supervizora: U Poreču svako uči od svakoga. Ove godine je malo drugačije, nego što je bilo prošle, jer se pre podne odvijaju predavanja, a od tri sata posle podne svi imaju fakultativni program u vidu sporta i izleta, kako bi nam i telo uživalo u treningu. Relaksaciju naša kompanija dopunjava na ekskluzivan način: postavlja osnove jedno veče pre početka dvodnevne edukacije, kada se odvija edukacija za dijamante. To nema ni na jednom drugom mestu na svetu, jer se ovde odvija edukacija koju vode isključivo dijamanti.

Dr Sonja Jović nam postavlja uvodno pitanje u trodnevnu edukaciju: Ko želi da postane dijamant? – i odmah ispravlja svoje pitanje: Ko će postati dijamant? Njeno predavanje je posvećeno svesnosti. Naime – kako nam je rekla – mi možemo pomoći samo onima, koji to žele. „Kakve su vam misli takav vam je i život, a to ima uticaja i na vaše zdravlje. Negativne misli mogu biti štetne za organizam, naime, mozak uz pomoć hormona komunicira sa našim telom. Bolest je znak: organizam poručuje da su mu potrebne promene. Dobra vest je da ne postoji neizlečiva bolest, samo neizlečivi ljudi.” Kao što je doktorica Jović naglasila, zdravlje znači istovremeno psihičko, fizičko i socijalno blagostanje. „Odluka je u tvojim rukama!” – poručuje u završnoj rečenici i posle toga su se događaji ubrzali.

Na edukaciju je došla i **Katalin Gidofalvi**, graditelj dijamantske mreže koja se najbrže razvija na svetu i koja sa suprugom drži i druge rekorde. Odmah nam skida teret sa leđa: „Nije problem ako svi ne postanete dijamanti.” Ali nam ne daje druge olakšice, jer – kako kaže – u ovim danima se jako moramo potruditi, kako bi primetili pozitivne stvari. Tajna uspeha leži u timu. Katalin ne misli samo na poslovni tim, jer ona i njen suprug u krugu porodice takođe imaju usklađene ciljeve i funkcije. „Najvažniji je naš odnos prema ljudima: za svako napredovanje na stepenici kvalifikacije treba da postanemo lični primeri. Da bi našli odgovarajuće ljude, prvo vi sami treba da postanete odgovarajući. Možda ste mnogo toga morali naučiti tokom posla, ali je to znatno lakše kada se pomažete međusobno. Nađite onu metodu izgradnje posla koja najviše odgovara vašem tipu ličnosti i onda će vam se priključiti.” – hrabri nas Katalin, koja nam priznaje da je za to njoj bilo potrebno više godina. „Ovaj posao ne radite za FLP, već za sebe – kaže, i nastavlja – i mada efikasnost zavisi od nas, ne funkcioniše odmah na početku. Zbog toga je važno da budete privrženi kompaniji i da pratite one ljude koji su ovde ostvarili primerna dostignuća.”



UVEK JE ISTO, ALI JE UJEDNO SVAKE GODINE NEŠTO DRUGAČIJE: TO JE OSEĆAJ KOJI NAM PRUŽA POREČ, „INKUBATOR” ZA ONE KOJI ŽELE POSTATI MENADŽERI. NA POČETKU JE-SENI SETU SKUPLJAJU TALENTI FOREVER LIVING PRODUCTS MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE KOJI NAJVIŠE OBEĆAVAJU. DOLAZE DA UČE OD NAJVEĆIH I JER TU NA PRAKTIČNOM I EMOCIONALNOM PLANU DOBIJU SVE ŠTO JE POTREBNO ZA USPEH.

Posle najbrže stiže i prvi dijamant: **Veronika Lomjanski**, putokaz za istočnu Evropu, koja – po uvodnim rečima dr Šandora Milesa – gradi mrežu zajedno sa suprugom sa puno emocija i ljubavi. Zaista je tako, jer Veronika pominje ceo niz emocionalnih faktora koji mogu odlučiti sudbinu posla: samouverenje, sposobnost da se traži oprostaj, odgovornost prema poslu, porodici i saradnicima. „Zbog toga smo mi postali dijamanti!” – kaže. Objasnila nam je kako samo od našeg pristupa zavisi da li ćemo postati dijamanti. „Vi ste se već dokazali, pitanje je samo, koliko vam je ostalo snage. Negativne radnje (žalbe, traženje izgovora, buđenje griže savesti, samosažaljenje, bespomoćnost) odvlače energiju. Zbog toga prvi korak treba da bude priznanje svojih grešaka. Ja nikada nisam druge krivila za događaje u mom poslu i zahvaljujući tome danas saradujem sa najboljim menadžerima na svetu!”

Sledeći predavač je nekada bio jedan od najboljih menadžera, danas je sa više aspekata jedan od najboljih na svetu. Dr Šandor Miles naglašava: celog života je dobro napredovao „naš Mikloš koga svi volimo”. **Mikloš Berkić** nam je objasnio da se ne postaje bolji čovek zbog dijamanta već zbog misli: Ko si? Ko možeš postati? Treba li ti Profit šering? Treba li ti putovanje u Njujork?... Poruka je jednostavna: treba da poseduješ želju za zaradom, i u glavi postani dijamant – kao što je predavač formulisao i kako zvuči slogan – „Going Global!” Mikloš je izdvojio tu međunarodnost, naime – kao što je rekao – ne sme se razmišljati u malom. „Bilo gde možeš postati svetska zvezda. Počni da učiš strane jezike, inače ćeš ostati zaključan u „kutiji” iz koje ne vidiš dalje, mada postoji život i izvan te „kutije”! Pitanje je samo, imaš li snove, treba li ti profit?” To se ne može ostvariti masovnim sportom kao treće radno mesto – kao što je formulisao Mikloš – ako ovaj posao neko ne radi punim scem. „Možeš postati milioner u dolarima i dijamantima, jer ovaj posao leži u tebi, ali ako ti stoprocentno ne ispuni sve ćelije mozga, onda nemoj očekivati značajne rezultate!”

Idemo na spavanje dok nam u glavi odjekuje ova provokativna rečenica – sa odlučnom namerom, da ćemo se sledećeg dana sa svim svežim ćelijama mozga koncentrisati na pozornicu. Do tada ćemo naravno primetiti mnogo toga: stene na morskoj obali, pesak, plavo-zeleno more, nijanse koktela u Zelenoj laguni, luksuzni osećaj u svom bazenu, bogatu večernju trpeznu, prvorazredne sobe – odnosno prepoznatljive znake gostoprimstva Forever Living Productsa i saradnika kancelarije u Hrvatskoj.

Najvažniji delovi priredbe se ne menjaju: u porečkoj sportskoj hali program počinje himnom Forevera. Međunarodni tim dočekuje pesma senior menadžera **Lajoš Turi „Luija”**, zatim **Jadranka Kraljić-Pavletić** senior menadžer i **Tibor Lapić** soaring menadžer – oboje članovi Prezidents kluba – u ulozi voditelja programa-domaćina pozdravljaju učesnike na „jednoj od najvećih edukacija rukovodilaca u Evropi i svetu”, na kojoj najpoznatije ličnosti kompanije predaju svoje znanje. To znanje se može odneti kući, podeliti sa drugima, doživeti i iskoristiti – jer su predavanja na opšte razumljiv način. „Cilj je da svako kvalifikacijom ostvari nivo više, još tokom ove godine.” – konstatuje Tibor Lapić, zatim pozdravlja učesnike iz Srbije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Slovenije, Kosova, Albanije i Mađarske, kao i rukovodioca celog bronzanog tima, dr Šandora Milesa, koji je pre šest godina sanjao ovu priredbu na kojoj nam zavide u celom svetu.

Dr Šandor Miles prvo pozdravlja članove Prezidents kluba, motore, bez kojih sve ovo ne bi funkcionisalo, zatim zahvaljuje za rad regionalnim direktorima. „Radimo sa malim timom, ali veoma snažno!” – kaže i



nastavlja: „Tri osnovna kamena temeljca MLM-a su siva moždana masa ljudi, znanje i sposobnost komunikacije. Sva tri faktora možemo razviti, zbog toga smo tu – i to sa najboljim graditeljima mreže na svetu.”

Najvažniji sastavni delovi mreže su kvalifikovani saradnici: vi ste slika budućnosti Forevera. Na osnovu našeg iskustva oko 30 posto supervizora postaju menadžeri, ali mi želimo da to bude 100 posto i da imamo srećne i zdrave saradnike! Vi ćete dovesti FLP Mađarsku i njene regije na prvo mesto na svetu.” – zaključuje svoje misli dr Miles i otvara službeni program.

Aloe Barbadensis Miler ili medicinska aloja, svejedno je kako je nazivamo, u ovoj hali svi znaju o kojoj je biljci reč. O onoj koju su koristili već i Nefertiti, Kleopatra, stari Grci, Hipokrat, Aleksandar Makedonski i Aristotel, Kristofor Kolumbo, pominje je i Paracelzsius, Hindusi,

Maje, japanski samuraji i kineski lekari su lečili i leče danas sa njom. **Dr Edit Reves Šiklošne** soaring menadžer i naš lekar savetnik pored svega navedenog, blagotvorno zdravstveno dejstvo ove lekovite biljke potvrđuje rezultatima najnovijih naučnih istraživanja. Njene karakteristike da uništava mikrobe, smanjuje upalu ublažava bolove, efikasno zaceljuje rane... U njenom sastavu postoji dvestačetrdeset medicinski dokazanih materija i taj čudesni niz se sastoji od brojnih vitamina, folne kiseline, amino kiselina enzima. „Aloja je pogodna za sve što želiš, jer je lekovita biljka koja štiti zdravlje, sredstvo za poslovne uspehe, mogućnost da posvetiš svoju pažnju drugima.” – nabroja doktorka Reves Šiklošne karakteristike za koje pored blagotvornog zdravstvenog dejstva možemo zahvaliti ovoj lekovitoj biljci.

Iskustva sa proizvodima su ubedila **dr Endrea Šereša** hirurga, specijalistu sportske medicine koji nam danas drži predavanje već kao safir menadžer. Tokom godina je od skeptičnog čoveka postao privrženi graditelj mreže. Po rečima dr Šereša, za svoj uspeh može zahvaliti upornom i vrednom radu, marljivoj brizi o kupcima, strpljenju i lojalnosti prema proizvodima.. „Ja već znam tajnu uspeha – tvrdi naš safir menadžer. Naša misija je da nas okružuju brojni zdravi i srećni ljudi. Snaga Forevera nama i vama to omogućuje. Ne gubite viziju o tome, kako trebate pružiti brojnim ljudima ruku pomoći da ne bi stali sve do nivoa menadžera.”

Dolazi sledeći lekar savetnik, koji je pored nivoa soaring menadžera vlasnik sedamnaest Profit šeringa, devetostruki član Prezidents kluba: **dr Terezija Šamu**. Njeno predavanje je posvećeno značaju ujednačene ishrane. Hranljiva vrednost voća i povrća opada u zabrinjavajućoj meri i uzrokuje nedostatak bazičnih elemenata i vitamina u našem organizmu, a to dovodi do disfunkcije zbog koje se može razviti bolest. U Mađarskoj ta pojava najčešće dovodi do kardiovaskularnih promena, jer svaki drugi stanovnik umire zbog tih problema. Doktorka Šamu nam je objasnila da velike količine vitamina ne mogu biti štetne, ali je pored toga naglasila važnost redovne, isplanirane fizičke aktivnosti i zaštitnu ulogu mentalne higijene u porodici i među prijateljima. Njen moto glasi: „Radi ovaj posao, ali ne zbog toga što moraš, već iz ljubavi.”

Sledeći blok programa posvećen lekarima vode dr Ilona **Juronič Vargane** i **dr Endre Nemet** soaring menadžeri. Posle nastupa plesača koji su nam izveli latinske plesove, na porečkoj pozornici stoji **Tibor Eliaš** soaring menadžer koji govori o kristalno čistoj racionalnosti. Ono što svakog



interesuje je pitanje: Kako se može maksimalizovati vrednost bodova? „Samo onda možeš postati uspešan kada i sam koristiš proizvode, ulažeš dovoljno rada i imaš odgovarajući pristup.” – kaže Tibor, koji tvrdi da u datoj situaciji jedan zadovoljan čovek može biti vredniji od bodovne vrednosti, jer on može doneti sa sobom hiljade novih ljudi. „Uvek sa osmehom i unutrašnjim ubeđenjem pruži korektnu i poštenu informaciju. Bod ćeš dobiti zahvaljujući znanju i činjenici da od nikoga ne odustaješ. Uvek pruži šansu drugima, jer nikada ne možeš znati unapred o datim ljudima šta će postati sledećeg dana od njih. Nemoj raditi zbog sebe, već za druge, za tim, za porodicu, za sponzora. Ja radim, jer ne želim da budem čovek osrednjih mogućnosti. Zračni pozitivno i leti visoko! Poseduješ sve mogućnosti za sticanje prihoda i ostvarenje uspeha – uz pomoć nekoliko ljudi možeš obići ceo svet. Uloži svu energiju, jer se ovaj posao drugačije ne vredni raditi!”

Naslov predavanja **Žolta Fekete** safir menadžera glasi: „Organizovaću svoj posao”. Možda i nema potrebe da se govori o toj temi, pošto su u hali najbolji organizatori, jer ih je hiljadudvesto, došlo na porečki susret, koji se danas već odvija rutinski, kao po loju. Tu lakoću treba da prenesemo drugima kada se vratimo kući – uključujući i porodicu. „Dogovorite se, šta će ovaj posao značiti u vašem životu kada počnete da radite, jer je i porodica jedan tim.” – opominje nas **Žolt**, zatim nastavlja analogiju: „Pohađaj treninge, slušaj trenera, odnosno sponzora i donosi žrtve. Doživi atmosferu i stvori atmosferu. Ovde krajnji cilj nije Olimpijada, ali ima sličan proces: stalno treba stupati za nivo više.

Nalazimo se u najboljem timu u kojem to možemo ostvariti – uvereva nas **Ištvan Halmi** safir menadžer, zatim nam postavlja sledeće pitanje: „Zašto treba da radimo u timu? – i odmah daje odgovor – Iz istog razloga što divlje guske stižu dalje za 70 posto kada lete u jat. Od ključne važnosti je da ubediš partnera, suprugu ili supruga. U svakom timu postoje pravila igre. Pitanje je, možeš li se poistovetiti sa normama? Stavi na vagu ono što znaš i nemoj se stideti da tražiš pomoć kada ti je potrebna. U jednom dobrom timu se možeš obratiti bilo kojem članu, jer će ti svi pomoći.

Nemoj izgubiti iz vida da timska igra funkcioniše u oba pravca.”

Kada? Zašto? Kako? – po mišljenju **Balaža Baršonja** menadžera treba, da postavimo ta tri pitanja. Povoljna vest je da se ne moramo osloniti samo na svoja sredstva, jer će svaki saradnik dodati svoj udeo ovom potencijalu. Od Balaža smo pored teorije čuli i praktične savete u vezi sastavljanja liste sa imenima, pozivanju, a odao nam je i neke korisne tajne uspešnih održavanja prezentacija proizvoda. Mnogi prisutni su zaplakali od dirnutosti kada nam je prikazao video snimak o Luisu Pagu (Lewis Pugh) amaterskom sportisti koji ga prikazuje kako pliva u vodi na -1 °C među santama leda, da bi dokazao snagu vere i volje. „Tu je sada sve u redu, ali kada odeš kući osetićeš ledeno hladnu vodu. Treba da se izboriš sa izazovima. Nemoj odustati ni onda kada više niko ne veruje u tebe, jer ti to možeš uraditi!” Publika je nagradila ogromnim aplauzom našeg menadžera, kojem je ovo prvo predavanje.

Adam Nad senior menadžer koji se već šest godina bavi samo ovim poslom je izgradnju mreže počeo pored dvanaestosatnog rada. Privukao ga je „rezultat koji se može naslediti”. „Radiš ono što želiš sa onima i na onom mestu koje ti želiš. Ovo je posao slobode.” – tvrdi Adam, po čijem mišljenju ovaj posao ne nudi samo novac i vreme, već i mir, poznavanje stranog jezika, razvoj ličnosti, novi način razmišljanja i društvo. Kako se primer američkog porodičnog preduzetništva može nastaniti u našoj zemlji dokazuje



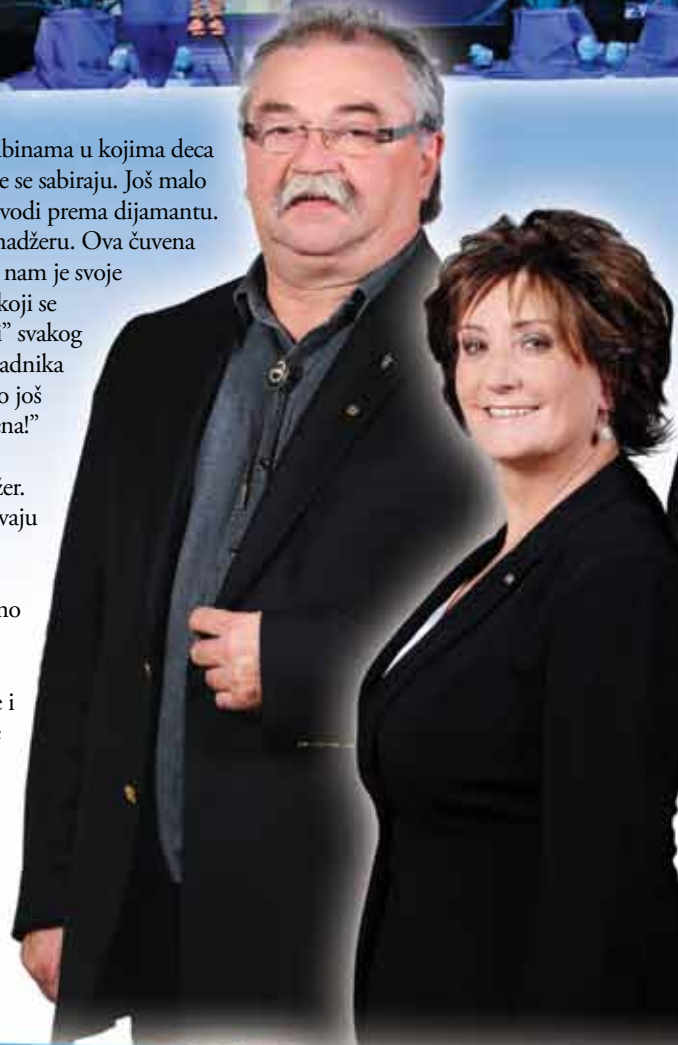


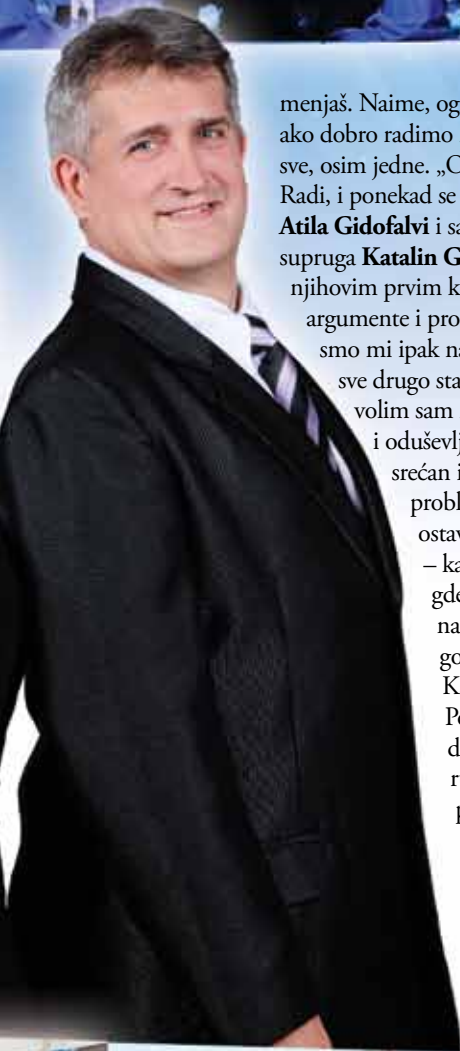
karijera brojnih porodica u Mađarskoj: Adam govori o Foreverskim sudbinama u kojima deca postizu zapažene rezultate u svojim oblastima. To je sinergija. Jake strane se sabiraju. Još malo oduševljenja, odricanja i tolerancije i već se ocrtavaju konture puta koji vodi prema dijamantu. Takav višegeneracijski posao pripada i **Aranki Vagaši** dijamant-safir menadžeru. Ova čuvena sportistkinja i primerna majka je naš saradnik već trinaest godina. Odala nam je svoje dobre osobine: nežnost, energičnost i ljubav prema izazovima. „Nađi one koji se veoma dobro razumeju u nešto što ti ne znaš, – savetuje – i „koristi” svakog za ono što im najviše odgovara. Ja na svakog potencijalnog saradnika gledam kao da mi je on sledeći dijamant. Nije problem ako to još nije postigao, jer mogu čekati nekoliko godina, imam vremena!”

Aranka nam je predstavila dvadesetprve menadžere u timu:

Eriku i Herija Dejvisa. „Lepo je ovde stajati i biti menadžer. Ako smo mi uspeali, onda to svako može uraditi!” – uveravaju nas Arankina otkrovenja.

Na pozornici od početka priredbe stoji jedno ogromno ogledalo i držać za sveće sa brojnim granama. Saznali smo zašto: sledi predavanje Jožefa Saboa safir menadžera, koje je bilo više performans nego predavanje. Njegovo predavanje nije delovalo samo na um, već i na emocije i uzbuđenje. Osnivač FLP-a u Mađarskoj je pozvao sve prisutne, da se u mislima vrate kroz vreme, pogledaju u ogledalu i da to i u buduće rade sa vremena na vreme. „Ja sam želeo da postanem sve drugo, samo ne ono što sam bio pre nego što sam doneo FLP u Mađarsku – priznaje nam Jožef – jer mi je bio potreban neko, ko veruje da sam ja sposobniji od onoga što mislim o sebi. Nikada nije kasno naći odgovarajuće zvanje, ali je za to potrebno da se





menjaš. Naime, ogledalo samo laže i obećava tokom celog života, ali će obećanja i laži biti sve manje ako dobro radimo naš posao.” Kada su reči Jožefa utihnule u hali, sveće su se upalile i zatim ugasile – sve, osim jedne. „Ovaj posao je napisan u znaku časti i poštenja. Treba da budeš uporan i principijelan. Radi, i ponekad se pogledaj u ogledalu!”

Atila Gidofalvi i sada radi negde u Evropi, kako bi postigao nove rezultate, a za to vreme njegova supruga **Katalin Gidofalvi** dijamant menadžer drži predavanje na porečkoj pozornici. Priča nam o njihovim prvim koracima i kako su već na početku dobili ličnu pomoć od rukovodilaca. „Tražila sam argumente i proizvodi su mi dali dokaz, – kaže katalin, i dodaje ono što smo svi slutili – ali smo mi ipak najbolji u izgradnji posla. Posao je rezultat ličnosti. Kada ima posla, onda sve drugo stavljamo na stranu, jer cilj može biti Rusija, Azerbejdžan ili Kazahstan. Ne volim sam rad, već slobodu kojom mogu odlučiti da ću raditi ono što me zabavlja i oduševljava. Dijamantski posao naime može biti ogromna prevencija za dug, srećan i zdrav život.” Međutim, život ni u Katalininoj porodici nije išao bez problema, jer je bilo potrebno sedamnaest godina iskustva da teške uslove ostave iza leđa. „Uspeli smo možda samo zato što smo želeli više od drugih. – kaže Katalin i dodaje – I sa tobom se može desiti ovo čudo. Svejedno je gde si se rodio, jer sve zavisi u šta ćeš verovati i šta želiš doživeti. Katalin nam govori o stečenim stvarima i materijalnim dobrima: „Ovo vam ne govorim da bih se hvalila, već želim da vidite, kako možete živeti.” Katalinino predavanje je zaključilo prvi dan, odnosno pre podne u Poreču. Posle ručka nas je očekivao izlet brodom uz tango-harmoniku, domaću rakiju i romantičan zalazak sunca. Naravno, posle ugodnog ručka nas je uveče čekala večera: bogat švedski sto dostojan hotela sa pet zvezdica. Malo je onih, koji su rano otišli na počinak, jer je svima od spavanja bilo važnije da neformalno razgovaraju i da se druže sa saradnicima.

Izveštaj sa doživljaja na Holidej reliju ćemo nastaviti u sledećem, decembarskom broju Magazina!



Hvala FLP-u, najboljoj firmi na svetu!

Prevazišli ste sebe u organizovanju šestog Hollyday Rally-ja u Poreču. Svaki Rally do sada je bio jedinstven, ali ovaj je bio čaroban. Hvala direktoru FLP-a dr Milesz Sandor-u, koji je dao ideju za Hollyday Rally u Poreču, i na dostojanstvenoj realizaciji, koja edukuje distributere i povećava razvoj FLP-a i daje sadašnjost i budućnost za još bolje rezultate.

Area menadžeri, hvala vam. FLP Srbija - Branislav Rajić. FLP Bosna - Slavko Paleksić. FLP Hrvatska - László Molnár. FLP Slovenija - Andrej Kepe. Hvala Vam na posvećenosti saradnicima koji su prezadovoljni vašim radom i odnosom prema njima. Pošto sam već trinaest godina prisutna na svim religijama koje organizuje Rex, mogu da kažem da je Vaša organizacija i odnos prema kvalifikovanim i prema svim ostalim distributerima bio motivacioni kao da sam na američkom reliju. Ako se tome dodaju i predavanja dijamanta koji su dali sve od sebe da svim učesnicima religija približe kako da nikada ne odustanu i kako se stiže do dijamantske pozicije - tad znate da je to bio šlag na torti. Zapazila sam veliki broj menadžera koji su došli u Poreč zato što znaju da im je tu mesto! Znaju da samo prisustvom na svim manifestacijama FLP-a. Mogu očekivati svoj sopstveni razvoj. Jako sam srećna što je bilo toliko kvalifikovanih iz svih regija, što sam u njihovim očima pročitala tu goruću želju i u njima osetila tu energiju da mogu da ostvare velike rezultate. Pažljivo su slušali i upijali svaku reč kvalitetnih i poučnih predavanja.

Hvala Vam predavači! Pravi ste profesionalci i pokazali ste da ste pravi stručnjaci menadžmenta. Zahvaljujući vama su naši saradnici iz svih regija stekli ogromno znanje, sada je na njima da budu odgovorni prema sebi i da primene to znanje i da napreduju još brže i kvalitetnije. Ja verujem u njih, kao što verujem u sebe, da oni hoće svoj napredak, bez izgovora. Znam da će naša regija, uz vašu energiju, 2012-u završiti sa trećim mestom u svetu i prvim mestom u Evropi, jer samo zajedničkim entuzijazmom i akcijom stizemo prema vrhu! Hvala hrvatskom uredu za šestogodišnji profesionalni rad u organizaciji religija, bit ćemo tu i sledeće godine sa još više kvalifikovanih saradnika.

Hvala President Club-u na divnim idejama za napredak. Najbolji ste!

**Veliko hvala svima,
Veronika i Stevan Lomjanski
sa President Club-om Srbije**



Mi, članovi super-tima: „Mesečno 100 kontakata – PRAVAC FLPTOP 20” obećavamo, da ćemo ponovo podeliti tržište Forevera u Mađarskoj! Mi smo oni distributeri, koji prihvataju obavezu, da će – koristeći FLP ciklus – od juna 2011. godine predati informacije putem ostvarenja mesečno 100 kontakata (telefonskih odgovora na naš poziv). Trudićemo se da iz tih kontakata nastane 5 novih saradnika i naš kapital kontakata svakog meseca bude bogatiji za 50 novih imena. Radićemo uporno, i zahvaljujući tome će nam se priključiti još više saradnika, koji će ostvariti mesečno 100 ne-menadžerskih bodova i tako ćemo stupiti u redove najboljih u Foreveru! Posle edukacije u Poreču svi smo se vratili kući u izuzetno dobrom raspoloženju, puni velikih planova i ispunjeni osećajima zahvaljujući kojim su nastale sledeće svečane obaveze rukovodilaca super-tima:

*Svečano se obavezujem,
da ću...*

„...svom snagom i znanjem pomagati i podsticati svoj tim, kako bi što više njih bili među članovima najboljih Forever 20 u Mađarskoj! Ostaću privržena Foreveru bez obzira na teškoće i svojim radom ću i dalje prenositi ideju firme: Čisto i jednostavno!

Do 31. decembra 2012. ću ostvariti uslove podsticajnog programa za Profit šering, a do 30. novembra 2016. godine ću postati senior menadžer!

Taj uspeh će mi omogućiti da odem na jednogodišnje hodočašće u Indiju, jer posle toga tokom narednih 50 godina želim da se bavim onim čime sam oduvek želela: radom sa decom! Decu koja žive bez roditelja i u nemaštini želim usmeriti na bolji životni put.”

Judit Molnar, senior menadžer



„... živeti sa ogromnom samokontrolom i principijelnom raspodelom vremena. Ustajacu rano i posle jutarnje gimnastike ću se posvetiti sebi u desetominutnoj meditaciji, kako bih čula glas svoje duše. Pustiću da odu iz mog života ljudi i stvari koji mi ne mogu pružiti više. Idem dalje bez gneva, sa zahvalnošću u srcu. Uvek ću izreći ono što je dobro i neću naglašavati ono što ne služi napretku. Već ću se danas upisati na kurs engleskog jezika. Naravno, očekuju me svakodnevne radne obaveze, ali ću slušati svoj unutrašnji glas, kako bi znala kada treba stati, a kada stupiti dalje. Tako ću znatno lakše naći onih pet novih saradnika sa kojima ću sebi i njima izgraditi budućnost koja će biti lepša i od sadašnjosti. Do 28. juna 2012. godine ću ostvariti uslove podsticajnog programa za kupovinu automobila. Sigurna sam da sve to mogu ostvariti jer znam, da Bog pomaže onima koji putem idu sa verom. Zahvalna sam na ovoj mogućnosti.”

Monika Solnoki, menadžer



„... da ćemo 19. marta 2012. godine u 00 sati i 01 minut sigurno nazvati broj Noemi Kiš Mikone i Janoša Mikoa – možda ljuti zbog toga što nisu ostvarili ono što su obećali, ali verovatno veoma radosni jer su uspešno ostvarili! Svečano se obavezujem da ću tog dana, 19. marta 2012. godine suprug i ja zajedno postati senior menadžeri.

Erika Santo i Laslo Đurjan, asistent menadžeri



„2009. godine sam prvi put bila u porečkom „inkubatoru za menadžere”. Tada sam obećala da ću postati menadžer i to sam ostvarila. Sada se ponovo rodilo mnogo obećanja. Supervizori su odlučili da će postati menadžeri. I ja sam donela nekoliko odluka na priredbi. Odlučila sam kako ću u buduće živeti sa više znanja i samokontrole i da ću obnoviti i usavršiti znanje stranog jezika. Preneću još većem broju ljudi poruku Rekxa Mona i postaću osoba koja će za nekoliko godina biti među članovima Prezidents kluba i imaću pozitivan uticaj na živote mnogih ljudi i njihove porodice. Izuzetno sam zahvalna svim organizatorima i predavačima, jer su svojim radom doprineli našem razvoju, kao i materijalnom i moralnom rastu.”

dr Boglarka Francia, menadžer



Mi, koji smo se u svoje ime i u ime svog tima svečano obavezali zahvaljujemo našim rukovodiocima – sa kojima nas je posao vezao za ceo život – za sve što smo naučili od njih i na tome što nam i dalje pomažu na putu uspeha kako bi ostvarili zadatu obavezu! Poimenu: višoj liniji Tereziji Herman, koja nam je izuzetan primer kao žena i kao rukovodilac, mojim sponzorima Iloni Oros i dr Žolt Genciju koji nam nisu pomogli samo da počnemo ovaj posao, već smo na njih uvek mogli računati u svakom trenu tokom proteklih godina. I na kraju omiljenom treneru Čabi Juhasu, koji je u proteklih godinu i po dana ulivao novu snagu i polet razvoju tima i pomogao da postavimo cilj: „MESEČNO 100 ☺ - PRAVAC FLPTOP 20 TIM!”





SUCCESS

BUDIMPEŠTA 22.10.2011.

Day

Kada vidimo **Anitu i Žolta Levelekija** odmah se setimo onog dana kada su za vreme kvalifikacije na nivo soaring menadžera stajali na pozornici i jedva se nazirali ispod bezbrojnih buketa cveća. Danas su nam se na istoj pozornici predstavili i kao voditelji programa – i ova uloga im dobro pristaje. „Ovo je poseban dan, jer ste svi vi posebni ljudi!” – počinje Anita i nastavlja – „Nije vam dovoljno da samo razmišljate o životu, već treba da radite na tome da ga promenite.”

Bračni par Leveleki je na pozornicu pozvao direktora zemlje **dr Šandora Milesa** koji je prvo pozdravio one koji su već postigli uspehe u našoj firmi i sa pravom postali menadžeri ili vodeći menadžeri. Izrazio je poštovanje i prema članovima Prezidents kluba.

„Bronzana medalja lepo sija, ali postoji i medalja sa lepšim sjajem!” – poručuje nam direktor zemlje, koji nam je već više puta govorio o svom planu, na osnovu kojeg Forever Mađarske treba da postane najbolji na svetu. „Nije potrebno da budemo mnogo bolji – jer smo već i sada dobri – već treba da postanemo veći.”

Dr Šandor Miles je na pozornicu pozvao **dr Editu Reves Šiklošne**, koja je nedavno držala govor na Svetskom kongresu lekara. To je ogromno priznanje za nju, ali i za FLP Mađarske.



OKTOBARSKI DAN USPEHA JE BIO PROŽET MISLIMA O PROMENAMA, PA JE SVAKO PREDAVANJE MOGLO POSLUŽITI KAO DOKAZ, KAKO TREBA PREKINUTI SA JEDNOM ŽIVOTNOM FORMOM, KADA SMATRAMO DA NAM ONA VIŠE NE ODGOVORA. ZAŠTO TREBA DONETI ODLUKU I POSTATI GRADITELJ MREŽE? AKO NI ZBOG ČEGA DRUGOG, ONDA, KAKO BI I MI POSTALI ČLANOVI TIMA KOJI ĆE USKORO POSTATI NAJBOLJI NA SVETU.

Oni gosti koji često dolaze na naše priredbe su već navikli da ne dajemo dobrovoljne priloge samo na Danima uspeha. Ovom prilikom je naš dobrovoljni prilog u vidu velikog paketa naših proizvoda bio namenjen oporavku dvanaestogodišnje devojčice iz Kišvarde, koja je imala transplantaciju srca, a paket je njoj i njenoj porodici bolje poslužio i od novčane donacije.

Pružila se mogućnost da se i drugačije izdvoji: oni saradnici, koji postignu značajne uspehe, mogu da se potpišu na zastavi Forevera, koja će se vijoriti na skorašnjem Evropskom reliju. „Da li se svi slažete, da želimo da osvojimo prvo mesto?“ – pita nas ponovo dr Miles, i odmah odgovara: „Moramo postići taj uspeh, jer mi to možemo! Imamo najbolje rukovodioce i saradujemo sa najboljim zemljama!”

Među predavačima na Danu uspeha je uvek mnogo onih koji su zahvaljujući izgradnji mreže iza sebe ostavili život pun stresa, beskrajnog i iscrpljujućeg rada. Pre oko deset godina ni **dr Ibolja Bagolj** nije bila senior menadžer, već je celog dana radila mukotrpan posao lekara u hitnoj službi i svoje malo dete je viđala samo uveče, kada se sa posla vrati veoma umorna. Danas već može da izjavi: „Budi sebičan, jer ako ne budeš zdrav, onda ne možeš pomoći ni drugima.”





Tokom predavanja doktorke Bagolj smo saznali kako je uloga genetike i uticaj spoljne sredine za naše zdravlje znatno manji od uticaja režima života. Pored važnosti fizičke aktivnosti, ona nam je govorila o još jednoj važnoj temi: o ishrani, koja je mnogo više od običnog unošenja hrane. „Našem organizmu je potreban svaki delić koji ga gradi, kao što je svako slovo potrebno da bi se dobila azbuka!” – objašnjava doktorka Bagolj naglašavajući veliku ulogu mešovite i ujednačene ishrane i vitamina. Saznali smo šta se događa, kada se naruši ravnoteža u našem organizmu: na koji način se ispoljava nedostatak vitamina i zašto je našem imunom sistemu važno, da svakodnevno tri do pet puta unosi voće i povrće. Govorila je i o belom luku, propolisu i aloe veri, kao velikom blagu prirodne apoteke. „Mi smo odgovorni, da li će naš organizam biti zdrav i za nekoliko godina!” – poručuje nam dr Bagolj, zatim sledi kvalifikacija supervizora i asistent menadžera.

Pre kvalifikacije je već bilo reči o velikim prekretnicama u životu. **Janoš Tot** senior menadžer se u korist samostalnosti nije odrekao životne forme zaposlenog, već preduzetnika. Nije puno razmišljao kad je donosio odluku, jednostavno je stavio na vagu šta time dobija, a šta gubi. Naime, u ovoj firmi sa 3-4 sata rada može postići isti rezultat kao za 8-10 sati u klasičnom preduzetništvu, a uz to u ovom poslu ne mora trošiti ni na zaposlenike (pored toga, što nije potreban ni početni kapital). Uz sve to posao nije vezan za rad na istom mestu, jer – ako neko želi – može da ode na duži odmor, prihodi mu se neće smanjiti. Na karijeru graditelja mreže nema uticaj ni ekonomska kriza, jer su rezultati FLP-a bili bolji uprkos ekonomskim teškoćama.

Šta je u život Janoša Tota unelo preokret? Seminar **Mikloša Berkiča** u Lakiteleku. „Mislim da za mene ovo još nije najviša pozicija. Već sam i sada dovoljno uporan i oduševljen, ali još treba mnogo da učim.” – kaže Janoš.

Videli smo video snimak o asovima, tj. o ulozi najefikasnijih poslovnih partnera. „Asovi se retko sreću, pa su i zbog toga posebni – ja sam prvog asa u životu video tek posle tri godine rada, a posle toga je za pola godine došlo još tri. Možda su mogli doći i ranije, ali ni ja sam tada još nisam bio as.” – kaže naš senior menadžer i reč predaje supruzi, jer oni uvek ističu: „Jedan bračni par je uvek više od dvoje ljudi.” **Anamarija Muladi** je govorila i kvalitetu života i snazi ljubavi prema sebi. Posle ugodne pesme estradnog umetnika Norberta L. Kiralja sledi kvalifikacija menadžera, vlasnika 60+ bodova i prvih ljudi Kluba osvajača. Dr Šandor Miles je naglasio kako se zahvaljujući prednostima nove poslovne politike nivo menadžera može dostići već za dva tri meseca.



Prvi na listi Kluba osvajača **Ištvan** i **Ištvan Kaša** su već četrnaest godina u ovom poslu, gde se danas već mnogi sami javljaju, kako bi i oni postali članovi njihovog tima. Savetuju nam da se ne plašimo teškoća, jer će zahvaljujući prvim uspesima nestati svi početni bolovi.

Posle mnogih emotivnih događaja slede racionalni argumenti igl-menadžera **Zoltana Tota** – argumenti koji će nas ubediti da se priključimo ovoj MLM kompaniji, ovom preduzetništvu, koje se nalazi među prvih 500 kompanija u Americi, jer raspolaže porodičnim korenima, nema dugove, funkcioniše u 152 zemlje sa izvanrednim rukovodiocima, poseduje široku ponudu proizvoda koja obezbeđuje sigurne osnove i ima bezbrojne pomoćne usluge kao što su priredbe, kafeterija, edukacije i brojna putovanja. „Vi ste najveći, vi ste generacija budućnosti!” – obraća se Zoltan onima koji su nam se tek priključili. „Ne morate biti savršeni, dovoljno je ako kopirate osnovne metode i radite. To je umetnost identifikacije – dodatnu snagu će vam dati želja za promenom života.”

„Zašto nisam uspešan?” – na osnovu mišljenja senior menadžera **Gabora Olaha** to je ono pitanje koje trebamo postaviti sebi, ako nismo zadovoljni. „Nemojte dozvoliti slučajnostima da upravljaju





vašim životom, umesto da to rade zakonitosti! Prihvatite odgovornost, jer je sudbina u vašim rukama. Promislite, šta vas pokreće i motiviše da postignete dobre rezultate, jer uspeh nije samo pitanje mogućnosti, već i odluke. Gabor nam je objasnio šta je razlika između interesovanja i lojalnosti: ova druga nije kompatibilna sa izgovorima. „Izgovoriti, napisati, svesno isplanirati novi život – to je ključ svega!”

Borba sa nama samima i negativizmom se odvija u korist bodova. Oni koji u toj borbi postignu dobre rezultate, dobiju pravo na priznanje na pozornici. Direktor zemlje redom poziva graditelje mreže koji su najboji na osnovu ličnih menadžerskih bodova, a pored njih je na pozornicu pozvao i asistent supervizore.

Jedan od najsajnijih dijamanta naše regije **Mikloš Berkič** već – zamislite – od 1997. godine radi u ovom poslu. Bez obzira na to, ovom prilikom nije evocirao uspomene u vezi posla, već nezaboravne trenutke zajednički provedenog vremena: Poreč, Arena, Jakabsalaš – sve su to magična mesta koja nude duboke emocije i nezaboravne doživljaje.

„Dolazite sve dotle, dok ne počnete u sebi nositi kući magične i divne osećaje. Ja to isto radim. Svejedno je da li ste brejk-plesač, lekar ili bivši železničar. koji nudi nov pogled na život.”

Mikloš naglašava da „trebamo biti na oprezu”, jer dolazi treći talas – nova generacija. „Biće onih koje će taj talas prekriti, a i onih koji će taj talas iskoristiti za surfanje. Nikada do sada nije bila tako velika potreba za Foreverom kao sada, kada se polako iscrpljuju rezerve Zemlje, i kada su zamor i depresija uobičajene pojave. Uprkos svemu, mi imamo na raspolaganju aloe veru, lekovitu biljku koja u svakoj boci sadrži četiri godine vode i sunčane svetlosti.”

Graditelji mreže pored iscrpnog znanja o proizvodima treba da poseduju sposobnost rukovođenja timom. „Ja sam otišao i na kraj sveta po znanje, koje sam naravno, i ja predao





drugima.” – kaže Mikloš. „Dosta si bio mali čovek. Prihvati mogućnost koja ti se pruža! Svejedno je, da li će to biti u Budimpešti, Turskoj ili Engleskoj, svejedno je da li će to biti na Evropskom reliju ili na otvorenom susretu, samo iskoristi svoju šansu. Naravno, takav vid razvoja nije obavezan i po njega ne morate putovati daleko, jer postoje i kod nas Dani uspeha, ali kada stupiš dalje, onda za kratko vreme možeš učiti i od najboljih na svetu. „Bori se za svoje snove i želje!” – to nam je Mikloš već poručio u pesmi, nagoveštavajući veliko finale: kao što to biva na kraju Dana uspeha, svi učesnici zajedno ponovo stoje na pozornici. Timski rad – čak i prazničnim danima.



PROMENE MEĐUNARODNE POSLOVNE POLITIKE



2. DEFINICIJE

2.02 **Active Sales Leader:** Sales Leader je distributer, koji u toku mesec dana raspolaže sa najmanje 4 aktivna karton boda u zemlji na osnovu mesta stanovanja, od kojih je najmanje 1 lični karton bod. Aktivni status Sales Leadera se registruje mesečno i čini deo kvalifikacije, na osnovu kojeg se može doći do kvantitativnog ili rukovodećeg bonusa, gem bonusa, podsticajne isplate, igl menadžer statusa, nadoknade troškova relija ili učešća u profitu.

2.03 Bonus: Isplata od FLP-a za distributera.

(b) **NDP bonus (NDPB):** Nagrada koja odgovara 5-18% od AF (porez na promet) cene koja je isplaćena bilo kom distributeru na osnovu priznate lične kupovine distributera kojeg lično sponzorise (ili distributera koji pripada nižoj liniji istog) – u onom periodu dok je taj lično sponzorisan distributer bio u redu za novu distributersku kvalifikaciju.

(e) **Pass-Thru karton bod:** Karton bod koji pripada posle priznate lične kupovine distributera u nižoj liniji koji nije u redu menadžerske kvalifikacije, iznad kojeg ne stoji aktivni menadžer, već menadžer koji se ne može kvalifikovati kao aktivni.

2.26 **Regija:** Područje u kome se može naći zemlja na osnovu mesta stanovanja distributera. Postoje sledeće regije: Evropa, Severna Amerika, Latinska Amerika, Afrika i Azija.

2.28 **Maloprodajni potrošač:** Bilo koja osoba koja nije distributer i kupuje proizvode za ličnu upotrebu.

2.29 **Sales Leader:** Distributer koji dostigne nivo supervizora ili viši nivo.

2.30 **Trgovinski nivo:** Bilo koji nivo na osnovu ukupno skupljenih karton bodova jednog distributera i njegove niže linije. Postoje sledeći nivoi: asistent supervizor, supervizor, asistent menadžer i menadžer (vidi 4.01(b) - (e)).

2.42 **Veleprodajna kvalifikacija:** Pravo na kupovinu po veleprodajnoj ceni. Distributer raspolaže pravom veleprodajnom kvalifikacijom kada njegove lične kupovine dostignu dva karton boda u toku bilo koja dva meseca zaredom.

Najvažnije i zvanične izmene u Poslovnoj politici. Ova objava najpre služi za obratnju pažnje. Aktuelnu, celu Međunarodnu poslovnu politiku (U12) možete učitati sa distributerske stranice naše centralne veb strane: foreverliving.com, kao i sa http://www.flpshop.hu/oktatasi_es_segedanyagok/tarsasagi_szabalyzat.html stranice.



10. PODSTICAJNI PROGRAM

(j) Oni karton bodovi koje je distributer ostvario pre nego što je postao priznati menadžer, računaju se u kvalifikaciju na osnovu podsticajnog programa.



15. ZABRANJENE DELATNOSTI

(d) **Prodaja drugom distributeru.** U vezi delatnosti distributera na osnovu trgovine na malo, distributer može prodati proizvode samo lično sponzorisanom distributeru, drugim distributerima ne, ali ni tom distributeru ne može prodati proizvode po ceni koja je niža od veleprodajne. Svaka druga prodaja distributerima je zabranjena, kako od strane prodavca, tako i od strane kupca, bez obzira odvija li se neposrednim ili posrednim putem. Karton bodovi koji se dobiju na osnovu takve vrste trgovinske delatnosti ne mogu se uzeti u obzir za određenje aktivnosti, ni u korist primene bilo koje prednosti koja potiče iz Marketing plana. Objava ispravke na osnovu toga se vodi kao zabranjena delatnost.

(h) **Prodaja u radnji**

1) Ako ovaj član drugačije ne odredi, onda distributeri nemaju pravo da nude ili prodaju FLP proizvode, odnosno informacijski materijal u vezi njih ni u maloprodaji ni u veleprodaji (tu se podrazumevaju i pijace) ili na sličan način, odnosno sličnom mestu. Izložbe koje se kvalifikuju kao periodične – odnosno jednom prilikom u toku perioda od 12 meseci, na istom mestu, u najdužem trajanju od nedelju dana – se mogu održati sa posebnom dozvolom Centralne Kancelarije.

2) Distributer koji raspolaže radnjom, kancelarijom, frizerskim salonom, salonom za lepotu ili radnjom koja nudi zdravstvene usluge, može prikazati i prodavati proizvode u krugu radnje ili kancelarije. Osim toga je zabranjeno staviti bilo koju vrstu spoljne oznake ili reklame na prozor ili u izlog u cilju reklamiranja FLP proizvoda.

3) Distributer nema pravo da prodaje ili reklamira FLP proizvode u obliku koji odstupa od originalnog pakovanja. Bez obzira na to, proizvodi se mogu prikazati i poslužiti u restoranima u čašama ili u porcijama.

(k) **Prodaja u cilju preprodaje.** Distributer nema pravo da proda FLP proizvode u cilju preprodaje i ne može da daje punomoć nekom drugom za prodaju FLP proizvoda.

NE MOŽE SE REĆI DA JE POČETAK RADA TOMISLAVA BRUMECA BIO LAK, JER PRE JEDANAEST GODINA – PORED TOGA ŠTO NIJE IMAO NIKAKVO PRAKTIČNO ZNANJE U OVOM POSLU – NIJE BILO NI KANCELARIJE ZA IZGRADNJU MREŽE. UPRKOS TOME, DANAS NA POREČKOJ POZORNICI PREDAJE VEĆ KAO SAFIR MENADŽER.

Sponzor: Zore Jozefa

Viša linija: dr Laslo Molnar, dr Miles Šandor, Reks Mon

„NISAM TRAŽIO DISTRIBUTERE, VEĆ GRADITELJE MREŽE”

ANDREJA I TOMISLAV BRUMEC SAFÍR MENADŽERI

Pretpostavljamo da je bila potrebna posebna odlučnost kako bi Forever posao funkcionisao bez mesne kancelarije.

Tada nisam osećao da je to nešto posebno, naime nisam znao kako može drugačije. Kancelarija iz Hrvatske je snabdevala našu oblast, a mene je motivisalo jedno obećanje: Reks Mon je rekao da će otvoriti kancelariju u Sloveniji, ako skupimo 300 karton bodova.

Znači da ste skupili...

Nije bilo pitanje, da li ćemo skupiti potreban broj bodova, ali niko nije pretpostavljao da će se to dogoditi tako brzo. Trebalo nam je samo šest meseci da ostvarimo postavljen cilj da bi se otvorio centar u Sloveniji. Dr Šandor Miles je imao ogromnu ulogu u tome, jer nam je pomogao u svemu i naravno, ogroman doprinos je dao i mr sci. Laslo Molnar dipl. Ing. regionalni direktor FLP Hrvatske, koji je servisirao naše tržište dokle je god mogao.

Odakle su stigli prvi saradnici?

Stigli su sa mog prethodnog radnog mesta i iz kruga prijatelja i poznanika. Ja sam uvek gradio posao tako što nisam tražio distributere već graditelje mreže i zahvaljujući tome od mojih prvih pet saradnika svi su postali menadžeri ili soaring menadžeri.







Posle nekog vremena si dobio jednu posebno važnu saradnicu, Andreju...

Ja sam počela dosta kasnije, tek pre dve godine, ali kada sam donela odluku, posao je krenuo veoma brzo.

Zahvaljujući tebi se priključilo takođe mnogo novih saradnika. U koga si imala poverenja?

Meni su uvek bili važni ljudi koji su odmah rekli da im se ovo sviđa i da žele da se bave ovim poslom. Za razliku od onih, koji su nesigurni: „dobro-dobro, ali još ne znam... još nisam siguran, da li želim ovo da radim...”, može se konstatovati da su prvi uspešniji i u drugim oblastima života, kao na primer na poslu, hobiju i privatnom životu. Tražila sam ljude koji su mi slični, znaju šta žele postići u životu i sigurni su da žele da rade samnom.

Tomislave, kako ti ubeđuješ ljude?

To se dosta izmenilo u odnosu na početak: u poslednje vreme više radim na tome da ne menjam samo njihovo materijalno već i mentalno stanje, jer to privlači znatno više ljudi nego želja za novcem. U svakom čoveku se krije namera: žele da postanu uspešni – ali svako ima i ugrađenu kočnicu koja potiče iz porodice, sredine ili vaspitanja i koja ih sputava. Dobar rukovodilac zna kako da im pomogne kako bi ih uz njegovu pomoć znatno brže pobedili. To je efikasnije nego da to rade sami i tako uspeh stiže mnogo brže. Ja u principu u svakom čoveku

prvo vidim dobru stranu i nastojim da iskoristim njegove sposobnosti i talenat pa gradim posao na osnovu tih karakteristika.

Da li treba znati, kako se kaže „Ne!”?

Zapravo ne treba. Prirodni zakoni funkcionišu tako snažno da oni koji ne mogu pobediti svoje unutrašnje kočnice, pre ili kasnije sami ispadaju iz kruga. Srećom mnogi brzo shvate kakve mogućnosti leže u dvostrukoj vrednosti koju nastojim da predstavim, odnosno da osim na materijalnom planu radimo i na psihičkom i duhovnom zdravlju.

Da li si i ti morao da pobeđiš pomenute kočnice?

Kako da ne! Morao sam da ih pobedim kao što su to uradili i ostali rukovodioci. Vidim na njima da su i oni prošli ovu fazu i svi su prevazišli svoje fizičke strahove: to je potrebno da bi znali da pruže pomoć ljudima. A to je nezamenljivo u izgradnji posla, jer oni koji ne umeju da daju, i ne znaju ni kako se dobija. Zamislite da u džepu imate šaku žita i svakog dana izađete na polje, osvrnete se oko sebe, ali ne zasejete žito – tako neće izrasti ništa. Seme treba zasejati i od tog trena priroda radi svoj posao.

Interesantno je, kako sa Tomislavom nalazim iste ljude, samo uvek drugim putem. Dok on najčešće mentalno utiče na njih, dotle ja to postizem emocionalnim, pa čak spiritualnim

putem. Te emocije sam verovatno donela iz moje prvobitne struke: već dvadeset godina radim kao muzički umetnik, nekada kao profesor, drugi put kao dirigent ili muzičar. U ovoj oblasti sam već sve postigla što sam mogla, sada me više privlači izgradnja posla.

Da li pored ovog posla imate vremena i za druge aktivnosti?

Ja sam uvek mnogo putovala, a i sada često putujemo i oboje smo do grla u izgradnji nove kuće. Pored toga Tomislav se bavi skijanjem, igra košarku i voli vožnju biciklom...

Tomislave, šta si ti doneo sa sobom iz „ranijeg” života?

Mada sam osamnaest godina radio u bolnici, u foreverovskom poslu mi je više pomoglo to što sam ranije radio u drugim MLM mrežama, u kojima sam među distributerima bio prvi na svetu i treći kao sponzor. U tim mrežama sam mnogo naučio o psihologiji prodaje, ali su se za vreme rata zatvorile distributerske radnje i ja sam morao pronaći novi izvor zarade. U početku sam imao mnoge ponude iz raznih MLM kompanija, ali su u najvećem broju slučajeva samo želeli da iskoriste moje ranije uspehe, a sami tome nisu dodavali ništa. Bilko je dobrih proizvoda, ali Plan marketinga nigde nije bio ovako ubedljiv kao u FLP-u.

Koje su tvoje najvažnije stanice u našoj kompaniji?



Nisam ponosan na onih pet godina kada sam se odmarao i nisam radio. Međutim, u toku aktivnog rada su sve osvojene pozicije meni pružile jednako poseban doživljaj. Verovatno me je najviše oduševio prvi Svetski reli na kojem sam učestvovao. Iznenadio me je, a ujedno i dirnuo rad i galantnost Reksa Mona i njegovog tima. Upoznali su nas sa celim proizvodnim ciklusom i dobili

smo potpun pregled kako je iz jedne originalne ideje nastala svetska kompanija.

Stigli ste do nivoa safir menadžera.

Kako se sada osećate?

Obećali smo da ćemo do kraja godine postati safir menadžeri i morali smo da održimo obećanje. Sa druge strane ovo je samo jedna nova stepenica prema našim ciljevima. Prvenstveno želimo

da osvežimo one poslovne kontakte koje smo malo zapostavili, jer mislimo da ne smemo nijedan potencijal ostaviti neiskorišten. Naš cilj je da do kraja godine ostvarimo 2500 bodova, a pored toga se mnogo bavimo i novim članovima. Naš dugoročni plan je da sledeće godine udvostručimo ovogodišnjih 2500 bodova i osećam, da sada, sa ovim saradnicima to možemo ostvariti.





PROFIT ŠERING 2.0

SVAKI FOREVER DISTRIBUTER ĆE
DOBITI JOŠ VEĆU MOGUĆNOST,
KAKO DA ZARADI JOŠ VIŠE NOVCA
U JOŠ VIŠE ZEMALJA NEGO DO SADA.

Pre mnogo godina Forever je uveo veoma galantan, za ovu poslovnu granu, izuzetno povoljan podsticajni program pod nazivom Profit šering. Ovaj program znači da svaki distributer može uzeti svoj deo iz finansijskog uspeha naše kompanije, i tako je širom sveta među distributerima podeljeno više stotina miliona dolara. Taj program je imao pozitivno dejstvo i popravio je kvalitet života mnogim saradnicima.

Prepreke na međunarodnom planu? Pobeđićemo ih!

Forever je izradio mogućnost kako podsticajni program Profit šering može da postane globalan, jer tako pobeđuje sve međunarodne prepreke koje postoje na osnovu prvobitnog, još važećeg konkursa. 2012. godine svaki distributer sa svih strana sveta može da učestvuje u osnovi globalnog Profit šeringa! **To je Profit šering 2.0.**



PREDNOSTI

- 1) Svaka zemlja učesnica, koja ostvari promet veći od 3000 karton bodova, doprinosi globalnoj osnovi. Na osnovu prvobitnog konkursa, uslov je bio 5000 karton bodova. Znači da se globalna osnova podsticajnog programa proširuje na ceo svet i tako će još veći broj zemalja doprineti globalnoj osnovi.
- 2) Oni distributeri koji se kvalifikuju za podsticajni program Profit šering 2.0 – bez obzira na to, da li su ostvarili 1500 bodova ili ne – dobiju pozivnicu na Globalni reli, na kom mogu preuzeti svoj ček.
- 3) Putem Profit šering 2.0 podsticajnog programa distributerima se u Profit šering osnovu uračunavaju svi rezultati njihovih Profit šering menadžera u nižoj liniji iz bilo koje zemlje. Ali pored toga što Profit šering menadžeri mogu doprineti povećanju osnove dividende, pomažu i stupanju na viši stepen kvalifikacije.

OPŠTI USLOVI

- Treba biti aktivan (4 boda), priznat menadžer u toku svakog meseca dok traje period kvalifikacije.
 - Za vreme perioda kvalifikacije treba se kvalifikovati za rukovodeći bonus.
 - Treba da se kvalifikuje u podsticajnom programu za kupovinu automobila – taj uslov može ostvariti u bilo kojoj zemlji.
- Važna napomena: Svaki distributer ima mogućnost da opšte uslove ostvari u matičnoj zemlji ili u onoj koju odabere, izuzev podsticajnog programa za kupovinu automobila, čiji uslovi se mogu ostvariti u bilo kojoj zemlji koja je učesnik u programu.

NIVOI

● PROFIT ŠERING - 1. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 700 ličnih i ne-menadžerskih bodova, od kojih najmanje 150 bodova treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih 150 bodova se može skupiti iz različitih zemalja, ali se bodovi koji stignu iz inostranstva ne dodaju svoti osnove dividende.
2. 600 bodova menadžera u nižoj liniji se mogu ostvariti na dva načina:

a) Na osnovu prvobitnog (starog) konkursa:

Pomozite najmanje jednom prizatom menadžeru u nižoj liniji da skupi najmanje 600 bodova u periodu kvalifikacije posle njegove kvalifikacije na nivo prizatog menadžera. Taj saradnik može biti novi menadžer ili saradnik koji se na nivo menadžera kvalifikovao ranije. Ti bodovi se ne dodaju osnovi dividende. (važno: u 600 bodova se računaju samo oni meseci u kojima je menadžer bio aktivan).

b) Gore navedeni mogu biti i menadžeri u nižoj liniji koji su postali Profit šering menadžeri iz bilo koje zemlje koja učestvuje u programu.

3. Bodovi responzorisanih distributera se ne računaju u 100 bodova.

● PROFIT ŠERING – 2. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 600 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije posle kvalifikacije na nivo prizatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih „novih” 100 bodova može stići i iz raznih zemalja, ali se bodovi koji stignu iz inostranstva ne dodaju svoti osnove dividende.
2. Bodovi responzorisanih distributera se ne računaju u 100 bodova.
3. Pomozite da se tri priznata menadžera koji se nalaze na različitim linijama – iz bilo koje zemlje učesnice – kvalifikuju na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se ranije kvalifikovali na nivo menadžera.

● PROFIT ŠERING - 3. NIVO

Dopuna opštih uslova:

1. Sakupite 500 ličnih i ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije, posle kvalifikacije na nivo prizatog menadžera. Od tih bodova najmanje 100 treba da potiče od novosponzorisanih distributera. Tih 100 bodova mogu da potiču i iz različitih zemalja. Bodovi koji stignu iz inostranstva se ne dodaju svoti osnove dividende.
2. Bodovi responzorisanih distributera se ne dodaju u 100 bodova.
3. Preostale lične i ne-menadžerske bodove treba ostvariti u zemlji gde se odvija kvalifikacija.
4. Pomozite da se šest priznatih menadžera na različitim linijama iz bilo koje zemlje učesnice kvalifikuje na nivo Profit šering menadžera. Ti saradnici mogu biti novi menadžeri, ali i oni saradnici koji su se na nivo menadžera kvalifikovali ranije.

Profit šering 2.0 je savršeno sredstvo sa kojim ćemo postati globalni. Sa obzirom na to da se može postati zemlja učesnica sa nižim brojem bodova nego ranije, kao i mogućnost da se rezultat Profit šering menadžera iz bilo kog dela sveta dodaje osnovi globalne isplate, svaki distributer dobija pravu globalnu mogućnost.





KVALIFIKACIJA 09. 2011

KÁSA ISTVÁN & KÁSA ISTVÁNNÉ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ

DR. FÁBIÁN MÁRIA

ÉLIÁS TIBOR

SZOLNOKI MÓNIKA

HEGEDŰS ÁRPÁD & HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI PIROSKA MARIETTA

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN & DR. SERES ENDRE

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ

VARGA RÓBERT & VARGA-HORTOBÁGYI TÍMEA

TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT

HAIM JÓZSEFNÉ & HAIM JÓZSEF

VARGA JÓZSEFNÉ

DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ

HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS

BÁRSONY BALÁZS & BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA

VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

JOVANKA STRBOJA & RADIVOJ STRBOJA

SENK HAJNALKA

GULYÁS MELINDA

BUDI NAŠ NAVIJAČ I POBEDIĆEŠ SA NAMA!

FOREVER
The Aloe Vera Company

Da li si znao da na svetu postoji jedna zaista posebna zastava? Ona se viori već tridesetčetiri godine, i niko je ne može eksproprijatisati, jer je globalna. Već je 150 zemalja smatra za svoju. Jedna jedina zastava, koja pripada svakome, bez obzira na uzrast, pol, stepen školovanja, jezik, političko ili versko opredeljenje. Ona sjedinjuje porodice, narode, narodnosti i stvara iskrena prijateljstva. Ta zastava predstavlja simbol jedinstva, prave i neprolazne humane vrednosti. To je zastava Forevera. Ta bela zastava sa zlatnim orlom ne simboliše samo svetsku marku i firmu, već i mir, zdravlje, prijateljstvo, dobru nameru, materijalno blagostanje, sigurnu budućnost koja se može isplanirati, pripadanje dobrim vrednostima, slogu i zajedništvo. Forever Living Products Mađarske sa Južnoslovenskom regijom je ponovo ujedinila svoje snage. Objavili smo takmičenje, bez obzira na to što smo bili i sada smo među najboljima. Naša Forever regija je jedina zajednica na svetu koja je od prvog dana, već petnaest godina kontinuirano među deset zemalja koje imaju najveći promet. Znamo da su među nama najuspešniji menadžeri, jer pola sveta dolazi kod nas da uči. Na edukaciju koju drže naši rukovodioci čeka više hiljada foreverovaca širom sveta. Tako je. I do sada smo znali da smo uspešni, ali smo sada doneli definitivnu odluku. Milioni vole sport i plemenitu borbu, ali je još više onih koji vole da navijaju za svoje ljubimce. Oni koji navijaju za druge i sami učestvuju u ostvarenju uspeha. Mnogo je manje onih, koji znaju šta je čvrst rad, ustajanje rano ujutro kada je još mrz, usamljenost, odbijanje, nepoverenje – to su prijatelji pobeđe... Ali znaš da se to na kraju ako imaš viziju koju si posvetio sebi i hiljadu puta isplati.

Ostvarena vizija većitih vrednosti našeg direktora zemlje dr Šandora Mileša je put Forevera koji je postavljen pre petnaest godina. On predstavlja lojalnost, ogromno stručno znanje i neumorno nas hrabri i uči. Veruje u nas i milioni veruju u njega. Zahvaljujući njegovom rukovodstvu, naša regija je od prvog dana među najuspešnijim u Forever svetu. Hiljade današnjih Forever-menadžera i milioni korisnika proizvoda mogu potvrditi pravilnost svih zajedničkih ciljeva i svih dosadašnjih vizija. Dr Miles je nedavno izjavio: „Nije dovoljno biti dobar i nalaziti se među prvima. Mi smo najbolji, zato ćemo biti prvi u Evropi i u svetu!” Ako ubuduće posvetimo sebi samo malo više vremena i ako svi kupimo samo za jednu kesicu Aloe2Go-a više, onda ćemo biti prvi u Evropi. Ako posle toga kupimo makar jednu kutiju Tača, onda ćemo biti prvi u svetu. Siguran sam, da i ti želiš da uzmeš udela u tom zajedničkom uspehu. Potraži Forever zastavu u našim centrima, napiši svoje ime na njoj i to će biti istorijski trenutak. Zastava sa tvojim potpisom će se vioriti na Evropskom reliju, a kasnije pred svim ljudima ovog sveta. Računamo na tebe, osećaćeš se fantastično, jer imaš ključnu ulogu u ostvarenju naših uspeha. Uživi se u tu ulogu i postaćeš prvi! Možda taj uspeh zavisi baš od tvoje jedne dodatno kupljene kesice Aloe2Go napitka!

Tibor Radocki,
soaring menadžer, regionalni direktor



DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLI!
DRAGI NOVI ORLI!
POŠTOVANI NOVI ORLI!



ERIKA DEJVIS I HERI DEJVIS

MENADŽERI

Erika je fizioterapeut i trenutno se tom strukom bavi u svom preduzetništvu. Njen suprug Heri je avio inženjer i radi u Londonu na aerodromu Hitrou. Erika je ranije igrala košarku, a Heri ragbi i ovom poslu su prionuli poštenjem i upornošću koje su doneli iz sporta. Žive istovremeno u dve zemlje i često su na putu između Londona i Budimpešte.

Sponzori: Aranka Vagaši i Andraš Kovač

Viša linija: Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Reks Mon

„SVE VIŠE, VIŠE I VIŠE!”

Kako ste došli u kontakt sa Foreverom?

Erika: Ja već osam godina koristim i dobro poznajem proizvode, međutim susret sa Arankom, mojim sponzorom je bio sasvim slučajan. Obe smo čekale u jednom frizerskom salonu – ja sam baš dogovorila termin sa mojim pacijentom kada mi se Aranka obratila iz susedne stolice, da bi sa toliko umešnosti u organizaciji mogla raditi i u Foreveru. Ja sam do tada već isprobala više MLM poslova, ali nisam razumela šta je u tome dobro za mene, pa me tada i na tom mestu Arankin predlog nije takao, ali smo ostale u kontaktu. Ksenija i Botond (*deca Aranke Vagaši i Andraša Kovača*) su mi skoro godinu dana govorili ono što treba da znam o ovom poslu i na kraju sam donela odluku.

Kako su ti izgledali prvi koraci?

Erika: Poznavala sam proizvode, pa sam ih iskreno nudila i svojim pacijentima, mada me tada poslovni deo još nije interesovao. Nivo supervizora je došao sam od sebe, a posle smo se kvalifikovali za reli u Poreču... Heri je baš bio slobodan, pa smo otišli u Poreč, mada sam ja mislila da mi bilo kada možemo da otputujemo za Poreč ako nam se ide. Heri je ugodno letovao, a ja sam sela da slušam program. Predavanja lekara su me tada zainteresovala, a da budem iskrena, marketing još nije. Posle Poreča sam na insistiranje Aranke počela uključivati prve ljude u sistem. Moj suprug je primetio samo da je veliki promet u kući i da svakog jutra ima sve više proizvoda na stolu. Heri je bio veoma fer, rekao mi je da on u sve ovo ne veruje, ali me voli i zbog toga je koristio sve proizvode.

Kako se vaš posao dalje razvijao?

Erika: U početku sam mislila da u ovoj kompaniji treba prodavati proizvode, ali sam kasnije shvatila da to nije tako. Treba pružiti mogućnost, a to se može postići tako što ćeš biti verodostojan u očima drugih. Kako mi je Forever bio sve više u duši, tako sam primetila, da više ne treba da tražim ljude, već oni mene nalaze, da bi im rekla, šta je zapravo sve ovo, jer su i sami želeli da se priključe. Zapravo, da idem redom: posle prolećnog Poreča smo postali asistent menadžeri i ostvarili smo treći nivo relija u Beču. Iz regije je osim nas samo još jedan par stajao na pozornici kao učesnici koji su se kvalifikovali na treći nivo.

Kako se tvoj pristup menjao u međuvremenu?

Heri: U početku nisam verovao u sve ovo. U Londonu se na bezbroj mesta može sresti sa sličnim poslom i ja sam uvek mislio da u ovom poslu ima neki trik. Posle toga sam u Beču video saradnike koji su stigli iz različitih zemalja i tada sam pomislio da je možda ovo baš ono pravo. Saslušao sam predavanja Rolf Kipa koji je bio posvećen izgradnji posla na najjednostavniji način. Vratili smo se kući i kasnije sam u razgovoru sa Arankom osetio da je pravo vreme da se i ja aktivno uključim u izgradnju posla. Jul i avgust su protekli u marljivom radu, ali smo izgradili tim koji nam je doneo nivo menadžera. Zbog toga smo veoma zahvalni Juditi Varadi, Katalin Cinkoti, bračnom paru Husik i Radi i Erikinoj mami.

Šta je tebi najvažnije u ovom poslu?

Heri: Voleli bi, da svaki pojedini član našeg tima pomogne ostalim članovima, kao što i mi pomažemo svima. Mi nikoga ne ostavljamo samog i ako treba pomoći uvek imamo dovoljno strpljenja i nikada ne gledamo na vreme. Važno je da shvate: ne rade za nas, već za sebe. Nama je iskrenost veoma važna, jer želimo mirne savesti da razgovaramo sa onima koji žele da nam se priključe. Važno je da im bude jasan posao, ciljevi, kao i put koji vodi njihovom ostvarenju. Kako privreda propada tako propada i zdravlje. Svi ljudi traže mogućnost prevencije i po mom mišljenju to tržište postaje sve veće. Globalni posao svima nudi velike mogućnosti kako bi dopunili svoj prihod.

Kakve su promene nastale u vašem životu?

Erika: Kada bih ranije završila posao, nisam želela ništa drugo, već samo da se vratim kući, zatvorim vrata iza sebe i da oko mene bude mir. Sada se to sasvim promenilo i vrata su otvorena: Aranka i Botond ulaze, a njih prati ceo tim. Posle osam do deset sati rada uveče od osam još gradimo tim, najčešće kod nas u kući. Heri ne govori mađarski, pa on studira govor tela i ima fenomenalna opažanja. Dugo nisam shvatala, zašto je za nas dobar predlog Forevera, a sada ne razumem, zašto ne žele baš svi da se priključe Foreveru. Za našu sadašnju poziciju možemo zahvaliti Aranki, Andrašu, Botondu i Kseniji, jer mi sami ovo ne bi ostvarili. Oni su nam kao dži-pi-es (GPS) – vode nas na putu do cilja. Izuzetno nam mnogo znači prijateljski zagrljaj Mikloš Berkiča, jer nam to uvek daje energiju. Meni je bilo neverovatno da nam neko priđe i da želi pomoći. To ranije nigde nisam doživela. Na prethodnom radnom mestu sam stalno bila u „odbrambenoj poziciji” i zbog toga je meni i drugima bilo teško biti otvoren prema multi levelu.

Kakvi su vaši planovi?

Erika: Mi smo se ukricali u motorni čamac, odlazimo od obale. One koji žele da se ukrcaju, ponećemo sa sobom i pomoći ćemo im, ali ima i onih koji ne žele da putuju sa nama. Oni mogu da ostanu na obali. Mi nećemo stati, baš kao što su reči u pesmi koja prati video snimak našeg života: sve više, više i više (higher, higher, higher!)

Od tebe smo čuli izvanredno poređenje...

Heri: Tako je. Za mene je Forever posao kao grudva snega. Skupiš sneg, napraviš grudvu, naravno pre toga dobro pogledaš oko sebe kako bi je napravio od najboljeg snega. Počinješ da je kotrljaš gore na planinu. Na pola puta možda izgubiš polet, tada treba da staneš da bi skupio malo snage – treba da odeš na Dan uspeha, edukacije i slušati šta sponzor kaže. Ponovo zasučeš rukave i krećeš, posle dugog puta stižeš na vrh planine. Kada sa vrha pustiš grudvu da se kotrlja, videćeš da postaje sve veća i veća: tako se gradi tvoj tim. Treba da pratiš kako se grudva kotrlja na dole, da se ne bi raspala ili otopila.

Kako sada izgleda vaša grudva?

Heri: Još malo ćemo je gurati gore prema vrhu planine...





NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI



Ferenc Molnár

(sponzor: József Andriška)

“Radim ono šta hoću i lepo u tome je da ne znači da radim hrabro ono što mi padne na pamet, nego obrnuto! Uvek se ubedim da ono što radim u datoj situaciji je baš ono što želim raditi, i da je to ono pravo što ima smisla i što me vodi mojim ciljevima.”



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Baumann Brigitta
Csiba Annamária
Dr. Scheuring Zsolt
Heiner Ágnes
Hirczl Éva
Ifj. Takács Gyula
Kollár Pál & Bozsik Eszter
Láng Zoltán
Palancsa László & Springmann
Andrea
Schillinger Péter
Simon Lajos & Simon Judit
Biljana Stanojev
Szántó Erika & Gyurján László
Szerdahelyi Veronika
Takács Gyula
Tóth Artila József
Uti Jenő



NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI

Milorad Bračanović
Ivana Bračanović
Dandár Zoltán
Dr. Valóczki József
Farkas Péter
Matija Jagodin
& Sandra Jagodin
Jónás Judit
Kiss Gyula & Kiss Gyuláné
Kristófné Almási Éva
& Kristóf János
Mészáros József
Biljana Martinović
& Miodrag Martinović
Németh Viktória
& Kis Csaba
Némethné Kovács Dominika
& Németh Sándor

Oláh Erika
Ollári Tamás
& Ollári Tamásné
Alenka Ozbolt Srđić
& dr. Zoran Srđić
Vesna Runf
Sekula Erika
& Sekula László
Simkó Zsolt
Soltész Lajos Ferenc
& Lovász Marianna
Szilágyi Gábor
Tóth Enikő
& Knaurek Róbert
Váli Józsefné
& Váli József
Zsolnay Orsolya

U prošlomesečnom Forever Magazinu smo objavili listu kvalifikacije za Holidej reli u Poreču, iz kojeg su izostali:

*Brigita Balint i Roland Kovač 1. nivo
Eržebet Liskai i Janoš Šnadenberger 2. nivo
Ištvanne Davčik 2. nivo
Šandor Čontoš 2. nivo*

Ovim putem im se izvinjavamo.



ZAJEDNO NA PUTU USPEHA



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1 NIVO

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dragana Janović & Miloš Janović
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Dr. Molnár László &
Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomír Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2 NIVO

Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Révész Tünde & Kovács László
Siklósne dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3 NIVO

Berkics Miklós
Bruckner András & dr. Samu Terézia
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert

CONQUISTADOR CLUB

MAĐARSKA



09. 2011.
DESET NAJUSPEŠNIJIH
DISTRIBUTERA
NA OSNOVU LIČNIH
I NE-MENADŽERSKIH
BODOVA

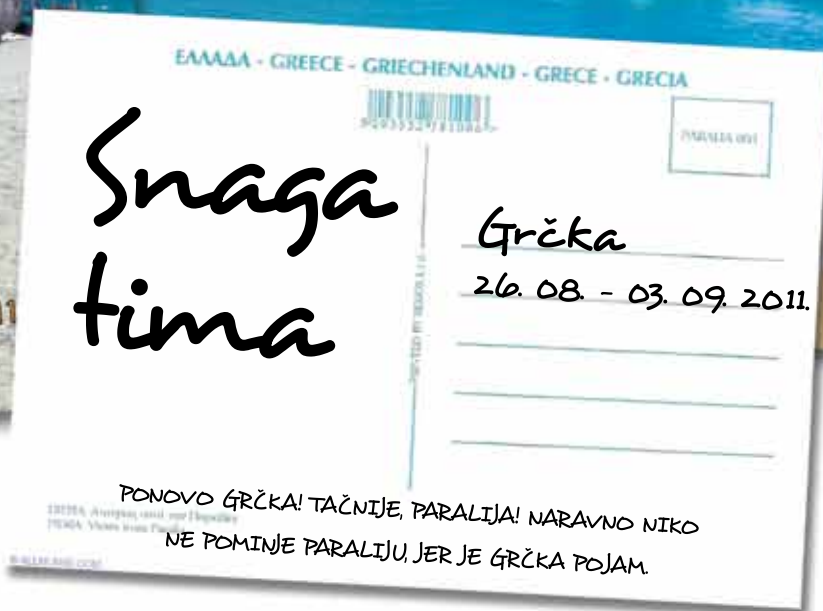
1. Kása István & Kása Istvánné
2. Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
3. Dr. Fábíán Mária
4. Éliás Tibor
5. Szolnoki Mónika
6. Hegedűs Árpád & Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta
7. Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Tóth Zoltán & Horváth Judit

SRBIJA



1. Jovanka Strboja & Radivoj Strboja





Halmi tim (Rita i lštvan Halmi i njihov tim) već godinama letuje u Grčkoj. Na to putovanje ne može poći svaki član tima, već samo oni saradnici, koji su ostvarili kvalifikaciju od najmanje 25 bodova. Njih menadžer poziva na ovo letovanje, a to znači da im je (ako su dostigli viši nivo) onda i za njihovog bračnog druga putovanje bilo besplatno, ali su o svom trošku mogli povesti članove svoje porodice (samo decu, roditelje, bake i deke). Na putovanje su svi išli zajedničkim autobusom. Oni koji su i ranije učestvovali u programu, govorili su o ulozi zajedničke vožnje autobusom na dobro raspoloženje, a drugi su započeli kampanju kako bi opet putovali u Grčku. A mi smo uzbuđeno očekivali našu prvu posetu helenskoj regiji.

Autobusi su krenuli u podne. Pripremila sam veliku gomilu sendviča, slatkiša, vode, voća, uveče sam pročitala deci priču pre spavanja pa smo spavali do jutra. Sa nama je putovalo puno male dece i na opšte iznenađenje baš su oni najbolje podneli putovanje autobusom.

U februaru je inače bračni par Halmi bio u Grčkoj, kako bi lično proverili hotel i ja sam izuzetno cenila ovakvu vrstu pažnje od rukovodilaca. Doneli su nam brojne prospekte o hotelu, pa nas je ujutro kada smo stigli dočekala baš ona slika koju smo mesecima gledali.

Hotel ima četiri zvezdice, nalazi se neposredno pored mora, ima svoju široku peščanu plažu, igralište za odbojku na pesku, fudbalski teren, veliki bazen, brižno negovan park i igrališta za tenis. U 11 sati je svako mogao da zauzme sobu – a do tada smo se na obali uz blagi povetarac divili kristalno čistoj morskoj vodi, a posle podne su već svi bili u moru.

Do povratka kući su nam dani mogli prolaziti u ritmu doručak-odlazak na plažu-večera (imali smo polupansion), ali smo bili na grupnom putovanju, pa je uz to svaki dan bio bogat i raznim dešavanjima.

Pre svega moram da napomenem izum Rite i lštvana – igru „anđelčića“. Suština te igre je da svako na početku putovanja izvuče nečije ime iz jedne kape, i toj osobi – tajno – letovanje učini još ugodnijim. Poslednje večere su svi pokušali da otkriju tajnu, ko im je sve vreme ugađao prijatnim iznenađenjima. Neko je svog „anđelčića“ otkrio zahvaljujući tome što je od njega dobio štap za pecanje, jer se ribari teško odvajaju od svog pribora pa je to odmah postalo sumnjivo. Naravno, „anđelčići“ su uvek pažljivo gledali kada treba nekoga namazati kremom za sunčanje, poslati dodatno pivo kada neko naruči kiselu vodu, staviti na sto ukusne slatkiše, ujutro kafu, napisati ljubazne i pohvalne reči ili citat, poželeći laku noć lepom razglednicom iz Grčke i staviti je na prag hotelske sobe. Poslednjeg dana letovanja sam saznala, kako Rita i lštvan imaju svoju igru „lažnih



anđelčića”, jer šalju poklone iznenađenja i onima, koje su drugi izvukli i time su uneli ogromnu zbrku kada je trebalo pogoditi identitet „anđelčića”. Deca su takođe obožavala ovu simpatičnu igru..

Halmi timu pripada nas sedamdeset. U timu je bilo samo onih koji su se nedavno kvalifikovali na nov nivo, a tu su bili i njihovi menadžeri. Svi smo bili veseli, puni pozitivne energije, pomagali smo jedni drugima i to je stvorilo veoma prijatno raspoloženje. Šlag na tortu je što je originalno zanimanje svakoga (ili trenutno, pored Forevera) u društvu bilo veoma mešovito (bilo je mnogo intelektualaca – nije čudo da u Halmi-timu funkcioniše kopiranje), pa smo uvek pronalazili stručne ljude ako nas je nešto interesovalo: lekare, biologe, profesore istorije, matematike ili muzike, profesionalne ronioce, brucoše, sportiste....

Životinjski svet mora je izuzetno bogat i sada, pri kraju sezone, pa smo videli bezbroj vrsta školjki, rakova, riba i meduza.

Jednog dana smo obišli Meteore. Tada smo saznali, da je među nama profesor istorije iz gimnazije u Miškolcu, koja je jedna od najboljih u zemlji. Od njega smo dobili vredna objašnjenja i interesantne pojedinosti kada smo obišli manastire. Bilo je genijalno, kada nam je uz to uveče održao i specijalni čas istorije o grčkim metropolama i Makedoncima!

Sa nama je bilo mnogo dece, i u ovakvim situacijama zajednica mnogo znači, jer smo svi prihvatili da pazimo decu, pa su i roditelji mogli malo da se odmore. Studenti su nam pokazali igre koje su naučili na brucošijadi. Jedna od njih je bila tako interesantna, da nismo mogli da prestanemo da je igramo sve do zore.

Pored odmora smo malo i radili. Ja sam takođe insistirala da se što pre skupimo, jer me je veoma interesovalo, kako je bilo na Super reliju koji se završio neposredno pre izleta u Paraliju. Bilo je članova tima koji su u utork stigli sa relija, a u petak već putovali u Grčku... Rita i Ištvan su se kvalifikovali i za Post reli na Bahame, pa su u Grčku stigli sa jednim danom zakašnjenja. Naravno, dočekali smo ih pesmom improvizovanog hora.

Svima su pokazali nove proizvode i ispričali su nam šta je bilo na reliju i kako se 600 foreverovaca sa Bahama srećno spasilo ispred hurikana „Irene”, zahvaljujući Reks Monu i rukovodstvu Forevera.

Ni Riti i Ištvanu ne nedostaje velikodušnost, jer su se vratili tako što su sa sobom čak do Grčke, za sve menadžere poneli individualno spremljene pakete od kojih nam je zastao dah! Među poklonima je bilo foreverovskih ruksaka, rokovnika, naušnica sa orlom, hemijskih olovaka, držača za ključeve, lista sa ponudom boja iz nove Sonya palete, Sonya torbica, i još bezbroj poklona!

Fotografije pokazuju samo mali deo prelepeg letovanja! Na kraju letovanja niko nije bio voljan da se vrati kući. Kada nas je Ištvan pitao, ko će doći sledeće godine svi su se prijavili, a ja sam podigla obe ruke!



Katalin Pragai-Salai, menadžer

p.s. Moram napomenuti, da se za vreme našeg odmora u Grčkoj jedan naš saradnik kvalifikovao sa 25 bodova! Bilo je divno letovati i ponekad baciti pogled na informacije o broju bodova i videti da rastu! (Zapazila sam jednog muškarca u hotelu koji je pomno pratio burzovni izveštaj na svom lap-topu. Svim foreverovcima je ta kriva i za vreme letovanja imala uzlaznu putanju, pitanje je bilo samo u kolikoj meri!)

SAOPŠTENJA

CENTRALNA SAOPŠTENJA

Naši distributeri mogu doći do našeg društva na adresi veb stranice www.foreverliving.com kada kliknu na „PRIJAVADISTRIBUTERA” (lozinku i korisničko ime koji su potrebni za prijavu možete naći na poslednjoj stranici obračuna mesečnog bonusa). Između ostalih, možete doći do sledeće korisne informacije: dnevnih rezultata bodova, robne kuće na Internetu, mesečnog obračuna bonusa. Možete naći materijale za marketing i druge informacije: Forever magazin, program priredbe, opis naših podsticajnih programa, materijal za edukaciju, kataloge kao i šablone obrazaca. Našu Međunarodnu politiku možete naći na našem međunarodnom kanalu YouTube na adresi www.youtube.com/user/AloePod.

REPRODAJA, REKLAMA

Na osnovu tačke 14.2.5 i 14.9.1 tačke naše Međunarodne poslovne politike reprodaja naših proizvoda i materijala za marketing je nezakonita kako elektronskim tako i klasičnim kanalima prodaje. Pravila (14.9.2) u vezi reklame aktivnosti i izrade lične veb stranice se mogu naći na istom mestu.

Informacije o **PODACIMA PROMETA** – na Internetu na veb stranici www.foreverliving.com u delu koji se odnosi na distributere, softveru Forever Telefonu, a MyFlpBiz usluzi na Internetu i u našim centralama za naše poslovne partnere iz Mađarske na tel. brojevima +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a iz drugih zemalja naše regije na tel. broju: +36-1-332-5541.



MADARSKA

Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11.
Imejl: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Direktor zemlje: dr Šandor Miles, mobitel: +36 70 316 0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti, lokal: 194, mobitel: +36-70-436-4212;
Žužana Petroci: lokal 106, mobitel: +36-70-436-4276;
Melinda Molnar: lokal 120, mobitel: +36-70-436-4178
Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 160, mobitel: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei, lokal 136, mobitel: +36-70-436-4229;
Otilija Čabradi, lokal 135, mobitel: +36-70-436-4227.
Odeljenje za marketing i razvoj edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mobitel: +36-70-436-4213

Centar za edukaciju

1067 Budimpešta, Szondi ulica 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, radno vreme od ponedeljka do petka: 10:00–21:00

SONYA Centar za edukaciju

Dogovor termina: Kristina Hasnoši +36-70-436-4207, Robert Horvat +36 70 436 4206, Ildiko Hrnčjar +36-70-436-4210, Veronika Kozma +36-70-436-4208, Popust kod pretplate: popust od 10% kod 10 i 5% kod 5 poseta.,

BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya centru za edukaciju! A Szondi ulici, utorkom u 10:00; a u Nefelejcs ulici u Sonya-kućici četvrtkom u 15:00. Prijava Forever flota-telefonom: Kata Ungar 30-331-1883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima ili naručiti: - telefonom na brojevima mobitela +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 ili na brojevima +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danima od 08:00 do 20:00, a radnim danima od 12:00 do 16:00 možete zvati i besplatni zeleni broj +36-80-204-983.

– u robnoj kući na Internetu: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu. Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta isporučujemo posle usklađivanja termina u roku od dva dana na datu adresu kurirskom službom. Troškove isporuke proizvoda čija vrednost dostiže ili prelazi jedan, bod naše Društvo preuzima na sebe.

Novi broj Telecentra koji je dostupan od 10:00 do 18:00 je: +36-70-4364-295 Proizvode Forever Living Productsa distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza za alternativnu medicinu.

Izvršna uprava

1183 Budimpešta, Nefelejcs ulica 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
General menadžer: Peter Lenkei, mobitel: +36-30-447-1927
Sekretarijat: Monika Vekáš-Kovač lokal 192, mobitel +36-70-436-4281
Radno vreme magacina: ponedeljkom 9:00–20:00, od utorka do četvrtka 9:00–20:00, petkom 8:00–19:00.
Finansijski direktor: Gabriela Veber Rokašne, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 171, mobitel: +36-70-436-4220
Finansijska recepcija: Katalin Blahut, lokal 121, mobitel: +36-70-436-4218
Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370 / lokal 181, mobitel: +36-70-436 4194,

Regionalna uprava u Debrecinu: 4025 Debrecin, Erzsébet ulica. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstvo 10:00 – 17:30 časova. Regionalni direktor: Kalman Poša, mobil: +36-70-436-4265

Regionalna uprava u Segedinu: 6721 Segedin, Tisza Lajos bulevar. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstva 10:00–17:30 časova. Regionalni direktor Tibor Radocki.

Regionalna uprava u Stolnom Beogradu (Sekešfehervaru): 8000 Stolni Beograd (Sekešfehervar), Sóstói put 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913. Radno vreme: od ponedeljka do petka 10:00–18:00, računovodstvo 10:00–17:30. Regionalni direktor: Tibor Kiš.

Forever Resorts: Hotel Dvorac u Siraku, 3044 Sirak, Petőfi ul. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu • restoran „Šašfesek” (Sasfészek), tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu. Direktor Forever resorts institucije u Mađarskoj: Katalin Kiralj.

(Phónix) Kancelarija za prodaju avionskih karata Szondi ul.: od ponedeljka do petka 12:00–18:00, Gabriela Pitman +36-70-436-4297;

NAŠI STRUČNI LEKARI

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr BrigitaKozma: +36-70-424-6699; dr Laslo Mezoši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, dr Edit Reves Šiklošne, predsednik Stručnog Lekarskog Odbora Forever Mađarske, Nezavisni lekar-stručnjak: dr Đerd Bakanek +36-70-414-2913. Možete ih zvati u radno vreme.

PROGRAM PRIREDBE

Budimpešta, Dan uspeha-Success Day: 17.12.2011.



SAOPŠTENJA



SRBIJA

Kancelarija u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd
Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs
Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30,
sredom i petkom: 9.00-16.30

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju
Dani Uspeha: 9.00-12.30

Kancelarija u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš
Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130
e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00
utorak, sreda i petak: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

Kancelarija u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš
Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382

Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30
sreda i petak: 9.00-16.30

Salon lepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Lekari konsultanti: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, sreda i četvrtak:
12.00-14.00

Beograd, Success Day: 19.11.2011.



HRVATSKA

Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00
Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Kancelarija u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A
Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00
Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. inž.

Lekar savetnik: dr Ljuba Rauška Naglič
mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Draško Tomljanović, Utorak i petak

mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Albanija Tirana: Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535, Novi telefonski broj Telecentera
između 10 i 18 sati: +36-70-4364-295

Radno vreme: radnim danima od 9.00-13.00 i 16.00-20.00

Regionalni direktor: Atila Borbat

Mobil: +355 69 40 55 810, +360 70 436 4293

Rukovodilac kancelarije: Xhelo Kicaj

Tel/fax: +355 69 40 66 811, Mobil: +36 70 436 4310



CRNA GORA

Kancelarija u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Lekar stručnjak: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Kancelarija u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

Tel. +386 1 562 3640, Fax: +386 1 562 3645

Naručivanje proizvoda:

Mobil: + 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Kancelarija u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Lekar stručnjak: Dr Miran Arbeiter, Tel: +36 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011.

Edukacije: otvorena predavanja svake srede od 19:00 sati,

Draš center, Maribor, Pohorska 57



BOSNA I HERCEGOVINA

Kancelarija u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Kancelarija u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682, Fax. +387 33 760 651

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

Rukovodilac kancelarije: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.



KOSOVO

Kancelarija u Prištini

Priština Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



SVI ŽELIMO DA
IZGLEDAMO SAVRŠENO I
ZAŠTITIMO KOŽU OD IZAZOVA
SVAKODNEVICE, VETRA, SUNCA I
ŠTETNOG ZAGAĐENJA IZ SPOLJAŠNJE
SREDINE. GRUPA PROIZVODA ZA
NEGU KOŽE ALOE FLEUR DE
JOUVENCE NEGUJE KOŽU I
ISTOVREMENO JE ŠTITI OD
ŠTETNOG DEJSTVA.



Aloe Fleur de Jouvence®
an aloe restorative beauty

©2011





Aloe Fleur de Jouvence je kompletan pribor za negu lica, koji je pogodan kako za dame tako i za gospodu, kako za terapiju kod kuće, tako i u salonu lepote. Kompanija nije obnovila samo spoljni izgled proizvoda, već je iz njega odstranila i alergen paraben, koji je kod mnogih korisnika izazivao probleme. Najefikasnije je kada ove proizvode koristite svakodnevno, ali povoljno dejstvo neće izostati ni kada toj nezi posvetite nekoliko minuta, najmanje dva do tri puta nedeljno!

Kao prvi korak koristimo hipoalergen Aloe Cleanser, koji čisti kožu od naslaga nečistoće i šminke, a pored toga održava vlažnost kože i idealan pH. Uz pomoć navlažene vate ga naneseemo na kožu lica, vrata i dekoltea, zatim operemo čistom vodom. Posle toga, takođe kozmetičkom vatom naneseemo Rehydrating Toner, koji sadrži bezalkoholnu Aloe veru i kolagen, koji pospešuje cirkulaciju, vrši hidrataciju i čisti kožu. Sa ova dva koraka smo – savetujem da ih koristite redovno, svakog dana – pripremili kožu za nanošenje materija koje će vršiti hidrataciju i nahraniti kožu.

Takođe možemo primeniti Firming Day Lotion koji obnavlja kožu, skuplja pore, sadrži vitamine A, C i E, štiti od meteoroloških štetnih dejstva, nečistoće i znakova starenja, a pored toga je i savršena osnova za šminku.


U toku svakodnevne nege kože – pored hidratacije lica – ne bi trebali zaboraviti negu vrata i dekoltea.

Kada je i pored svakodnevne hidratacije, naša koža željna napetosti, obnove, kondicioniranja, sledeći korak u kozmetičkoj terapiji je Mask Powder. Albumin i kukuruzni škrob u njegovom sastavu skuplja i povećava napetost, a kaolin apsorbuje nepotrebnu količinu ulja. Jednu kafenu kašičicu Mask Powdera pomešajmo sa istom količinom Aloe Activatora – koji je takođe deo kompleta i sadrži enzime, aminokiseline i polisaharide i zahvaljujući tome vrši savršenu hidrataciju, čišćenje i kondicioniranje. Nanesimo četkom ujednačeno na lice, vrat i dekolte. Eventualno možemo dodati jednu kap Bee Honey meda u korist još veće hidratacije i ishrane. Posle isteka dvadeset do dvadesetpet minuta, kožu operimo mlakom vodom. Ne treba da nas plaši ako je koža zategnuta. Veoma retko i crvenilo može pratiti ovu terapiju – to se dešava zbog pojačane cirkulacije.

Savetujem da se maska koristi posebno za vreme hladnih i vetrovitih dana, kao i upotreba Recovering Night Creme – ne samo kao kreme za noć. Kada se koristi ujutro, možemo zaštititi kožu od gubitka vlažnosti. Sadrži kolagen i elastin koji sprečavaju nastanak bora i savršeno kondicioniraju kožu.

U Sonya centru za edukaciju u Nefelejč ulici očekujemo sve zainteresovane, koji imaju pitanja ili probleme ili su eventualno željni malo nege!

Veronika Kozma
Kozmetičar



KUMODRAŠKA 162 11010 BEOGRAD

BOŽIĆNI VAŠAR

8.-9. DECEMBAR 2011.

**Srdačno očekujemo
sve zainteresovane saradnike**

**20-30 čak do 50% popusta i
na ekskluzivne bezbodovne proizvode!**

**Iznenadite i Vi svoju dragu sa najlepšim
Sonya aksesoarima!**

**Svima želimo uspešne pripreme
za predstojeće praznike!**

Forever Living Products Srbija

FOREVER 
The Aloe Vera Company



FOREVER

The Aloe Vera Company

*Vegyél egy Aloe2Go-t, hogy elsők legyünk Európában és vegyél egy TOUCH dobozt, hogy elsők legyünk a világon!
Kupite jednu kesicu Aloe2Go da postanemo prvi u Evropi i kupite jedan Touch da budemo prvi na svetu!*



Šandor Berkeš

Joe Mangrum

Priključite se i potpišite se i Vi na ovoj yastavi, koja će se vioriti na Evropskom reliju!
Csatlakozz és írd alá, szerepeljen a te a neved is azon a zászlón, ami az Európai Rally-n fog lobogni!

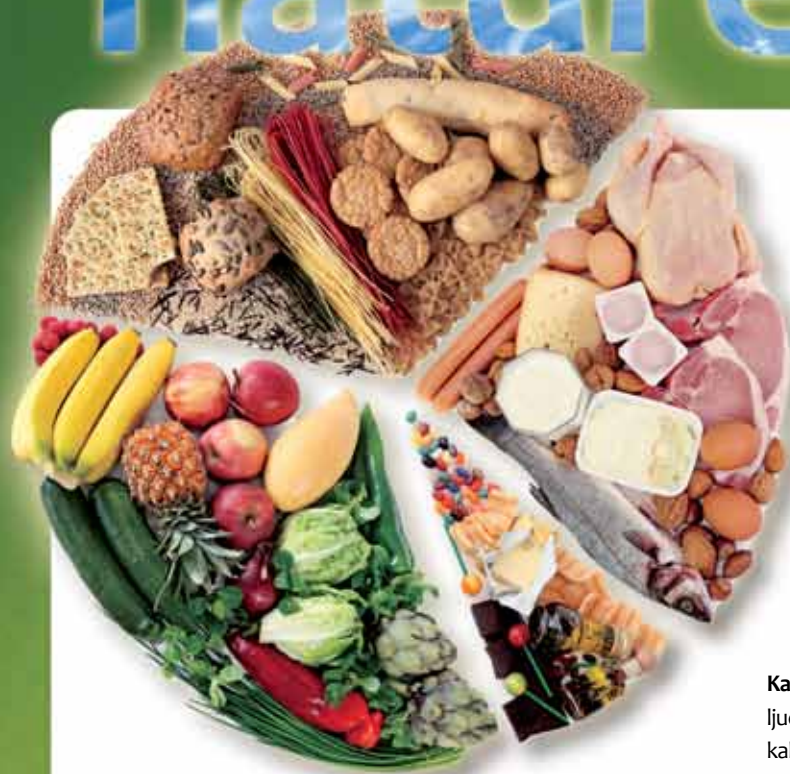
FLPTV
HUNGARY
www.fullarts.hu/flp

U proteklom periodu smo dobili brojna pisma od naših gledalaca vezana za dimenzije i srazmer slike kada se gleda na celom ekranu. Preduzeli smo potrebne korekcije i već je sve u fazi testiranja i novi prozor srednjeg obima će srazmerom kao i kvalitetom gledaocima pružiti potpuno uživanje. Možete promeniti srazmer slike kada kliknete na ikonu za uvećanje na desnom gornjem delu slike. Već i vi možete isprobati test-verziju kada se na veb strani www.fullarts.hu odlučite za FLPTV ikonu.

Članovi FLPTV tima vam žele prijatan program!

Šandor Berkeš
FLPTV

nature



SVI ZNAMO, KOLIKO SU VITAMINI VAŽNI, ALI ŠTA JE SA MINERALNIM MATERIJAMA?

Mineralne materije, bazični elementi

Metabolizam mineralnih materija je važan deo bioloških procesa: u ljudskom organizmu sprečava narušavanje ravnoteže elektrolita. Jedan deo igra sličnu ulogu kao vitamini. Svi znamo, da su vitamini neophodni za pravilno funkcionisanje našeg organizma, ali je manje onih kojima je jasno da su mineralne materije isto toliko važne, naime, bez njih organizam ne može ugraditi vitamine koji zbog toga ne mogu da ispolje svoje dejstvo. Živi organizmi mogu proizvesti nekoliko vitamina, ali se mineralne materije ni na koji način ne mogu sintetizovati, jer ih treba uneti spolja, putem ishrane, a kasnije se apsorbuju kroz crevni trakt i pomoću cirkulacije stižu do tkiva i ćelija. Njihova odgovarajuća količina i razmera su neophodni za nesmetanu funkciju našeg organizma. Mineralne materije i bazični elementi čine oko 5% našeg tela. Pojedine mineralne materije se mogu naći samo u tečnostima organizma, međutim druge čine važne sastavne elemente tkivnih i strukturalnih elemenata, kao što su na primer kosti. Veoma istančano i usklađeno zajedničko dejstvo je potrebno za zdravlje i „blagostanje”. Vitamini, mineralne materije i bazični elementi zajedno učestvuju u brojnim složenim hemijskim reakcijama i jačaju međusobno dejstvo. Znači, ako i jedan nedostaje, tada ni ostali ne mogu da ispune zadatak. Razlika između mineralnih materija i bazičnih elemenata se određuje u količinskom zahtevu organizma, odnosno putem učestalosti. Makroelementi se u organizmu mogu naći u većim količinama (mg, g), jer je i potreba za njima veća. Bazični odnosno mikroelementi se u organizmu mogu naći samo u tragu, a količinski zahtev iznosi samo nekoliko hiljaditih ili milionitih delova grama. Njihov nedostatak može dovesti do brojnih tegoba. Nebi ni pomislili kako je skoro svaki simptom ili grupa simptoma za koje se misli da su znak bolesti, nastao zbog nedostatka određenih vitamina, mineralnih materija ili mikro-hranljivih materija.

Kalcijum: mineralna materija koja se u najvećoj količini može naći u ljudskom organizmu, naime, koštanoj masi čini 0,75–1,2 kg čistog kalcijuma. 99% kalcijuma se nalazi u kostima i zubima u obliku fosfatne soli, a preostali deo ostaje slobodan u ćelijama i u međućelijskom prostoru. Prirodni izvori: mlečni proizvodi, koštunjavo semenje, tvrda voda iz česme, riba – pogotovo sardine – i prehrambeni proizvodi koji se pripremaju od belog brašna.

Ima važnu ulogu u zdravom rastu kostiju i zuba, njihovom očuvanju, funkciji nekoliko enzima, fiziološkom zgrušavanju krvi, funkciji nervnih ćelija, kao i kontrakciji mišića, regulisanju srčanog ritma i održavanju ravnoteže između kiseline i baze.

Nedostatak: kod dece uzrokuje smetnje u razvoju, i veoma značajne smetnje u rastu kostiju (recimo nedostatak vitamina D uzrokuje rahitis), a mogu nastati problemi i u razvoju nervnog sistema i mišića. Kod odraslih: nastaje učestalo grčenje mišića (tetanija), kosti postaju lomljive, osteoporoza je rezultat ishrane koja je siromašna kalcijumom i vitaminom D.

Dnevna potreba:

- deca: 400 mg/dnevno,
- deca u pubertetu: 1300 mg/dnevno
- odrasli: 1000 mg/dnevno
- trudnice i majke koje doje: 1200 mg/dnevno

Predoziranje može uzrokovati opstipaciju.

Fosfor: druga po količini među mineralnim materijama. U organizmu odraslog čoveka se može naći 700–800 g fosfora. Najveći deo (80–85%) se nalazi ugrađen u kosti u obliku organske fosfatne soli, a preostali deo slično kalcijumu, učestvuje u funkciji organizma. Igra važnu ulogu u regulisanju hemijske reakcije u prostoru među tečnostima. Naš organizam jedan deo rezervne energije taloži u obliku fosfornih jedinjenja.

Prirodna blaga XI.

Potreban je za:

- izgradnju kostiju i zuba
- funkciju nervnog sistema
- metabolizam belančevina, ugljenih hidrata i masnih materija
- sintezu belančevina
- funkciju enzima.

Poboljšava apsorpciju kalcijuma.

Može se naći u skoro svakoj prehrambenoj materiji. Njegov nedostatak ne uzrokuje znatne promene, jedino možda u slučaju trajnog uzimanja lekova protiv stvaranja prekomerne kiseline u želucu. Nedostatak fosfora eventualno može izazvati nedostatak apetita, slabost, bolove u kostima, ukočenost zglobova, bolesti nervnih puteva, može se javiti i usporen rast.

Magnezijum: u ljudskom organizmu se može naći oko 20–30 mg magnezijuma, koji je ujednačeno raspoređen između unutrašnjeg prostora kostiju i ćelija. Magnezijum često može da se nađe i kao zaštitna mineralna materija neurološkog sistema, koji ima veliku ulogu u funkciji neurološkog sistema. Osim toga, saraduje u brojnim procesima i može se naći u svim ćelijama našeg organizma. Njegova prisutnost je važna za zdrave kosti, zube, mišiće, enzime metabolizma i odgovarajuću funkciju vitamina B1 i B12.

Sprečava nastanak kamena u žuči i u bubrezima. Ima ulogu i u funkciji kardiovaskularnog sistema.

U slučaju njegovog nedostatka: gubi se apetit, nastaje žgaravica, slabost, strepnja, grčenje mišića, gubitak apetita na psihičkoj osnovi, drhtanje, nesanic, brzo i nepravilno lupanje srca, nizak nivo šećera u krvi, promena ličnosti, anoreksija, mučnina, poremećaj metabolizma, a mogu da se jave i neurološki problemi.

Pošto se magnezijum ne može nadoknaditi drugim materijama, a ni organizam ga ne proizvodi, treba posvetiti veoma veliku pažnju unošenju odgovarajuće količine magnezijuma.

Gvožđe: neophodna mineralna materija. Njegov najvažniji zadatak je transport kiseonika i ugljen-dioksida, a vrši ga putem raznih hemijskih reakcija.

Organizam prosečnog odraslog čoveka sadrži 2,5–5 grama gvožđa, najveći deo je vezan za hemoglobin, molekul koji transportuje kiseonik. Ostali deo se vezuje za razne transportne belančevine.

Potrebno je za:

- transport kiseonika i ugljen-dioksida
- transport elektrona
- sintezu hemoglobina
- sintezu mioglobina
- funkciju enzima
- učestvuje u sintezi DNK i RNK i u transformaciji beta-karotina u vitamin A.

U određenim situacijama se povećava potreba za gvožđem (iznenadni rast, menstruacija, trudnoća, dojenje).

U slučaju trajnog nedostatka smanjuje se proizvodnja hemoglobina, stvara se anemija na osnovu nedostatka gvožđa, krv gubi sposobnost transporta odgovarajuće količine kiseonika, i zbog toga se smanjuje radna sposobnost mišića.

Očigledne promene su bledilo, stalni zamor i gubitak mentalne sposobnosti.

Kao nevidljiv simptom može nastati neplodnost.

Biljni vitamin C povećava apsorpciju gvožđa iz creva.

U slučaju predoziranja smanjuje se otpornost od zaraznih bolesti, raste razmnožavanje patoloških bakterija, smanjuje se iskorištavanje bakra i cinka.

Selen: bazični elemenat koji ima odbrambeno dejstvo. Nije samo efikasan antioksidans i sredstvo za prevenciju, već ima lekovito dejstvo u slučaju brojnih bolesti, kao što je rak.

Danas već brojni naučnici tvrde, da je jedna od najefikasnijih mineralnih materija koje imaju lekovito dejstvo.

Mada se u organizmu može naći samo u tragu, primarno je važan za rast, plodnost, funkciju jetre, negu kose i kože, kao i za vid.

Sadrže ga skoro sve ćelije tela, ali se u najvećoj količini taloži u bubrezima, jetri, slezini, pankreasu i testisima.

Selen učestvuje u antioksidansnom sistemu zaštite, sprečava štetni uticaj slobodnih radikala na DNK molekule. Zahvaljujući antioksidansnom dejstvu ima ulogu u preventivi od patoloških promena koje su u vezi sa slobodnim radikalima i tako štiti od raka, kardiovaskularnih bolesti, moždanog udara, katarakte, patoloških promena žute mrlje, a može da uspori i proces starenja.

Deluje na ceo sastav imunog sistema.

Sastav selena u prehrambenim proizvodima zavisi od toga koliki je bio sadržaj selena u tlu u kojem je rasla biljka, odnosno na kojoj je pasla životinja.

U Mađarskoj je nažalost veoma niska količina selena u tlu i to može igrati ulogu u velikoj smrtnosti zbog kardiovaskularnih i malignih oboljenja.

Cink: elemenat od primarne važnosti. U organizmu je prisutan sa oko 2-3 grama. Najviše ga sadrže: kosa, oči i muški polni organi, a znatnu količinu cinka sadrže još i jetra, bubrez, mišići i koža.

Najvažniju ulogu ima kao sastavni deo insulina u regulaciji nivoa šećera u krvi. Pored insulina prisutan je u još 70 raznih vrsta enzima.

Potreban je za:

- funkciju imunog sistema (već i mali nedostatak cinka povećava sklonost ka zarazi)
- razvoj uterusa i testisa (njegov nedostatak u dečijem dobu i pubertetu usporava polnu zrelost i rast)
- stvaranje molekula DNK i RNK (genetske materije) i sintezu

nature

belančevina Nedostatak: kod dece izaziva patuljast rast, usporen fizički, mentalni i polni razvoj. Kasnije se može javiti neplodnost, suva koža, usporeno zaceljivanje rana, smanjen apetit i osećaj ukusa, letargija, proliv i upale kože. U prirodi se može naći u mesu, džigerici, pasulju, boraniji, grašku i jajima.

Jod: jedan od sastavnih elemenata hormona štitne žlezde i pomaže njihovo stvaranje. Ti hormoni igraju ulogu u regulaciji brzine metabolizma, odnosno neophodni su za fiziološki razvoj nervnog sistema dece. Znatni nedostatak joda kod dece u razvoju uzrokuje mentalni zastoj, tj. kretenizam, kao i retardiranost rasta, odnosno može uzrokovati oštećenje sluha. Ima ulogu i u regulaciji cirkulacije. Kada je sastav joda u unešenim prehrambenim proizvodima mali, organizam ne dobija dovoljnu količinu joda, i u tom slučaju se može primetiti povećanje rada štitne žlezde, zatim nastaju i teškoće u koncentraciji, slabost mišića, hladne ruke i noge. Karakteristični simptomi umerenog nedostatka joda su suva koža, izlomljene vlasi kose. U prirodi se može naći u morskoj ribi, morskim algama i planktonima, mesu, mleku i jajima. Selen i prisustvo vitamina A pomažu njegovu apsorpciju. Predoziranje u štitnoj žlezdi izaziva trovanje i može dovesti do otoka žlezde, eventualno i do maligne promene. Jod u većim dozama se može primeniti samo uz lekarski savet.

Bakar: vitalni bazični element, u organizmu vrši razgranate zadatke. Već i najmanji nedostatak može izazvati štetno dejstvo i neugodne simptome.

Igra centralnu ulogu u brojnim fiziološkim procesima:

- pomaže apsorpciju gvožđa iz prehrambenih materija
- pomaže stvaranje hemoglobina
- doprinosi iskorištavanju kalcijuma i tako dobija važnu ulogu u prevenciji osteoporoze
- sastavni element zdravih kostiju i razvoja vezivnog tkiva
- blagotvorno uništava viruse, bakterije i gljive.

U organizmu učestvuje u neutralizaciji štetnih oksidacijskih procesa. Mada se ne pominje među antioksidantima, vrši najmanje tako izuzetan rad, kao vitamin E ili beta-karotin.



dr Gabriela Kašai
menadžer, pedijatar

Nedostatak: malokrvnost, promene u apsorpciji, probleme u razvoju kostiju, probleme sa krvnim pritiskom, rast nivoa holesterola – to su samo neki simptomi u čijoj pozadini može biti nedostatak bakra.

Mangan: mineralna materija koja je ljudskom organizmu potrebna u samo maloj količini. Ljudski organizam sadrži tek 10–20 miligrama, ipak je neophodan za funkciju brojnih fizioloških procesa. Njegovo prisustvo je važno za funkciju određenih enzima, koji igraju ulogu u stvaranju hrskavice, a doprinosi i fiziološkom razvoju koštanog aparata. Učestvuje u metabolizmu belančevina, kao i u regulaciji nivoa šećera u krvi. Od vitalnog značaja je za stvaranje pojedinih hormona (štitna žlezda, polni hormoni, insulin), kao i u taloženju glukoze u jetri. Ima i antioksidativnu ulogu. Nedostatak: može uzrokovati sporiji rast i smetnje u koštanom razvoju.

Molibden: ljudski organizam ga sadrži u veoma maloj količini. U našem organizmu je bazični element od vitalne važnosti i potreban je za funkciju tri enzima.

Ima ulogu u razgradnji nukleina i aminokiselina, kao i neutralisanju određenih aldehida i štetnih materija.

Prisutan je u procesu metabolizma purinske materije i neophodan je u metabolizmu mokraćne kiseline.

Može se naći u zubnom zidu i zbog toga je važan u prevenciji paradentoze.

Pored toga pruža pomoć: – u rastu i ćelijskoj funkciji

- ublažavanju alergijskih simptoma
- iskorištavanju gvožđa u organizmu
- očuvanju potencije i plodnosti

Nisu poznate bolesti koje nastaju usled nedostatka molibdena.

Vanadium: vitalni element ljudskog organizma.

Prisutan je u metabolizmu masti i ugljenih hidrata, povećava osetljivost ćelija na insulin. Od prehrambenih proizvoda, gljive i žitarice sadrže značajne količine vanadjuma. Nije određena savetovana dnevna količina. Do sada nije nađeno oboljenje koje se može dovesti u vezu sa nedostatkom vanadjuma.

Mada prehrambeni proizvodi sadrže mineralne materije, njihova količina je znatno opala u poslednjih nekoliko decenija. Zbog toga je organizmu neophodno obezbediti dopunu potrebne količine.

LITERATURA:

Fonyó Attila: Az orvosi élektan tankönyve

Earl Mindel: Vitaminbiblia

Brencsán János: Új orvosi szótár

Dr. Jávör Tibor, Dr. Moser Györgyné: Vitaminok, ásványi anyagok, rostok

Angela Maria Mauri: Ásványi anyagok és nyomelemek

Hademár Bankhofer: Bio - szelén

Amanda Ursell: Vitaminok és ásványi anyagok

FOREVER Success Day

17. 12. 2011.



**VODITELJ PROGRAMA
MIKLOŠ BERKIĆ**
DIJAMANT MENADŽER,
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2010, 2011



**POZDRAVNI GOVOR
FOREVER ALOE 2012
DR ŠÁNDOR MILES**
DIREKTOR ZEMLJE



**ISKUSTVA DECE
DR TEREZIA ŠAMU I ANDRAŠ BRUKNER**
SOARING MENADŽERI



**IZGRADNJA POSLA SA ZADOVOLJSTVOM
ADAM NAĐ**
SENIOR MENADŽER



**MOTIVACIJA
BALÁZS HAVAŠIČ**
SPOLJNI PREDAVAČ



**SNAGA ODLUKE
VERONIKA LOMJANSKI**
DIJAMANT MENADŽER
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2010-2011

**KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA,
KVALIFIKOVANI ZA 60 KARTON BODOVA+,
OBJAVLJIVANJE ČLANOVA KLUBA OSVAJAČA,
MENADŽERA, KVALIFIKOVANIH ZA PROGRAM OSVAJANJA
REGISTARSKIH TABLICA, VODEĆIH MENADŽERA,
POZDRAV SARADNIKA KOJI SU OSTVARILI, KVALIFIKACIJA
ASISTENT SUPERVIZORA**

S PUNO LJUBAVI POZIVAMO SVE ZAINTERESOVANE. PRIREDBA POČINJE U 10:00 SATI U SIMA (SYMA) HALI (1145 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY UL. 1.)
ZA VREME ODRŽAVANJA PRIREDBE JE OBEZBEĐENA BESPLATNA IGRAONICA ZA DECU OD 3-8 GODINA UZ NADZOR STRUČNOG OSOBLJA.
SVIMA ŽELIMO LEP PROVOD I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.

FOREVER 
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996
Glavni urednik: dr Šándor Milesz; Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Šándor Rókás
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje:
Hannawati Raden; Fotografije: László Bácsi Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán
Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).
Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!
www.foreverliving.com



EXCLUSIVE COLLECTION



EXCLUSIVE COLLECTION

- 260 ALOE JOJOBA SHAMPOO
- 77 ALOE BITS N' PEACHES
- 14 BATH GELÉE
- 311 SONYA DEEP MOISTURIZING CREAM
- 320 FOREVER ARGI+
- 288 RELAXATION MASSAGE LOTION
- 287 RELAXATION SHOWER GEL
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



FAVOURITE COLLECTION

FAVOURITE COLLECTION

- 15 ALOE VERA GEL
- 22 ALOE LIPS
- 40 ALOE FIRST
- 28 FOREVER BRIGHT TOOTHGEL
- 67 ALOE EVER-SHIELD STICK DEO
- 198 FOREVER KIDS
- 52 ALOE ACTIVATOR FLEUR
- 68 FIELDS OF GREENS
- 61 ALOE VERA GELLY - TUBE
- 65 GARLIC-THYME
- 51 PROPOLIS CREME - TUBE
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS



WINTER COLLECTION

WINTER COLLECTION

- 34 ALOE BERRY NECTAR
- 48 ABSORBENT C
- 200 ALOE BLOSSOM HERBAL TEA
- 214 FOREVER ECHINACEA SUPREME
- 63 ALOE MOIST. LOTION
- 38 ALOE LIQUID SOAP
- 207 FOREVER BEE HONEY
- 27 FOREVER BEE PROPOLIS
- GRATIS: 286 RELAXATION BATH SALTS