

XVI. GODINA BROJ 12. / DECEMBAR 2012.

# FOREVER



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



**HAWAII**  
**GLOBAL RALLY**  
**2013**  
**21-29 APRIL**





# Pogled unapred

Svakog decembra dešava mi se da sa dolaskom Nove godine osećam potrebu analize uspeha i izazova iz prošle godine. Za Forever je bila čudesna godina 2012. počev od Super relija u Feniksu, preko najave Čermens bonusa, do zanimljivog podsticajnog programa Igl menadžera na Sardiniji. Godina 2012. svakako je godina, koje treba da se sećamo.

I dok je prisećanje itekako dobra i važna stvar, dotle je ključ uspeha da se naučimo da gledamo unapred. Koristeći se rečima Bendžamina Franklina: „Izostanak pripreme je priprema za debakl.“ Mesec decembar je savršen za planiranje sledeće godine. Evo četiri jednostavna koraka koja preporučujem da učiniš.

## **Usredsredi se na zaista važne poslove!**

Veoma lako se priviknemo na to da o svakodnevnim poslovima pravimo razne liste, što nas već samo po sebi ispunjava zadovoljstvom. Svi poznajemo ugodan osećaj koji prolazi kroz nas kad nešto precrtamo sa liste. Bilo da je to neka sitnica, na primer: izneti smeće, rezervisati karte za letovanje ili svakog jutra nazvati petoricu ljudi. Zapravo od takvih poslova veoma mnogo i ne doprinosi dostizanju ciljeva, a pogotovo ne foreverovskih ciljeva. Pregledaj svoju listu zadataka i napravi redosled važnosti! Odluči se koji su elementi koje možeš izvući u interesu dobijanja na vremenu. Na taj način povećaće ti se produktivnost. Ne zaboravi, najvažnije stvari nikada ne žrtvuju na oltaru manje važnih!

## **Analiziraj svoje ciljeve!**

Koliko puta si razmišljao šta bi zapravo želeo da postigneš u životu? Možda ti se čini previše luksuznim, ali može biti veoma korisno da nakratko zasedneš sa svojim suprugom ili bliskim prijateljem i razmisliš na koji način želiš da oblikuješ svoj život. Pregledaj sva područja: lično, spiritualno, svoj privatni i poslovni život! Formuliraj konkretno šta bi na tim poljima želeo da postigneš u sledećih pet, odnosno dvadeset i pet godina. Nikad ne zaboravi na vodeće načelo kada postavljaš ciljeve: SMART (Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Timely), znači: Konkretno, Merljivo, Ostvarljivo, Realno, Aktuelno.

## **Zapisuj i ispričaj!**

Pre nekoliko godina čitao sam studiju čiji rezultati pokazuju da ljudi koji zapisuju svoje ciljeve i sve to podele sa svojim prijateljima u proseku za 33% uspešnije ispunjavaju svoje

zadatke nego oni, koji ih samo formulišu u usmenom obliku. Sve to govori o shvatanju odgovornosti. Ukoliko zapišeš konkretne ciljeve, pa ih i ispričaš nekome, već imaš odgovornost i prema sebi, i prema drugoj osobi.

## **Proveravaj proces!**

Drugi važan elemenat gore spomenute studije je, da su ljudi uključeni u nju slali nedeljni izveštaj o napretku u vezi formulisanih ciljeva. Ovaj napor, osim provere, nosio je u sebi dodatno očekivanje. Izradi dnevni, nedeljni, mesečni i godišnji izveštaj o ciljevima! Stavi ih na dobro, vidno mesto i neka su ti svaki dan pred očima, zatim ih podeli sa članom porodice ili bliskim prijateljem. Neka ti postane navika kontinuirana samoprovera, a i to da druge obaveštavaš o tome. Na taj način ćeš sigurno biti među tih 33 odsto.

Kao što znaš, decembar je poslednji mesec kada se još možeš kvalifikovati na Globalni reli, koji se održava na Havajima 2013. Situacija je veoma jednostavna, treba samo da ispuniš 1500cc kako bi mogao da učestvuješ na uzbudljivim programima i treninzima relija, odnosno da gledaš i uživaš u kvalifikacionoj ceremoniji. Pored svega toga ćeš imati dovoljno vremena da uživaš i otkriješ ostrvo. Još uvek nije kasno za kvalifikaciju, znam da ćeš uspeti! Ali onima koji eventualno ipak izostanu iz svega toga, ovo je dobra prilika da postave nove ciljeve za sledeću godinu. General Džordž S. Paton, genijalni strateg drugog svetskog rata, jednom je rekao: „Dobar plan za danas vredi više nego perfektan za sutra.“ Znači, stani na trenutak u poslednjem mesecu ove godine i nacrtaj mapu koja vodi do snova, kako bi postigao uspeh za kojim žudiš i koji već odavno tražiš.



*Reks Mon*  
REKS MON



Poklon

Opet se primiče kraj godine i opet najvažnije pitanje mnogih ljudi postaje poklon. Šta da kupim? Da li ću imati dovoljno novca? Kome sve treba da kupim poklon, da ne zaboravim, da se ne uvredi ili zato što sam prošle godine dobio od njega poklon... Slične misli nam se vrte po glavi. Naravno da bismo kupili poklone, potrebna nam je tehnička pomoć koja se svuda u svetu trenutno naziva novcem. U ovo vreme to može da postane realan problem, međutim, ako smo već postali članovi Forevera onda znamo i kako jednostavnom preporukom naših proizvoda, veoma brzo možemo da se domognemo tog sredstva. To isto tako znači da čim budemo imali više preporuka, moći ćemo da kupimo i više poklona. Ukoliko vežbamo i svakodnevno to praktikujemo, tada ćemo trenutke predaje poklona očekivati potpuno smireno, kako u emotivnom, tako i materijalnom pogledu.

Šta da kupim? Čemu bi se najviše radovali? Nadam se da među muškarcima nisam usamljen u svojoj navici - naime obožavam šoping. Ženama je to valjda genetski urođeno (nadam se da time nisam nikoga uvredio). Kupovati je veličanstven osećaj. Volim da poklanjam. U tome uživaju u prvom redu moja supruga i moja deca, a i meni je to pruža dobar osećaj. Znači stali smo tamo: šta kupiti? Nemoj da ideš u „tuđu“ prodavnicu - imaš sopstvenu! Naravno, svako razmišlja o svim mogućim prodavnicama u gradu gde se kupuju pokloni, a u međuvremenu najbolja ponuda ti je na stolu, na sopstvenom stolu, na Foreverovom stolu:



### EKSKLUZIVNI TURISTIČKI TAČ

U ovoj ponudi se nalaze prvoklasni proizvodi, od kojih se za svakoga može sastaviti po paketić. I za male i za velike u porodici. Osim proizvoda sadržava i godišnju člansku karticu sa kojom se putuje po povoljnim uvetima, a sadržava i nekoliko ponuda putovanja koja glase samo nama, Forevercima odnosno našim porodicama i deci, sa ukupno 150.000 forinti popusta. Neverovatna ponuda, zar ne? Da li ti je ikad iko ponudio „tek tako“ 150 000 forinti i rekao: „Hajde uzmi, tvoje je!“? Meni još nije. Dakle iskoristio sam priliku i odmah kupio jedan ekskluzivni Tač. Već sam i smislio ko će sve u porodici dobiti putovanje na poklon, kao i to kako će i proizvode svi dobiti i koristiti s radošću. Šta više, čak i praznu Tač kutiju mogu da koristim na sledećim prezentacijama. To se zove stoprocentno korišćenje proizvoda! Takvog poklona još nije bilo! To je veliko iznenađenje za sve nas. Akcija traje do 23. decembra, pa ukoliko još nisi kupio poklone, brzo sakupi pare i uzmi ponuđeno! Ne trčkaraj po gradu ukoliko želiš da kupiš dobru knjigu ili CD, jer čak i to možeš da kupiš kod nas: kozmetičke četkice su nam senzacionalne, ili odaberi recimo rokovnik! A nemojte zaboraviti ni na božićne poklon paketiće! Izbor je veliki, Foreverova božićna robna kuća je otvorena. Ne razmišljaj o drugima, razmišljaj o Foreveru, razmišljaj o samom sebi i misli na svoje voljene! Ukoliko ti biznis ide dobro, onda će se i ljudi u tvom okruženju osećati isto tako dobro.

Sa tim mislima, želim vam svima srećne praznike, srećan Božić i posebno bogatu i blagoslovenu Novu godinu!

Napred Forever!

DR ŠANDOR MILES  
DRŽAVNI DIREKTOR

# Holiday Rally

POREČ



Pre sedam godina rodio se san: trebalo bi organizovati susret koji će ubrzati regiju, dati polet najtalentovanijim graditeljima mreže, dati mesto za njihov susret. San je ostvaren, a zove se Holidej reli.

**D**rugog dana porečkog predavanja, domaćin programa soaring menadžer **Tibor Lopic** naglašava zbog čega smo ovdje: „Zadatak vam je da ponese te poruku kući, da bi se dogodine vratili sa dvostruko više ljudi!“ Tibor Lopic zajedno sa domaćicom programa, senior menadžerom **Jadrankom Kraljić-Pavletić**, pozdravlja goste, zatim najavljuju direktora Mađarske i južnoslovenske regije. **Dr Šandor Miles** drži pozdravni govor za pamćenje o trenucima kada čovek zaista oseća da živi, ulažući svu svoju energiju.

Sledi general menadžer **Peter Lenkei**, koji u svom predavanju govori o Forever mogućnosti i razvojnim perspektivama: „Odluku sledi delo, a delo rezultat koji se materializuje u vašim životima. Na taj način se temelj života od kredita premešta na vrednosti, ključ svega je pošten rad. Ukoliko se tvoj rad zasniva na tome, nećeš više biti izložen ničijoj milosti.“



FLP je za četiri godine uložio 50 miliona dolara. U Holandiji je sagrađeno skladište koje opslužuje sedamdeset država, a u SAD proizvodna linija tableta. „Cilj nam je da ovdje pronađeš svoju računicu i uvek budeš ponosan što radiš u ovom preduzeću. Od dobrog se razvij u izvanrednog, dovoljno je za to da svakog dana uradiš samo malo. Uradi to zbog samog sebe.“ – dodaje general menadžer.

## POSAO I RAZVOJ LIČNOSTI

„U životu je Forever najljepše što vam se može dogoditi.“ – počinje svoje predavanje riječki soaring menadžer **Zlatko Jurović**, koji je pre bio pomorac, rukovodilac fabrike, preduzetnik, ali je uvek imao osećaj da mu nešto nedostaje. „Povezao sam se s najboljom firmom na svetu, a da nisam ni znao za to.“ Put mu je postepeno vodio preko sticanja iskustava sa proizvodima i učenja, a na kraju je Zlatko Jurović zajedno sa suprugom za dve godine postao menadžer. Zlatko nam govori o nsvakidašnjim sudbinama: priča, kome je sve pomogao do osvajanja menadžerskog nivoa. Tvrdi kako taj put može bilo ko da kopira. „Zahvaljujući Foreveru postao sam čovek bolji nego što sam bio, a danas već znam: to je kodirano u poslovnoj politici. Ukoliko ovdje ne postanete uspešni, to može biti iz dva razloga: ili se niste odlučili ili niste radili dovoljno. Ko je danas ovdje među nama, taj više ne može da kaže da nije dobio priliku.“

Od senior menadžera **Tinde Hajčik** saznajemo na koji način da postanemo deo tima tako da usput ne izgubimo svoju ličnost, odnosno na koji način ekipa može biti uspešnija od pojedinaca koji je čine. Tinde sa svojim mužem vodi jedan od najjačih seniorskih biznisa. „Zajedništvo i lojalnost bili su opipljivi već prilikom prvog putovanja do Amerike. Tada sam obećala kako ću se odazvati svim izazovima. Po osmi put radimo na Profit šeringu (od sada Čermens bonus – nap. ured.): iz godine u godinu firma nam isplaćuje toliko, koliko drugi sakupe za ceo život. Dovoljno je da radimo u sopstvenom ritmu. O tome govori izazov Igl menadžera. Najbolja sredstva za to su lojalnost kao izraz poštovanja firme. Kad si se pridružio, sklopio si ugovor sa firmom: prihvatio marketinški plan, međutim imaš i svoja prava, a sve to samo zajedno može doneti rezultat. Treba da napredujete rame uz rame.“

Soaring menadžer **Žolt Leveleki** je po svom iskazu postao menadžer zbog značke. Od onda je izgradio jednu od najboljih soaring menadžerskih linija. Kvalifikacije i u FLP-u imaju moć. „Moć znači imati snage, mogućnosti i sposobnosti. Ukoliko ih imaš, nemoj ih zloupotrebiti, već ih podeli sa onima koji to zaslužuju: od toga ćeš imati više. To je međusobna igra, nauči da prihvatiš gradnju strukture i da drugima pomogneš u tome.“

Soaring menadžer **Žolt Leveleki** je po svom iskazu postao menadžer zbog značke. Od onda je izgradio jednu od najboljih soaring menadžerskih linija. Kvalifikacije i u FLP-u imaju moć. „Moć znači imati snage, mogućnosti i sposobnosti. Ukoliko ih imaš, nemoj ih zloupotrebiti, već ih podeli sa onima koji to zaslužuju: od toga ćeš imati više. To je međusobna igra, nauči da prihvatiš gradnju strukture i da drugima pomogneš u tome.“



Od 1. januara 2013.  
počinje novi kvalifikacioni  
period Holiday rallyja. Budi  
aktivan, digni se nivo više!  
Vidimo se u Opatiji!

Ukoliko se neko pridržava poslovnog plana, osvaja nivoe kako treba, tada će se dotični neizbežno razvijati – kaže nam Žolt Leveleki. „Radiš u firmi čiji je promet 75 miliona forinti u svakom času, a rukovodioci se bave time da u džepove ljudi trpaju novac, kvalitetan život i sreću. Budi zahvalan za to i radi svoj posao tako, da ti se ne može prigovoriti. Postani uzor! Meni Forever znači život, obožavam svoj tim. Možete računati na mene!“

### ČINI SE TEŠKIM SAMO NA PRVI POGLED

Mnogi graditelji mreže, početnici se žale kako im je teško da se obrate nepoznatim ljudima. Safir menadžer **Hajnalka Šenk** nema tih problema. Ona je 2003. sreća Forever, roditelji su joj postali 9. menadžeri. „Najvažnije je postavljanje cilja, međutim ukoliko ste nesposobni da razvijate svoj kapital veza, nećete se razvijati, napuniti sobe, dvorane, stadione“ – govori – „To vredi mnogo više od novca, u ovom vidu preduzetništva neka ti je to jedini kapital. Ukoliko ljudima postaneš simpatičan, nesvesno će ti uzvratiti sitnim uslugama. Koristim sve vrste imenika. Naime, radi se o poslovnoj mogućnosti koja se širi usmenom predajom. Treba da vežbaš i da upoznaješ, da naučiš tehnike kojima možeš uticati na druge, i to se može naučiti. Kada nekoga oslovim, gledam čime mogu pridoneti njegovom životu. Nema tajni, možeš se upoznati sa bilo kim, što je proces slučajnosti koji će te kontinuirano uveriti u to, da si na dobrom mestu.“

Predavanje **Roberta Varge** govori o unutrašnjoj motivaciji. Dijamant-safir menadžer je počeo FLP biznis u januaru 1998. Govori nam kako će i za jednog jedinog čoveka otići na kraj sveta, ukoliko taj zaista želi nešto. „FLP se dokazao,

proizvodi su se dokazali, sada dolazi on.“ – govori, zatim nam objašnjava osnovna

pravila gradnje mreže. „Bilo ko se može sponzorirati, ali ne od bilo koga.“

– skreće nam pažnju na važnost responsorisanja, naravno uz poštovanje etičkih normi. Ostalo je već više psihički deo posla: „U svoj život uvlačiš ljude

i događaje koji odgovaraju tvojim preovladavajućim mislima. Na taj način negativne misli su svojevrstni negativni CD-i u tvojoj glavi. Isto tako imaju

moć izrečene reči. Uvek naglašavam svoje unutrašnje motivacije! Moje su sledeće: zdravlje, učenje, razvoj, harmoničan porodični život, odnosno postati uzor.“

Od Roberta Varge smo čuli na koji način aktivirati pasivne ljude, a **Tomislav Brumec** nam priča na koji način uspeva

da održi stabilan krug kupaca. Sa svojom suprugom je vodeći distributer u Sloveniji i safir menadžer. „Ukoliko

slediš primer osnivača naše firme, **Reksa Mona**,

uvek ćeš znati pravi smer. U malom treba da sagradimo iste temelje kakve je on sagradio

na početku.“ Prema Tomislavu Brumecu

za to treba da prođemo kroz pravi razvoj ličnosti. „U osnovi svi su ljudi dobri, prijatni i

osećajni: moj rad se zasniva na tom uverenju. Sreća nije okolnost, nego nešto što dolazi iznutra.

Mozak nam je u stanju da utiče na bilo šta, ali za to s



jedne strane treba da ojačamo sopstvene vrednosti, s druge strane da pazimo na vrednosti ostalih ljudi!"

### NE POSTOJI NEMOGUĆE

Menadžer **Eva Varadi** je počela biznis 2007. i već kao student zarađivala je više stotina hiljada mesečno. Nepokolebljiva je kada se radi o biznisu: za nju je na prvom mestu privrženost. Kako se ona pridržava toga, to isto očekuje od saradnika. Zauzvrat svi članovi tima dobijaju istu snagu, svesnost i zajednički cilj. „Postali smo komotni, često zastanemo mnogo niže nego što smo sposobni.“ – suočava nas – „Međutim ako nisi aktivan, tada i nisi ključni igrač. Ukoliko ne radiš ono što ti sponzor kaže, nakon toga dolaze samo negativnosti: griza savesti, samodokazivanje, kritika... Teško je da se bude dosledan, ali je tvoja odgovornost ko si sada, a i to u koga ćeš se pretvoriti usput. Neka ti motivacija postane pokretačka snaga!"

Koliko je važna odlučnost, duhovito nam prikazuju sledeći predavači: **dr Renata Sabo-Santo i Jožef Sabo**: „Rad ti ne može dosaditi, može jedino neuspeh.“ Bračni par je započeo biznis pre četiri godine i za tri meseca su postali menadžeri. Ne treba pomišljati na velike stvari „ako su nas kolege nazvale, to je bio već veliki rezultat“ – govore, zatim na najpraktičniji mogući način prikazuju osnovne elemente gradnje mreže. Kada održati porodičnu prezentaciju, na koji način je organizovati, kako probuditi interes za nju, dobiti na vremenu... Dobijamo odgovore na mnoga pitanja. „Radite i rezultati će stizati!“ – bodri nas bračni par i tvrdi sledeće: „Ni jedan od vas nije još stigao do granice ljudske izdrživosti. Uvek postoji više i dalje. Svi ste instrumenti čije se žice oglašavaju najbolje kad se zategnu. Počnite sa radom i odsvirajte najlepšu melodiju života preko mogućnosti Forevera.“

Nakon proslave kaviikovanih Holidej relija, safir menadžer **Žolt Fekete** drži predavanje o pozivu. Onomad je od „luksuznog roba“ postao slobodan čovek. Dobijamo skoro kompletan edukacioni materijal, priručnik usredsređen na praktične primere, koje može slediti bilo ko. Dobar plan, motivacija (svejedno šta je, samo da postoji), orijentisanost ka budućnosti, planiranje, dobar cilj, dobra strategija: to su ključni pojmovi. „Bilo je šta je bilo, od sada je važno ono šta će biti, a to određuješ ti.“ – tvrdi Žolt Fekete, potom govori o tome šta čini jedinstvenim i naročitim neki tim. Uopšte, od čega tim postaje timom? Jedan od odgovora i tu je zajednički cilj.

Sve to je potrebno za početak, ali za svakodnevni rad osim ciljeva treba i podnošenje napora. Naime, poziv je „količinski rad“, upozorava Žolt Fekete, i na kraju je potrebno nešto što možda on poznaje najbolje: snaga osmeha.

### REGIONALNO ZAJEDNIŠTVO

„Promene mogu proisteći samo iz nas“ – tvrdi soaring menadžer **Dragana Janović**, član Presidents kluba Forevera Srbije – „Zatvorite oči, zamislite sve za čim žudite i počnite da radite za to. Ovde to radite za sebe, dalje za šefa. Zašto bi radio za snove drugih? Danas je FLP najbolja poslovna mogućnost na svetu, jer se može početi bez osnovnog kapitala, a čekovi koje dobijate za rad su neograničeni.“



Promenimo stvari oko nas i ponudimo ovu šansu svakome! A da ste vi doneli odluku svedoči to što ste ovde. Od sada treba samo da kopirate bezbroj puta isprobane tehnike." Dragana Janović govori i o deset osnovnih MLM koraka potrebnih da postanete ključni čovek, kao i pronalaženje drugih ključnih ljudi.

Senior menadžer **Safet Mustafić** je član Prezidents kluba Forevera Bosne i Hercegovine. Govori nam zbog čega treba održavati aktivnost čak i kada je neko već na višim nivoima. Sa kojim bodovnim saldonom, „je preporučljivo“ raspolagati iz meseca u mesec, kako bi nas smatrali uzorima. „U Foreveru ne postoji posao koji se ne nagrađuje.“ – kaže Safet, zatim nabroja osnovna pravila kojih se i on pridržava. Kao prvo ima tačno zacrtan cilj, a i plan. Naime, kako kaže, ideje nemaju nikakve vrednosti dok ne počnemo da radimo na njihovom ostvarenju. „Ne čekam da uslovi postanu savršeni, nego se prilagođavam njima. I samom sebi uvek govorim: verujem u to da mogu da postanem uspešan i da mogu da promenim ljudske živote. Ne razmišljajte naknadno koje prilike ste propustili! Današnji dan je najbolji za početak rada, ne čekajte sutra!“

Safir menadžer **Agneš Križo** je trinaest godina jedan od najuspešnijih rukovodilaca mađarske regije. Za nju su rad i porodica ravnopravni, pojmovi koji se dopunjuju, i možda se čak i ne mogu objasniti posebno. Agneš kaže: „Mnogo su me napadali, ali da plaču mogu samo pobednici. Treba da si svestan toga da bilo šta da radiš, u Foreveru si već stigao na Sunce.“ U sistemu FLP-a jedinstven je značajan iznos bonusa, ali i druge stvari ga čine najboljom alternativom: „Ovakav sistem veza i takvo međusobno pomaganje ne postoje nigde drugde.“ – govori Agneš Križo. „Slobodno se obrati sponzoru, jer je iskusniji od tebe, ali tvoj mu je uspeh isto tako važan kao i tebi samom. A na dalje ne postoji okolnost koja bi se mogla odupreti toliko istrajnoj snazi! Traži pravog čoveka!“

#### DA LI SVE TREBA PRIKAZATI?

Dok smo stigli dovdle kroz niz predavanja, već su i početnici shvatili: posao je svesno planiranje i intuicija koji se oblikuju po našoj želji. Ili kako to **Veronika Lomjanski**, prvi dijamant menadžer regije formuliše: „Tvoj uspeh je u tvojim rukama, u tvom mozgu, u tvom srcu.“ Međutim, ne možemo biti ni sramežljivi. Naime, MLM posao itekako govori o novcu. A gde se skriva novac u 21. veku pokazuje film prema kojem se velnes i očuvanje zdravlja smatraju smernicama za uspešnu budućnost. Već sada ova grana obavlja promet iznad 200 milijardi dolara godišnje, a to će se po svemu sudeći u sledećim godinama umnogostručiti. „Ovo je neviđena prilika, a budućnost pripada novim prodajnim metodama“ – tvrdi Veronika Lomjanski i dodaje – „Stojimo pred erom dobrog življenja. Raspoložemo proizvodima koji su najbolji na svetu. Rezultat ipak proizilazi iz najdubljih želja. Ja sam postala uspešna zato što sam pomagala ljudima da bolje žive.“ Veronika se 44 godine bavi ljudima, 24 godine MLM-om, a 14 godina isključivo FLP-om. „Intelektualni i materijalni uspeh je zarađivati novac tako, da usput i drugima dajemo.“





Ali ne može se svakome dati: „Najbolji saradnici su oni temeljni: imaju pitanja, ali ti ne troše vreme bez veze. Ja ih puštam da izgrade u glavi novu sliku: ne o zaradi, nego o ostvarenju novca. A odatle će i činiti mnogo za to, jer svest im je protkalo nastojanje za uspeh.“

Dva porečka dana primiču se kraju, barem što se službenog dela tiče, jer još i nagrada Sonya šou i Modna revija: zabava i razonoda u hotelu sa četiri zvezdice, kakav u takvim prilikama firma iznajmljuje. Ali pre razonode sledi dugo očekivano predavanje dijamant menadžera **Mikloša Berkiča**, uzora mnogih.

Po njemu smo očevici istorijskih trenutaka. Ali najvažniji deo Poreča sledi tek nakon njegovog završetka. Znači sve ono što nakon povratka kući supervizori mogu da koriste u praksi. Poreč je sposoban da pokrene ljude ponovo i ponovo. „Poreč je osmišljen zbog tebe, zbog tvoje porodice, ukoliko si došao da promeniš svoj život.“

Čoveka u 80% slučajeva zaustave strahovi, dvoumljenje i nesigurnost čiji se predmet nikad ne ostvaruje. „Budi u miru sam sa sobom, inače nećeš moći doneti pozitivnu promenu u živote drugih.“ – preporučuje nam Mikloš Berkič.

Mi, koji smo danas imali priliku da čujemo zabavno i zanimljivo predavanje Mikloša o osvajanju Brajs Kanjona sa Zorom, shvatili smo poruku: put foreverovca početnika vodi od straha do poverenja. „Svi živimo ili smo živeli u ropstvu sopstvenih strahova, ali ko želi da se vrati kući bez straha, da bude slobodan, da postane menadžer, dijamant ili bogat?“ – uzvikuje, i kad mu već cela sala odgovara naglas, počinje spektakularan šou. Mikloš poziva sve da napišu na papirić svoje strahove i da mu ih predaju.

Sala se uskomešala, desetak minuta kupe se papirići. I kada se na sceni sakupila velika hrpa papira, Mikloš Berkič je u jednoj metalnoj posudi pali.


Svedoci smo prave magije, uz pratnju glasnog aplauza i pobedonosne muzike gore i izgaraju bojazni i pretvaraju se u dim. A „slobodni ljudi“ budućnosti okupljaju se oko scene, mnogi od njih dogodine će se na sledeći Holidej reli u Opatiji vratiti kao menadžeri.

Državni direktor **dr Šandor Miles** i naš domaćin, direktor hrvatske kancelarije mr **Laslo Molnar** opraštaju se od prisutnih, a defileom predavača završava se poslednja velika regionalna priredba u 2012., a od 2013. počinje novo računanje vremena.



**RADO BI POGLEDAO SVE  
POREČKE FOTOGRAFIJE?  
POSETI STRANICU  
WWW.FOREVERPHOTO.EU  
LOZINKU POTREBNU  
ZA PRISTUP MOŽEŠ  
SAZNATI I NA NAŠOJ  
FEJSBUK STRANICI.**





Godina se primiće kraju, ali to još nije vreme odmora u Foreveru - graditelji mreže pripremaju se za finiš. Zato su malo zastali sa slavljem svežih rezultata, kao i da bi dobili malo stručne „municije“.

# Success Day

**BUDIMPEŠTA 17. NOVEMBAR 2012.**

**Ferenc Tanač i Ferencne Tanač** u „civilu“ rade kao alternativni lekari, ali u FLP-u su senior menadžeri, i ujedno i domaćini ovog Dana uspeha. Započeli su gradnju mreže pre sedam godina i to na porodičnim osnovama: njihova kćer **Erika Tanač** im je sponzor. Nakon defilea menadžera, prvo govore „novima“, znači onima koji su po prvi put na stručno-obrazovnoj priredbi Forever Living Productsa.



„Mnogima će ovaj dan promeniti živote. Nama je proteklih sedam godina pružilo više nego pedeset godina pre toga. U početku i nismo hteli da verujemo, kao i sada verovatno mnogi od vas, ali smo od onda proputovali ceo svet. Sve to može da se desi i vama!“

Nakon pozdravnih reči, program otvara državni direktor **dr Šandor Miles**. Safir menadžer je od 1997. godine, uspešan rukovodilac na čelu regije, upravlja sa šesnaest ispostava, otac je šestoro dece. Prvim rečenicama zahvaljuje se na celogodišnjem radu članova Prezidents kluba, ali je doneo poklon i gledaocima. Saznajemo kako će Foreverov flotni telefon ubuduće raditi po još povoljnijim tarifnim cenama. Nakon toga prikazuje Ekskluzivnu Tač kutiju, obogaćenu turističkim bonom u vrednosti od 150 hiljada forinti, odnosno stikom sa snimcima porečkih edukativnih predavanja. „Go Dajmond, napred do dijamanta, napred Forever!“ – bodrenje posvećeno svima.

Graditelji mreže su uvek cenili predavanja medicinskih stručnjaka. Naime, to je ono područje u kome uvek dobro dođe malo pomoći uz teoretsko obrazovanje.

Pomoću neurologa **dr Marije Fabian** upoznajemo neurone. Doktor od 2000. godine koristi dodatke ishrani, a od 2004. isključivo proizvode FLP asortimana. Za pola godine postala je menadžer, kako bi obezbedila miran život svojoj porodici. U svojoj struci bavi se strukturom, radom i problemima nervnog sistema. U prvi mah ne bi ni pomislili, ali je i na tom polju važna adekvatna ishrana, kojom se mogu izbeći simptomi nedostatka određenih materija. Kvalitetni aloin sok poslužiće i u procesu dekontaminacije, pa i u ishrani. Međutim, ne postoji zdrav rad organizma bez kvalitetnih probiotika, vitamina, minerala ili mikromineralna. Naime, centar je sposoban da upravlja samo ako su probavni, lokomotorni i kardiovaskularni sistemi u ispravnom stanju. Saznajemo koji nam prirodni materijali mogu pomoći pri tome, počev od ekstrakta belog luka, preko gljivica ganoderme, šizandre i reiši, pa sve do ginkgo bilobe. „Vegetativni nervni sistem nas štiti od svakodnevnih izazova, ali ukoliko se ne brinemo o njemu, prekidač može pregoreti i pojavljuju se telesni simptomi.“ – upozorava nas dr Marija Fabian.

Svoja priznanja preuzimaju supervizori i asistent menadžeri, zatim slede nova predavanja.

Bračni par **Ištvan Čordaš** i **Žužana Čordaš-Tanač** iz Žombova, može se pohvaliti i sinom foreverovcem koji želi da ide istim putem. „Treba još mnogo toga da naučimo, ali radimo na tome, jer nam se cela stvar veoma dopada.“ Za njih je bila važna motivacija - u ovom preduzetništvu porodica može da bude zajedno. Kako kažu to funkcioniše samo ukoliko svako „zasuče rukave“. „Važno je pozitivno razmišljanje, kao i društvo ljudi sa kojima se dobro osećamo. Isto tako je važno i kopiranje: slediti preporuke sponzora. Naravno, kopiramo i dijamante...“ Bračni par govori još i o tome kako im kvalitet proizvoda, CD-i a i kataloga znači ogromnu podršku. „Sve to može slediti bilo ko - nije vezano za životno doba ili spremu. Mi smo doduše i pre imali dobru platu, ali nismo znali šta će se dogoditi ukoliko ispadnemo iz kruga, ukoliko ne budemo mogli da radimo. Ovde međutim,





## DONACIJA

Forever Mađarske i južnoslovenske regije su na Holidej reliju sakupili iznos, pomoću kojeg je Sekuljska udruga za odbranu protiv katastrofa, snabdela sa novim gumama kola hitne pomoći koje je dobila kao poklon iz Nemačke, tačnije, podmireni su i troškovi prevoza do kuće. Predsednik udruge Geza Kočar se lično zahvalio predajom svečane diplome inicijatorima, sakupljanja donacija: dr Šandoru Milesu, Jožefu Sabou i Miklošu Berkiču.



autorska prava rade: koliko postignemo, toliko ćemo kasnije slobodnije živeti. Nema nesigurnih elemenata. Naime, firma postoji 35 godina, stručna podloga je obezbeđena, ne treba da se brinemo o zalihama proizvoda, jedino da prenosimo informacije. A sve to uz neograničenu slobodu! Ovo je posebno ostrvo gde vlada jedinstvo i veoma je dobro biti u ovakvom okruženju.“

Senior menadžer **Jožef Heinbah** je od 2004. član Forevera, inženjer je vrtlarstva, i zajedno sa ženom je višestruki član Kluba osvajača. Uz FLP preduzetništvo imaju i svoju firmu, žive u Dunakesiju i svetski su putnici. Jožef zna sve o biljkama, a naročito o Aloe veri. Na žalost, ima i loših vesti: naše plodno tlo više nije isto kao pre trideset godina.

Salinizacija, krčenje šuma, zagađivanje obradivih površina i prekomerna upotreba veštačkih đubriva su drastično pogoršali kvalitet poljoprivrednog zemljišta.

Šta znači tačno nedostatak hranljivih materija u biljkama, prikazuje nam pomoću fotografija. Saznajemo kako je hemijska struktura hlorofila slična hemoglobinovoj, i usled toga magnezijum je biljkama isto toliko važan kao čoveku gvožđe. Saznajemo i od čega se sastoji „doručak šampiona“, na koji način pravilno piti aloe napitak, kao i zbog čega nije slobodno da se odstupi od merila kvaliteta.

Sledi defile 60+cc saradnika, članova Kluba osvajača, novih menadžera, a proglašavaju se i novi kvalifikovani za auto-program. Kao prvi kvalifikant Kluba



osvajča reč je zatražio **Zoltan Tot**: „Ovo nije samo moj uspeh. Naime, ovo je timska igra, imamo genijalnu višu liniju, imamo koga da sledimo. Ovde se nalaze ogromna dostignuća koja stoje otvorena pred svima koji se ne predaju - eto u tome leži tajna. Ja sam odlučio da radim u najboljoj firmi sa najboljim proizvodima.“

„Ukoliko neko misli da su im se otkada su ovde, desila manja ili veća čuda neka zna, da to nešto znači.“ – govori novopečeni menadžer **Ana Franjo**, ali i drugi dobijaju mikrofon na nekoliko minuta.

**Ildiko Dinja**: „Sama ne bih uspela. Važno je znati zbog čega radite, a zatim je samo pitanje vremena kada ćete se popeti ovde gore.“

**Dr Laslone Kozo i dr Laslo Kozo**: „Mnogi su bili i sada su iza nas - zahvaljujemo se svima!“

**Andraš Hološi**: „Ovo je rezultat sedamdeset dana rada, molim aplauz timu!“

Mnogima prirodan način života, mir, svojevrsna promena i razvoj ličnosti donose poklon: dugo očekivano dete. **Edina Hanjec** još nije bila senior menadžer, kada je imala lekarski nalaz o tome da zbog prethodne operacije ne može imati dece. Promenila je svoj način života, pažljivo se starala o stanju svog organizma, pa je čak i za sebe neočekivano zatrudnela. Sa četrdeset godina rodila je dete, nakon trudnoće bez komplikacija. Sada daje savete ženama koje planiraju da rode decu: koji način života i kakva ishrana pomaže u dotičnim mesecima. Ona je sebi pripremala ishranu po veoma promišljenim principima u skladu s tim, kako i kad su se najviše razvijale kosti ili nervni sistem budućeg deteta. Prošlog maja rođen je Aron, ali Edina ni nakon porođaja nije posustala - posvetila je i tada dovoljno pažnje svojoj zdravoj ishrani. Kad joj se rodio sin i ona je zavolela gel, što pokazuje i video snimak. Edina daje savete i na koji način nastaviti sa gradnjom mreže za vreme porodiljskog. Uverena je kako su zdravlje i ljubav jednaki sa unutrašnjom harmonijom.

Sledećeg predavača najavljuju kao ženu usmerenu na cilj, ženu čiji se put može kopirati. Njen moto glasi: radi drugima samo ono što bi i ti želeo sam sebi. Soaring menadžer **Terezija Herman** pristalica je postepenog napretka u zajedničkom radu: „Sa novim saradnikom, kao prvo potražimo njegovo zašto: ciljeve za koje je spreman da radi. Pozivamo u pomoć knjige, edukacione materijale i zapisujemo važne datume i izazove kojima se oni povezuju. Međutim, veći deo odrađuje graditelj mreže, naravno u povezanosti sa višom i nižom linijom, kao i samom firmom. Ja tražim 50% rada, želje za uspehom, istrajnost, pozitivan pristup. A naravno i ja ću poslušati šta druga strana očekuje od mene.“ Terezija Herman nam daje uvid u svoje edukacione materijale:



Da li želiš da saznaš, šta podstiče nove menadžere? Pogledaj 30. Stranu



u pisanje listi, pozive, porodične prezentacije, tehnike gradnje. Čujemo i definicije širenja, frontalne gradnje, dubinske gradnje, a doznajemo i to na koji način steći odgovarajuće iskustvo sa proizvodima. Prema Tereziji Herman ostalo je već pravilo velikih brojeva. „Bez ciljeva ne kreći nikad, nisakim, napreduj u skladu sa Start programom i tako ćeš prevazići i svoje poteškoće: uspeh ti je zagarrantovan!“

Nakon proslave novih asistent supervizora, na scenu stupa vrsni predavač, član Prezident kluba, dijamant-safir menadžer **Robert Varga**. Za njega je u početku, najveća motivacija bila da se oslobodi dugova, a zatim da pomogne što većem broju saradnika u postizanju ciljeva. Voli izazove, popeo se na Mon Blan i Kilimandžaro, danas je već otac dvoje dece.

Prva teorema mu glasi: ljudi svoje odluke donose na osnovu emocija. Kao ilustraciju toga poziva svog saradnika **Atilu Husaija**, koji nam priča o tome, zbog čega neki preduzetnik odabira upravo FLP biznis. Čini se da je njega uverila snaga ličnosti. Naime, ovde je ljudska komunikacija keč iz rukava. „Pronađeš li samo jednog jedinog odgovarajućeg čoveka, već si stekao 6% prihoda sa autorskim pravima. A odatle kreće lavina: ukoliko i on pronade samo petoricu ljudi, a i oni po petoricu... nema zaustavljanja.“ –





objašnjava Robert Varga. Prikazuje nam nekoliko rukovodilaca koji su uprkos tome što imaju samo po jednog front menadžera, izgradili ogromno carstvo, ostvarivši za deset godina prihode veličine stotina miliona. „Među mnoštvom odbijanja, uvek se skriva i jedno ‘da’. Uči, vežbaj, radi, drži nedeljno najmanje pet prezentacija! Značka je prošlost, bodovna vrednost je sadašnjost, a vizija je budućnost. Zamisli: godišnje se u Mađarskoj rađa više od 95 hiljada dece - otvaraju se velika tržišta. I to stalna: nema čoveka koji ne bi imao potrebe za našim proizvodima.“ Tako glase reči racionalnosti, ali Robert zna i to koje su sposobnosti potrebne za uspeh: „Odnos pozitivnih i negativnih uticaja određuje koliko imaš elana. U svoj život uvlačiš stvari slične mislima koje te zaokupljaju. Tražimo ljude koji imaju ciljeve, traže sredstva i voljni su da rade za svoje ciljeve. Pravi proizvodi su nam zdravlje i materijalna dobrobit. Ova regija još nikad nije imala tolike potrebe za FLP biznisom kao danas.“

## Mojih 25 bodova

Šta stoji iza bodova? Shvatanje života, stabilnost, sigurno okrilje, srećna porodica, ljubav. Sredstvo je to čime se dostižu ciljevi. Moji uzori su: Edina Hanjec kao viša linija, Andraš Hološi kao sponzor. Svaki čovek ima potrebu za priznanjem, a to ti se ovde nudi! Da li treba veća sreća od toga?

**Tinda Barkoci Gašparek**  
supervizor





## JEDANAESTI ROĐENDAN FLP SLOVENIJE

Sala za priredbe kongresnog centra Mons okićena je svečano i u skladu sa godišnjicom. U svetlu reflektora ponosno je blistao lik orla, na taj način pozdravljajući defile menadžera, među njima i soaring menadžere **Draganu i Miloša Janovića**, odnosno safir menadžere **dr Šandora Milesa, Andreju i Tomislava Brumeca** dijamant menadžere **Veroniku i Stevana Lomjanskog**.

Domaćini priredbe senior menadžeri i članovi Prezidens kluba **Jožica i Miran Arbeiter** pozdravili su prisutne, a zatim pozvali na scenu direktora FLP Slovenije.

**Andrej Kepe** se ukratko prisetio početaka FLP Slovenije, a zatim rekao da se ubrajamo u najbrže rastuća preduzeća u centralnom delu države što znači: dodeljen nam je naslov Zlatne gazele.

Državni direktor dr Šandor Miles posebno je pohvalio Sloveniju, jer je po prometu iza Mađarske već više godina na drugom mestu u regiji. Za naš istrajan rad i kao znak zahvalnosti, doneo nam je i poklon u obliku ekskluzivne Tač kutije, u kojoj se između ostalog nalazi i turistički bon. Preko njega dostupna su brojna čudesna putovanja, članovi kluba imaju pravo na popuste, šta više, smeštaji u pojedinim hotelima između 1. januara i 31. maja 2013. mogu se rezervisati sa ništa manje nego 150.000 forinti popusta na veb sajtu ForeverUtazas-a.

# HA BIRT







Specijalnost popusta je da se može čak i pokloniti našim dragima. Ekskluzivni Travel Tač je ograničena serija: može se kupiti do 23. decembra 2012. ili do popune mesta, zato je preporučivo što pre kupiti. Direktor je ujedno obećao kako uz ove pakete tokom praznika možemo da računamo i na druge zanimljive akcije.

Menadžer **Danica Bigec** je u rečima i slikama prikazala opasnost nepravilnog držanja tela i teške posledice. Rekla nam je na koji način da se spreči nastanak takvih bolesti, a zatim i na koji način da se ublaže grčevi i bolovi.

Pevačica **Saša Lendero** pevala je uz čudesne zvuke mandoline. Njena pesma je ispunila dvoranu i mnoge potakla na ples.

Senior menadžer i član Prezidents kluba **dr Miran Arbeiter** nam uvek govori o najnovijim dostignućima. Ovaj put prikazao je dva proizvoda koje preporučuje u prvom redu muškarcima i ženama zrelog doba.





Vitolize Women i Vitolize Man proizvode se na osnovu najnovijih naučnih otkrića, pa su idealni za starije osobe.

Godine 2012. smo imali mnoge uspešne distributere koji su se kvalifikovali, osvojili putovanja i priznanja. Svi od reda tvrde kako se isplati uložiti malo više energije i popeti se još više.

Do menadžerskog nivoa može voditi direktan i brz put, jedino treba da slušaš sponzora i slediš njegove preporuke - podelio je sa nama svoja iskustva menadžer **Roman Očišnik**. Ko ne pazi dovoljno i ne iskoristi polet, zaustaviće se neposredno ispod vrha. Upravo tada treba uložiti dodatnu energiju da se dodatnim poletom osvoji menadžerski nivo.

**Tomislav Brumec** je distributer broj jedan u Sloveniji, safir menadžer i član Prezidents kluba. Govorio je o svom dugogodišnjem iskustvu i o tome na koji način uvući nove distributere u biznis. Proizvodi FLP-a su izvanredni, imamo briljantni Marketing plan, zato svoju pažnju treba da usmerimo u prvom redu na međuljudske veze, zatim na to kako da pomognemo što većem broju ljudi. Ljudi oseće iskrenost, zato se to višestruko isplati.

Dijamant menadžer i član Prezidents kluba **Stevan Lomjanski** je konkretnim brojevima dokazao koliko novca gube godišnje oni koji zaboravljaju da za platu treba nešto i da se radi. Iznenađujući su podaci o godišnjem prometu, Stevan nas je ipak lepo zamolio da ne zaboravimo na pravilo 1+3 čak ni kada mislimo da smo stigli do cilja, jer to je tek minimum koji je Reks propisao kako nikada ne bi sedeli na lovorikama.





Ukoliko je nekomе popustila pažnja, **Saša Lendero i Mišo Kontrec** pobrinuli su se da ponovo budno pratimo dešavanja.

Asistent supervizori predstavljaju budućnost biznisa. Dok se u pozadini čuju zvuci muzike **dr Šandor Miles** im predaje značku koja svedoči da su ispunili uslove tako da im je prva stepenica Foreverovog poslovnog puta već dostižna.

Dijamant menadžer i član Prezidents kluba **Veronika Lomjanski** svake godine dolazi na naš rođendanski Dan uspeha i kao poklon predaje nam informacije za još uspešniji rad. Upozorava nas da ne dopustimo beznačajnim stvarima da nam odvuku pažnju. Uvek budimo usredsređeni na saradnike koji žele da nas slede i žude za uspehom. Svoje duhovito izlaganje zaključila je sledećim: ne zna šta želimo mi, ali zna šta žele ona i Stevan –stići što je više moguće, a za to su voljni i da rade. I nije im ni na kraj pameti da odu u penziju.

Drago nam je što su priredbu posetili i gosti iz inostranstva, među njima članovi Prezidents kluba, dr Šandor Miles regionalni direktor, zatim **Branislav Rajić** direktor FLP Srbije. Vaš uspeh je i naš uspeh! Zahvaljujemo vam se na neumornom radu i nepokolebivoj pouzdanosti.

Sve najbolje FLP Slovenije!

Vidimo se ponovo 23. marta 2013. na sledećem Danu uspeha!



# lifestyle

## Lifestile saveti



## ŽIVOT U POKRETU

### Šta kaže fizioterapeut?

**Uska povezanost redovnog vežbanja i zdravlja, poznata je već decenijama. Međutim, fizička aktivnost još nikada nije imala toliki značaj kao u današnjem svetu abnormalne količine vozila, zdravstvenih izazova i preteće gojaznosti. Kada uveče razmislimo o proteklom danu, mislimo da smo se dovoljno izmorili, međutim to nije ciljane gimnastika!**

**P**roodica igra najvažniju ulogu u tome da dete zavoli fizičku aktivnost, pošto će kućni primer poslužiti kao osnova daljeg životnog stila. Veoma je važno da roditelji budu zainteresovani za sportske aktivnosti, i da ih vole. Ukoliko dete odraste u porodici gde se roditelji aktivno bave nekim sportom, gde radije sednu na bicikl

umesto da odaberu udobnost svoga auta, tu će detetu fizička aktivnost postati nešto sasvim prirodno. Dete koje preko primera iz porodice navikne na ciljanu gimnastiku, zavoleće je, pa će i kao odrastao čovek tražiti mogućnost zadovoljenja svojih potreba za sportom.

Znamo da već i fetus vrši aktivne pokrete u materici, iako to čini još instinktivno. Pokrete naučene u materici nakon rođenja treba da usavršimo i da ih razvijemo. Gimnastika za bebe nakon porođaja ima veoma povoljan uticaj na telesno i mentalno zdravlje, kako kod majke tako i kod deteta i služi kao dobra osnova razvoja pokreta kod novorođenčeta.

Kod male dece još je potpuno prirodno izražena fizička aktivnost (u pokretu od jutra do mraka skoro bez prestanka). Kasnije međutim treba svesno da se



naviknemo na redovnu fizičku aktivnost. Ukoliko roditelj već od rođenja pruža mogućnost detetu za vežbu ispunjenu radošću, recimo u okviru porodičnih programa, tada će to postati uzor koji treba da se sledi. Ukoliko dete u obdaništu, pa i kasnije u školama na gimnastici dobije pozitivne podsticaje, tada fizička aktivnost neće predstavljati nerešiv problem, nuždu dokazivanja, teskobe, nego upravo suprotno. Neprimetno će se ugraditi u svakodnevicu igra koja daje snagu: trčkanje, igre s loptom, timske igre, bezbrižno skakutanje.

U odraslom dobu fizička aktivnost i sport sprečavaju pogoršavanje radne sposobnosti organizma i smanjuju rizik od pojave bolesti. Vreme i energija utrošeni u trening, isplate se već na kratke staze u vidu poboljšanja kvaliteta života - trening nas jednostavno čuva i održava mladima!

Ispravno raspoređeno opterećenje, ne samo da jača mišiće koji vrše pokrete, nego povećava efikasnost rada pluća, srca i krvotoka, a na taj način poboljšava i metabolizam ćelija. Kiseonik i hranljive materije brže stižu do krvotoka i organa koji vrše dekontaminaciju. Kao rezultat svega toga, jača se i otpornost i energetski nivo. Poboljšava se efikasnost razmene gasova u plućima (izlazak ugljen-dioksida i primanje kiseonika), i na taj način raste količina prenešenog kiseonika u krvi. Mišići dobijaju više kiseonika, i zato mnogo duže mogu da rade bez pojave bola. Posle treninga biće sposobni da više rade i da lakše obave zadatak.

Srce će nam ojačati, ukoliko ga redovnom vežbom priviknemo na to, pa će pumpati i više krvi u krvotok. Porašće i snaga srčanih mišića, pa će pri jednom skupljanju biti sposobni da ispumpaju više krvi, a nakon nekoliko nedelja provedenih u vežbanju, primetićemo u tom pogledu promenu na bolje. Fizička vežba povoljno deluje i na pokretljivost zglobova i jača kosti. Uticaj mišića na kosti pospešuje ugradnju kalcijuma, služi kao preventiva osteoporoze. Lane i saradnici 1986. su ispitali trkače iznad 50 godina starosti. Kod 41 sportiste izmereno je u kostima

za 40% više minerala u poređenju sa kontrolnom grupom ljudi slične starosti, koja se nije bavila sportom. Pomoću redovne vežbe izbegava se zastoj stolice, poboljšava se probava, odstranjuju se otrovi i jača rad imunološkog sistema. Izbegava se ili se drži pod kontrolom staračka šećerna bolest, snižava se krvni pritisak i količina masnog tkiva. Redovne fizičke aktivnosti utiču na smanjenje nivoa globalnog holesterola i unutar toga nivoa lošeg LDL holesterola, a istovremeno se povećava procenat dobrog HDL holesterola sa zaštitnim karakteristikama. Arterije se šire, smanjuje se verovatnoća nastanka krvnih ugrušaka.

Nedavno je na međunarodnoj konferenciji Saveza Alchajmerove bolesti u Vankuveru rečeno sledeće: naučnici univerziteta Britiš Kolumbija i sveučilišta Ilinoj, testirali su 86 žena, starosti od oko sedamdeset godina. Kod ispitivanih žena već su bili izraženi početni simptomi mentalnog pada. Učesnice su podeljene u tri grupe. Članice prve grupe su pešačile dva puta nedeljno, članice druge grupe su dizale tegove, dok su u trećoj grupi obavljale vežbe za razvoj ravnoteže. Nakon pola godine, kod onih koje su dizale tegove mnogo se više popravila memorijska sposobnost, nego kod članica preostale dve grupe. Međutim u pešačkoj grupi popravio se osećaj za ravnotežu, brzina pokreta i kardiovaskularni kapacitet u poređenju sa preostale dve grupe.

Polovina smrtnih slučajeva zbog raka, mogla bi se izbeći zdravim načinom života, tvrdi Američko društvo za borbu protiv raka. Najefikasnije preventivno oružje je fizička vežba. Kod žena koje treniraju nedeljno 150 minuta za 34% ređe se pojavljuje rak grlića materice, nego kod fizički slabije aktivnih, obaveštavaju nas naučnici univerziteta Jejl. Ustanovljeno je i to, da je u slučaju normalne telesne težine, rizik od nastanka takvog raka za 73% manji nego kod gojaznih i fizički neaktivnih žena. Žene u čijoj je porodici bilo slučajeva raka dojke za 25% su smanjile rizik nastanka bolesti, ukoliko su nedeljno najmanje 5 puta po 20 minuta radile intenzivne gimnastičke vežbe, čitamo u časopisu „Breast Cancer Research“.



# Lifestyle

Reda je pojava raka debelog creva kod onih koji se dnevno kreću duže od 30 minuta, objavljeno je u onlajn izdanju „British Medical Journala“. Da su se učesnici ispitivanja pridržavali preporuka za vođenje života, moglo se izbeći 23% raka debelog creva i anusa, tvrde saradnici instituta za rak i epidemiologiju univerziteta u Kopenhagenu. U studiju je uključeno 55 489 muškaraca i žena, životne dobi 50-64 godine, a naučnici su ih ispitivali i pratili desetak godina.

Fizička vežba kod bivših pušača smanjuje rizik od nastanka raka na plućima. Naučnici univerziteta Minesota pratili su 36 929 žena tokom 16 godina pomoću upitnika. Ustanovljeno je da se kod onih koje su bile fizički aktivnije, ređe pojavljivao rak na plućima, nego kod onih neaktivnijih. Kod žena koje su radile barem umereno fizičke aktivnosti, za 50% se smanjio rizik od nastanka raka u stomačnoj duplji, piše u članku „Cancer Epidemiology Biomarkers and Prevention“ iz 2008.

Onaj ko se bavi sportom, unosi više ugljenih hidrata i belančevina, jede više povrća i voća i istovremeno izbegava masnoće. Ko upravo sada počinje da se bavi sportom, u prvim danima minimalno sagoreva masti, ali kasnije sve više. Kao rezultat treninga, umnogostručuje se količina enzima za rastvaranje masti - nećemo se više gojiti. Poznavajući sebe međutim znamo da vera u mogućnost mršavljenja jača, ukoliko vidimo brze rezultate, zato je bolje pre svega promeniti način ishrane.

Fizičku vežbu možemo nazvati redovnom, ukoliko se njome bavimo najmanje 3 puta nedeljno, i to svaki put bar po 20 minuta. Ukoliko se krećemo češće i duže od toga, biće nam samo od koristi. Ukoliko nemamo mogućnost da se krećemo odjednom po 20-30 minuta, tada program možemo da

odradimo i u više navrata, ali svaki pojedinačni period ne bi trebao da bude kraći od 10 minuta. Fizička vežba može biti praktično bilo šta: pešačenje, džoging, trčanje, plivanje, gimnastika, vožnja biciklom... Važno je međutim da aktivnost optereti organizam odgovarajućim intenzitetom.

Mnoge će možda početne poteškoće obeshrabriti. Naime, neuobičajenu fizičku aktivnost telo u početku doživljava kao stres, ali ukoliko smo dovoljno uporni, postepeno se naviknemo. Postaćemo jači, vitalne funkcije će nam ojačati, i uskoro ćemo lakše podnositi i veće napore. Pored svega toga, poboljšaće nam se opšte stanje, bićemo puni energije. Bolje ćemo podnositi svakodnevne stresne situacije, a rast radne sposobnosti doživimo kao pravi uspeh.

Malo sporta svakome treba... Krenimo!



**Ildiko Futaki**  
fizioterapeut,  
kineziolog  
menadžer

#### LITERATURA:

- W. F. Ganong: Az orvosi élettan alapjai 1994.
- Dr. Nádori László: Edzéselmélet
- Dr. Szekeres László: A fizikai erő hatása a csontanyagcseréjére/Mozgásterápia 2004/1.
- Dr. Zallé János: A fizikai aktivitás jelentősége a koszorúér-betegség megelőzésében és rehabilitációjában /Cardiologia Hungarica, Supplementum 2004.
- Winkler G-Jermendy Gy: Metabolikus syndroma in Hypertonia diabetologus szemmel 2004.
- Alan R.G.: Hogyan gyógyítható és előzhető meg a csontritkulás? /Agykontroll Kft. 1996.
- Gabler T., Kovács V.A.: A rendszeres testedzés egészségmegőrző szerepe. /Családorvosi Fórum 2005/1.
- Despres JP, Lemieux I: Abdominal obesity and metabolic syndrome / Nature 2006.
- Dr. Pados Gyula: „halálos négyes“
- Amanda J. Daley: A mozgás szerepe a szülés utáni depresszió kezelésében / Women Health 2007.
- Sipos Zs., Dr. Veres-Balajti Ilona: Mozgásterápiával a mentális betegségek kialakulása ellen / Mozgásterápia 2011.
- Lane NE, Bloch BA, Jones HH és mtársai: Long-distance running, bone density, and osteoarthritis 1986.
- Jakes RW, Khaw KT, Day NE és mtársai: Patterns of physical activity és ultrasound attenuation by heel bone among Norfolk cohort of European Prospective Investigation of Cancer 2001.



Poštovani članovi FLP-a!

Da li želite da dobijete na poklon turistički bon u vrednosti od 150 000 forinti? Ukoliko sada kupite paket Exclusive Travel Touch, možete da osvojite poklon bon!

Srdačan pozdrav:  
Tim Kluba putovanja Forevera



**Tako nešto još niste videli! Najbolja ponuda godine: poklon u vrednosti od 150 000 forinti!**

**Prva zajednička promocijska akcija FLP-a i Foreverovog Kluba putovanja već je veliki uspeh.**

Državni direktor dr Šandor Miles na Danu uspeha 17. novembra najavio je vest: ko sada kupi paket Exclusive Travel Touch, dobija čak dva vredna poklona Foreverovog Kluba putovanja:

- Zlatnu FLP novčanicu u vrednosti od 150 000 forinti, koja se može iskoristiti za naznačena putovanja Foreverovog Kluba putovanja. To znači ogroman popust na cenu putovanja.
- Članstvo u Forever Klubu putovanja za 2013.

**NE ČEKAJ DALJE! AKCIJA TRAJE DO 23. DECEMBRA 2012. ILI DO POPUNE SLOBODNIH MESTA.**

Uspeh promocije pokazuje da je u roku od 3 dana nakon najave akcije, od planirane kvote popunjeno više od polovina mesta.

Ukoliko ne želiš da promašiš ovu veliku priliku, kreni i ti u akciju!

**Ostali detalji na veb sajtu: [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu)**

Pravo na popust imaju samo članovi Forever Kluba putovanja.

**JOŠ NISI UČLANJEN? PRIDRUŽI SE ITI FOREVER KLUBU PUTOVANJA!**

Registruj se besplatno na sajtu [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) gde te očekujemo sa više hiljada povoljnih ponuda.

**PRAVAC HAVAJI! MI ĆEMO TI REZERVISATI SMEŠTAJ I ORGANIZOVATI PUTOVANJE!**

Da li želiš i ti da učestvuješ na prvom Globalnom reliju na Havajima? Ukoliko se ne budeš kvalifikovao, a svakako ne želiš da izostaneš sa velike priredbe, pomoći ćemo ti u organizaciji putovanja! Nazovi broj +36 70 777 9997 ili piši na adresu [travel@foreverutazas.hu](mailto:travel@foreverutazas.hu)

Ne zaboravi da se što pre najaviš ako planiraš putovanja, kako bi imali veću mogućnost da ti obezbedimo najpovoljnije cene.



**FOREVER TELEFON, DIJAMANTNA TARIFA – NE SAMO DIJAMANTIMA!**

**FIKSNA MESEČNA NAKNADA BEZ OGARNIČENJA POZIVA!**

Za informacije piši na [info@forevertelefon.hu](mailto:info@forevertelefon.hu) adresu ili zovi 0670-333-0-777.

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI OTVORENI SEMINAR

16-17. FEBRUAR 2013., BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA



**DR. ŠANDOR MILESZ**  
Direktor FLP Mađarske  
i Južnoslovenske regije



**AIDAN O'HARE**  
potpredsednik  
FLP-a za Evropu



**BRIAN TRACY**  
pisac, trener  
i konsultant



**MIKLOŠ BERKIČ**  
Dijamant menadžer



**ATILA GIDOFALVI**  
**KATI GIDOFALVI**  
Dijamant menadžeri



**VERONIKA LOMJANSKI**  
**STEVAN LOMJANSKI**  
Dijamant menadžeri



**KATRIN BAJRI**  
Duplo dijamantni  
menadžer

**SUBOTA 16. FEBRUAR 2013.**

**I blok 10:00–15:00**

Domaćini:

**Mikloš Berkič**, dijamant menadžer i  
**dr Šandor Miles**, državni direktor

Svečano otvaranje:

**dr Šandor Miles**, državni direktor

Predavanje **Brajan Trejsi I.**

Predstavljaju se menadžeri  
prošla četiri meseca

Predavanje dijamant menadžera  
**Veronike Lomjanski**

Predstavljaju se kvalifikovani prošla  
četiri meseca: seniori, kvalifikovani  
auto-programa

Predah

**SUBOTA 16. FEBRUAR 2013.**

**II blok 17:00–21:00**

Predstavljaju se TOP 5 distributeri  
prošla četiri meseca (na osnovu  
nemenadžerskih bodova i totalnih  
bodovnih vrednosti)

Predavanje duplo dijamantnog  
menadžera **Katrin Bajri**

Predavanje evropskog potpredsednika  
**Ejdana O'Hare**

Predstavljaju se soaring menadžeri  
prošla četiri meseca, kao i pre  
kvalifikovani

Predavanje dijamant menadžera  
**Atile i Kati Gidofalvi**

**NEDELJA 17. FEBRUAR 2013.**

**I blok 10:00–15:00**

Domaćini:

**Mikloš Berkič**, dijamant menadžer i  
**dr Šandor Miles**, državni direktor

Predavanje **dr Šandor Miles**

Predavanje **Brajan Trejsi II.**

Predstavlanje safir menadžera

Predavanje safirnog menadžera  
**Jožefa Sabo**

Predstavlanje dijamant-safirnog  
mendžera

Predavanje dijamant-safirnog  
menadžera **Ištvan Halmi**

Predavanje dijamant menadžera  
**Mikloša Berkiča**



# Sonya

## Make Up Lessons DVD

OD IDEJE DO OSTVARENJA



*Od svoje četrnaeste godine se bavim šminkom, ali ni u snu nisam mislila da ću postati šminker, jer mi se to činilo samo kao hobi. Inženjer sam sa dve diplome i uvek sam mislila kako će mi taj poziv predstavljati značajan izvor prihoda. Međutim, pre završnog ispita, stari poznanik je otkrio u meni i mom mužu Zoltanu Berecu da bi u Foreverovom biznisu mogli biti uspešni, gde bi čak i iskustvo na polju kozmetike mogla iskoristiti. Za to što je bio u pravu, bićemo mu večno zahvalni: danas smo već menadžeri, ponosimo se Andrašom Ribijem i imamo velike ciljeve. Neposredni sponzor nam je Diana Orošhazi, a pomagač i mentor dr Šandor Miles, na koga uvek možemo da računamo.*

**K**ao profesionalnom šminkeru mi je zadovoljstvo činiti još lepšim lice mušterija, proizvodima koji ne samo da imaju povoljan učinak na kožu, nego je i štite. Već godinama mi je interesantna ideja kako u FLP-u imamo potrebu za praktičnim priručnikom, koji bi pomogao ženama da na adekvatan način koriste Sonyne kozmetičke preparate. Nakon što sam iznela svoju ideju, dr Šandor Miles je odmah uzeo sve u svoje ruke. Tako je napravljen Sonya Make Up Lessons DVD. Snimanje je bilo naporno, ali veoma uzbudljivo. Bilo je zanimljivo raditi sa ljudima koji nam iz dana u dan pomažu. Dora Herman i Bernadet Husi su pomogle u obezbeđenju savršenih uslova za snimanje. Atila Šas, Šandor Berkeš i Tamaš Ring su radili na snimanju, rasveti i tehničkoj doradi. Gabor Rožnjaj je napravio fotografije, dok je Melinda Ešik napravila prekrasne frizure modelima, a one su strpljivo podnosile napor snimanja (posebna zahvalnost Brigiti Žolnai, Kati Barta i Fani Miler), a Žužana Petroci je pomogla pri objavi ovog članka. Prilikom šminkanja sam koristila Sonya paletu i sjajeve za usta, nadajući se da ću na taj način biti od pomoći mnogim ženama.

Na DVD-u prikazujemo tri vrste šminkanja. Prvo smo stavili na Brigitino lice, a izrađena je pomoću Earth paleta 368: radi se o prirodnoj, dnevnoj varijanti šminke koju može bilo ko da koristi u svakodnevici. Drugu paletu, Heaven 370, koristila sam kod Kati, kojoj sam oko očiju nanela popularnu magličastu

nijansu zelenkasto-ljubičaste boje. I na kraju na Fanino lice stavila sam jarku šminku za posebne prilike pomoću Sky paleta 369. Napravila sam dakle tri različite šminke, međutim uz pojedine tipove može se koristiti bilo koja paleta ili boja, jedino se razlikuje način stavljanja šminke. Ukoliko želimo šminku za posebne prilike smeđe nijanse ili magličaste kapke u plavoj nijansi ili prirodnu u zelenoj boji, one se mogu izraditi po želji uz pomoć DVD-a. Bliži se Božić, i bilo koja paleta može da posluži kao poklon kćerima tinejdžerske dobi, prijateljicama, majkama, tetkama, bakama. Sonyne dekorativne preparate preporučujem čistog srca i mirne duše svima, jer njihovom upotrebom činimo dobro svojoj koži, nasuprot preparatima iz prodavnica, prepunih otrova i lepka.

Poštovana gospodo, sada se obraćam vama! Bićete veoma popularni, ukoliko nam poklonite nešto od gore navedenog!

Želim svima dobar provod i puno poklona!

**Žužana Žolnai**  
menadžer





# Postali smo pravo PORODIČNO PREDUZEĆE

JOŽEF HAIM I JOŽEFNE HAIM SOARING MANAGEREK

PRE PETNAEST GODINA  
JOŽEFNE HAIM JE RADILA  
U AUTO SALONU KAO  
KNJIGOVOĐA, A NJEN MUŽ  
JOŽEF JE BIO ZAPOSLEN U  
DRŽAVNOJ ŽELEZNICI. ALI  
ŽELELI SU DA ZARADE VIŠE  
I VEROVALI SU DA I ONI  
MOGU DA ŽIVE DRUGAČIJIM  
ŽIVOTOM.

**Sponzor:** Mikloš Berkič

**Viša linija:** Jožef Sabo, Rolf Kip, dr Šandor Miles, Reks Mon

## Ko vam je ukazao na mogućnost?

**Jožef:** Mikloš Berkics koga sam poznao još sa prethodnog radnog mesta. Presudno je bilo poverenje. Ispričao mi je o mogućnosti, a ja sam mu odgovorio: ukoliko nagovoriš i moju ženu, tada će nas možda zanimati. Tako da je rad počeo sa Marian.

**Marian:** E, pa mene su dva dečka „uvukla” u sve ovo. Poslali su mi dosije da ga proučim. Nije me uopšte zanimalo, pošto sam s jedne strane već doživela više neuspeha sa raznim poslovnim pokušajima, a s druge strane bojala sam se da će ovakav način rada ići nauštrb porodičnom životu.

## Ali si zato ipak pogledala u dosije...

**Marian:** Naravno, bila sam radoznala. Mikloš je rekao da je ovde pronašao posao života, a to je dobro zvučalo. Upotrebio je sva sredstva kako bi nas uverio, iako su tada iskustva sa proizvodima bila dostupna samo na nemačkom jeziku. Ali vatra u očima Mikija, način njegovog govora...

**Jožef:** Dolazio bi jednom nedeljno, a radio je samo sa Marian. Tad sam se još izvlačio. Marian je međutim želela da se dokaže.

**Marian:** Jedno vreme smo zamenili uloge: Joži se bavio decom. Posle ovoga sam ga razumela. Pre u drugim poslovnim pokušajima nije baš bio uspešan, ali tek tada u vezi Forever biznisa sam shvatila da ga nisam u dovoljnoj meri podržavala - čak sam ga sprečavala. Danas već bodrim parove: bilo šta da započne onaj drugi, treba mu dati vremena da se ispostavi da li stvar može da funkcioniše.

**Jožef:** Nije bilo lako, jer u to doba u okolini Segedina još niko nije poznao proizvod. Za tri meseca osvojili smo supervizorski nivo samo sa entuzijazmom, jednom prezentacijom nedeljno i grupom kupaca. Nismo imali ni saradnike.





**Marian:** Neko vreme sam i zapostavila biznis, jer sam se prihvatila drugog posla, iako mi je Miki jednom svojom rečenicom stavio muvu u uvo: šta bi bilo kada bih sa Foreverom zarađivala dva puta više nego u redovnom poslu. I mada mi je lista imena bila već pri kraju, upravo tada mi je Joži potpomogao svojom južnoslovenskom vezom, preko koje smo se već nakon pola godine popeli na menadžerski nivo.

**Po svemu sudeći Jožefe, ipak si se aktivirao.**

**Jožef:** Da, jer se usput promenio i naš pristup: uspeh nas je uzbudio, dobili smo krila! Ponekad smo jedva uspevali i da zaspemo, toliko nas je ushitio Mikloš. Mnogi kažu, lako je nama pošto smo startovali u samim počecima i to sa njim, ali nije tako. U ono vreme ni izbliza nije bilo toliko pomoći kao danas: digitalna pomagala, lekarska podrška, štampani materijali, edukacije...

**Marian:** Nije bilo napisano na koji način da radimo, instinktivno smo kopirali čoveka u koga smo imali poverenja i koji je do dan danas potpora našem timu i porodici.

**Marian, spomenula si kako si se pribojavala da će stvar štetiti porodičnom životu. Šta se desilo s tim?**

**Marian:** Gradnja mreže nas je još više zblížila. Istina, prijatelji su nam se promenili... ali smo pronašli nove prijatelje sa kojima nam se veza

ne temelji na interesima, nego se međusobno pomažemo razmenom iskustava. Od svakog prijatelja nije uvek obavezno postao i poslovni partner, ali su poslovni partneri skoro uvek postajali prijatelji.

**Jožef:** Ovaj biznis predstavlja izazov i za veze. Mnogi misle da želimo da se obogatimo na njima, međutim događa se upravo suprotno. Želimo da dodamo životima ljudi ono što znamo. Ali promeniti se može samo onaj koji i sam želi promenu.

**Kome od zainteresovanih ukazujete poverenje?**

**Jožef:** Svakome ko nema negativan pristup i daje nam šansu da barem sa nule počnemo vezu sa njim. Nama nije uspeh ukoliko neko odmah na sve odgovori sa „da”. Srećni smo ako nas počasti time da je voljan da proba proizvode, jer od zadovoljnog kupca postaju dobri poslovni partneri. Događalo se da smo imali blizu pet stotina neposrednih kupaca.

**Marian:** Shvatili smo da ljude treba ocenjivati ne po rečima, nego po delima. Mnogi su nam obećavali mnogo toga, međutim veličinu biznisa ne predstavlja broj potpisanih pristupnica.

**Jožef:** Svejedno je da li je dotični simpatičan ili ne, probavamo da radimo sa svima. Imamo interese u sedam država i onom ko se uzda u nas dajemo svu moguću pomoć, međutim ne idemo ni metar više od onoga

koliko i on sam ulaže u posao. To se možda čini prestrogim pristupom, ali je potrebno zbog samoodbrane.

**Kako vas dvoje radite zajedno?**

**Jožef:** Zajedno u bukvalnom smislu nikako. Kod nas postoje dve vrste ličnosti, dva različita biznisa, naučili smo da raspodelimo posao. Što se tiče proizvoda, osećamo da je to više ženski posao, a ono što je racionalno, u brojkama to pripada meni.

**Marian:** Pre nisam imala iskustva u biznisu, ali lako uspostavljam kontakte i danas sam već sposobna da bilo koga oslovim. Ali pre se događalo i to da sam plakala, jer sam imala osećaj da „nisam dovoljno dobra ljudima, i da nešto radim pogrešno”...

**Jožef:** Mikloš nam je rekao da treba da upoznamo jake strane onog drugog i na taj način ćemo uspeti da izgradimo ličnost, a preko toga nam je veza u privatnom životu postala bolja.

**Marian:** Mnogi parovi se razilaze zbog biznisa, a nas je upravo biznis zblížio. Čak i porodicu. Naime, naš sin Tibor je asistent menadžer, a ćerka Bianka supervizor: pravo smo porodično preduzeće u kom svako može da očuva svoj identitet, mogućnost razvoja ličnosti. Ali na kraju i materijalno se isplati. Naša kuća je rezultat našeg rada.

**Jožef:** Koliko smo rada uložili, srazmerno tome su stizali i rezultati, a to je lepota ovog posla. Već u drugoj



godini postali smo seniori, a pre dve godine soarinzi.

#### Čemu pripisujete svoje uspehe?

**Jožef:** Već i uspeh segedinskih grupa doprineo je tome da je na jugu Panonske nizije Forever na dobrom glasu i kao poslovna mogućnost i kao proizvodni asortiman. Stvari se generišu međusobno: rezultat našeg tima uveliko je doprineo otvaranju skladišta u Segedinu. U međuvremenu Forever je doneo i kvalitetnu promenu u naše živote. Videvši naš način života nakon nekoliko godina već nas je više ljudi sledilo nego u početnom razdoblju. Sve više njih nam je „zavidelo u pozitivnom smislu”. Recimo: zbog aktuelnog auta znali su kako nam ide biznis.

**Marian:** Naučili smo da ne govorimo šta nemamo, nego šta zapravo imamo. Budimo iskreni bilo što se tiče finansijskih mogućnosti, bilo u pogledu reklame proizvoda. Mislim da mogu da nam veruju jedino ukoliko se na nama zaista primećuje upotreba proizvoda i spolja i iznutra.

#### U čemu još želite da se razvijete?

**Jožef:** Više godina smo bili članovi Prezidents kluba, i velika nam je želja da se vratimo. Veličina ekipe nam je idealna, međutim što se tiče motivacije još treba da se razvijamo kako bi nam saradnici postali aktivniji.

**Marian:** Meni je cilj da naučim od Mikloša na koji način da se izvuče iz

nekoga ono najbolje i kako ga uveriti da stvar radi. Naša veza sa sponzorom je više od poslovne, rekao bih prijateljska, a to želimo da postignemo i u našem timu. Pored toga, želja nam je da postanemo prvi safiri u regiji južno panonske nizije. A to nije samo emocionalno pitanje: bićemo sposobni da svoju ljubav i zahvalnost iskažemo na pravi način, ukoliko promet bude imao opipljive rezultate.

#### Šta su najvažniji saveti za one koji sada kreću?

**Jožef:** Neka veruju u sebe i u ono što im sponzor kaže, neka ga slepo slede i neka učutkaju u sebi unutrašnje kritike. Sve je dato za uspeh, jedino treba da pronađu konkretan cilj, takoreći, treba da budu „gladni”! Kada se vrate kući neka ih ne sprečavaju okolnosti.

**Marian:** Ukoliko im život pozitivno napreduje neka ga uvek samokritički nadgledaju, neka se ne raskomote. Neka nikad ne gledaju gde su sada nego odakle su krenuli, koliki su put prešli. Neka ne budu bogati novčano, nego u vezama, neka pokažu primer! Nama je upravo zato toliko važna kvalifikacija i nakon toliko godina da nas slede.

**Jožef:** Zahvalni smo Reksu Monu, dr Šandoru Milesu i Mklošu Berkiću što spadamo u veliku porodicu Forevera. Drugi ljudi tokom celog života ne dobiju toliko priznanja kao što smo ih mi dobili u proteklim godinama. San drugih ljudi postao je naš život.





## MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**Stjepan Beloša i Snježana Beloša**  
(sponzori: *Jadranka Kraljić-Pavletić i Nenad Pavletić*)

„Neuspeh nije naša opcija. To smo primenili u FLP-u i uspeh. Zahvaljujemo našim sponzorima Jadranki i Neni što su nas upoznali sa ovom izuzetnom mogućnosti i promenili nam život.“



**Györgyné Dinya**  
(sponzor: *Ágota Hubacsek*)

„Za uspeh su potrebne četiri stvari: ti, tvoj cilj, tvoje zašto i tvoja upornost.“



**Dr. Lászlóné Kozó i Dr. László Kozó**  
(sponzor: *Csaba Putz*)

„Kad te viša linija drži za ruku, slobodno zatvori oči i skoči.“



**Anna Franyó**  
(sponzori: *Antal Németh i Antalné Németh*)

„Uvek postoji novi put, samo treba da ga primetiš!“



**Endre András Hollósy**  
(sponzor: *Edina Hanyecz*)

„Jabuka pada sa drveta kad sazri. Ja sam sazreo, Go Dajmond!“



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Bartus Gyula & Bartus Gyuláné  
Bedő Gábor & Bedő Mária  
Bollér Erzsébet  
Göncz Tünde  
Koós Lajos & Koós Lajosné  
Pintér Lászlóné & Pintér László  
Szívós Tamás  
Szívósné Vozák Gyöngyi



## NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Abonyi Nándor  
Agócs Erika & Agócs Attila  
Ariremako Timothy  
Bársony Erika & Szabó Árpád  
Barkócziné G. Tünde & Barkóczy Sándor  
Becker Péterné  
Benedek Zoltán  
Benis Krisztina  
Berényi Pál & Kovács Éva  
Blessing Adeola Ojo  
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea  
Csörnök Marianna  
Dijemeni Esuabom  
Dr. Katonáné Papp Éva  
Dr. Molnár Zoltán & Molnár Ildikó  
Dr. Pákozdi Csaba  
Sandra Grgorović  
Höning Miran & Höning Miranné  
Imre Aranka  
Kardos Győző  
Aleksander Acko Kobale & Mateja Kobale  
Koczán Blanka  
Kopáné Lyubiczki Tünde  
Kristóf László  
Mag Mihály  
Makán Mihály  
Margeta Vesna  
Sladjana Marinković & Miroslav Marinković  
Mislav Mikulčić & Suzana Mikulčić  
Mozsár Erik  
Németh Zoltánné Komoróczy Erika  
& Németh Zoltán  
Nagy Tibor  
Nagy Erika  
Pálffi Imre  
Pirkóné Janurcsák Judit Julianna  
Pesti Kata & Rafael Róbert  
Polczer Roland & Polczer Petronella  
Poljók Pál  
Pótorné Ács Ágnes  
Sápi Gábor & Sápiné Oláh Tünde  
Stípkovits Gábor  
Radmila Stojanović  
Turgján Evelin  
Tóth Sándor Lajosné & Tóth Sándor Lajos





### KVALIFIKACIJA 10. 2012.

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Tóth Zoltán  
Franyó Anna  
Putz Csaba  
Mázás József  
Dr. Kozó Lászlóné & Dr. Kozó László  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Hanyecz Edina  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hollósy Endre András  
Muladi Annamária  
Jasminka Petrović & Mirko Petrović  
Stjepan Beloša & Snježana Beloša  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Zachár-Szücs Izabella & Zachár Zsolt  
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Éliás Tibor  
Vitomir Nešić & Suzana Radić  
Klaj Agnes  
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara  
Rajnai Eva & Grausz András  
Tóth János  
Hubacsek Agota  
Senk Hajnalka  
Varga Józsefné  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Dinya Györgyné  
Vágási Aranka & Kovács András  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Szolnoki Mónika  
Ferencz László  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán  
Jovanka Strboja & Radivoj Strboja  
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Dr. Fábíán Mária  
Zantev Andrea  
Czupi Lászlóné & Czupi László







*Savršen poklon*



Kolege Sonya kozmetičkog  
salona vam stoje na raspolaganju!

**Veronika Kozma,**  
kozmetičar +3670/436 4208

**Melinda Ešik,**  
frizer +3670/436 4178

*Sonya*

Daruj sebi lepotu ili  
sebe iznenadi  
prazničnom šminkom  
i frizurom! Osim toga,  
do 31. januara za sva  
farbanja kose dajemo  
20% popusta.

# SAOPŠTENJA

## CENTRALNA OBAVEŠTENJA

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



## MADARSKA

### Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.

imejl: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)

tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, 4289, +36-1-297-1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

Državni direktor: dr Šandor Miles: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002

Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Huszt

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 prodaje: Eržebet Ladak

tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;

Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei: lokal 136, mob.:

+36-70-436-4229; Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227

Odeljenje za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

Šandor Berkeš, lokal 133, mob.: +36-70-436-4213

### Edukacioni centar:

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,

+36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455

Rezervacija/informacije: Balint Rokaš, mob.: +36-70-436-4280

Radno vreme: ponedeljak – petak 10:00–21:00

### SONYA edukacioni centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik, frizer: +36-70-436-4178

Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

**BESPLATNI TRENING** u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi utorkom

od 10:00, u ulici Nefelejcs u Sonya kućici četvrtkom od 15:00. Prijava Forever

telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

### NARUČIVANJE PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i lično:

- Preko mobilnih telefona: +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291, ili preko

fiksnih telefona: +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, ponedeljkom od 8-20

časova, od utorka do petka od 10:00-20:00, preko mobilnih telefona: +36-70-

436-4294 i +36-70-436-4295, ponedeljkom od 12:00-20:00, ostalim radnim

danima: od 10:00-18:00, odnosno preko nedelje od 12:00-16:00 preko

besplatnog broja: +36-80-204-983.

– Internet robna kuća: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), ili [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

### Pozivni centar:

**WEBSHOP:** +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,

[webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

**TELECENAR:** +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-

297-5539, [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

Rukovodilac odeljenja: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Proizvode naručene preko telefona ili interneta dostavna služba dostaviće vam

na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon naručivanja. Troškove dostave u

slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, kompanija preuzima na sebe.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza

mađarskih alternativnih lekara.

## PREPRODAJA, REKLAME

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

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

- preko interneta u distributerskom delu [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

- i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i

+36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541

### Operativna uprava:

1183 Budimpešta, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,

+36-70-436-4288, 4289

Generalni menadžer: Peter Lenkei, mob.: +36-70-436-4292

Asistent: Monika Vekas-Kovač, lokal 192, mob.: +36-70-436-4281

Finansijski direktor: Gabriela Rokaš-Weber, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171,

mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: Katalin Botoš-Blahut, lokal 121,

mob.: +36-70-436-4218

Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181,

mob.: +36-70-436-4194,

**Debrecinska regionalna uprava:** 4025 Debrecen, Eržebet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: ponedeljak

od 12:00–20:00, utorak – petak od 10:00-18:00 (fakturisanje se završava

30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Kalman Poša, 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: ponedeljak od 12:00–

20:00, utorak – petak od 10:00–18:00 (fakturisanje se završava 30 minuta pre

kraja radnog vremena). Regionalni direktor: Tibor Radocki

**Sekešfehervarska regionalna uprava:** 8000 Sekešfehervar, Sóstói út 3. Tel.:

+36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Radno

vreme: ponedeljak od 12:00-20:00, utorak – petak od 10:00-18:00 (fakturisanje

se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

**Forever Resorts:** Hotel Dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petófi

u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Restoran Šasfesek (Sasfészek), tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).

Direktor mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Kiralj.

**Agencija za prodaju avionskih karata Feniks (Phönix)** Szondi utca,

ponedeljak – petak: od 12:00-18:00, Gabriela Pitman +36-70-436-4297

### Medicinski stručnjaci:

dr Edit Šikloš-Reves, predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever

Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Lašlo Mezeši: +36-70-779-

1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678,

Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakanak: +36-70-414-2913

Stručnjaci se mogu zvati u toku radnog vremena.

**KALENDAR PRIREDBI:** Budimpešta, Dan uspeha 17. novembar, 15.

decembar 2012.

### Radno vreme centra u Nefelejcs ulici:

ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – četvrtak: 10:00-20:00, petak: 10:00-18:00

### Telecentar:

**ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – petak: 10:00-20:00**

Svakog poslednjeg radnog dana u mesecu (unutar nedelje): 08:00-20:00 časova,

svake poslednje subote u mesecu (nakon koje ne sledi radni dan) 12:00-20:00

## NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

**DANI USPEHA:** 19. januar, 30. mart, 11. maj, 12. maj Dan zdravlja, 20. jul, 16. novembar

**DVODNEVNI SEMINARI:** 16-17. februara, 8-9. juna, 12-13. oktobra

**PODSTICAJNI PROGRAMI:** 21-29. aprila Globalni reli, 23-26. maja Igl menadžeri – seminar, 15-22. septembra „Go dajmond” seminar,

4-5. oktobra Holidej 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: 063-394-171

**Niška kancelarija:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel: +381-18-514-131;  
fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs  
Radno vreme:  
ponedeljak, utorak i četvrtak 11:00–19:00,  
sreda i petak 9:00–17:00, svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30

**Horgoška kancelarija:** 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

Dan uspeha: 27. januar, 24. mart, 19. maj, 23. jun,  
29. septembar, 24. novembar



## CRNA GORA

**Podgorička kancelarija:** 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.,  
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412  
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00  
ostalim radnim danima: 9:00–17:00  
Svskog meseca poslednja subota je radni dan,  
radno vreme subotom: 9:00–14:00  
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić  
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: narocanje@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. mart, 18. maj, 28. septembar, 23. novembar

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



## HRVATSKA

**Zagrebačka kancelarija:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.  
tel: +385-1-3909-770; fax: +385-1-3909-771  
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 09:00–20:00,  
utorak, sreda i petak 09:00–17:00  
**Riječka kancelarija:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A  
tel: +385-51-372-361, mob.: +385-91-455-1905  
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12:00–20:00,  
utorak, sreda i petak 09:00–17:00

Regionalni direktor: mr Laslo Molnar  
Medicinski stručnjaci: dr Ljuba Rauški Naglič, mob.: +385-91-5176-510  
dr Draško Tomljanović, mob.: +385-91-4196-101  
utorak 14:00-17:00 i petak 14:00-16:00  
Edukacija: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak, sreda: 18:00–19:00  
Rijeka, Strossmayerova 3/A, ponedeljak, četvrtak: 18:00–19:00  
imejl: flp-zagreb@zg.htnet.hr

Dan uspeha: 23. mart – Zagreb, 19. maj – Opatija, 20. oktobar – Opatija



## ALBANIJA

**Tiranska kancelarija:** Tiranë, Reshit Çollaku 36.  
tel./fax: +355-42-230-535  
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

**Prištinska kancelarija:** Prishtinë Rr. Uçk br. 94.  
tel.: +381-38-240-781, +377-44-50-3911  
Radno vreme, radnim danima: 10:00-16:00.  
Regionalni direktor: Atila Borbat  
mob.: + 355-69-4066-810, + 36-70-436-4293  
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 Hadžović  
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspeha: 1. jun – Sarajevo, 27. decembar – Bijeljina

### RADNI DANI ZA VREME PRAZNIKA

24., 25., 26. i 31. decembra je neradni dan.  
Ostalim danima smo otvoreni kao na normalnim radnim danima.  
22. decembra svaka naša centrala je otvorena od 12-20 sati,  
29. decembra svaka naša centrala je otvorena od 10-18 sati.  
Informacije možete pogledati na distributerskoj stranici [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).



## BETINA KOMOR MENADŽER

**Menadžer ima trideset godina, živi u Budimpešti, a zbog Forevera je ostavila svoje radno mesto kontrolora kvaliteta: od sada želi da se bavi isključivo izgradnjom mreže.**



# SVE JE VODILO OVAMO...

## **Kako te pronašao Forever, ili bolje rečeno kako si ti pronašla mogućnost?**

Sa ovom firmom sam se do sada srela pet puta u životu, međutim isključivo preko proizvoda. Nikada se nisam srela sa Marketing planom kao mogućnošću. A onda sam u maju ove godine srela svoje buduće sponzore koji su me predstavili svojoj višoj liniji, Riti Kobzi. Pre godinu dana sam bila u teškoj krizi - imala sam nervni slom. Prilikom razgovora sa Ritom shvatila sam kako nisam ja jedina „vanzemaljka“ koja misli da svet ide u lošem pravcu, a ne želi da ide istim putem.

Na kraju razgovora sam shvatila kako je dobro pripadati ovde. Iako još nisam znala da li je to sredstvo rešenje mog života, ali se nešto pokrenulo tada u meni, jer sam već sutradan u zoru radila na listi imena, mada to niko nije tražio od mene. Pročitala sam sve informacione materijale i javila se kod Rite da me povede na sledeću otvorenu priredbu. Srdačno su me prihvatili, otišla sam krajem nedelje sa njima na Dan uspeha, i tamo je krenuo moj pravi život.

## **Koji je bio trenutak koji te je konačno uverio?**

Ima onih koje dovedu proizvodi, jer imaju probleme. Ima i onih koje dovede marketinški plan, jer žele da zarade novac. Ja sam mnogo toga tražila „od nebesa“: ...da mi pošalju nekoga ili nešto što će me uputiti na pravi put. Imala sam već petnaest radnih mesta i uvek se suočavala sa istim problemom: za nekoliko meseci me primete, podignu, a onda udaram u zidove. Uvek je postojao „plafon“ od kojeg se više nije moglo popeti na piramidi. U Foreveru sam videla mogućnost postajanja same sebe. Želim da saznam koliko toga se skriva u meni i dokle mogu da stignem.

## **Dokle si stigla sada? Koje si stanice prošla i koje se još naziru?**

Ukoliko gledam sa aspekta marketinškog plana, onda je sadašnji nivo veoma važan pošto sam postala menadžer. Pre sam bila veoma emotivna osoba: radila po reakcijama drugih ljudi. Dugo nisam shvatila zašto ne upravljam

sopstvenim životom. Nakon nervnog sloma, prošla sam kroz tromesečno razdoblje „razvoja u svesnu osobu“ koje je sazrelo upravo kada sam upoznala Forever. Za četiri meseca postala sam menadžer, ali u to je uključeno iskustvo i bol od trideset godina. Otvorio se put koji želim da pređem do kraja. Ne zastati, ne sestiti, jer nivoi se grade od dvomesečnih perioda.

#### **Bilo ko može da postane ovde uspešan?**

Mislim da je Forever mogućnost za one koji se usuđuju da se suoče sa svojim dosadašnjim životom: „To sam činila do sad i to me je dovelo do ovde. Ukoliko želim druge rezultate, treba da krenem drugim putem.“

Svima život otvara vrata, jedino treba da ih prepoznaš. Kad sam prvi put sedela na Danu uspeha, tek tada sam shvatila kakav svet stoji iza Lipsa koji koristim već osam godina i kako je sve ustvari vodilo ovamo... kako sam celoga života želela ovo, samo nisam znala da je to sredstvo kojim mogu pomoći ljudima, dati im snove, sliku budućnosti. Sigurna sam da ukoliko ovaj biznis jednom nađe utočište u nečijem srcu, tada i ostaje tamo zauvek.

#### **Da li si pronašla i partnere za to?**

Da, radim sa čudesnim timom. Pronašla sam ih u krugu poznanika. Kada sam pristupila, rukovodioci su mi rekli kako sam pravi „kec“. Pre toga mi još niko nije rekao ništa slično. Želela sam da poverujem u to, pa tako i želim da pokažem ljudima da su svi čudesni, i da im se isplati da me slede. Iz te vere, iz vatre u mom srcu, gradi se biznis. Ne znam u Mađarskoj za još jednu takvu mogućnost.

#### **Tokom gradnje menadžerskog nivoa si imala i radno mesto.**

##### **Kako si pronašla vreme i za gradnju mreže?**

Nakon 8,5 sati rada, svakog dana u pet popodne oglasio se gong, i uveče sam imala tri i po sata da promenim svoj život. Mnogi su me pitali „opet ideš?“ Naravno da sam odlazila - pa imam samo jedan život.

#### **Šta ti je trenutno najveća želja?**

Da moj primer pomogne mnogima da krenu, jer ovo može da učini bilo ko ukoliko ima cilj. Osim toga želim da svojim saradnicima, svojim roditeljima pomognem u što skorijem osvajanju menadžerskog nivoa. Pored toga tražim menadžere koji se usuđuju da maštaju i žive. Moj uzor, Atila Gidofalvi ima naviku da kaže: „Tajna je u tebi, u tvom srcu, u tvojoj veri, u tome kakav čovek želiš da postaneš, jer ovde treba da budeš čovek - svojom ličnošću daješ veru drugima.“

#### **Koja je najveća promena koja ti se dogodila?**

Sada ja upravljam sopstvenim životom.



*Poklon paket  
za žene*

Aloe Vera Gelly -Tube  
Alpha E-Factor  
Aloe Lips

0,232cc 44,76 EUR+pdv

*Poklon paket  
za muškarce*

Gentleman's Pride  
Propolis Creme-Tube  
Aloe Lips

0,172cc 33,24 EUR+pdv

*Poklon paket  
za porodicu*

Forever Bright Toothgel  
Forever Bee Honey  
Aloe Blossom Herbal Tea

0,19cc 36,64 EUR+pdv

*Kozmetički  
poklon paket*

Forever Marine Mask  
Aloe Scrub  
Aloe Moisturizing Lotion

0,228cc 41,11 EUR+pdv

*Velnes  
poklon paket*

Relaxation Massage Lotion  
Relaxation Shower Gel  
Aloe Lips

0,151cc 33,67 EUR+pdv

*Sportski  
poklon paket*

Forever Argi+  
Aloe Heat Lotion  
Aloe Ever-Shield Stick Deo  
Forever Hand Sanitizer

0,42cc 69,72 EUR+pdv

*Umetnički  
poklon paket*

Aloe Vera Lotion  
Relaxation Massage Lotion  
Forever Bright Toothgel  
Sonya Lip Gloss-Vanilla Pearl

0,229 cc 46,42 EUR+pdv



*Prava radost za Božić.  
Srdačno od  
Forevera*

# Success Day

19. JANUAR 2013.



**DR ŠANDOR MILES**  
državni direktor  
POZDRAVNA REČ



**VODITELJI PROGRAMA**  
**ILONA VARGANE DR. JURONIČ I GEZA VARGA**  
Soaring menadžeri, članovi President s kluba 2011. I 2012.



**DR MARIA HOČI**  
pedijatar, dijabetolog, menadžer  
ŠEĆERNA BOLEST U DEČIJEM I  
ODRASLOM DOBU

**KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA,  
ASISTENT MENADŽERA,  
MENADŽERA, KLUB OSVAJAČA,  
PREDAJA REGISTRACIJSKIH  
TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH  
MENADŽERA, ASISTENT  
SUPERVIZORA. KVALIFIKACIJE ZA  
HOLIDEJ RELI, GODIŠNJI KLUB  
KONKVISTADORA I  
KVALIFIKACIJA IGL MENADŽERA**



**BETINA KOMOR**  
menadžer  
SVE JE VODILO OVAMO



**ANDRAŠ HOLOŠI**  
menadžer  
SA ELANOM NAJBOLJE



**MONIKA SOLNOKI**  
menadžer  
RAD SA KUPCIMA



**IŠTVAN HALMI I RITA HALMI-MIKOLA**  
dijamant-safir menadžeri, članovi Prezidents kluba  
ŠTA STOJI IZA SJAJA?

**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: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas

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

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

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

# Celebrate Success.



CHAIRMAN'S  
BONUS

