

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



FOREVER

11. 2013 :: XVII. Issue 11.

LONDON'S CALLING

OUR TEAM:

2000

PEOPLE

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY

www.foreverglobalrally.com



Reks Mon

Reks Mon
Generalni Direktor

Poštovana Foreverova porodico!

Krajem leta vreme postaje prohladno, drveće oblači milion jesenjih boja, a u to vreme uvek rado putujem na sever, u čudesnu Arizonu. I sad, dok sam bio tu, razmišljao sam šta znači Forever – kao brend. O brendovima poput Apple, Coca-cola odmah nam padaju na pamet dobro poznate slike. Kada pomisliš na Forever kao brend i tebi neka padne na pamet: ljudi svuda u svetu slave svoj uspešan, zdrav život u kome i ti uživaš. Kada Veldon Ratledž govori o važnosti brenda, tvrdi da je čak i kad se suočavamo sa novim izazovima, dobro da ostanemo verni „uhodanom” brendu.

Šta za tebe znači Forever? Ukoliko svojim saradnicima distributerima ispričaš pozadinsko značenje koje stoji iza reči Forever, osećaće se kao pravi članovi ove porodice.

Mnogi od vas znaju da sam odrastao na farmi, a taj izvorno kaubojski izraz „ridin' for the brand” koji znači „biti veran brendu”, meni mnogo znači. (Kod kauboja taj izraz obeležava vrednost odgovornosti, zaslužene nagrade, poverenja, zajednice, timskog rada. Za njih je upravo to predstavljalo temelj uspeha pojedinca, a i zajednice.)

Otac me je učio da naporno radim i uvek je govorio: „Prazan novčanik se jednostavnije leči nego podnosi”. Ne postoje zadnja vrata postizanja uspeha. Podstiči svoj tim da radi u duhu četiri načela, kako bi postali jači lideri. Ukoliko ti ciljeve formira Forever, budi hrabar, jak i veran brendu!



Poslednji naponi na kraju godine

Približava se kraj godine, svako se priprema za njeno zaključenje i po običaju, krajem godine dolazi vreme užurbanih akcija. Sredinom novembra se obično zamislimo: da li smo dovoljno radili, sakupili dovoljno bodova za London, ili nam predstoji još mesec i po napornog rada, jer mi za mesec i po rešavamo ono što drugi rešavaju za četiri meseca. Budimo iskreni, ponekad smo zaista takvi. Za sve nas, prvenstveni cilj je da se ispuni „londonski izazov“, jer za susret dvadeset hiljada najboljih graditelja mreže sveta, retko se ukazuje prilika čak i Foreverovcu. Deset odsto sveukupnih učesnika dajemo mi: Mađari, Srbi, Hrvati, Slovenci, Bosanci, Hercegovci, Albanci, Crnogorci, a to je samo šlag na torti. Višestruko sam osigurao kod evropskog senior potpredsednika, Ejdena O Hera, kako ćemo sve da uradimo da nas na Globalnom reliju zastupa dve hiljade distributera. Naravno, moje obećanje je samo po sebi malo, jer je potrebno da svi ujedinjeno stanemo pod Foreverovu zastavu i sakupljamo bodove za London.

Najbolju motivaciju svaki Foreverovac na Globalnom reliju dobija od Reksa, Grega, Ejdena, od uspešnih dijamanta i drugih rukovodilaca. Ništa ne može da uđe u trag tom jedinstvu. Ukoliko zaista želiš nešto od sebe i ovog biznisa, onda je ova mogućnost neizostavna. Čak i ne postavljaš sebi pitanje da li ideš ili ne. Ukoliko želiš da postaneš uspešan, onda naravno bez dvoumljenja treba da ideš. Svi koji imaju ciljeve u narednim godinama, a mi imamo velike ciljeve u pogledu prodaje, treba da budu tamo. Reks, Greg, Ejden su programom „London zove“ Evropljanima dali u ruke jedinstvenu mogućnost. Nemojte ravnodušno da prođete pored programa, još uvek imate mesec i po da se pridružite, i uspećete, jer vi to možete! Trebaju nam svi dlanovi za aplauz u Londonu, svi glasovi koji će vikati: Napred Srbija! Da li možete da zamislite? Dve hiljade naših ljudi iz ove regije? U pogledu brojčanosti, sigurno ćemo da budemo prvi, naravno, nakon domaćina. Ukoliko smo brojčano gledajući najveći, nedostaje samo jedan korak da postanemo prvi i u pogledu prodaje. Učinimo taj korak, pa će 2014, 2015, 2016. da postanu zlatne godine Forever Mađarske i južnoslovenske regije. Posebno se zahvaljujem kolegama rukovodiocima, što su se na Danima uspeha i drugim priredbama zalagali za London, pa smo zajedno obećali da će nas biti dve hiljade. U prilog tome radimo nepokolebljivo do poslednjeg dana, do 31. decembra. Ja ću svakog dana da budem uz vas, zovite me kada imate potrebe za to, pomoći ćemo vam u svemu da postignete ovaj časni cilj.

I na kraju: usredsredimo se na Spirit Award, kako bismo konačno ponovo osvojili tu nagradu, jer smo je zaslužili!

Napred FLP Srbije!



dr Šandor Miles
državni direktor



HOLIDAY

NAKON SEDAM VEOMA USPEŠNIH POREČKIH PRIREDBI, OSMI PO REDU HOLIDEJ RELI SE PRESELIO NA NOVU DESTINACIJU: U OPATIJU. TAJ PREKRASNI GRADIĆ, CENTAR KVARNERSKE RIVIJERE, NEKADAŠNJE LETOVALIŠTE AUSTROUGARSKE CARске PORODICE I DANAS SE SMATRA BISEROM HRVATSKE.



Y RALTY

Opatija

I deo

Priredba, za vreme koje se istovremeno odmaramo i učimo, svima znači veliki doživljaj nezavisno od distributerskog nivoa na kom se trenutno nalazimo i odakle smo stigli iz regije. U četvrtak smo se, umorni nakon dugog puta, iskrkali iz autobusa, međutim krajolik koji nas je dočeka odjednom je rasterao umor, pa smo uzbuđeni očekivali predstojeće dane pune edukacije na svetskom nivou i bogate prijatnim doživljajima.

0. DAN – ZA POČETAK, NAJBOLJI

Nakon što smo se smestili u svoje sobe, večerali i presvukli se, već je počeo prvi deo programa, ekskluzivni dijamantni seminar za menadžere. U kasnovečernjim predavanjima svoje blistave ideje predali su dijamantima budućnosti **Veronika i Stevan Lomjanski, Kati i Atila Gidofalvi i Mikloš Berkič**. Sledećeg jutra su im se pridružili i kvalifikovani saradnici, i tako je počeo najveći seminar obuke rukovodilaca, gde se od najboljih može naučiti način razvoja u uspešnog rukovodioca.



1. DAN – OSTVAREN SAN

Ove godine program je održan na novoj destinaciji, ali i dalje uz koordinaciju dobro uštimanog para senior menadžera **Jadranke Kraljić-Pavlečić** i soaring menadžera **Tibora Lapica**. U kristalnoj dvorani, gde se nekada šetao car Franjo Josip, Holidej reli je otvorio državni direktor **dr Šandor Miles**. Čovek koji šesnaest godina rukovodi regijom, dobitnik priznanja za fizijatrijsko životno delo, predsednik Saveza fizijatara Mađarske, safir menadžer, a pored svega toga i otac šestoro dece. Pod njegovim rukovodstvom Forever Mađarske sa južnoslovenskom regijom je postao presudan faktor po prometu u celoj Evropi. „Ostvaren je san“ – govori dr Šandor Miles – „Gde su nekad hodali carevi i carice, danas hodaju dragulji, dijamanti i safiri, da zajedno izgrade veliku i lepu budućnost“. Zatim je pozvao na scenu kvalifikovane, jer sa njima se izgrađuje Foreverova budućnost. „Dobar je osećaj upravljati tako fantastičnim timom.“

TEMELJ SVEGA - ALOE VERA

Dr Edit Šikloš Reves, predsednik Stručnog medicinskog udruženja FLP Mađarske, soaring menadžer, koja je FLP mogućnost upoznala 1999. održala je iscrpno predavanje o neizostavnoj osnovi našeg biznisa: Aloe veri. Čovečanstvo već četiri i po hiljade godina poznaje i koristi Aloe veru iz porodice ljljana, koja je do danas simbol zdravlja i lepote. Sadrži više od 240 različitih agensa, među ostalim vitamine, minerale, aminokiseline i enzime. „Najvažnija obeležja dobrih klemenata ishrane su: prirodni sastojci, povoljna cena, efikasnost i provereni kvalitet, kao i da uz sve to nema nuspojava.“

Safir menadžer i hirurg **dr Andre Šereš** je u početku bio skeptičan, nije verovao u delotvornost proizvoda. Od novembra 1997. član je Forevera, a danas su on i supruga nauspešnji bračni par lekara u regiji. Tema njegovog predavanja je kardiovaskularni sistem, što je za svakoga važno područje, pošto u našim krajevima svaki drugi čovek umire od kardiovaskularnih bolesti. Među rizične faktore između ostalih spadaju: visok krvni pritisak, gojaznost, ishrana bogata masnoćama i nedovoljna fizička aktivnost. „Šta je rešenje? Prevencija!“ Za to je veoma važno da se odstrane otrovi i da se pročisti organizam.

Tema predavanja soaring menadžera **dr Terezije Šamu** je: zdrav način života u FLP-u. „Jedemo sve lošiju hranu, neizbežne posledice su smanjena otpornost, loš kvalitet života i češća oboljenja.“ Nedostatak vitamina i mikrominerala ne može da se detektuje, jer ne prouzrokuje simptome, međutim funkcionalni poremećaj pre ili kasnije dovodi do bolesti. Ono što nedostaje treba da se nadoknadi, ali po mogućnosti prirodnim vitaminima. Njih ne možemo da predoziramo, znači



slobodno ih unosimo! Prvo treba da se dovede u red probava „U aloju ne treba da veruješ, nego da je piješ!“

Soaring menadžer **dr Ilona Varga Juronič** 26 godina radi kao pedijatar, a pre 14 godina pridružila se Foreveru. Soaring menadžer **dr Andre Nemet** ginekolog, sanitarni lekar i fizijatar zvanični je medicinski savetnik Forevera Mađarske. Oni zajedno koordinišu delom programa pod naslovom „Iskustva sa proizvodima“, u kom distributeri govore o sopstvenim iskustvima stečenim prilikom upotrebe Foreverovih proizvoda.

TEMELJNA, POLETNA I EFIKASNA GRADNJA MREŽE

Soaring menadžer **Agneš Klaj** svoj biznis gradi od 2003., ovaj put govori o osnovama Forevera i snazi četiri boda. „Predajmo ljudima sistem koji se lako udvostručuje, po kojem će da postanu uspešni! Naš zadatak je da promenimo postojeće kupovne navike, a za to dobijamo novac.“ U ovom biznisu napredujemo jednostavnim i lakim koracima, od kojih je prvi osvajanje 4 boda. Onaj ko ih ima već je timski igrač, dobija bonus i kvalifikuje se, znači shvatio je suštinu biznisa. Potrebno nam je 15 ljudi koji će da donesu mesečno 4 boda, i već smo na menadžerskom nivou. Važni stubovi biznisa su: sponzorisanje, puštanje početnika na samostalni put i kopiranje. „Sa ispunjenjem 4 boda možemo da postanemo bogati i da utičemo na živote drugih ljudi.“

Senior menadžer **Rinalda Iskra** se pridružila FLP-u pre 13 godina. Forever je jednostavan biznis, ukoliko ga ne zakomplikujemo, jer dva najvažnija stuba, proizvodna paleta i Marketing plan su izvrsni, zato bilo ko može da počne bez rizika i ulaganja. Veliki rezultati se postižu ukoliko zapišemo svoje ciljeve pa se na posao bacimo poletno. „Radimo i koristimo proizvode svakog dana, neka su uvek uz nas Foreverovi proizvodi sa pristupnicom. Budimo uvek spremni da učlanimo nove ljude, buduće kupce ili saradnike.“ Samo od nas zavisi šta postizemo u ovom biznisu. Treba da se promenimo kako bi postali bolji, postali sposobni da istrajno koračamo prema ostvarenju ciljeva.

Soaring menadžer **Šandor Tot** 16 godina gradi svoje Foreverovo preduzetništvo, govori nam o gradnji mreže. Svi smo se rodili slobodni, međutim uvek kulučimo zbog nečega što nam ograničava slobodu. Ko svrati kod nas taj i ostaje, biznis ga preobrazi. Stiglo je vreme da ozbiljno shvatimo svoj život i da Forever učinimo sastavnim delom svog života.“

Postoje tri ključna nivoa: supervizorski, menadžerski i dijamantski, svi ostali su samo međustanice. Dva važna pitanja u početku su: zašto i kako, i to baš tim redosledom. Čoveka pokreće njegova žudnja, koju svako treba da sam sebi formuliše. Razmišljati, verovati i delovati!



Tema **Vitomira Nešića** je gradnja tima. „Veoma je važan naš san, kako bismo napredovali, jer ovaj biznis nas nosi pravo u raj.“ Skriveno mogućnosti biznisa treba da prenesemo svima, ali ne na isti način, jer ljudi su različiti. Treba da se radi sa žarom, sa verom u sebe i sa ljubavlju prema ljudima, jer samo tako će da nam se pridruže. Onaj ko je u nedoumici i sa samim sobom, taj neće imati sledbenika. Iskušajmo se u svim izazovima, jer od saradnika možemo da tražimo samo ono što i oni vide kod nas. Najvažnije je da pronademo u ljudima osobinu koja će dalje da gradi ovaj biznis.

UZORI DANAŠNJICE

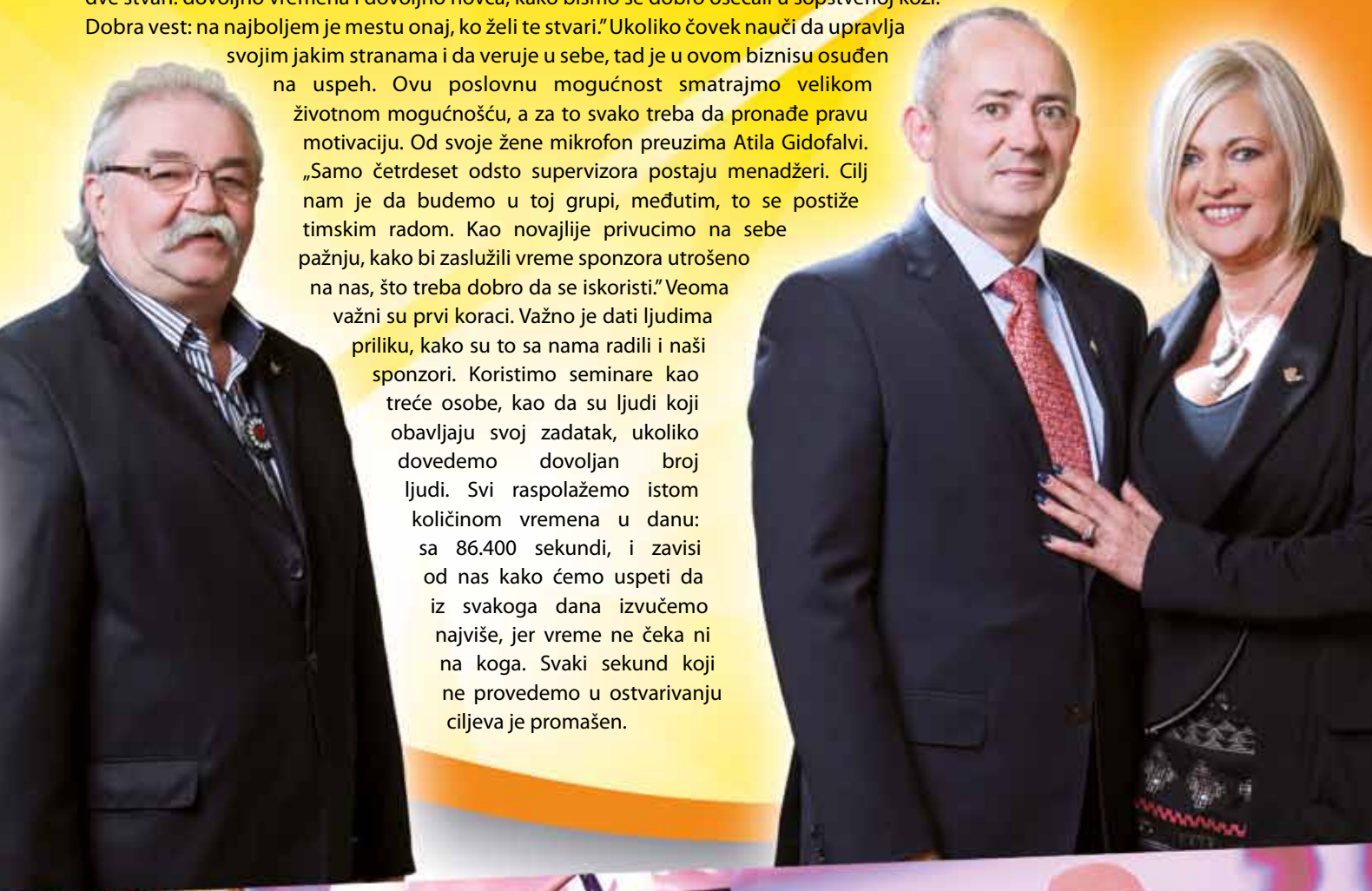
Dijamant-safir menadžer **Ištvan Halmi** koji se sreo sa Foreverom pre 15 godina, podelio je sa nama svoje doživljaje u vezi porodične gradnje mreže. „Ne važi samo za poslovni život, nego i za porodični, da nam dela govore jasnije od reči.“ Kao dete je imao dve želje: da postane milioner i da ima sina koji liči na njega. Uspeo je, i to dvostruko, ponosan je otac dva sina, Bencea i Bajnoka. „Davanje primera nije jedan od načina, nego jedini način vaspitanja.“ **Bence Halmi** stupa na scenu na poziv svoga oca. Kao dete zanimao ga je šah, međutim, nakon nekoliko godina upravo njegovim menadžerskim nivoom roditelji mu osvojiše dijamant-safir nivo. Čak je i podmladak obezbeđen, jer prema Benceu najbolji čovek će da mu postane mlađi brat, Bajnok.



Dijamant-safir menadžer **Aranka Vagaši**, nekadašnja vrhunska sportašica, sa 28 godina je stekla već tri diplome, a od 1997. zastupa Forever zajedno sa svojom porodicom. „Velika većina ljudi samo govori, ali veoma mali deo deluje. Uzmi u sopstvene ruke svoju sudbinu! Menadžerski nivo ti pripada. Sve što veoma želiš, uspećeš i da ostvariš!“ Sa tri-četiri supervizora imaš menadžerski nivo, a ko je menadžer, taj već „napamet“ podiže menadžere. „Forever je način života, misija. Pokreni se, deluj!“ Zahvaljujući radu safir menadžera **Jožefa Saboa** u proleće 1997. počela je istorija FLP-a Mađarske. Sledeći njegove snove, za godinu i po odomaćila se kod nas mreža sa prometom koji spada u sam vrh sveta. „Put do uspeha obasut je sa bezbroj iskustava.“ Što je gore: da doživiš neuspeh ili da nikad ne pokušaš? Drugim rečima: Do koje mere si do sada upravljao svojim životom, i gde si sad? „Pokušaj da razmišljaš uvek na pozitivan način, i u svemu traži rešenje.“ Ukoliko želiš drugačije rezultate nego do sada, onda nešto treba drugačije i da radiš. Ovaj biznis govori o promenama, i ukoliko smo spremni, postizaćemo rezultate. Dijamant menadžeri **Kati i Atila Gidofalvi** su počeli gradnju foreverovske karijere 2008. i od onda oborili skoro sve poslovne rekorde. Danas spadaju među najbolje graditelje mreže FLP-a na svetu. Na scenu prva stupa Kati Gidofalvi. „Imamo potrebe za dve stvari: dovoljno vremena i dovoljno novca, kako bismo se dobro osećali u sopstvenoj koži.

Dobra vest: na najboljem je mestu onaj, ko želi te stvari.“ Ukoliko čovek nauči da upravlja svojim jakim stranama i da veruje u sebe, tad je u ovom biznisu osuđen

na uspeh. Ovu poslovnu mogućnost smatramo velikom životnom mogućnošću, a za to svako treba da pronade pravu motivaciju. Od svoje žene mikrofon preuzima Atila Gidofalvi. „Samo četrdeset odsto supervizora postaju menadžeri. Cilj nam je da budemo u toj grupi, međutim, to se postiže timskim radom. Kao novajlije privucimo na sebe pažnju, kako bi zaslužili vreme sponzora utrošeno na nas, što treba dobro da se iskoristi.“ Veoma važni su prvi koraci. Važno je dati ljudima priliku, kako su to sa nama radili i naši sponzori. Koristimo seminare kao treće osobe, kao da su ljudi koji obavljaju svoj zadatak, ukoliko dovedemo dovoljan broj ljudi. Svi raspolažemo istom količinom vremena u danu: sa 86.400 sekundi, i zavisi od nas kako ćemo uspeti da iz svakoga dana izvučemo najviše, jer vreme ne čeka ni na koga. Svaki sekund koji ne provedemo u ostvarivanju ciljeva je promašen.



BERKICS MIKLÓS
FOREVER
DIAMOND
TRAINING

BUDIMPEŠTA 12-13. OKTOBRA 2013.

SLOVAČKA, ČEŠKA, RUMUNIJA
I SRBIJA, HRVATSKA, BOSNA
I HERCEGOVINA, CRNA
GORA, SLOVENIJA, ALBANIJA
I NARAVNO MAĐARSKA –
PONOVO SU SE U BUDIMPEŠTI
SRELI DISTRIBUTERI, KOJI
ZNAJU ŠTA ZNAČI ODSLUŠATI
ZA DVA DANA SVE DIJAMANTE,
ŠTA VIŠE, ČUTI I EKSKLUZIVNO
PREDAVANJE JEDNOG OD
SVETSKI POZNATIH TRENERA.
PONOVO SYMA ARENA,
PONOVO DIJAMANTNI TRENING,
UZ VOĐSTVO DIJAMANT
MENADŽERA MIKLOŠA BERKIČA
I DR ŠANDORA MILESA,
DIREKTORA FOREVER LIVING
PRODUCTS MAĐARSKE I
JUŽNOSLOVENSKE REGIJE.





KATI GIDOFALVI, DIJAMANT MENADŽER

Bračni par Gidofalvi je krenuo sa biznisom 2008., uz sponzorstvo Mikloša Berkiča. Za 39 dana su postali menadžeri, nakon 4 meseca soaring menadžeri, za godinu dana osvojili dijamant-safir nivo, a za godinu i po nivo dijamanta. Dobitnici su i nagrade „najbolji distributeri sveta.“

„Šta znači krenuti Foreverovim putem? Obično lakše odabiramo poznate stvari, čak ako one i nisu toliko povoljne, međutim jednom se isplati isprobati nepoznato. Treba biti otvoren, doneti odluku u interesu bolje budućnosti i većih rezultata. Kao prvo, treba da steknete određenu privrženost: biznis stavite na prvo mesto, jer počeli ste ga u sopstvenom interesu. Svejedno odakle dolazite, da li imate diplomu, koliko vam je godina, šanse su jednake i zadaci jednaki. Firma i nema pravog konkurenta u pogledu medicinske pozadine i marketinga, proizvoda. Uprkos tome, kada smo počeli, i mi smo bili ispunjeni strahovima, trebali smo kao prvo da uverimo sami sebe. Umesto sopstvenih slabosti iskoristili smo jake strane drugih ljudi; naučite i vi da koristite sredstva! Pronađite sopstvene snove, ne dopustite da vas problemi potope!

Ovde nakon dve do pet godina rada, može da dođe četrdeset godina odmora, dok se na drugim mestima i nakon četrdeset godina rada možeš srozati. Napravite što više šansi kako bi vam uspeh došao što pre! U prilog tome, dobro je u početku dosta toga uložiti i u rad, i u energiju. Ne radite sve ovo zbog neugodnih trenutaka, nego zbog mnoštva lepih godina. Prilikom toga imajte dosta vremena za svoju porodicu i za sebe same: jer pripada vam život koji priliči čoveku.

Svi vi možete da steknete više nego što imate sada, jedino za to treba da uložite nečega više, ili da radite na drugačiji način, nego do sada. Vi treba da sastavite sami sebe! U početku bi nas od stotinu ljudi 77 odbilo, i skoro smo odustali. Ali pre nego što se predate, razmišljajte, razgovarajte sa nekim ko ne bi odustao, jer ljudi se u najviše slučajeva predaju neposredno pre nagrade. Mogu da prođu meseci, dok ne budete videli jasno. Rezultat će da dođe, jedino treba da budete istrajni, jer dijamant ćete postati Vi ili neko drugi, ali neko će sigurno postati dijamant – ima onih koji se usude da maštaju, a uz to su još i dovoljno pokorni. Ovde svi kreću sa jednakim šansama, a na vrhu ima dovoljno mesta. Želim vam da se otvorite, pratite primere i krenete! Poverujte o sebi da možete postati dijamanti!“





STEVAN LOMJANSKI, DIJAMANT MENADŽER

Prvi dijamanti regije su svojrada otpočeli u Srbiji, u kojoj čak nije bilo ni zvaničnog Forever centra. Menadžeri su postali 1998., od 1999. su soarinzi, od 2000. safiri, i na kraju 2007. postadoše dijamanti. „Jedan od najdinamičnijih dijamantskih bračnih parova na svetu.“– kako ih opisuje dr Šandor Miles.

„Pazite, zapisujte, vežbajte i primenjujte znanje svakog dana, na taj način Mađarska i južnoslovenska regija mogu da postanu najjače u Evropi! Međutim, ako ne volite proizvode i ljude, i samo vam trebaju bodovi, nećete postići ništa.“

VERONIKA LOMJANSKI, DIJAMANT MENADŽER

„Koje su najčešće osnovne greške? Malodušni smo, ne verujemo u sebe. Samo nas bodovi zanimaju, ali ljudi ne. Nismo verni svom sponzoru. Ne razmišljamo dovoljno o stvarima koje treba da radimo.“

Radite sve bez žurbe. Za stabilnu mrežu treba da radite korak po korak, iz dana u dan. Od poslovne politike ne odstupajte ni makac! Cenite ljude, ne približavajte se agresivno! Ključ uspeha je: nazvati deset ljudi svakog dana i dobro se pripremiti za prezentacije! Nemate drugog posla nego da pronađete 25 ljudi koji misle na isti način kao i vi. Budite sami sebi najvažniji, ali imajte i više ciljeve!

Kada razgovarate, zaboravite sebične reči, jer izgubićete partnera ukoliko govorite o sebi. Postavljajte pitanja, ali se bavite i izgovorima! Kandidati će da vam trebaju i za deset godina, zato budite strpljivi. I dok čekate na nekoga, i onda tražite nove saradnike!

Postavljajte pitanja i sebi: Šta i koliko planiram da obavim u sledeće tri godine? Koje ciljeve želim da postignem, koju dnevnicu želim da zaradim i šta treba da radim u prilog tome?

Moja alfa i omega su 4 boda. Apsolvirajte tu bodovnu vrednost već početkom meseca, kako bi u preostalom vremenu pomagali drugima! Živela sam i tako, da ni hleba nisam imala, ali sam želela da pomognem ljudima, i to mi je bila jedina strategija. Tome mogu da zahvalim što sam dijamant.“



DITMAR RAJHLE, DIJAMANT MENADŽER

Nemački dijamantski bračni par je ranije radio u tradicionalnim preduzećima. Forever biznise su počeli posebno, međutim od svog venčanja u Grand kanjonu uspešniji su nego ikada.

„Veoma rano sam shvatio da kao radnik nikad neću primati onoliko novca koliko vredim – veliki novac zarađuje moj šef. Tako sam nakon završene škole otvorio svoj kafić. Radio sam od jutra do mraka, međutim kafić je izgoreo, nije bio osiguran, i ostao sam u ogromnim dugovima. Drugi kafić mi je išao dobro, ali sam imao jedan jedini cilj: da otplatim velike dugove. Nakon nekoliko godina sam uspeo i baš sam mogao početi da živim, ali nisam imao za to vremena. Nisam video kako mi deca odrastaju. Kad bih se vratio kući, deca bi već spavala. Tad sam shvatio koliko čovek može da zavisi od sopstvenog preduzeća. U to vreme sam počeo da radim za privatni radio, ali sam bio „preuspešan“, pa su me sprečavali u radu, oduzeli mi cilj koji je bio samo zarađivati sve više i više. Konačno sam pre dvadeset godina upoznao mrežni marketing. Pomislilih: nemam ja za to vremena, ali bi me nazivali uvek iznova. Na prvom susretu sam se ponašao potpuno skeptično. Predavač je govorio o gomili novca, ali mu nisam verovao. Na kraju mi je pokazao bankovni izvod, i nakon toga sam potpisao pristupnicu. Tako je počelo. Zanimalo me je šta će se dogoditi, ako sav svoj fokus stavim na mrežni marketing. Doneo sam odluku: ovo mi je budućnost. Mnogi nisu baš bili srećni, jer su mislili da je rizično, ali sam spalio mostove. Dalo mi je snagu to što sam i pre bio uspešan u svim delatnostima u koje bih se dao u potpunosti. Već nakon prvog meseca sam se kvalifikovao, i trebalo je svega deset meseci da osvojim i drugu poziciju u firmi. Međutim, u štampi je pokrenuta kampanja protiv firme, saradnici nisu dolazili, i zato sam ja otišao. Pristupio sam drugoj MLM firmi, koja se bavila prodajom finansijskih usluga. Za osam meseci popeo sam se do najviše pozicije, međutim, sve to mi ni nakon dve godine nije značilo radost. Pomislilih, treba da postoji neko stabilno, vitalno preduzeće sa dobrim proizvodima. Pregledao sam najbolje. A tad mi je prišao moj sponzor i sa njim Rolf Kip: njihov profitni ček me je uverio. Na Start treningu sam doznao sve o aloji. Doneo sam odluku: pristupiću, ali tad sam već jedva imao novca. Stavivši sve na jednu kartu, kupio sam deset Tač kutija i nazvao sve poznanike. Mnogi su mi rekli da se okanem, međutim ja sam znao da ovo funkcioniše, i da ću u ovom biznisu da postanem dijamant. Nakon godinu dana već sam zarađivao 22 hiljade evra, a na to se više nije moglo odmahnuti rukom. Imao sam fokus, radio uvek koncentrisan na cilj, i to je delovalo. Održavali bi prezentacije od jutra do mraka, a kako bi stizali čekovi, sve više bi ljudi stizalo iz godine u godinu. Bilo je i onih koji su otišli, međutim, ne poznajem nikog ko je nakon odlaska iz Forevera negde drugde, postao uspešan. Ja ostadoh. Hteti svako zna, ali zaista hteti samo malobrojni. Fokusom, radošću i napornim radom.“



KRISTL RAJHLE, DIJAMANT MENADŽER

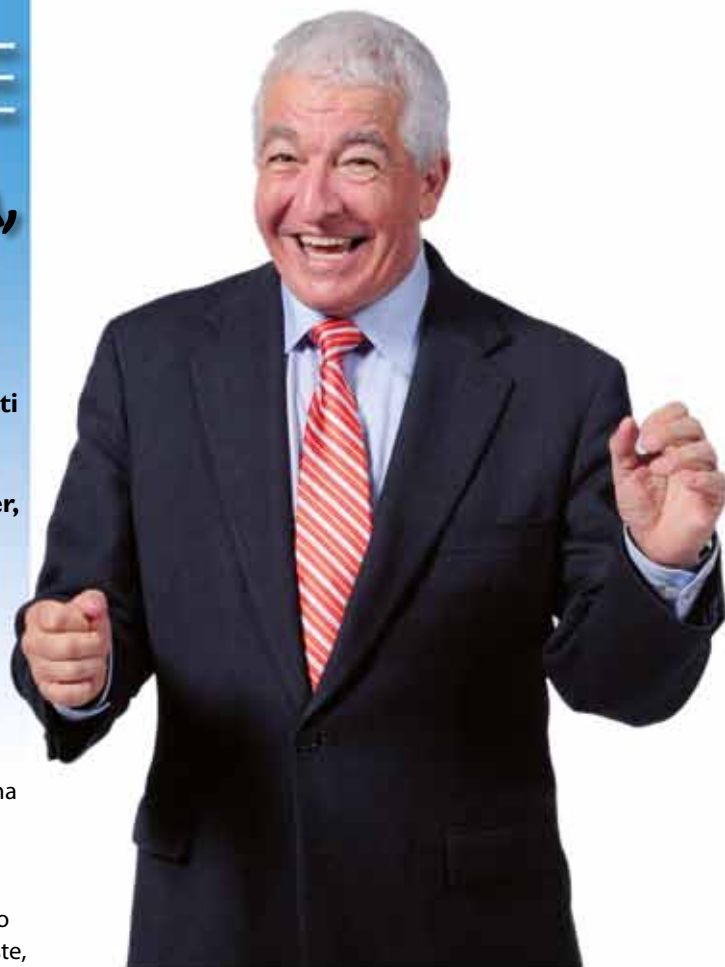
„Pre Forevera, život mi se vrteo oko igre, i kao igrač i koreografa vodila sam čak dve škole (i sa mužem sam se sreća na jednom balu). Mnogo sam vežbala i radila za uspeh svakog dana. Mnogo puta je bolelo, često sam plakala, ali sam uvek ustajala, jer sam znala kako sam sposobna da postignem svoj cilj. Isto je kao i u našoj struci: počnemo, radimo, mnogi te odbiju, ali odjednom neko odgovori sa 'da' i tad krećemo zajedno. Tako je bilo kod svake nove figure. Uvek više, uvek brže... U MLM-u mi je na kraju krila dalo lično iskustvo sa proizvodima. Oporavila sam se od povrede ruke i stigla do svetskog prvenstva. Preporučujem vam: kad postignete jedan cilj, odmah zacrtajte sledeći! Ako sto puta padnete, dignite se i po sto i prvi put i fokusirajte se na cilj! Naravno i mi smo tokom dvanaest godina pravili greške. Ali danas već znam na koji način radi Forever, a na koji ne. Važno je na primer učenje, mnogo smo naučili od prijatelja: neka vas nikad ne bude sramota da tražite savet, tako ćete vremenom i sami postati oni, koji drugima dele savete.“



ALLAN PEASE

Dobitna komunikacija, dobitni govor tela

Na Dijamantni trening Mikloš Berkič u Budimpešti svakom prilikom poziva stručnjake iz samog svetskog vrha, koji sa nekog drugog gledišta daju savete za uspešnu gradnju mreže. Ljudski karakter, govor tela, način razmišljanja muškaraca i žena: ovaj put imali smo čast da poslušamo Alana Piza, jednog od najpopularnijih pisaca Australije. Evo sažetka njegovog predavanja.



Alan Piz ne samo što je jedan od najpopularnijih pisaca na tematiku samospoznaje, već je i jedan od najzabavnijih predavača. Njegovi su nastupi puni akcije, sa mnogo slika, situacijskih primera i igara, i najbolje ga je slušati uživo. Predavanje mu je i ovaj put bilo interaktivno, nakon što je malo odigrao na uvodnu melodiju, zamolio je da se osvetli i gledalište, da vidi s kim razgovara. Potom nas je bodrio na uspostavljanje kontakta: rukujmo se sa komšijom. Velik smeh prati spontani stisak ruku, smeh postaje još glasniji, kada Alan izjavljuje: „Onaj, kome je ruka bila gore, taj vlada vezom.“ Slede fotografije na ekranu: vidimo rukovanje državnika, dobijamo naravno uza sve to i duhovito objašnjenje.

Međutim, danas smo došli „da radimo“, da vidimo, šta Alan misli o gradnji mreže!

„Sve što se događa u životu, opisivo je statistikom. Na primer, čak i kad govorite ljudima o poslovnom planu, koliko njih veruje vašim rečima. Mnogi su skeptici (stranci manje od rodbine i prijatelja), pošto su već unapred pripremljeni na to da ćete ih ubeđivati u nešto. Potičem iz gradića sa juga Australije, iz siromašne porodice. Otac me je kao agent osiguranja mnogo puta nosio sa sobom, kad bi prikazivao proizvode domaćicama. Posmatrao sam ih tokom rada, instinktivno uspevao da čitam govor tela i mimiku, iako je u tome dve trećine žena bolja od muškaraca, što je dokazano i MRI snimcima.“

Alan u tom trenutku predlaže: „Nikad ne lažimo žene u oči, radije ih nazovimo telefonom!“

Alan se kasnije, još uvek kao dete, bacio na preduzetništvo: prodavao je sundera po kućama (u ono vreme čistili su samo krpama). Zapazio je, kako se koeficijent uspešnosti po dugoročnoj liniji može opisati ovako: 10-7-4-2, što znači pokuca li na deset vrata, sedam puta mu se otvaraju, četvoro ga poslušaju,

a dvoje kupuju. Time bi mladi prodavac zaradio 40 dolara. „Tad sam shvatio da i odbijanje znači novac, pošto je algoritam uvek isti: ukoliko bih pokucao na dovoljan broj vrata, uvek bih imao uspešnih prodaja, i od tog trenutka više me nije zanimao neuspeh.“

I tu dolazimo do najvažnijeg: na koji način se može u datom vremenu pokucaati na što više vrata za maksimalizovanje satnice!

Kao mladić, Alan je prešao na osiguranja, a tu bi pravilo glasilo 5-4-3-1: ukoliko bi razgovarao sa petoricom ljudi, četiri bi ga primila lično, tri poslušala, a jedan dao potvrdni odgovor, a sa tim „da“ već bi zaradio 300 dolara. „Kako izgleda tvoja statistika?“ – postavio nam je pitanje Alan Piz, ali nas je brzo i umirio: „Odnosi su stalni, nezavisno od sposobnosti. Naravno procenat uspeha može da se poveća: ukoliko je odabir bolji, neće biti toliko odbijanja. MLM sisteme obeležava rata uspešnosti 10-6-3-1, znači gledajući dovoljno velik broj slučajeva, vidi se da se od deset telefonskih „da“ šest pretvara u lični susret, od šestoro troje potpisuju, a jedan u stvarnosti počne i da radi. To je naravno svojevrsni maksimalizovani broj, koji kod početnika može da bude manji, a veoma uvežban graditelj može da ga poboljša.“

Predavač nakon toga postavlja pitanje slušaocima: na koji broj treba da se koncentrišemo, koji nam je najvažniji? Srce bi nam reklo jedinicu, jer taj jedan će da postane aktivan saradnik. Jeste, samo što ne možeš unapred da znaš, koji je taj (mnogo puta baš onaj, o kome ne bi ni sanjao). Zato Alan naglašava kako je

najvažnija desetka, i treba da se bavimo isključivo sa njom, jer najviše uticaja imamo na nju. „Ako se koncentrišeš na jedinicu, stižeš u emotivnu krizu: jedinica je kontinuisano razočaranje.“

Alan Piz obećava da ukoliko radimo dve nedelje po onome što nam preporučuje, naše preduzeće će da raste. „Jednostavno, ali nije lako.“ – dodaje, potom izgovara na prvi pogled neobičan savet – „Da li želite već sad da obezbedite svoju kvalifikaciju? Da poboljšate koeficijent efikasnosti? Nađimo već ove godine potencijalne partnere za sledeću godinu!“

I od tog trenutka već se radi o dobitnoj komunikaciji i govoru tela. „Ljudima je važno ono što govori o njima, zato ih pitaj i potvrdi njihove odgovore sa ništa više nego povremenim klimanjem glave tri puta.“ Pitanja kojima se isplati baviti: Šta ti je primarno u životu? Zašto baš to? Važno je za tebe? Zašto? Koja bi bila posledica, kad 'to' ipak ne bi imao? Da li bi te brinulo? Zašto?

Odavde samo mali skok, ali je ključni – otkrivanje motivacije. Alan Piz daje celu listu mogućih motivacija: prihod, finansijska sloboda, sopstveno preduzeće, više vremena, razvoj, pomoć drugima, upoznavanje drugih, penzija. Ovu listu možemo čak da stavimo odštampanu pred kandidata, i da on sam bira sa nje. „Najveća greška je da želite svoju motivaciju da prodate drugima. Važno je da oni sami odaberu, inače će da se odupiru. Ukoliko vas neko odbije, to je zato što ste nešto rekli. Postavite umesto njega pet pitanja, zatim sumirajte šta je vaš čovek na njih odgovorio. Dodajte uz to vašu pomoć, ugradite u to njegove reči. Ukoliko međutim on ne uspeva da da relevantne odgovore na osnovna pitanja, ostavite ga. Trebaju

vam ljudi u kojima gori vatra! Ko se približava mlako, ne treba vam, jer takvih ima napretek.

Naravno dobijamo od Alana Piza i mini trening „govora tela“ (odraz sopstvenog emotivnog stanja). „Zapazi šta znače znakovi, i ako ih staviš u datu situaciju odmah ćeš da znaš, na šta misli onaj drugi! To je veoma važno pri uveravanju u četiri oka.“ Saznajemo da međusobno sklopljene ruke znače samokontrolu, ruka ispred usta skrivanje pravog značenja, dok klimanje glavom aktivnu pažnju.

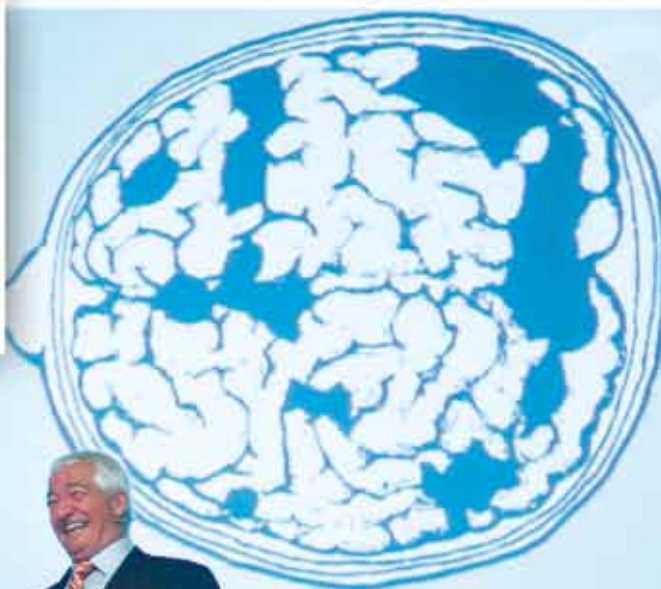
„Tražite li znakove agresije ili prijateljstva, znajte da se kod svih susreta događa isto, čak i kod životinja. Na osmeh je svačija reakcija osmeh: a to proizvodi dobro raspoloženje čak i ukoliko je izvorno služilo kao sredstvo jačanja ega.“

Dobijamo naučno objašnjenje i onoga što iz iskustva već svi znamo: žene i muškarci drugačije procenjuju iste situacije – mozak im radi različito. Žene bolje čitaju mimiku, sposobne su istovremeno da govore i na licu primete značenje izrečenog. Muškarac ne voli da misli ni na šta, ali ne voli ni kad se od njega očekuje čitanje misli. Ili govori, ili sluša sagovornika, ne voli da meša te dve stvari. Dok žene dnevno izgovore oko 20-24 hiljade reči, dotle muškarac izgovori najviše 11 hiljada. Piz međutim naglašava: ova stereotipija važi samo za tri od pet ljudi, kod četvrtog se letvica tresu, a jedan izričito odudara. Tako na primer, jedna od pet žena raspolaže „muškim“ mozgom, i obrnuto.

„Najveća kazna muškarcu nije rečenica: spavaj na kanapeu, nego: pričaj mi o svojim osećanjima – ovom rečenicom nas je popularni pisac i na kraju predavanja nasmejao.

PREDAVAČ

Alan Piz je najpopularniji pisac u Australiji. Autor je 17 bestselera objavljenih u 26 miliona primeraka. Piz je držao predavanja u 66 država. Bivši je komercijalni rukovodilac nemačke agencije životnog osiguranja, profesionalni je trener menadžera i danas vodi svoju školu.



Open



Domaćini seminara su bili soaring menadžeri **Vesna i Siniša Kuzmanović**, koji su u ovaj posao ušli kao korisnici, ali su ubrzo uvideli odlične rezultate drugih i prepoznali poslovnu mogućnost u gradnji mreže. Sa FLP-om su proputovali celu Evropu, promenili sebi i svojoj porodici život, a namera im je da u ovom poslu ostanu – Forever!

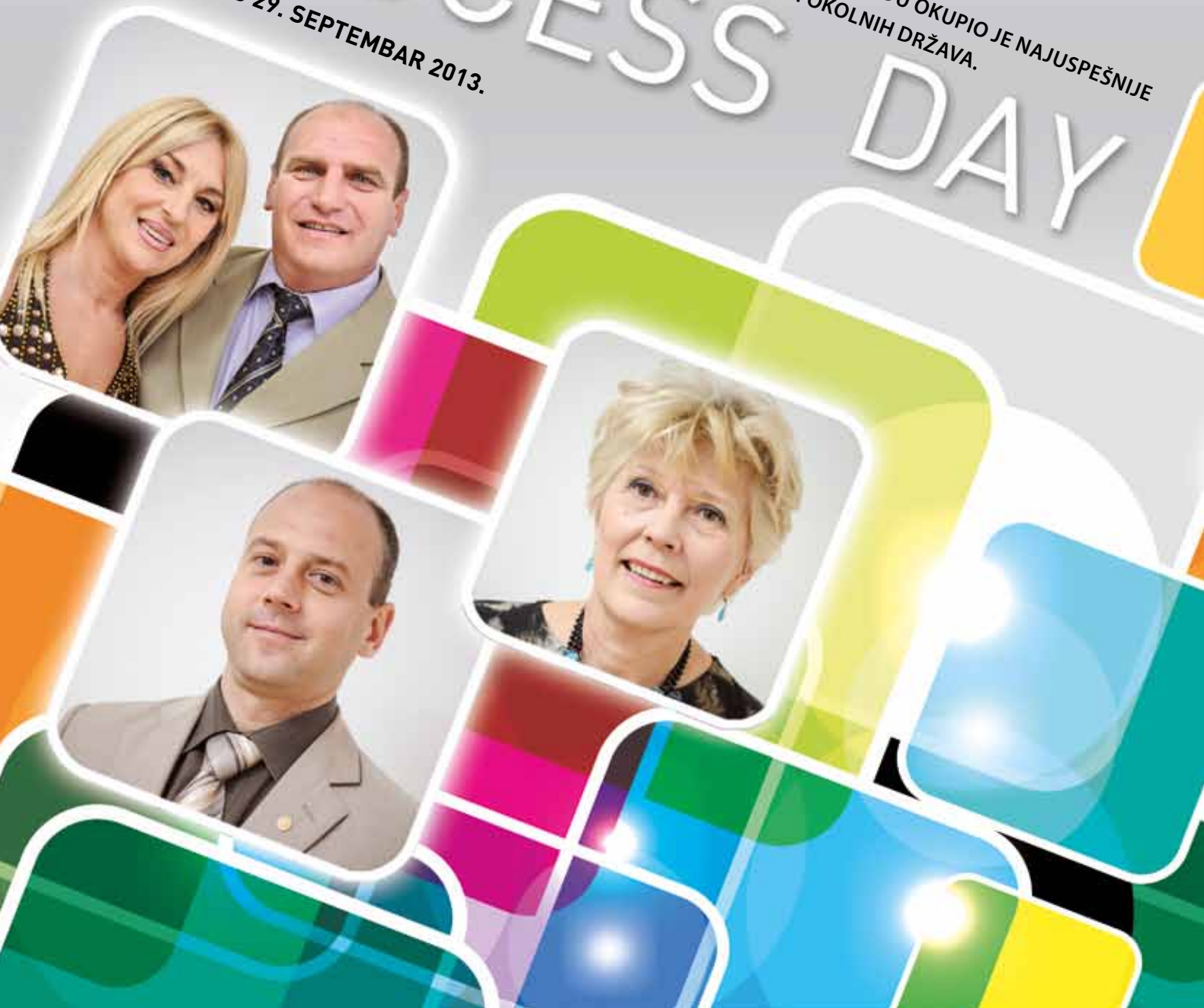
Najnovija dešavanja u kompaniji nam je predstavio regionalni direktor FLP-a za Srbiju, menadžer **dr Branislav Rajić**. Kompanija vrlo pomno sluša kako „tržište diše“ i u skladu sa tim otvara nove podsticajne programe i pojednostavljuje sistem poslovanja. Najnoviji u nizu podsticaja je London's Calling (London zove) program koji nam omogućava da budemo deo sledećeg globalnog susreta Forevera.

Hrana je osnovno pogonsko gorivo i gradivo svih naših ćelija. Za razliku od naših predaka (koji su jeli presnu hranu) mi je konzumiramo uglavnom prerađenu. U prirodi je poznat veliki broj biljaka sa pozitivnim delovanjem na ljudski

SUCCESS DAY

BEOGRAD 29. SEPTEMBAR 2013.

JESENJI DAN USPEHA U BEOGRADU OKUPIO JE NAJUSPEŠNIJE
DISTRIBUTERE IZ SRBIJE I OKOLNIH DRŽAVA.



organizam, a Aloe vera je jedna sa najboljim efektima. „Mi nismo ono što jedemo, već ono što apsorbuje“, ističe **dr Jelena Vujasin**, menadžer FLP-a. Mislimo na budućnost, zdrav i kvalitetan život.

Mnoge se odluke lakše donose kada je neko već prošao kroz sličnu situaciju. Primena FLP proizvoda u svakodnevici korisnika, kao i u lekarskoj praksi otvara novo poglavlje potvrde kvaliteta naših proizvoda. Veoma je hrabro izaći na binu i podeliti osetljivo iskustvo ili problem sa prisutnima, ali je lakše kada se nakon toga dobije aplauz ohrabrenja. Ovog puta majstorski je odradila ovaj segment programa **dr Sonja Jović**, menadžer.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo nagradili nove supervizore i asistent menadžere, te im poželeti još mnogo uspeha u daljem radu.

Grupa „**Garavi sokak**“ je, može se reći, već deo istorije FLP-a! Čak imamo i himnu aloje! Zahvaljujemo se muzičarima na odličnoj atmosferi i nadamo se da ćemo se i dalje družiti na seminarima.

Primena Marketing plana, kao osnovnog modela za ulazak u svet privatnog preduzetništva iz ugla distributera je bila tema predavanja senior menadžera **Olge Ugrenović**. Bilo je zanimljivo čuti koje su formule za uspeh saradnika koji su relativno skoro postigli poslovni FLP uspeh i popeli se barem stepenicu naviše. Uspeh je moguć, ali je potrebno raditi vredno i odgovorno svakog dana, okupiti oko sebe najbolje ljude i izgraditi najbolji tim.

Najuspešniji saradnici u kategoriji 60 bodova i klubu osvajača bili su **Suzana Radić i Vitomir Nešić**.

Na sceni smo promovisali kvalifikovane saradnike koji su svojim radom osvojili pravo učestvovanja na veoma značajnom podsticajnom programu u Opatiji, Holidaj reliju. Poželeti smo im srećan put, nezaboravan boravak i još bolji povratak sa ove veoma značajne priredbe.



Učinimo korak napred i iskoristimo priliku da radimo u svetski rasprostranjenoj kompaniji. Kad kažemo svetski, zaista to i mislimo: preko 150 država u sastavu FLP-a, kompanija nije zadužena, raspolaže odličnim Marketing planom, pored toga kontroliše svoje poslovanje od vlasništva plantaža do prerade u najsavremenijim postrojenjima i plasmanu na svetsko tržište. FLP biznis nikada nije bio bliži, poručuje soaring menadžer **Boro Ostojić**.

Jedna od najznačajnijih pozicija u marketingu naše firme je asistent supervizor. To je dokaz da saradnik sazreva u distributera spremnog da gradi svoj tim i postane preduzetnik sa obiljem slobode poslovanja, mogućnošću postizanja vrhunskih dometa i poslovnih rezultata. Čestitamo novim „orlovima“ i želimo im vrlo kratak boravak na ovoj poziciji, kao i brzu kvalifikaciju na viši nivo Marketing plana.

FLP je poslovna mogućnost za stvaranje bogatstva, ispunjenje životnih ciljeva, i obezbeđivanje stabilnih finansija. Kompanija omogućuje da proporcionalno svojem angažovanju ostvarite prihod, obezbedite radni staž i sigurniju penziju. Jedan od osnovnih alata za pokretanje biznisa je paket Tač of Forever, gde imate bukvalno svoju firmu u kartonskoj kutiji. Fokusirajte se na rutinu u obliku ličnog aktiviteta i promovisanja Tač paketa, naučite svoje saradnike da rade isto što i vi, i vrlo lako ćete stići do svojih prvih 1000 evra zarađenih kod Forevera, – poručuje majstor u svom poslu i dijamant menadžer **Stevan Lomjanski**. Čestitamo i dobrodošli u krug uspešnih!

Sledeći seminar zakazujemo za 24.11.2013. godine kada ćemo proslaviti 13. godišnjicu postojanja firme u Srbiji.

dr Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products doo Beograd





FOREVEROV BOŽIČ



*Fleur de Jeunesse (337)
+ velika, luksuzna poklon torba
Sonya Skin Care Kit (282) i
li Aroma SPA (285)
+ luksuzna kutija za poklone*

Sjajan Božić: Trnova Ružica

*340 Firming Day Lotion
343 Aloe Activator
+ poklon torbica*



Zavodni Božić: Snežana

*61 Aloe Vera Gelly
51 Aloe Propolis Creme
238 Forever Aloe Scrub
+ poklon torbica*



Blistav Božić: Zlatokosa devojka

*349 Sonya Hydrate Shampoo
350 Sonya Hydrate Conditioner
+ poklon torbica*



Galantni Božić: Šarmantni princ

*374 Vitolize Men
70 Gentleman's Pride
+ poklon torbica*



Čarobni Božić: Pepeljuga

*375 Vitolize Women
288 Relaxation Massage Lotion
+ poklon torbica*

Uzbudljiv Božić: Petar Pan

*319 Aloe Sunscreen Spray
63 Aloe Moisturizing Lotion
22 Aloe Lips
64 Aloe Heat Lotion
+ poklon torbica*



SVIMA ŽELIMO ČUDESAN, BAJKOVIT BOŽIČ!



FOREVER



MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**Mónika Zubik Farkas
i Pál Farkas**
(sponzor: Lászlóné Farkas)

*"Uspeh nije ništa drugo nego zbir
istrajnosti i učenja iz grešaka."*



Silvia Bubić i Ivan Bubić
(sponzori: Manda Korenić i Ecio Korenić)

*"Izaberite posao koji volite i nećete trebati
raditi niti jedan dan u životu"*
(Konfucije)

*Napokon imamo "posao" koji možemo
raditi zajedno i istinski uživamo postavljati
si sve veće ciljeve.*



NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Budavári Gergely
Marina Čolić
& Nedjeljko Čolić
Kiss Gergely
& Kántor Brigitta
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes



NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Burzán János & Burzáné Hitra Melinda
Duck Péter
Ferge Katalin
Gulkai Tibor
Lisica Sanja
Pataki Péter
Ivanka Rakonjac & Dragić Rakonjac
Sári Réka
Simonics Erik

Milena Stojanović & Aleksandar Stojanović
Szabó Zoltán
Tallérné Baranyay Ildikó & Tallér Gábor
Tóth Gábor
Tóth Dóra
Ujházi Bálint
Varsics Tímea
Vojvodić Milica
Zuibik Pál



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselić Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore

Zsidai Renáta

2. NIVO

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. NIVO

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Miliesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

09. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
3. Szolnoki Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Dékány Mónika
7. Orbán Tamás
8. Tóth János
9. Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



SRBIJA, MONTENEGRO

1. Vitimir Nešić & Suzana Radić
2. Miodrag Živić & Gordana Živić
3. Slavica Stevanović
4. Dragana Marić



HRVATSKA

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić
3. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



SLOVENIJA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec

60 CC+

09. 2013. KVALIFIKACIJA

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Vitimir Nešić & Suzana Radić
 Andrea Žantev
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Szolnoki Mónika
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dékány Mónika
 Orbán Tamás
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 Tóth János
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Silvia Bubić & Ivan Bubić
 Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
 Rajnai Éva & Grausz András
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Dr. Fábián Mária
 Keneseiné Szűcs Annamária
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac

SLOVENIJA

ISTINA, GODINI 2013. JOŠ NI IZDALEKA NIJE KRAJ, MEĐUTIM U DALJINI SE VEĆ NAZIRU OBRISI POČETKA NOVE GODINE, A U TAKVIM TRENUCIMA SE MALO ZAUSTAVLJAMO, OSVRNUVŠI SE NA SVE ŠTO NAM SE DOGODILO U PROTEKLOJ GODINI.

AKTIVNA!

Dan uspeha, Ljubljana, 18. maj 2013.

Bio je prelep prolećni dan, kad smo se svi nasmejani i veseli sakupljali na Danu uspeha organizovanom u hotelu Mons. Bilo je dobro videti mnoštvo ljudi, koji su uzbuđeno očekivali sticanje novih znanja. Ovaj dan posvećen je zajedničkom učenju, razmeni iskustava i priznavanju rezultata.

Prisutne je kao prvi pozdravio regionalni direktor **Andrej Kepe**, koji je govorio o aktuelnim događajima i bodrio sve prisutne: „Ne zadovoljavajmo se samo dobrim radom, nastojmo da usavršimo sebe.“ Pogledali smo prezentaciju novih proizvoda, koje od onda već svi dobro poznajemo: FAB X, Forever daily, kao i novi Forever Calcium.

Onda su stvar uzeli u svoje ruke domaćini susreta, menadžeri **Ana i Božidar Cvijanović** i vodili nas kroz program. Menadžer i lekar **dr Karmen First** nas je svojim stručnim znanjem odvela u svet probiotika. Iskreno rečeno, ovo područje je bilo nama zaista nepoznato. Istovremeno smo se ponovo uverili da naši proizvodi spadaju u sam svetski vrh.

Senior menadžer **Rinalda Iskra** je nastavila svoje uspešno izlaganje i na jednostavan i efikasan način nam prikazala uvek aktuelnu tematiku: pravila MLM-a. Mnogi od nas su saznali brojne novosti, a drugi osvežili ranija saznanja, odnosno upoznali istu stvar iz drugog ugla. U nastavku su menadžeri **Marko Smiljanić i Majda Koglot** ispričali svoj dosadašnji, uspešan FLP-ovski život. Dobro smo zapamtili reči gospodina Smiljanića: „Ko želi, taj i može!“

Ukoliko promenimo sliku o sebi, promenićemo svoj život. Koju „žabicu trebaš da poljubiš“ da bi postigao ono što želiš? – reči su uvek energičnog i veselog senior menadžera **Jožice Arbeitera**. Njeno predavanje pod naslovom „Poljubiti žabicu“ nam je dalo dodatnu motivaciju.

Rezultate uspešnih distributera smo nagradili predajom znački, a nakon muzičke tačke otišli do Havaja. Tačnije, odveli su nas safir menadžeri **Tomislav i Andreja Brumec** i senior menadžer **Jožica Zore**, učesnici ovogodišnjeg Globalnog relija. Cela sala uzbuđeno je slušala iskustva sa ove jedinstvene priredbe.





Dani Sonye: 6. april, 15. jun, 21. septembar 2013.

FLP Slovenije je ove godine organizovao tri puta Dan Sonye. Domaćica dva susreta održana u hotelu Mons, u aprilu i junu, bila je soaring menadžer **Sonja Jurovič**, koja je na svima razumljiv način, a ipak stručno, prikazala FLP-ove preparate za negu lica i tela. Stečena saznanja će verovatno mnogima da pomognu na putu ka Foreverovom vrhu. Domaćica nedavno organizovanog septembarskog Dana Sonye, bila je safir menadžer **Andreja Brumec**. Zajednička nit priredbe je bila šminka kolekcijom Flawless by Sonya. Odlučili smo da prisutnima izbliza prikažemo nove proizvode, zato je program do kraja bio interaktivan, i dobio veoma pozitivne kritike.

FAB parti - 6. septembar



Iskren foreverovski osmeh i prijatni razgovori u fantastičnom društvu - to je obeležilo septembarski FAB parti. Foreverovci su proveli taj dan u dobrom raspoloženju, uz izvrsne FAB koktele, prijatnu muziku i brojne aktivnosti. Nije ostala neprimećena energija koja povezuje te ljude, i mada svako ima svoju priču, nešto je zajedničko: a to je FOREVER.

Napred Forever! Vidimo se 23. novembra u 14 sati u Ljubljani, na sledećem Danu uspeha!





Uloži dodatni napor pri kraju!

Stigli smo do poslednje etape kvalifikacija.

Uloži dodatni napor, kako bi ostvario svoj cilj i dobio najviše moguće priznanje u Londonu!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR



DR ŠANDOR MILES
državni direktor



ŽAN MARI I
ŽORŽET ŽULIEN LUREL
dijamant menadžeri



SMILJAN MORI
autor, savetnik



ATILA I
KATI GIDOFALVI
dijamant menadžeri



VERONIKA I
STEVAN LOMJANSKI
dijamant menadžeri

MIKLOŠ BERKIČ
dijamant menadžer

15-16. FEBRUARA 2014. SYMA ARENA

BUDITE I VI UČESNICI TRENINGA, KOJI PRUŽA FANTASTIČNU ENERGIJU, MOTIVACIJU I ZNANJE!

Syma arena 1146 Budimpešta, Dózsa György út. 1.
Ulaznice u pretplati po ceni od 10.000 HUF/35 EUR/2 dana možete da kupite u FLP-ovim magacinima.
Zadržavamo pravo promene.



Ovde možemo DA RADIMO SAMO DOBRO

ŽELELA JE DA POMOGNE LJUDIMA, ZATO JE POSTALA LEKAR OPŠTE PRAKSE. MEĐUTIM, ŠTA ZAISTA ZNAČI PRUŽITI POMOĆ, NIKOLET DOŠA JE SAZNALA TEK U FLP-U, GDE JE GRADNJU MREŽE POČELA SA SVOJIM MUŽEM, ALI DANAS VEĆ SAMOSTALNO VODI SVOJ TIM U NOVE POBEDE.

Sponzor: Jožef Markuš, **Viša linija:** dr Ilona Juronič i Geza Varga, dr Terezia Šamu i Andraš Brukner, Agneš Križo, Jožef Sabo

Krenuli ste u biznis kao bračni par lekara, međutim, ti spadaš u malobrojne, koji su veoma brzo prešli u „foreversko glavno zanimanje“.

Odrasla sam u Segedinu, gde sam i studirala, ali sam počela da radim u Solnoku. Znači, gradnje mreže smo se prihvatili u nepoznatom gradu, pored novopečene lekarske karijere i troje male dece, ali to nam je bilo sporedno zanimanje. Uprkos tome veoma brzo, nakon godinu dana, odlučih: želim da se bavim isključivo ovim. Ostavila sam lekarsku profesiju. Bila je to teška odluka, jer sam postala lekar upravo zato što sa želela da pomazem ljudima, međutim u tradicionalnoj lekarskoj praksi to nisam osećala dovoljno efikasnim. Ljudi bi dolazili „po tekućoj traci“, ne bih znala šta je sa njima nakon vizite, da li su ozdravili ili ne... Pored toga ostajalo bi mi malo vremena za porodicu, a i za saradnike; teško bih uspevala da održim svoje obećanje.

Na koji način su se promenile okolnosti nakon promene posla?

Danas obraćam pažnju na to, da za svakoga budem dostupna: da držim kontakt sa svima, da bude povratnih informacija. Velika je pomoć, što u pozadini stoji pouzdana firma, znači mogu da govorim ljudima uvek isto, čak i nakon nekoliko godina. Ukoliko Forever zastupam prema pravilima struke, tada ću uvek da govorim istinu. Na drugim mestima baš i nisam iskusila slično.

Kao stručnjak, šta misliš o proizvodima?

Genijalni su, efikasni, pouzdani. Na jedno međutim treba pripaziti: da ih ne „preporučimo prekomerno“, neka svako dobije zaista ono, za šta ima potrebe. Istina, ne može se naštetiti njima, jer ovde činimo samo dobro.

Da li dobijaš povratne informacije?

Volim kad mi se kupci zahvaljuju pošto sam uspeła da im pomognem, ali još više, kad se u očima saradnika pojavi svetlost, imaju viziju budućnosti, počinju da veruju u sebe, postižu uspehe, novčano takođe obezbede budućnost. Kad se popnu na scenu i kad me eventualno samo spomenu, veoma mi prija.

I pored velikih uspeha mnogi tvoji saradnici samo kupuju proizvode.

Kupci često preporučuju i drugima proizvode, međutim, njih još ne bih nazvala saradnicima. Meni je saradnik onaj, ko je na primer prisutan na priredbama. Međutim, svakoga cenim onakvog kakav jeste. Ne verujem u promenu ljudi na silu, a i nema potrebe za to. Razgovori u četiri oka kod mene se vode o tome, za šta dotični ima potrebe i zbog čega može da mu bude korisno da se bavi Foreverom. Ukoliko ga zanima posao, onda krećemo, ako mu trebaju samo proizvodi, naravno neću da ga prisilim na ono što ne želi.





Za šta je bio dovoljan takav suzdržaniji način gradnje biznisa?

Dosadašnja gradnja je spora, jer možete da kažete da su drugi za četrnaest godina postali prvaci sveta. Međutim, ono što sam ostvarila je stabilno i radi. Već smo na početku veoma temeljito naučili sve o proizvodima od Tece Šamu, a i to, kome i šta da se preporuča. Veliki je procenat stalnih kupaca, i u proteklih četrnaest godina to izdržava moju porodice sa troje dece. To dokazuje da sporim, ali sigurnim koracima izgrađeni biznis isto tako pruža veliku sigurnost. Istovremeno sam uvek znala i da vredim više nego što sam do sada postigla.

Šta ti je nedostajalo?

Samopouzdanje. Dugo nisam verovala u sebe, međutim sponzori su me uvek hrabрили. Tako sam prošle godine osvojila senior igl kvalifikaciju, i imam osećaj kao da mi je tim trenutkom zapravo počeo biznis. Mnogi započnu posao, pa tapkaju u mestu. Želim da pokažem kako jednom jedinom odlukom možete da se okrenete u sasvim drugom smeru i počnete da rastete.

Pored senior igl značke, šta je još bilo potrebno za promenu?

Učestvovanje na mnogo priredbi, čitanje mnoštva knjiga, da pogledam druge u oči i iz njih iščitam kako mogu da ostvarim ono što sam zamislila. Jer badava slušamo predavanja, čitamo knjige, ako uspešne ljude gledamo spolja: nećemo uspeti da ugradimo ono što smo slušali.

Znači, možemo smatrati i prednošću način na koji si krenula, jer tako bolje razumeš ljude slične sebi?

Svakako, međutim vidim i to, da će predstojeća vremena onom drugom da znače rad sa samim sobom, pa se i ne može predvideti kuda će da krene.

Kao da govori psiholog, a ne lekar...

Mene je uvek zanimalo šta misli onaj drugi. Imam svojevrsnu moć intuicije: osećam šta se zbiva u nečijoj duši

i ukoliko uspem da se uhvatim za to, tad je moj čovek. Moguće je da će da gradi sporo, ali će da ima stabilan biznis. Međutim, ukoliko nema zajedničkog jezika, frekvencije, mogu da lete bilo koje brojke, od biznisa ništa.

Ko čini tvoj tim?

Već sam dugo godina gradila mrežu, kad sam nakon jedne priredbe pogledala svoj tim i shvatila: svi su stariji od mene. Taknulo me je, što su mi verovali, što su me prihvatili. Radim sa šaćicom ljudi, ali su svi pravi, koji znaju da spadaju ovde. Danas već ima među njima mlađih, starijih, muškaraca, žena, ljudi skromnije ili visoke školske spreme: potpuno su različiti.

Koji su ti najvažniji ciljevi?

Želim da stignem u London kao kvalifikant, senior igl postaću i sad, obećala sam da ću u Antaliju da stignem na višem nivou, kao soaring.

Da bi sve to postigla, u čemu treba da ojačaš?

Treba da stavim fokus na traženje novih ljudi, jer napredak mi, isto kao i ostalima, donosi upravo to. Cilj mi je da povedem što više ljudi na priredbe, jer sigurna sam da se uz mešanje kafe ne može ispričati ovaj biznis, a bilo koga će da uvere priredbe.

Nisi imala kandidata koga je upravo to odbilo?

Bilo je, ali neka, bar se brzo ispostavilo da nije za njega. U početku bih i ja sedela na priredbama skroz „zatvorena“, dok me predavanje Emila Tonka nije uverilo u suprotno. Pre toga, pozivali bi nas osam meseci, ali smo tek vraćajući se sa te priredbe odlučili da gradimo mrežu. Za to je međutim trebalo i da nas se sponzori ne odreknu.

Da li uspevaš i ti da budeš toliko strpljiva? Čekaš na ljude?

Čak i previše. Održavam kontakte, jer možda će da sazriju... Ali treba priznati, od takvih ne postaje dijamant. Od takvih možeš dobro da živiš, međutim uspesi ne dolaze iz takvih veza.



Dugo si bila malodušna. Danas si zadovoljna?

Danas već jesam. Zaista sam bila dugo nezadovoljna što sam za toliko vremena stigla samo do ovde. Pre par meseci sam izgovorila po prvi put: ponosim se time. Treba da budeš ponosan na ono što si postigao. I naravno, svako neka meri rezultate samo prema sebi; treba da se razvijamo u poređenju sa sobom samima, ali to obavezno.

U čemu treba ti da se razvijaš?

Treba da napravim rutinskom praksom sponzorisanje „prema gore”, da odlučno oslovim i one na koje u životu gledam s poštovanjem, jer velik biznis izgrađuju takvi. Ne zato što želim da se takmičim sa drugima, nego zato da osećam: sposobna sam i za to.

Koji su bili najlepší trenuci u proteklih četrnaest godina?

Prvo učestvovanje u automobilskom programu, seniorska kvalifikacija, kad sam ugledala prvi profitni ček i rekla sebi: za ovo je vredelo! Čudno, ali je ovde uvek lakše „raditi na veliko” sa poletom, a teže je kad radiš male stvari.

U čemu početnici imaju najviše poteškoća?

Dok ne počnu da maštaju i da postavljaju ciljeve. Za to su dobra prilika upravo priredbe, kad vide da su drugi uspeli. Onome ko ne može da se oslobodi starih misli i da postavi svoje razmišljanje na nove temelje, biće sigurno teško. Naravno, uvek je lako okriviti spoljašnje uzroke i čekati da se stvari promene, međutim, to ne vodi ka cilju. Ovde napreduju oni, koji u sebi sprovedu promene.

U međuvremenu deca odrastoše... Čime se bave?

Deca su mi 17, 18 i 20 godina, uče, i već sada su videli više sveta, nego ja u odraslim godinama. Moj veliki sin na fakultetu studira marketing, ali želi da postane Foreverovac, što je za mene najveće priznanje. Jednom mi je rekao: „Mama, želim da radim isto što i ti!” Veoma mi je prijalo, pošto mi je skriveni cilj oduvek bio da

budem primer deci, da budu ponosni na svoju majku. Dve kćerke mi već preporučuju proizvode u školi, to im se podrazumeva, srednja je već sa pet godina rekla kako će da postane dijamant. A nisam tip majke koja silom gura stvari, a isto tako i kod saradnika verujem da će svako da pronađe u sebi ono, od čega postaje poseban.

Posmatrajući kvalitet života, kuda si stigla sa Foreverom?

U početku bi nakon osam-devet sati rada počinjala dežurstva, pa odlazak u zabavište, jaslice, onda držanje prezentacija, a sponzori su bili udaljeni 300 kilometara od nas. Nije bilo lako, ali sam do danas uspevala da finansiram školovanje svoje dece, i ne znam koji roditelj sa troje dece u četrdesetim godinama može o sebi da kaže kako mu se deca mogu prijaviti gde požele. Ne živimo na visokoj nozi, ne dajemo na spoljašnjost, nemamo veliku kuću niti luksuzni auto, ali šta nam treba, to imamo.

Kad ti se sin registrovao, koji si mu savet dala?

Zvučaće kao kliše, ali sam mogla reći samo da sluša svog sponzora, da ga uhvati za ruku i radi šta mu savetuje. Kad sam ja počela da gradim mrežu, znala sam jednu stvar: onaj kome sam se pridružila već je na 25 bodova, takođe sa troje dece. Ako je on uspeo, i mi ćemo, mislila sam, i obećala da ću ga slušati.

Da li uspevaš da budeš isto tako odlučna, kao što su vaši sponzori sa vama?

Uvek imam ideje šta bi trebali da rade saradnici, međutim, oni često to ne rade. Najviše poteškoća dolazi upravo zato što idu za svojom glavom, pa udare o zid i naravno ne vraćaju se. Pokušavaju samostalni proboj u struci u kojoj su bez iskustva, snose posledice i kažu da stvar ne radi. Ali nema veze, jer ko ostaje, taj je na svom mestu. Veoma se ponosim svojim timom, jer su ljudi dobri, a od tog trenutka je sve u redu, čak i ako neko treba godinama da uči da bi mu zaista krenulo. U međuvremenu se osećaju dobro u onome što rade, a za mene je i to vredno.

lifestyle

Lifestile saveti



PO DAGU LARSONU, ŽIVOTNI VEK LJUDI BI NAGLO PORASTAO, KADA BI POVRĆE IMALO ISTI PRIJATAN MIRIS KAO I SLANINA.

Šećerna bolest u dečjem i odraslom dobu 2.

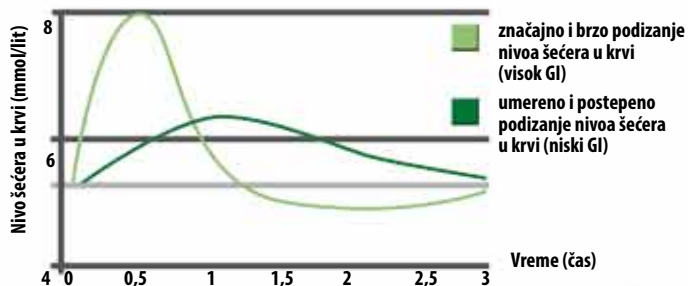
Ishrana je veoma važan činilac u načinu života. Cilj je da se unese energija koja će da obezbedi optimalnu težinu u skladu sa životnim vekom i fizičkom aktivnošću.

Važni su ugljeni hidrati sa niskim glikemijskim indeksom, koji znače malo glikemijsko opterećenje i koji ne podižu prekomerno nivo šećera u krvi i insulina. Isto tako važno je jesti morskou ribu i maslinovo ulje koji sadrže omega-3 i omega-9 kiseline, odnosno višestruko nezasićene masne kiseline. Osim toga trebalo bi jesti meso siromašno mastima, na primer piletinu. Naravno, ovo važi za svakoga, ne samo za dijabetičare.

Glikemijski indeks (GI) pokazuje: u kojoj meri određeno jelo tokom apsorpcije povećava nivo šećera u krvi i insulina. Glikemijska zasićenost (GL) sa druge strane pokazuje: koliko određena hrana i ukupno šećerno opterećenje znači za organizam, koliko dugo će biti povišen nivo šećera u krvi i insulina. Događa se, da neko jelo ima visok GI indeks (znači da izaziva jako povećanje nivoa šećera i insulina), ali ako taj uticaj kratko traje, tada GL kod te hrane ostaje

nizak, kao u slučaju lubenice. Mogu i oba indeksa da budu visoka: znači da konzumiranje te hrane izaziva visok insulinski nivo, kao što je slučaj sa krompirom.

Glikemijski odgovor kod zdravih, odraslih ljudi



Ova dva činioca ne odražavaju uvek pravi efekat kod neke hrane. Fruktaza je doduše niskog glikemijskog indeksa, dugoročno prouzrokuje insulinsku rezistenciju. GI mleka i mlečnih proizvoda (izuzev nekih sireva) nije previsok, ipak izazivaju insulinsku reakciju.



	GI	NAMIRNICA	
	veoma visok	90-100%	groždani šećer, maltozni šećer, med, zaslađeni sokovi, pšenične, kukuruzne i pirinčane pahuljice
	visok	70-90%	šećer (od šećerne repe ili trske), peciva i kuvana testa od belog brašna, grožđe, pirinač u mleku
	srednji	50-70%	kukuruz, kuvani pirinač, banane, nezaslađeni sokovi
	srednji	30-50%	mleko, jogurt, kiselo mleko, skoro sva domaća voća, špagete i makarone od brašna durum pšenice
	veoma nizak	ispod 30%	pasulj, sočivo, orah, lešnik, rotkva, paprika, paradajz, fruktoza, ksilit (brezin šećer)

Na ove vrednosti utiče i način kuvanja. Povećavaju GI vrednosti svi kuhinjski zahvati koji razaraju omotač biljnih ćelija, na primer: intenzivno kuvanje, seckanje, ribanje. Povećava GI vrednost i otapanje u vodi (sokovi, zaslađen čaj). GI se smanjuje pri blagom kuvanju (na primer parenju). Isti efekat imaju i belančevine i masti koje se nalaze u jelu ili se jedu zajedno sa jelom (na primer, sladoled) takođe i vlakna (na primer, zelena salata).

Stručna načela preporučuju mediteransku dijetu, u kojoj uz povrće i voće sa visokom količinom vlakana izvor ugljenih hidrata predstavljaju peciva od integralnog brašna. Bezglutenska i bezlaktorna varijanta mediteranske dijetete je paleolitna ishrana, koja zabranjuje konzumiranje krompira i mahunarki (pasulj, sočivo) sa visokim sadržajem skroba. O njihovom preventivnom i lekovitom učinku mogli ste da čitate u trodelnoj seriji dr Terezije Šamu u septemarskom, oktobarskom i novemarskom broju Forever magazina iz 2012 godine. Paleolitna dijeta je sigurno delotvorna kod šećerne bolesti tipa 2. Istovremeno treba da se napomene, kako se od nje ne može očekivati lečenje šećerne bolesti tipa 1. Ko pri bolesti tipa 1. zanemari insulin preporučeno od strane lekara, i oslanja se na paleolitnu ishranu, taj ugrožava život svoga deteta.

Univerzitet Harvard je već 2008. objavio piramidu zdrave ishrane, koja za svakog preporučuje svakodnevnu dopunu vitamina, svakodnevnu telesnu vežbu čak i uz spomenute preporuke o ishrani.

Na taj način putem dijetete kod prevencije civilizacijskih bolesti – šećerne bolesti, ne mogu da nedostaju ni dodaci ishrani, jer jedan od ciljeva dijetete jeste da nedostatak jedne ili više hranljivih materija ne uspori lečenje. Preparati iz pouzdanog izvora, razvijeni na naučnoj osnovi dopunjuju hranjive materije koje nedostaju u ishrani.

„Vitamin je materija, koja prouzrokuje bolest samo ako je ne jedemo.”

(Albert Sent-Đerd)

Aktivni vitamin D štiti telo od autoimunih bolesti (1tDM), a ima važnu ulogu i u borbi protiv gojaznosti (2tDM). Pri njegovom nedostatku smanjuje se proizvodnja insulina u beta-ćelijama pankreasa.

Pojedine crevne bakterije (Firmicutes) unapređuju apsorpcijski proces masti i omogućuju telu da izvuče više kalorija iz jela iste kalorijske vrednosti. Povećano crpljenje energije iz vlakana, inače neprobavnih za normalnu crevnu bakterijsku floru, izaziva patološko povišenje nivoa šećera u krvi i izraženu proizvodnju triglicerida (TG) u jetri. Na taj način raste telesna težina i insulinska rezistencija. Znači, nije važna samo zaštita imunog sistema, nego i održanje optimalne telesne težine. U interesu preventive šećerne bolesti važno je da se godišnje najmanje dva puta optimalizuje crevna flora probioticima sa velikim brojem klica više vrsta korisnih bakterija, i to sa probioticima koji ne propadaju tokom prolaza kroz probavni sistem, pa tako deluju zaista u debelom crevu. Za odomaćenost i razmnožavanje bakterija potrebna su i probiotička vlakna. Za to je veoma dobra Aloe vera. Brojne metabolički važne materije, slično ostalim ćelijama tela, hrane beta-ćelije koje proizvode insulin, a to može da doprinese njihovom očuvanju.

Masne kiseline omega-3 uglavnom su višestruko nezasićene. U prirodi poznajemo deset vrsta, među njima tri su naročito važne u ishrani: alfa linolenska kiselina (ALA), eikozapentaenska kiselina (EPA), dokozaheksaenska kiselina (DHA). U pogledu zaštite kardiovaskularnog sistema, važne su poslednje dve. Po rezultatima istraživanja započelih 80-ih godina, a koja se vrše i danas, poznata je činjenica da odgovarajuća EPA i DHA snabdevenost doprinosi odgovarajućem radu srca, i da povoljno utiču na nivo masti važnih u pogledu venskog sistema, smanjuju nivo krvnog pritiska i verovatnoću nastanka ateroskleroze. DHA je važna i u očuvanju normalnog moždanog rada i vida. Dokazano je da konzumiranje ribe bogate masnim kiselinama (losos, skuša, haringa, sardela, lignje) dva-tri puta nedeljno – smanjuje rizik od takvih bolesti.

lifestyle

Hrom učestvuje u metabolizmu makro hranljivih materija, a doprinosi i održanju normalnog nivoa šećera u krvi. Garcinia Cambogia zahvaljujući hidroksi limunovoj kiselini, doprinosi efikasnosti kod dijete za smanjivanje telesne težine, održanju normalne telesne težine, unapređuje metabolizam masti. Opuntia preko svojih vlakana takođe doprinosi delotvornosti zdrave ishrane, pomaže probavu masti i ugljenih hidrata. U regulisanju nivoa šećera i insulina, važnu ulogu imaju i zobeni griz i zelena pšenica zahvaljujući svom visokom sadržaju vlakana. Prilikom unosa hrane visokog vlaknastog sadržaja, treba da se pripazi i na unošenje odgovarajuće količine tečnosti, jer 1g vlakana vezuje 1 decilitar vode. Ukoliko ne pijemo dovoljno, onda će vlakna od tela da oduzimaju tečnost, koja im pripada. U održavanju optimalne telesne težine veoma su popularni šejk praškovi, kao zamena za glavne obroke. Svršishodno je odabrati preparat za zamenu obroka tako, da on sadrži potrebne vitamine i minerale. Vitamini B1 i B2, odnosno kalcijum, učestvuju u normalnim procesima metabolizma, a vitamin B6 osim toga i u metabolizmu belančevina te glikogena. Kao izvor belančevina može da se odabere sojin protein. Prema američkoj instituciji Food and Drug Administration 25 grama sojine belančevine dnevno smanjuje rizik nastanka kardiovaskularnih bolesti. Terpenoidi koje pronalazimo u pojedinim biljkama, poboljšavaju krvotok srednje debelih vena i mikrokapilara, a opuštaju i grčeve venskih omotača. Flavonoidi zahvaljujući anoksiidansnom svojstvu štite nas u slučaju bolesti sa izričitim oksidativnim stresom, poput šećerne bolesti. Poznata osobina ginkgo bilobe je poboljšanje krvotoka organa slabije krvne snabdevenosti. Nije slučajna spektakularni učinak poboljšanja pamćenja. Ginkgo biloba stabilizuje propusnu moć mikrokapilara i na taj način pomaže kod zaštite bubrega od patološkog pražnjenja belančevina. Sprečava gubitak tečnosti iz omotača nervnih ćelija, pomaže podnošenju stanja smanjene snabdevenosti kiseonikom i kod rehabilitacije. Aktivni vitamin D štiti jetru oštećenu zbog dijabetesa, a smanjuje i visok krvni pritisak. Crna brusnica poboljšava oštrinu vida i snabdevenost očiju krvlju. Lutein je sastavni deo leća očiju i retine. Beta karoten kao izvor vitamina A doprinosi očuvanju normalnog vida. Cink

pomaže pri metabolizmu vitamina A i doprinosi očuvanju vida. Vitamini C, E i bakar učestvuju u zaštiti ćelija protiv oksidativnog stresa, na taj način štite od štetnog uticaja slobodnih radikala ne samo očne kapilare, nego i druge organe. Masne kiseline omega 3 i 9 služe kao zaštita krvotoka, srčanog ritma i kao regulatori zgrušavanja krvi. Rezultati više istraživanja dokazuju da smanjuju rizik od prestanka rada srca, i to zahvaljujući svom neposrednom uticaju na srčane mišiće. Pošto ih naše telo, slično vitaminu C, nije sposobno samo da proizvodi, zato ih treba unositi u svakom uzrastu, svakoga dana, ukoliko želimo da održimo glatkost venskog omotača, celovitost ćelijskog omotača. Beli luk koji sadrži alicin, kao protiv upalno sredstvo, odnosno antioksidansni germanijum i selen, više hiljada godina se koristi kao sredstvo za zaštitu vena. Gljivica šitake osim što pomaže kardiovaskularnom sistemu, ima i protiv stresni učinak, a smanjuje i rizik nastanka šećerne bolesti tipa 2. Gljivica maitake smanjuje nivo šećera u krvi i poboljšava odnos šećera i insulina. Prilikom zatajenja srca odnosno degeneracije srčanih mišića, dokazan je nizak nivo koenzima Q10 u telu. Za ispravan rad vlakana srčanih mišića, sa velikom potrebom za kiseonikom, neophodan je mitohondrijski sistem snabdeven sa Q10. Dopuna poboljšava kvalitet života, a smanjuje i smrtnost ljudi koji žive sa srčanim mišićima oštećenim usled nedostatka kiseonika. Za odgovarajući učinak Q10 neophodno je prisustvo selena. O trijumviratu B6, B12 i folne kiseline već je opšte poznato kako oni doprinose održanju homocisteina u optimalnim granicama, na taj način štiteći kardiovaskularni sistem. Adaptogene lekovite biljke i antioksidansni vitamini takođe doprinose radu kako zdravih, tako i oštećenih srčanih mišića.

Na uticaj L-Arginina proizvodi se azotni monoksid, koji opušta glatke mišiće venskih omotača i na taj način optimalizuje krvotok i krvni pritisak.

Za ono što se u prirodi pokvari, u prirodi pronalazimo i lek. Izborom komplemenata ishrane na bazi prirodnog izvora, te dnevnim uzimanjem istih u velikoj meri možemo da poboljšamo kvalitet svog života.

Nije svejedno, na koji način i dokle ćemo da živimo svoj život!



Dr. Maria Hoči
pedijatar, diabetolog
menadžer

LITERATURA:

1. Wacha Judit dr. A bélfőra szerepe az anyagcsere-egyensúly fenntartásában. Metabolizmus | 2012 | 10. évfolyam 5. szám
2. American Heart Association Guidelines for healthcare professionals 2011.
3. Kidney International 76 (December (2) 2009)
4. de Borst MH et al., „Cross Talk Between the Renin-Angiotensin- Aldosterone System and Vitamin D-FGF-23-klotho in CKD” J Am Soc Nephrol 2011 Aug;18 (Epub)
5. A Q10-koenzim és az omega zsírsavak szerepe a kardiovaszkuláris étrendi terápiában és prevencióban. Dr. Vági Zs. és mts. Metabolizmus, 2013. szeptember XI/4:301-305
6. Vitamin- és nyomelem-szupplementáció a kardiovaszkuláris betegségekben. Dr. Lelovics Zs. Metabolizmus, 2013. XI/3.



**DR. KATALIN ŠEREŠ PIRKHOFFER I
DR. ENDRE ŠEREŠ SAFIRNI MENADŽERI**

**Veoma smo počastvovani, što možemo da
vam preporučimo knjige za čitanje. Zajedno
sa suprugom, želim da vam skrenem pažnju
na dva dela, koja su imala veliki uticaj na nas
oboje.**

Csináld!



**DR KATALIN ŠEREŠ PIRKHOFFER
DŽEJMS R. ŠERMAN: RADI!**

Ja sam žena od dela. Enterolog, okružni lekar, specijalista medicine rada. Tokom rada, veoma mi je važna spoznaja, rukovanje vremenom i akcija.

Sledeći citat jako dobro odražava duh knjige koju preporučujem: „Kad su Čarlsa Keteringa, predsednika Dženeral Motorsa, upitali zbog čega troši toliko vremena na planiranje i razmišljanje o budućnosti, odgovorio je: „Budućnost me okupira u tolikoj meri, zato što ću svoj predstojeći život da provedem upravo tamo.”

Današnji dan je prvi veliki dan predstojećeg života. Sutra u istom tom trenutku vreme ti je već skraćeno za 24 časa. Nemoj da dopustiš da ti dani prolaze samo tako,

da te dela ne nose prema cilju o kome maštaš!

Planiranje i rad su jedina sredstva kojima čovek može da postigne trajan i častan uspeh. Deo tajne je i samopoštovanje, što je temelj sreće. Znači besmisleno je dalje odlaganje početka.

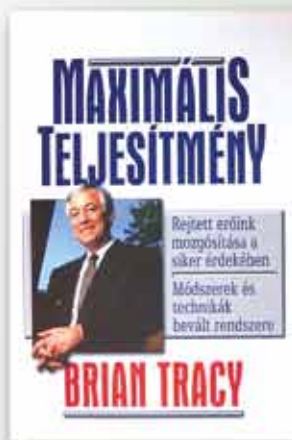
Počni još danas, počni već sad, jer vreme nezaustavljivo prolazi!

**DR ENDRE ŠEREŠ, SAFIR MENADŽER
BRAJAN TREJSI: ZLATNA PRAVILA USPEHA**

„U dosadašnjem životu kao hirurđ, svoj rad sam obavljao sa maksimalnom privrženošću i maksimalnim uspehom. Veoma važno je uložiti trud za najbolji mogući rezultat. U prilog tome, odabrao sam ovu knjigu uspešnog pisca i predavača. Za mene je primerno Njegovo zalaganje, privrženost, nastojanje za maksimalan uspeh. Ken Blanšard piše o njemu: „Brajana Trejsija je praktični poznavalac tajne maksimalnog uspeha. Šta više, sposoban je da jasno pokaže garantovane načine rada i tehnike. Siguran sam da će primeri prikazani u knjizi pokrenuti skrivene snage koje će osigurati Vaš uspeh.”

Poštovani čitaoče!

Uzmi u ruke knjigu, i ako „zapneš” na putu, moći ćeš da crpiš snagu iz reči Brajana Trejsija, kako bi obnovljene snage, svakodnevno mogao da radiš sa maksimalnim uspehom.



Kutak za čitanje



SAOPŠTENJA

CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslanog na it@flpseeu.hu) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mesečni obračun bonusa. Na veb sajtu nalaze se i drugi marketing materijali i informacije: magazin, kalendar priredbi, opis podsticajnih programa, formulari, edukacioni materijali, katalogi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MADARSKA

Budimeštanska centralna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289; +36-1-297-1995
Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.
Državni direktor: dr Šandor Miles: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti: lokal 194, mob.: +36-70-436-4212;
Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197
Žužana Petroci: lokal 131, mob.: +36-70-436-4276
Direktor za prodaju i razvoj: Eržebet Ladak:
tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei: lokal 136, mobilni: +36-70-436-4229; Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227
Odeljenje za marketinig i razvoj edukacije (FLP TV):
Šandor Berkeš, lokal 133, mob.: +36-70-436-4213

Edukacioni centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956; +36-70-436-4285;
+36-1-373-0025; fax: +36-1-312-8455
Rezervacija dvorane/informacije: Balint Rokaš, mob.: +36-70-436-4280
Radno vreme: pon.–pet.: 10:00–21:00
Sonya edukacioni centar:
Rezervacija termina: Veronika Kozma kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik frizer: +36-70-436-4178
Popust: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%
BESPLATNI KURS u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi svakog prvog utorka od 10 časova u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 časova. Prijava Foreverovim flotinim telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza alternativnih lekara Mađarske.

Proizvode možete da kupite u zastupništvima ili da ih naručite.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Telefonom preko telecentra:

ponedeljkom 8–20 časova, od utorka do petka 10–20 časova na telefon:
+36-1-297-5538; +36-1-297-5539, mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
ponedeljkom 12–20 časova, od utorka do petka 10–18 časova na telefon:
mob.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295
od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:
besplatni fiksni („zeleni”) telefon:
+36-80-204-983
e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu
Telefoni infocentra Internet robne kuće:
tel: +36-22-333-167; +36-22-500-020; +36-70-436-4286,
e-mail: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:
Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba će – nakon usaglašavanja termina – da isporuči na vašu adresu u roku od dva dana. Cenu dostave u slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, naša firma preuzima na sebe.

PREPRODAJA, REKLAME

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informisanje o **PRODAJNIM PODACIMA** možete obaviti na sledeće načine:

- preko interneta u distributerskom delu www.foreverliving.com
- preko Forever Telefon softvera
- preko internetske usluge MyFLPBiz
- i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370;
+36-70-436-4288, -4289
Generalni menadžer: Peter Lenkei: mob.: +36-70-436-4279
Asistent: Barbara Dernjei: lokal 191, mob.: +36-70-436-4292
Finansijski direktor: Gabriela Rokaš Veber: tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mob.: +36-70-436-4220
Finansijska recepcija: Ildiko Pal, mob.: +36-70-436-4256
Direktor za kontroling: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mob.: +36-70-436-4194,

Radno vreme kancelarije i skladišta u ulici Nefelejcs:

Pon.–čet.: 10–19.45 časova, 10–17.45 časova,
svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8–20 časova,
Rukovodilac: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Debrecinska regionalna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187, Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Kalman Póóša, mob.: +36-70-436-4265

Segedinska regionalna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

Tel.: +36-22-333-167; +36-70-436-4286; +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Radno vreme: pon. 12–20 časova, ut.–pet. 10–18 časova
(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).
Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda odnosno narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12–20 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teloki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu
Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
Direktor mađarskih ustanova Forever Resortsa: Katalin Kiralj.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakanek: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014.

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

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00–19:30,
sreda i petak 09:00–16:30, svake poslednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00–12:30
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel.: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoška kancelarija: 24410 Horgos, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak – petak 8:00–16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorakom i petkom 14:00-16:00

Dan uspeha: 24. novembar



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel.: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00
ostalim radnim danima: 9:00–17:00
Svako meseca poslednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00–14:00
Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lubljska kancelarija: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645
naručivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,
tel.: +386-1-563-7501
imejl narudžbe: narocila@forever.si
imejl informacije: info@forever.si
Radno vreme: ponedeljak 12:00–20:00, utorak – petak 9:00–17:00

Lendavska kancelarija: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedeljak – petak 9:00–17:00
imejl: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788

Dan uspeha: 23. novembar
Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Tel: +385 1 3909 770; 3909773 i 3909775 Faks: +385 1 3909 776
ponedeljkom i četvrtkom: 09:00–20:00,
utorakom, srijedom i petkom 09:00–17:00

Riječka kancelarija: 51000 Rijeka; Strossmayerova 3a
Tel: + 385 51372 361;
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12:00 – 20:00
utorak, sreda i petak 09:00 – 17:00
Regionalni direktor: Mr.sc. Laslo Molnar
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
neparni datumi 16.00-20.00
Dr. Draško Tomljanović, mob: + 385 91 41 96 101
utorak od 14:00 – 17:00 i petak 14:00 – 16:00
Edukacije u kancelarijama Zagreba i Rijeke: ponedeljak i četvrtak od 18:00
Web adresa: www.foreverliving.com – odaberite hrvatski jezik, na stranici
možete predati i narudžbe.
imejl: : foreverzagreb@gmail.com

Dan uspeha: 19. oktobra 2013. Opatija – Hotel Adriatic



ALBANIJA

Tiranska kancelarija: Tirana, Rruga "Fuat Toptani Nr. 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj, mob.: +355-69-4066-811,
mob.: +36-70-436-4310
imejl: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenska kancelarija: Prizren Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
Radno vreme, otvoreno radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810
imejl: flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00
Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,
fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

FOREVER



ZOLTAN KIŠ I ERŽEBET KIŠ SALAJ MENADŽERI

**Budimpeštanski bračni par se pridružio Foreveru 2007. Za Eržebet od onda Forever predstavlja glavno radno mesto, a pored toga je već petnaest godina, instruktor aerobika. Njen muž, Zoltan kao preduzetnik vodi svoju radnju. Brinu se o troje dece. O proteklim godinama i planovima za budućnost razgovarali smo sa Eržebet. Sponzori: Karolj Lerant i Edina Lerant Tot
Viša linija: Ištvan i Anita Utaši, Andrea Geče, Robert Varga i Timea Varga Hortobađi, Žolt i Anita Leveleki, Terezia Herman, Zoltan Bec.**

TREBALO JE DA USPOSTAVIM HARMONIJU

podrazumevalo se da ih preporučim poznanicima. Svo troje dece nam vreme provodi u kolektivima, pa sam i sa roditeljima podelila pozitivna iskustva. Nisam još održavala prezentacije, ali sam i tako imala dva-tri boda prometa mesečno. Videvši to, sponzor me je nazvao i rekao kako bi se iz toga moglo i više izvući ako bi radili zajedno, planski. To je bilo početkom leta, a do septembra sam postala supervizor.

Prošlo je skoro sedam godina od pristupa do menadžerskog nivoa. Šta se dogodilo u međuvremenu?

Zapravo smo se već 2002. sreli sa mogućnošću, kad su nas Karči i Edina (*kasniji sponzori, Karolj Lerant i Edina Lerant Tot – nap. ur.*) po prvi put potražili. Tada smo odgovorili sa „ne“, jer nismo videli prostor za tako nešto u svom životu. Međutim 2007. su nas ponovo potražili, upravo u vreme, kada smo bili spremni za mogućnosti koje pružaju proizvodi.

Znači postali ste korisnici. Kada ste primetili poslovnu mogućnost?

Zapravo su upotreba proizvoda i gradnja mreže krenule paralelno, jer smo u to vreme tražili mogućnost, koja ne traži celodnevni rad, ali će da obezbedi prihod od 100-150 hiljada forinti. Pošto su se proizvodi za veoma kratko vreme dokazali,

I to traje već šest godina. Da li si ponekad posustajala?

Stalno sam se bavila biznisom, preporučivala proizvode, ali mislim da „sam se trebala potkovati“ da bih mogla da osvojim menadžerski nivo. Iako sam stalno bila aktivna i dobro sam se osećala u biznisu, prošlo je dve godine do sledećeg nivoa.

Koja ti je bila motivacija?

Jednostavno sam zavolela sve to. Od Forevera sam dobila mnogo toga: u razvoju ličnosti, znanju, o čemu mislim da bi trebalo da se predaju u školama. Zahvaljujući tom znanju, veze među ljudima su postale bolje, na primer u braku ili sa decom.

Ko te sad gleda ili sluša, vidi da imaš harmoniju između porodice i posla.

Kako bih uspjela da napredujem u biznisu, morala sam da uspostavim tu harmoniju. Dugo sam se osećala kao da „teglim biznis“, međutim rezultati ipak nisu dolazili. U međuvremenu sam stavila u drugi plan sve ostale sfere svog života, ali uprkos tome nisam uspevala da se stoprocentno koncentrišem, jer sam stalno razmišljala o propuštenim zadacima: šta je sa decom, da li stvari funkcionišu i bez mene? Na kraju sam shvatila: Forever ne traži od mene da se izopačim, da totalno promenim svoj život, nego da se osećam dobro u svemu što radim, bez griže savesti. Sada već znam, da manje nekad znači više. Ovaj biznis je zapravo već od samog početka „sa autorskim pravima“ jer samostalni kupci mi dolaze u magacin, kupuju, i od toga ja zarađujem.

A pored toga očuvala si i instruktorsku profesiju?

Da, tri dana sedmično sam instruktor aerobika, iako se dešavalo da sam razmišljala kako treba da se i toga odreknem u interesu gradnje mreže. Kasnije sam shvatila da tada više ne bih bila ista osoba. Shvatila sam da zbog toga što držim svoje časove, biznis mi ne postaje manje vredan, i shvatila sam da moram da pronađem ravnotežu. Od kada sam to u svom životu postigla, od tada mi biznis odlično funkcionise, a ja se opet osećam dobro u njemu.

Imam troje dece: Nanet ima devet, Dorina dvanaest, a Balaž četrnaest godina. Veoma se ponosim njima – svi se bave sportom, Balaž je čak gimnastičar državne reprezentacije. Svakog dana rade kako bi bili uspešni, i kako bi išli svojim putem. Mislim da sa Balažem imam dosta toga zajedničkog; oboje radimo svoj posao, borimo se sa preprekama. Kada uči novi elemenat mnogo vežba i uspeva da ga uradi samo nakon pregršt pokušaja, a to je kao kad ja nakon mnoštva odbijanja konačno dobijem „da“. Međutim, u biznisu sam i zato što mi deca ovde vide prave primere svesnog očuvanja zdravlja i preuzimanja odgovornosti. Ovde osećam da nema smisla biti negativam – jednostavno se ne isplati!

Koliko znam, u porodici se gradnjom mreže baviš pretežno ti, međutim treba za sve to i muž koji te podržava.

Mi smo zajednički doneli odluku da krenem u biznis. Muž me prati na priredbama, a ukoliko sretno ljude koji su po njemu otvoreni za biznis, upućuje ih na mene. Pomaže mi, ali u većini slučajeva ja „vodim dućan“, a to je tako i u redu.

Šta dalje?

Toliko puta sam čula tokom godina, da sam već zapamtila da kada dostigneš jedan cilj, odmah treba da imaš sledeći. Učestvujemo u londonskim podsticajnim programima, a cilj nam je da budemo u Opatiji 2014. kao kvalifikovani.





III deo: Produktivnost

Ovog meseca od četiri Foreverova načela fokusiramo se na produktivnost: neka sledi dostavljanje proizvoda kupcima.

Produktivnost = Tvoji kartonski bodovi (proizvodi koje kupuješ lično po svom kodu + oni, koje kupuju tvoj novi lično sponzorisani distributeri).

Pouzdana Forever mreža raspoložbe veoma jakom poslovnom stranom. Na tri načina možeš da zaradiš više:

- 1) Profit od novih distributera
- 2) Sposobnost da pronađeš i uključiš nove, potencijalne distributere
- 3) Kad se koncentrišeš na svoje aktivne kartonske bodove, tada ostaješ fokusiran na aktivnosti koje neposredno doprinose rastu i stabilnosti tvog biznisa: lična upotreba proizvoda, podela proizvoda sa drugima i lično sponzorisanje novih distributera.

Nakon svega ovoga, razgovarajmo o tri načina kako možeš da **optimalizuješ svoje aktivne kartonske bodove**.

Budi ti proizvod proizvoda!

Veoma je važno da koristiš što više proizvoda, i na taj način ćeš osetiti njihovu blagotvornost na kvalitet života i samu njihovu lepotu. Imaćeš više energije, mekšu i glatkiju kožu, i kvalitetniji život. Osim toga možeš da koristiš jednu od najvažnijih poslovnih vrednosti, upoznavanje proizvoda od najboljeg učitelja: iskustva samog sebe! Priseti se: što više proizvoda koristiš, time stičeš više znanja, a više znanja preći će u efikasniju preporuku proizvoda i više kartonskih bodova. Kako ti se popravlja i razvija kvalitet života i spoljašnji izgled, to će biti najbolja reklama tvog biznisa. To će da primete i drugi i želeće da kupe proizvode zbog njihovog samouverenog poznavanja.

Nastavi ličnu preporuku proizvoda!

Nije važno koliko ti biznis raste, kontinuirano treba da obavljaš ličnu preporuku proizvoda. A to neće da povuče za sobom samo više prihoda, kako ti tim raste, nego će da ti pomogne i da ostaneš aktivan distributer na mesečnom nivou. Postoji za to mnoštvo načina, između ostalog: prezentacije, susreti 1/1, onlajn prisustvo putem veb-sajta MyFLPBiz ili učestvovanje na izložbama i prezentacijama.

Graditelji mreže i korisnici proizvoda

Kupovine novih distributera, sve dok i sami ne postanu ovlašćeni na veleprodajne povlastice, mogu da se smatraju delovima tvog maloprodajnog aktiviteta. Ukoliko si ih sponzorisao, te su postali deo marketing plana, dobijaš 15% iznosa njihove kupovine. Novi distributeri koji pristupaju preko tebe mogu da se podele u dve grupe: u **graditelje mreže i korisnike proizvoda**. Graditelji mreže obično kupuju Tač, održavaju prezentacije proizvoda i ozbiljno pokušavaju da preporučie proizvode i odmah da uvedu ljude. Nasuprot tome, distributeri korisnici kupuju upravo toliko, koliko je minimalni uslov kupovine, obično za lične potrebe; nisu spremni da dublje uđu u biznis. Takvi ljudi ostaće korisnici proizvoda sve dok ne kupe u vrednosti dva kartonska boda u dva uzastopna meseca. Dok se to ne dogodi, na njihovoj kupovini realizovaćeš 15% dobiti, možda čak godinama. Važno je da i nadalje održavaš kontakt sa njima, da ih snabdevaš informacijama i da ih pratiš.

Sad već znaš, na koji način maksimalizovati rezultat povećanjem svojih aktivnih kartonskih bodova. Tvoji aktivni kartonski bodovi bukvalno predstavljaju temelj biznisa. Tvoja buduća snaga i stabilnost u FLP-u zavisice, od toga kakvog kvaliteta je taj temelj. Nikad nemoj da prestaneš sa ličnom preporukom proizvoda, bez obzira na veličinu tima. A to ne povećava samo novac u džepu, nego preko primera uči distributere tvoje niže linije. Zamisli, šta bi se dogodilo mesečnim bonusima, kad bi svi niželinjski distributeri povećali svoj mesečni promet za samo nekoliko kartonskih bodova... Nadamo se, vidimo se na bini Globalnog relija 2014. u Londonu!

EDUKACIONI I PROGRAMSKI PLAN FLP-A

2014

Januar	18. Dan uspeha, Ljubljana	25. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena		26. Dan uspeha, Beograd
Februar	15-16. Mikloš Berkič, Dijamantni trening Budimpešta, Syma arena			
Mart	22. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	15. Dan uspeha, Opatija	30. Dan uspeha, Beograd	
April	6. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena	19. Dan uspeha, Maribor	27. aprila – 5. maja, Globalni reli, London	
Maj	10. Dan uspeha, Zagreb 10. Dan uspeha, Sarajevo	17. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	18. Peti Dan zdravlja, Budimpešta, Syma arena 18. Dan uspeha, Beograd	19-26. GO DAJMOND, Turska
Jun	7. Turbo start, Slovenija	14-15. Mikloš Berkič, Dijamantni trening, Budimpešta, Syma arena	22. Dan uspeha, Beograd	
Jul	19. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena			
Avgust	2. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena			
Septembar	13. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	21. Dan uspeha, Beograd	24-29. Igl menadžer, Retrit Lejk Tahoe	
Oktobar	3-4. Holidej reli, Opatija	11. Mikloš Berkič, Dijamantni trening, Budimpešta, Syma arena	25. Dan uspeha, Opatija	
Novembar	8. Dan uspeha, Bijeljina	15. Dan uspeha, Budimpešta, Syma arena	22. Dan uspeha, Ljubljana	30. Dan uspeha, Beograd
Decembar	6. Turbo start dan, Budimpešta, Syma arena			

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996
 Glavni urednik: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas
 Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Bability Goran
 Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Bability Goran, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slovenački).
 Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!
www.foreverliving.com



ALOE BLOSSOM
HERBAL TEA

FOREVER
BEE HONEY

11 12 13 14

15 16 17

Acc
☺