

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



# FOREVER

12. 2013 :: XVII. Issue 12.



Merry Christmas & Happy New Year



# Slavimo



REX & RUTH MAUGHAN

Prošlo je 36 godina otkako smo odlučili osnovati firmu s ciljem promovisanja očuvanja zdravlja i nege lepote na podlozi fantastične MLM poslovne strukture.

Oduvek sam verovao da ćemo ostvariti san, koji će u svim krajevima sveta da znači ogromnu pomoć ljudima. Trebam dodati, čak je i poredbi s početnim snovima očaravajuće, dokle smo stigli do danas, gde smo. Osećam kako nakon uspešnog početka još uvek napredujemo. Uveren sam, uspeli smo da ostvarimo tek delić fantastičnih mogućnosti koje očekuju vas i fantastično Forever preduzeće. Forever utelovljuje, ostvaruje napore koje ljudi iz dana u dan ulažu, s tobom zajedno, u interesu ostvaranja boljeg života danas i u budućnosti. I Forever nastoji da se kontinuisano menja, razvija, naime ako mi ne zacrtamo uvek i uvek nove vrhove, kako bismo mogli da očekujemo isto od vas. Naravno, već i sad stvari teku po najboljem redu. Već i sad živimo u svetu o kojem smo upočetku samo maštali, međutim osećam kako to još uvek nije dovoljno. Još uvek milioni čekaju da upoznaju velike mogućnosti Forevera. Čekaju da ih oslovi Foreverova poruka.

Uspeh ne može uvek da se meri brojevima, unatoč toga postoji nekoliko fantastičnih podataka, šta smo sve postigli 2013.

- više od 10 miliona kartona poslali smo iz Dalasa
- proizveli smo 31 miliona litara aloe vera gela
- proizveli više od milijarde kapsula
- podelili 21 miliona dolara u okviru prvog Čermens bonus programa
- organizovali prvi Globalni reli
- prikazali prvi Global lideršip tim
- održali prvi Global igl menadžers retreat
- pustili u promet fantastične proizvode poput: Forever Daily, FAB X, novi i dorađeni Forever Calcium ili linija proizvoda Flawless by Sonya.

Osim navedenih pustili smo u promet potpuno novi Combo Pack... a očekuje vas još mnoštvo iznenađenja o kojima do sada niste čuli, naprimer Vital5. Obožavam slogan marketing tima: „Proizvodi za unapređenje savremene ishrane, prikazani na jednostavan način“ I Combo Pack je paket kojeg bi čovek mogao da koristi svakog dana, mogućnosti koje skriva su beskrajne.

Ovo što sam nabrojio do sada samo su delić mnoštva uspeha, koje nam pripadaju ove godine. Naravno i osim njih bili smo učesnici bezbroj pobeda, za šta nemamo dovoljno mesta u oviru

pozdravnog članka. Mnogi ste me pitali u poslednje vreme, šta me podstiče da još uvek nastavljam s radom, kojeg sam počeo pre 36 godina? Zašto se ne odmaram, odem u penziju? Odgovor mi je bio uvek isti: šalite se? Imam najbolji posao na svetu. Misli na to, da na svoj jednostavan način mogu da dočaram mali osmeh na nečije lice, veličanstven je osećaj. To je ono što me motiviše. To je razlog. To mi je odgovor na pitanje: zašto. Zbog toga mislim da imam najbolji posao na svetu.

Da li ste se pripremili za 2014? Da li ste već otkrili, da li ste već formulisali u sebi: „zašto“? Razmislite, važno je da tačno znate sebi reći: zbog čega radite u Foreveru i šta biste želeli da postignete. Bez jasno i čvrsto formulisano „zašto“ stalno ćete da budete izloženi neugodnom osećaju dvoumljenja, oluji koja vam krađe snove. Ukoliko tačno formulišeš šta zapravo tražiš i šta želiš da postigneš, lakše ćeš da pređeš i preko oluja svoje duše. Neće da bude lako ni ovako, ali u znanju toga ruše se i najveće prepreke i moći ćeš da se podigneš u visine o kojima pre nisi usudio ni da maštaš.

Na koji način pronaći „zašto“? Rezultat je razvoja. Budite strpljivi i pronaći ćete ga. Nekome dolazi s lakoćom, drugima treba nešto vremena. Greg je to izvrsno formulisao: „Pronađite ono, šta je ono od čega vam vreme brzo leti, od čega se osećate ugodno. To će da vas odnese u blizinu onoga – zašto.“

Svega nekoliko dana, i stižu praznici. Obožavam to razdoblje, to su najlepši dani u godini. Želim vam čudesne praznike! Uživajte u svakom trenutku u društvu svojih voljenih! I mi ćemo da činimo isto u porodici Mon.

Zahvaljuem vam se svima na savesnom radu! Forever je tim divova, a ti si jedan od mnoštva divova. Zahvaljuem se hiljadu puta na radu svih državnih direktora, regionalnih direktora, područnih direktora i njihovim timovima na neumornom radu, kojim doprinose da naš biznis, vaš biznis postane sve veći i veći. Bez vas nebi išlo. Zahvaljuem se svom rukovodilačkom timu, delatnicima majčinske firme što ste služili, podneli žrtve i Forever učinili najboljom poslovnom mogućnošću sveta. Godine 2013. učinili smo velike i čudesne stvari, ali mislim da smo istog mišljenja kad kažem, da još nismo iskoristili sve mogućnosti koje skriva Forever, očekuju nas još veće i još čarobnije stvari.

Želim vam svima ugodne praznike i u uspesima bogatu novu godinu beskrajnom ljubavlju.

**Rex Mon**  
Generalni Direktor



## Slavlje

**O**božavam slavlja, i za mene je mnogo bolje slaviti druge, nego slaviti samoga sebe. Između ostalog baš zato i volim Forever: skoro svaki dan je neki praznik. Vidim zadovoljne, nasmejane kupce u našoj robnoj kući, ili nove menadžere kako se bore sa suzama radosnicama, ili safir menadžera promuklog od radosti. Da, slavlje je veoma važan deo našeg postojanja, usko povezan sa priznanjima, što je od životne važnosti za sve nas; jer mnogi i ne znaju šta im nedostaje u životu. Zahvaljujući Reksu Monu, mi ovde u svetu Forevera imamo sreću da slavimo svakog dana!

Ako se osvrnemo na proteklu godinu, dušu mi, ustvari, dušu nam ispunjava neverovatno prijatan osećaj: zajednički smo razvili najprofesionalniji edukacioni sistem mrežnog marketinga Forevera Mađarske i južnoslovenske regije (veliko hvala dijamant menadžeru Miklošu Berkiču, članu Global lideršip tima). Onoga ko dolazi na Dane uspeha, aktivno zapisuje na Dijamantnim treninzima, a onda se kvalifikuje na opatijski Holidej reli i na kraju iskusi osećaj Go dajmond treninga, ništa više ne može da zaustavi u razvoju čudesnog, slobodnog života za sebe i svoju porodicu.

Godina 2013. je bila presudna. Ove godine nam je broj kvalifikovanih saradnika porastao u natprosečnoj meri, skoro višestruko, što savršeno dokazuje razvoj i veličinu mreže, i ogroman, skoro neiscrpni potencijal koji se u njemu krije. Oni koji su na Danima uspeha slavili u prvim redovima i poneli taj osećaj kući, pa ih je „ošnuo vetar uspeha”, oni tačno znaju o čemu pišem. U januaru 2014. počinjemo novu, poletnu godinu u Foreveru. Dođite na Dane uspeha da slavite u prvim redovima, da bi i Vi doživeli taj osećaj!

Sadržaj, uigranost, profesionalizam Dijamantnih treninga i njihov efekat na prodaju je neopisiv. Naravno, američkim mernim jedinicama se može tačno izmeriti, međutim, znanje koje sa tih edukacija nosimo kući, nemoguće je izraziti u novcu, rekao bih čak da novcem ne može ni da se kupi. Diplomirao sam na fakultetu, dobio dve stručne inženjerske diplome, doktorirao, ali znanje koje se stiče ovde u Foreveru od najboljih na svetu, znači hiljadu puta više, korisnije je i vrednije, nego što sam na fakultetu naučio od svojih profesora.

Od 2014. Turbo start treninge organizujemo centralno. Svo stručno znanje potrebno za efikasnu gradnju mreže uz časnu i sigurnu stručnu podršku, se može naučiti na tim treninzima. Ukoliko želiš da postaneš profesionalni graditelj mreže, budi prisutan na svim manifestacijama! Iz škole si mogao da izostaneš samo ako si imao lekarsko opravdanje. Razmisli šta želiš od samog sebe i od svog života! Ukoliko želiš osmeh, slobodu i materijalnu nezavisnost, onda nam se pridruži i zapisuj! Znanje nikad niko ne može da ti oduzme, to sam naučio od svoje bake.

Želim vam svima srećnu, i uspesima ispunjenu novu godinu! Napred FLP Srbija!

**dr Šandor Miles**  
državni direktor

# HOLIDAY

NAKON SEDAM VEOMA USPEŠNIH POREČKIH PRIREDBI, OSMI PO REDU HOLIDEJ RELI SE PRESELIO NA NOVU DESTINACIJU: OPATIJU, CENTAR KVARNERSKE RIVIJERE.



# Y RALTY

## Opatija

### II deo

**D**rugog dana opatijskog seminara, prisutne su ponovo pozdravili soaring menadžer **Tibor Lopic** i senior menadžer **Jadranka Kraljić Pavletić**, a zatim pozvali na scenu državnog direktora Mađarske i južnoslovenske regije. **dr Šandora Milesa**, koji je u pozdravnom govoru istakao da u životu imamo veoma važne trenutke koje pamtimo, a i ovaj seminar je takva prilika, gde 1100 nas deli isti doživljaj.

Sledio je senior menadžer **mr Laslo Molnar** regionalni direktor Hrvatske, koji je u svom predavanju skrenuo pažnju na zov Londona. Pred svima je otvorena mogućnost putovanja na Globalni reli, gde vode čak tri kvalifikaciona puta, među ostalim i onaj na kome zarađujemo i novac potreban za putovanje. Glavni cilj je da nas na tom susretu sledeće godine zastupa 2200 distributera. „Nije toliko važan sam London, nego putovanje koje ćemo preći do tad, a onda ćemo na Globalnom reliju da dobijemo polet za dalji rad.“



## PRIVRŽENOST I EFIKASNOST U GRADNJI MREŽE

Soaring menadžer **Zlatko Jurović** je član FLP-a zajedno sa ženom od samog otvaranja hrvatskog tržišta. Današnja tema povezana je sa odbijanjima sa kojima se suočavamo tokom rada, a koja ne bi trebalo da nas sputavaju u daljem radu. Prvo su upoznali proizvode, njihova efikasnost ih je uverila, a od onda i sve one, kojima ih prikazuju. „Kad bih se ponovo rodio, i tad bih se bavio MLM-om.“

Senior menadžer **Tinde Hajčik** zajedno s mužem vodi jedan od najjačih senior biznisa u Mađarskoj, a safir menadžer **Anita Utaši**, takođe s mužem gradi mrežu. One u svom predavanju govore o ubrzanju biznisa, kao i o mogućnostima povećanja prometa pomoću linije Flawless by Sonya. „Ovo je biznis u biznisu u kome leži ogromni potencijal, samo on nije dovoljno iskorišćen. Prodaja ovog dela FLP proizvoda može da se lako nauči, a na taj način udvostručuje se promet.“ „Naša koža je najveći apsorpcijski organ, zato nije svejedno koje preparate mažemo na sebe.“ Prošle godine 5.290.000 žena u Mađarskoj je potrošilo 256 milijardi forinti na kozmetičke preparate, što znači da ljudi imaju novca, samo što ga ne troše na kvalitetne proizvode. Ukoliko bi taj novac potrošili u tvom biznisu, od njega bi već mogao da ostvariš život iz sna.“

Soaring menadžer **Terezija Herman** koja se učlanila u Forever 1997, danas nam je govorila o lojalnosti. „Ova firma pomaže nam u svemu, kako bi postali efikasni u biznisu. FLP vode najbolji rukovodioci, a ukoliko poštujemo svoju višu liniju koja hoda pred nama, tad pokazujemo primer i onima koji slede nas.“ Poslušajmo savet našeg sponzora i razvijajmo se, kako bi mogli da služimo za primer. Pronađimo privrženost prema samima sebi, prema porodici, svom biznisu i našem timu.

## STUBOVI USPEŠNE GRADNJE MREŽE

Senior menadžer **Adam Nađ** je pre 10 godina upoznao Forever, a govorio nam je o izboru; zbog čega da se opredelimo baš za ovaj biznis. Svako ima svoje razloge zbog čega se pridružuje firmi, međutim i FLP ima svoje značajne razloge. Između ostalog: 16 godina ne podiže cene, ima visok kvalitet proizvoda, visoku stručnu spremnost medicinsko-savetodavne pozadine. Drži sve u jednoj ruci, preduzetništvo se nasleđuje, obezbeđena je edukacija na svetskom nivou... Sopstveni argument može da bude uz ostalo sponzor, tim, slika budućnosti, sloboda, sigurnost, porodica, zdravlje i razvoj. „Svako ima druge argumente, a ti će argumenti zajedno sa tvojim da izgrade biznis. Moja sadašnjost je tvoja budućnost.“

Safir menadžer **Tomislav Brumec**, je sa svojom ženom najbolji distributer Slovenije. Održao



nam je predavanje o obeležjima dobrog rukovodioca. Bilo ko može da postane rukovodilac koga bi pratili i na kraj sveta, jer niko se ne rađa za rukovodioca – to svako postaje razvojem i istrajnošću. Važna je ličnost, jer ne dokazuju se reči, nego dela. Dobar rukovodilac je harizmatičan, i takvog mirne duše možemo da sledimo. Treba da komuniciramo na razumljiv način, kako bi nas drugi shvatili. Budimo oduševljeni, pozitivnog pristupa, jer to utiče i na naše okruženje. Rukovodilac može da se odrekne svega, jedino odgovornosti ne; kako bismo postigli cilj, zadaci treba da se obavljaju nezavisno od okolnosti.

Dijamant-safir **Robert Varga** je počeo gradnju Foreverove mreže 1998, a ovog puta nam je održao motivaciono predavanje. Treba da postoji redosled važnosti među ciljevima i unutrašnjim motivacijama, koje su svakako kod svakog drugačije. „Kada imaš pravi cilj i veruješ u njega, prepreke nestaju pred tobom! Kad skineš pogled sa ciljeva, prepreke rastu. Čak 95% našeg rada je suvišno, ali od preostalih 5% se bogatiš! Međutim bez tih 95% se ne ostvaruju ciljevi!“ Pravi proizvod nam je telesna i materijalna dobrobit. „Svet još nikad nije imao toliku potrebu za FLP biznisom, kao danas.“ Nekoliko podataka kao dokaz da je FLP najbolji izbor: promet firme iznosi blizu 75.000.000 forinti po satu; prošle se godine dnevno 3000 ljudi uključivalo FLP-u, a svakog sekunda je kupljena po jedna bočica Aloe vera gela.

### PRAKTIČNI SAVETI ZA BIZNIS

Menadžer **Eva Rajnai** nam je prenela svoja razmišljanja o svakodnevnoj gradnji mreže. Uzalud postajemo ushićeni nakon pojedinih edukacija, ako nakon toga kod kuće dolaze svakodnevne stranputice i zaboravljamo na ciljeve. Uz dnevnu rutinu treba da se poboljša i slika o samom sebi, i to CD-ima, knjigama, priredbama. „Onaj kome je samopoštovanje na niskom nivou, taj će da učini sve da ne bi postizao uspehe. Ovo je biznis, u kom se bavimo ljudima. Ljudi se ne pridružuju Foreveru, nego Nama.“ Naučimo da podignemo članove svoje porodice, našeg sponzora, mentora i višu liniju, jer gradnja je znak poštovanja.

Senior igl menadžeri **dr Ida Nađ** i **dr Ferenc Kiš** su se učlanili 2000. godine, ali su u početku bili samo kupci. Tema im je bila gradnja tima, gde je itekako važna uloga rukovodioca. „Treba da postoji razlog za kopiranje rukovodioca, jer članovi tima će da ga slede samo ukoliko pokazuje vrednosti i primer, koje i sam čini.“ Treba da imamo želju za učenjem i razvojem. Treba da znamo s kim kako da komuniciramo, kome šte da kažemo. Uvek samo jačajmo i bodrimo, i nikad ne govorimo negativnosti. U životu tima važne su priredbe poput večere za one sa četiri boda, Dani uspeha, Dijamantni treninzi, Holidej i Globalni reli.



Safir menadžer **Žolt Fekete** se pridružio Foreveru 1998, i preko njega je danas već slobodan čovek. Tema mu je bila poziv, i šta stoji između našeg cilja i njegovog ostvarenja. Bilo kojoj generaciji smo sposobni da pomognemo u četiri osnovne stvari, kao što su kvalitet života, izvor prihoda, materijalna nezavisnost i porodica. „Izradi podužu listu imena, uzmi telefon i zovi.“ Telefonirajmo pozitivno nastrojeni, smeškajući se, jer to „prolazi“ i preko telefona. Možemo da pozivamo na priredbe, susrete 2/1 ili 1/1, porodičnu prezentaciju, informativno veče. „Uspeh poziva u 80% zavisi od pristupa, a samo u 20% od onoga o čemu pričaš. Poziv je količinski rad. Svakog dana pozovi najmanje troje ljudi, i tako, računajući sa 300 dana u godini, to iznosi 900 poziva.“ Za uspešan poziv potreban je jasan, konkretan cilj, razumljiv plan i odgovarajuća strategija.

#### **ISTA RAZMIŠLJANJA SA RAZLIČITIH STRANA REGIJE**

Soaring menadžer **Dragana Janović**, nam je govorila o ostajanju na vrhu. Sa svojim mužem gradi FLP u Srbiji već 15 godina. Zašto da se odabere FLP? Zato što se pruža prilika za bogaćenje bez ulaganja kapitala, i na taj način se ostvaruju snovi. Kradljivci snova nas svakako okružuju, ali ne dozvolimo im da utiču na nas. Ne zaboravi zbog čega radiš, šta želiš da postigneš, koji ti je cilj, jer ostati na vrhu možeš jedino ako držiš svoje snove pred očima. Svako treba da vodi bitku za svoje snove. „U svoju knjigu snova zalepi ček sa svojim imenom i rokom, na koji si napisao iznos o kom maštaš.“ Nikad ne posustaj, jer na osnovu pravila velikih brojeva pre ili kasnije ćeš pronaći svoje ljude, svoje „asove“.

Menadžer **Stjepan Beloša** sa svojom ženom gradi biznis u Hrvatskoj. Tema mu je bila kako da se postane menadžer. Rukovodioca ljudi slede zbog njegove vizije, koju naposljetku uspeva da prenese i na svoje saradnike. Ovaj biznis svako je sposoban da radi. Ne treba da nam svi odgovore sa „da“ – kupimo i odbijanja. Dovoljno je ako nam se i samo 10% upitanika pridruži. Sami treba da odlučimo šta želimo da postignemo, i u tom slučaju ćemo zajedno sa timom i dostići zacrtane ciljeve. Kao prvo, treba ljude naučiti da svakog meseca koriste isključivo FLP proizvode, a već samim tim postizemo velike rezultate.

Safir menadžer **Agneš Križo** je u Foreverovom biznisu od 1997. Govorila nam je o načinu života koji obezbeđuje firma. „Ako si već u FLP-u, tada mu stoprocentno daj svoje srce i dušu, jer uplićemo se u ljudske živote.“ Uspešni rukovodilac svojim načinom života može da pruži primer drugim ljudima. „Ostanimo u ovom preduzeću i zajedno uradimo veliku stvar, jer ovde su svi važni. Naš način života počinje tamo, gde uspemo da pokrenemo druge ljude.“ Verujemo, da smo zaslužili ovaj biznis.

#### **I NA KRAJU NAJVEĆI PREDAVAČI**

**Veronika Lomjanski** se sa svojim mužem pridružila preduzeću 1997, i kao prva u regiji osvojila nivo dijamanta.





„Rezultati će da stižu, ako si ih zaslužio. Ovo je životno važan vikend, nakon koga možeš da ostvariš novčanu nezavisnost, zato kad se vratiš kući, najmanje 24 sata čuvaj taj žar i prenesi ga na najmanje 100 ljudi!“ Ovaj biznis traži žar, jer mnogo ljudi samo zbog bojazni ne primećuje mogućnost koja im se pruža. „Uspeh nije meta, nego proces, svakodnevni događaj. Jedini način je da radiš iz dana u dan.“ Vreme posvećeno gradnji biznisa, ljubav i pažnja su isplaćena cena našeg uspeha. „Daj samo obećanje koje možeš i da održiš!“ Koristiti i preporučivati proizvode, odnosno sponzorirati ljude, za to je neophodno da se ličnost razvija. Za to su nam od velike pomoći priredbe i edukacioni materijali. Ovde su ljudi međusobno povezani i treba da stoje jedni uz druge. Zato je važna potpuna odanost i stoprocentna odgovornost, na taj način i od saradnika postaje najbolji onaj, koji najviše očekuje od nas.

Poslednji predavač na seminaru je bio dijamant menadžer **Mikloš Berkič**, koji nam je govorio o biznis startu. „Ovaj susret se ne odnosi na sve, samo na nekolicinu. Mnogi koji su ovde bili pre 5 godina, sada nisu. Gde ćeš ti da budeš naredne godine? Zašto uspeva jedan, a drugi ne? Izbor je tvoj.“ Biznis funkcioniše onda, ako ga smatraš svojim. Pravi čovek svoj biznis ne gradi pameću, nego srcem. „Priznaj iskreno, zbog čega si izabrao Forever. Najviše njih ga biraju zbog novca. Ali onda i napravimo velik novac u preduzeću.“ Nakon toga nam Mikloš uz malo matematike dokazuje, da je novcu najbolje mesto u Foreveru, sa čime se ne mogu takmičiti ni bankarske kamate. Zatim na scenu poziva senior menadžera Karolja Leranta, koji nam ukratko objašnjava, koje rezultate možemo da postignemo za 4 meseca s početkom od 10 i 25 bodova, i bogme na kraju dobijamo zapanjujuće brojeve. „Ja na Forever gledam kao ulaganje, a ko ima novca, neka uloži u ovo preduzeće.“ Mikloš Berkič na kraju još dodaje: nakon ovog vikenda veliko je pitanje, kako će ti proteći sledeća nedelja, sa koliko ljudi ćeš da budeš na sledećem seminaru. Suština stvari nije šta ti misliš, nego šta misle oni koje si doveo na seminar, i kako će oni da razmišljaju nakon svega što čuju.

Prvi opatijski Holidej reli, koji je nadmašio sva očekivanja, završio je oproštajnim rečima državnog direktora dr Šandora Milesa i našeg domaćina mr Lasla Molnara, odnosno defileom predavača.





# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

**BUDIMPEŠTA** 12-13. OKTOBRA 2013.

FOREVEROVI GRADITELJI MREŽE SU SE PONOVO NEDAVNO SRELI U BUDIMPEŠTI, KAKO BI U DVA DANA POSLUŠALI SVE DIJAMANT MENADŽERE REGIJE, ŠTA VIŠE, KAO BONUS DOBILI SU MOGUĆNOST UČENJA OD SVETSKI POZNATOG TRENERA. IZVEŠTAJ SA MIKLOŠ BERKIČ FOREVER DIJAMANTNOG TRENINGA NASTAVLJAMO SA DOGAĐAJIMA DRUGOG DANA.





## ATILA GIDOFALVI DIJAMANT MENADŽER

***Atila i Kati Gidofalvi su bračni par koji je postao najbrži dijamant u regiji. Primer su podele poslova i savesnog rada, a sada već grade mrežu svuda u svetu, ostvarivši zapažen uspeh u više država. Drugog dana treninga smo slušali predavanje Atila.***

„Jedni zanovetaju, a drugi čine nešto za svoju budućnost. Uspešnog od neuspešnog čoveka deli samo način razmišljanja, jer marketing, proizvodi i seminari su za sve isti: svi kreću sa podjednakim šansama. U ovako maloj regiji, već smo troje nas dijamanti: potpuno različiti ljudi. Ko je na kom nivou, najviše zavisi od njegove ličnosti. Pitanje je šta preduzimaš iz dana u dan u interesu biznisa? Devedeset odsto ljudi želi samo rezultat, ali ne razmišljaju šta bi trebalo da rade. Nisam lažni svetac, koncentrisan sam na novac, jer želim da napravim novac, ali ipak pomažem ljudima. Novac mi još nikad nije proizveo novac, jedino vera u ljude. Ono što deluje je pravilo velikih brojeva, udvostručenje: privlačiš ljude, kakav si i ti sam. Međutim, kao prvo moraš da prihvatiš samog sebe, da bi mogao da prihvatiš i druge. Budi uvek iskren! Ja ti ne govorim o ružičastoj budućnosti i ne tvrdim da je ovaj biznis lak. Pitanje je da li si ti sam uradio sve u interesu biznisa? Ne na nivou reči, nego delima. Jer za sve možeš da okriviš samo sebe. Naravno, možeš da dozvoliš sebi čak i greške, ali treba da pripaziš na snagu misli, jer tamo počinje biznis. Deo tog sistema sam i ja. Da li tvoj sistem radi? Uvek će da postoje 'okolnosti' oko svih nas, samo što neke od njih paralizuju, a druge jačaju. Sada možete da dokažete kakvog ste kova. Pustite ih, neka odluče koliko njih će da stigne na londonski seminar! Ali dajte im priliku da stignu do cilja: dajte Londonu vrednost. Mi ćemo biti tamo!”





## DITMAR RAJHLE, DIJAMANT MENADŽER

***Nemački bračni par je ranije radio u tradicionalnim preduzećima. Foreverove biznise su počeli posebno, međutim od venčanja u Grand kanjonu uspješniji su nego ikada. Kristl Rajhle je govorila prvog dana treninga, a ovaj put dajemo izveštaj drugog dela sa predavanja njenog muža.***

„Postoje stvari koje nisam dobro uradio proteklih godina. Pravio sam greške, ali bih iz njih uvek izvukao naravoučenije. Foreverov biznis se zasniva na dva važna oslonca: kupcima i distributerima. Stotinu distributera ne vredi ništa, ako nema kupaca, i obrnuto. Za obojicu koristimo isti sistem: jednostavne stvari koje mogu da se kopiraju – ljudi ne čine ono što kažeš, već ono što radiš.

Loša neadekvatna ishrana, kisela sredina u telu... Mi nudimo rešenje, a ko reši probleme ljudi, taj pobeđuje. Rešenje je jednostavno: Forever Living Products. Aloe vera, čudesna biljka poznata već pet hiljada godina je dobra za sve. Zato ja svom kandidatu uvek dajem neki proizvod da ga isproba. Moj uslov glasi: pored toga ne može da koristi ništa drugo. Ako želim da postane distributer, pokažem mu i sliku svog Čermens bonus čeka (u skladu sa njegovim mogućnostima). Dajem u zjam proizvode, a potom dolazi drugi susret.

Odavde idemo dalje korak po korak, pitanjima: na koji način da kupi proizvod jeftinije, koliko može da zaradi na pojedinim nivoima, za šta bi sve bio dovoljan taj novac... Ponudimo izbor: koliko želi da zaradi? Cilj nam je da se krene sa odgovarajućim paketom, zato neka uvek on navede ciljeve! Ne zaboravite: ne kupuje samo paket, nego i naše sponzorsko vreme. Što je paket veći, to je više i vremena.

Neka je uvek uz nas poslovni plan, ali nemojmo odmah da iznesemo kompletan plan! Listu imena sastavimo zajedno, ali ne klasifikujmo, i ne donosite vi odluke umesto drugih. Na ozbiljnog kandidata uložite dva meseca intenzivnog rada. Izračunajte, koliko vam po nivoima treba ljudi i ako planirate svesno, za pedeset meseci možete da postanete dijamanti. Težak posao, mnogo treba da se radi, ali tek nakon što ste videli iznutra hiljadu dnevnih boravaka, tada možete da kažete: Ja sam dijamant.”



***Uprkos mladosti, najmlađi je dijamantni menadžer Mađarske i južnoslovenske regije i glavni organizator Dijamantnog treninga, koji nosi njegovo ime.***

„Da li si bio ovde na junskom, prvom seminaru? Sećaš se? Možda si se osećao jakim, dao obećanja i pomislio: uskoro ću da pokažem sebe na sceni. Ovde ne možeš da zakasniš ni na jedan nivo, jer od današnjeg dana već važe naredna četiri meseca, i to da li ćeš u najskorije vreme biti na sceni? Mogućnost je pred tobom, a ti sam donesi odluku! Mi dijamanti, doneli smo odluku i držimo je se. Ako protekle mesece nisi proveo sa toliko rada kao oni koji su bili na sceni, da li ćeš onda od sada da održiš isto toliko prezentacija, da obaviš isto toliko telefonskih razgovora? Ne postavljalj pitanje: „Tržište je staro šesnaest godina, šta su mi ostavili dijamanti?“ Poljska je pet godina ispred nas, a u sledećih pet godina ipak možeš da računaš na uspeh.

Nedavno sam boravio u Rusiji, posetivši mesto bitke kod Volgograda. Više od milion ljudi se tamo borilo skoro tri godine. Tamo je odlučen svetski rat. Ideja koja pobeđuje sve: 850 hiljada vojnika, a od toga 750 hiljada mrtvih. Toliko žrtava... Šta je menadžerski nivo naspram toga? Pola godine u Foreveru... Kad se vratiš kući ne pucaju na tebe, eventualno te nekolicina odbije. Neka ovaj seminar postane tvoja volgogradska bitka. Neka svi žrtvuju svoj život, ali ti nemoj da budeš među njima! Budi u onih nekoliko desetina hiljada, koji ostaju živi u bici zvanj MLM!

Slovačka, Češka, Rumunija, Bugarska... Dobro je putovati u svetu Forevera: mnogo se da naučiti. Dobro je videti kako san jednog jedinog čoveka ujedinjuje energije ljudi različitih država, drugačije puti, vere. Svaka odluka nas vodi nekuda, ali hrabre te odluke odnose tamo gde ti je mesto.

Prihvati, šta ti Reks nudi! Prihvati, šta ti nudi FLP! Ono što si ovde čuo, vrativši se kući i primenjuj. Samo toliko je dovoljno da na proleće u Londonu bude nas dve hiljade. Od ovog trenutka to zavisi od nas. A odavde sledi niz pobeda: igl kvalifikacija, Lejk Tahoe, Čermens bonus... Ako se ne predaš do poslednjeg trenutka, nagrada će da ti bude ček. I tad možemo da kažemo: 2013. je u Foreveru godina osmeha. Međutim, ako su ti usta nakrivljena prema dole, neće da dolaze bodovi i niko neće želeći da ti se pridruži. Ne zaboravi: čovek koji dolazi spolja, firmu ocenjuje preko tebe, zato treba da predstavljaš kvalitet. Naporan rad, planovi, istrajnost i marljivost vrede više od urođenog talenta, a na kraju možeš da blistaš na sceni FLP-a poput prave svetske zvezde.

Mi smo spremni za 2014, a da li si i ti spreman? Ako jesi, treba da znaš: 2014. ne počinje prvog januara, nego sad. Sada treba da uneseš ljude od kojih ti rastu bodovi i bonus! Ove nedelje odlučuju o početku godine, zato već sad planiraj 2014!”

***Obezbedi svoje mesto  
na Dijamantnom treningu u februaru 2014!***

***Kupi na vreme ulaznicu za najbolje mesto, a mi ti na poklon dajemo  
CD sa audio zapisom Dijamantnog treninga iz juna 2013. između  
ostalog, sa predavanjem Boda Šefera!***



ROĐENDANSKI DAN USPEHA LJUBLJANA 13.11.2013.

# Slovenija slavi

IZA SEDAM MORA I SEDAM GORA POSTOJI  
ČUDESNA ZEMLJA, KOJA SE ZOVE SLOVENIJA. U TOJ  
ZEMLJI SVOJ FOREVER-ŽIVOT ŽIVE NASMEJANI,  
POZITIVNO NASTROJENI I VREDNI LJUDI.

Sreli smo se subotnjeg dana na rođendanskom Danu uspeha. Svako je uzbuđeno i u dobrom raspoloženju očekivao početak. Dodatno je uveličalo sjaj događaja, otvaranje sa iznenađenjima.

U uvodnom delu slavili smo naše najbolje, uz njihov defile na sceni. „Ogledalo moje, reci ko je najlepší...” pitali su se prisutni u dvorani. A u ogledalu se pojavila **Rinalda Iskra**, odlučna i pozitivno nastrojena senior menadžerka, voditelj programa, poput čudesne Snežane osvojila je srca razdragane publike.

Snežana je pozvala na scenu regionalnog direktora zemlje snova. **Andrej Kepe** je pozdravio prisutne, a zatim ispričao Foreverovu priču u ovoj čudեսnoj državi. Naglasio je, kako nam je skromnost veoma lepa odlika, međutim kako ne možemo da zaboravimo, da naše zadovoljstvo zavisi najviše od naših dela. Nakon toga je usledila zagonetna najava državnog direktora **dr Šandora Milesa**. Informisao nas je o najnovijim vestima. Dok nas je hvalio zbog obavljenog rada, najavio je i brojne novine. Zaista smo u svetu bajki!

Tražili smo odgovor na pitanje, šta znači zdrav način života, međutim nije se javio niko, ko bi znao tačan odgovor. Čovek, koji je od samih početaka verovao u Foreverove proizvode, sve do reda ih analizirao i uvek





imao spreman odgovor na naša pitanja: **dr Milan Arbeiter**, lekar, senior menadžer. On zna tačan odgovor: Forever je zdrav način života!

Snežani je priskočio u pomoć drugi lik iz bajki, Petar Pan, prikazavši božićne pakete. Raspoloženje je svojim nastupom dodatno podigao veseli **Saša Leandro**, najavivši dolazak rođendanske torte. Svećice su ugasiли direktori.

Ponosno smo pozdravili naše pojedinačne kvalifikovane. Priznanja su predali direktori, čestitavši svima koji su mukotrpnim radom stigli do višeg nivoa.

Menadžer **Ana Cvijanović** nas je očarala svojom pričom i uverila nas, da je Foreverov put prohodan za sve. Kako biti uspešan u Forever biznisu? O tome je podelio sa nama svoje mišljenje jedan od najmlađih menadžera u regiji, **Gorazd Babič**.

„I, šta?“ – reče stupivši na scenu senior menadžer **Jožica Arbeiter**, a od tog trenutka svi su pazili na njega. U izvrsnom predavanju govorio nam je o važnim pitanjima u vezi prezentacija. Naslov predavanja **Tomislava Brumeca**, prvog safir menadžera Slovenije glasilo je „Kako da se širimo?“ a onda je govorio o osobinama dobrog rukovodioca. Ko hoda po Foreverovom putu, te infomacije biće mu dobrodošle.





Safir menadžer **Andreja Brumec** je povela na scenu novu heroinu bajki, Trnovu Ružicu. I dok je naš izvršni direktor **Peter Lenkei** govorio o budućnosti Forevera, prelepu devojkicu pomoću kolekcije Flawless by Sonya učinila je još lepšom. Čarima i iznenađenjima naravno još ni izdaleka nije stigao kraj. Senior menadžer **Jadranka Kraljić-Pavletić** je pokrenula novu energiju u dvorani. U svom predavanju naslova „Tajna” naglasila je kako za uspeh u Foreveru treba i odgovoran pristup sponzora.

Na kraju priče, princ iz priča je na sceni tražio svoju Pepeljugu, čak je i na nozi direktora probao „staklenu cipelicu” i na kraju ipak pronašao svoju odabranicu. Zajedno su ustanovili: „Ko traži put, taj ga i pronalazi, ko ne traži put, pronalazi izgovore!” Neka naš put obasjavaju misli naših saradnika, i uspeh neće da izostane.

Zahvaljujem se svima.  
Napred Forever!





# WEB-Shop

Veb-šop igra sa vrednim nagradama

od 21. oktobra do 31. decembra 2013.

Poštovani saradnici distributeri!

U interesu daljeg širenja, u svetu veoma popularne kupovine preko interneta (<http://www.flpshop.hu>) od 21. oktobra raspisuje se nagradna igra za narudžbine predate u Mađarskoj.

Foreverova internet strana, gde jednostavno i odmah dolazite do informacija, međunarodnih veza, pravo je sredstvo i za naručivanje proizvoda. Pruža nam se mogućnost da sa bilo kog mesta u bilo koje vreme predamo narudžbine, štaviše, sistem ne služi samo kao olakšavajuće sredstvo, nego internet kupovina štedi mnogo vremena i novca. Nakon jednostavne, brze i ekonomične kupovine, naše preduzeće će naručene proizvode iznad vrednosti od 1 boda, besplatno da dostavi na vašu adresu, a za kupovinu ispod 1 boda da dostavi na adresu po uslovima iz cenovnika navedenog u veb-šopu.

Prijatnu kupovinu želi vam rukovodilački tim Forever Living Productsa Mađarske!



## Detaljna pravila nagradne igre:

- predajte što više narudžbina u mađarskom veb-šopu između 21. oktobra i 31. decembra 2013.
- u nagradnoj igri pravo učešća imaju naručioc, koji kupuju pod istim kodom najmanje tri puta
- što više kupujete (broj kupovina) pod istim kodom, imate veću šansu da osvojite vredne nagrade (velnes vikend za 2 osobe, elektronske uređaje)
- na kraju nagradne igre na Danu uspeha u januaru 2014. nagradiće se tri distributera sa najviše predatih narudžbina.



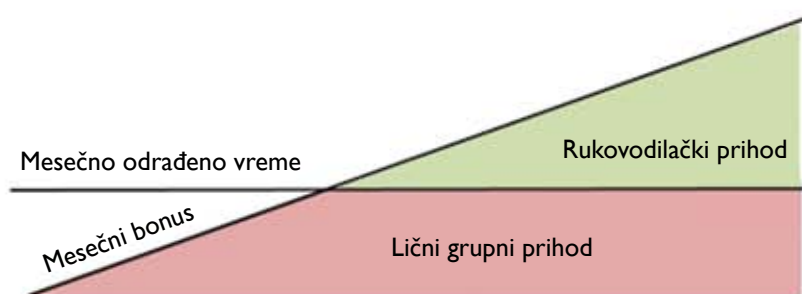
Obavljajte svoje narudžbine jednostavno i ekonomično, budite i vi vlasnik jedne od mnoštva vrednih nagrada!



## IV deo Razvoj

Od četiri načela, ovog meseca se bavimo razvojem. Razvoj pomaže tvojoj nižoj liniji da upozna marketing plan i da održi ravnotežu među pravilima četiri načela.

Otkriti jakog vođu u timu: to može da ti obezbedi visok rukovodilački bonus, ili kako ga mi nazivamo, trajni prihod. Trajni prihod bismo mogli da definišemo kao iznos koji preostaje iza sadašnjih ulaganja. On se proizvodi bez tvog direktnog prisustva.



Vodoravna linija na ilustraciji pokazuje mesečno odrađeno vreme, koje provodiš u gradnji biznisa; kriva linija pokazuje rast, različite bonuse i zarađeni profit. Za viši prihod ne treba da uložiš više vremena. Od sada na dalje rade izgrađeni rukovodioci, prihod ti nije limitiran, imaš samo uloženo vreme. Rukovodilački prihod je zaista beskrajan.

Obrazovanje i pomoć niže linije je savršeno provedeno vreme, motivišući ih, baveći se sa njima, da što pre u marketing planu dostignu rukovodilački nivo. To podrazumeva sledeće korake:

1. Prepoznati u timu, one koji misle da se ozbiljno bave biznisom
2. Planirati sa njima strategiju rasta, postavljati ciljeve
3. Obezbediti im efikasno obrazovanje, pomoći im u napredovanju u rukovodioca
4. Upravljanje njima i hrabriti ih, da i oni postanu uspešni

Ti sam odlučuješ koliko dobro tvoja grupa obavlja svoj rad, ukoliko odgovoriš na ova pitanja: Koliko prosečno dogovora i postavljanja ciljeva obavljaš s distributerima tvoga tima?

Koliko prosečno mesečno edukacija odrađuješ sa timom? Koliko distributera ti je napredovalo nivo ili se kvalifikovalo na različitim podsticajnim programima u poslednjih šest meseci?

Kod Forevera je ključ uspeha da distributeri pronađu plod svoga rada uz ravnotežu četiri načela: sponzorisavanje, održavanje, produktivnost i razvoj. Ukoliko obratimo pažnju na ta područja, uložimo u njih malo vremena i energije, a gde treba korigujemo ih, tada ćemo da imamo rastući, isplativi biznis, koji kompenzuje naš trud.

# 4 načela

## FOREVER core

development • recruitment • retention • prc

### SPONZORISANJE RECRUITMENT

Budi smeliji i svakog dana sa jednim čovekom više, podeli poslovnu mogućnost!

Traži od svih preporuke, kako bi pronašao što više potencijalnih, novih kupaca i distributera!

Zapamti: uvek je najbolji način sponzorisavanja, kad novopristupeli član odmah i kupuje.

### PRODUKTIVNOST PRODUCTIVITY

Na kreativan način uspostavi kontakt sa kupcima, kako bi mogao da поделиš sa njima još više proizvoda!

Isprobaj proizvod koji još nikad nisi koristio ili još više obrati pažnju na to koje proizvode koristiš kod kuće: „0 cc” proizvode zameni sa FLP-ovim!

Nauči još više o proizvodima!

### RAZVOJ DEVELOPMENT

Prati svoj tim kako bi znao ko je blizu narednog nivoa. Fokusiraj se na te osobe!

Ostani dan ili dva duže na Globalnom reliju ili Igl menadžer susretu, kako bi mogao da učlaniš nove ljude ili samo da bi se osećao dobro, i vrativši se kući gradio svoju mrežu sa novim elanom!

Bori se da bi osvojio viši nivo u podsticajnim programima: Čermens bonus, Igl menadžer ili Globalni reli!

### ODRŽANJE RETENTION

Neka ti članovi tvog tima obećaju da će svakog meseca ostvariti po 4cc aktiviteta i ti im budi primer u tome!

Praćenje neka postane još efikasnije!





## MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**Karolj Kočišpeter i  
Agnes Semes Kočišpeter**  
(sponzor: Gergely Kiss i Brigitta Kántor)  
*„Prava namera vidi se u delima.“*



**Kinga Kordaova Mgr.**  
(sponzor: Orsolya Lenkó Lapicz i Tibor Lapicz)  
*„Ono šta dobijamo postizanjem cilja ni blizu nije  
toliko važno, nego šta postajemo dok stignemo dotle.“*

**Gergely Budavári**  
(sponzor: János Tóth)

„.....“



**Živić Gordana i Miodrag**  
(sponzor: Vitomir Nešić i Suzana Radić)  
*Uzmi život u svoje ruke-ne dozvoli da ti  
neko drugi planira budućnost.*



**Dragana Marić**  
(sponzor: Slavica Stevanović)  
*Koristite statistiku i moć III osobe, da bi rešili  
finansijske, zdravstvene i probleme ljudskih  
odnosa!!!*



**Slavica Stevanović**  
(sponzor: Suzana Petrović)  
*Veruj, odluči, odredi prioritete,  
kreni entuzijastično i tvoji snovi  
postaju tvoja stvarnost.*



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Budai-Schwarcz Éva  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Davis Erika & Davis Henry  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
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 Lenkó Orsolya**  
Mázás József  
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Vaselije Njegovanović  
**Dr. Marija Ratković**  
Dr. Rokonyay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
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. Milesz Sándor  
Szabó József  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea

## 60 CC+

## CONQUISTADOR CLUB

### 10. 2013. KVALIFIKACIJA

Lapiczné Lenkó Orsolya  
& Lapicz Tibor  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Budavári Gergely  
Andrea Žantev  
Slavica Stevanovic  
Dragana Marić  
Dr. Fábián Mária  
Berkics Miklós  
Haim Józsefné & Haim József  
Dr. Rokonay Adrienne  
& Dr. Bánhegyi Péter  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
Miodrag Živić & Gordana Živić  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea  
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária  
& Dr. Rédei Károly  
Rajnai Éva & Grausz András  
Dobai Lászlóné & Dobai László

Alen Lipovac & Dolores Lipovac  
Orbán Tamás  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Klaj Ágnes  
Tóth János  
Mázás József  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes  
Vitomir Nešić & Suzana Radić  
Rinalda Iskra  
Dr. Kolonics Judit  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán  
Szolnoki Mónika  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
& Dr. Szénai László  
Király Krisztina  
Tóth Tamás & Bostyai Emília  
Dubravka Calušić & Ante Calušić  
Éliás Tibor  
Kovács Mihályné & Kovács Mihály  
Ferencz László  
& Dr. Kézsmárki Virág

### 10. 2013. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



**MAĐARSKA**

1. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Keneseiné Szűcs Annamária
5. Samák Orsolya
6. Dr. Fábián Mária
7. Berkics Miklós
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
10. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



**SRBIA,  
MONTENEGRO**

1. Slavica Stevanović
2. Dragana Marić
3. Miodrag Živić & Gordana Živić



### NIVO ASISTEN MENADŽERA SU OSVOJILI

Đoković Marija  
Đoković Andreja  
Filipović Novak

Samák Orsolya  
Tóth Gábor  
Virányi Szilvia



### NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Ademović Irfan & Ademović Alma  
Andonović Kostadin  
Arbeiter Ziga  
Bálint-Polónyi Viktória  
Bogdanović Vasilije  
& Bogdanović Milenka  
Bogosavljević Ljiljana  
& Bogosavljević Slobodan  
Bunczom Eszter  
Dénes Gabriella  
Dér László & Dér Lászlóné  
Fekete Csenge  
Fodor Tamás  
Gáti Balázs  
Gyurity Igor  
Gyócsi Gyöngyi  
Jász Márta  
Jeles Antal

Jović Verka & Mitevski Mijalko  
Kenesei Zsanett  
Klarić Veroljub & Klarić Nataša  
Macšuda Tiborné  
& Macšuda Tibor  
Mehović Edin & Mehović Irma  
Olász György  
Pesa Dávid  
Radovanović Dejan  
Samák Lajosné & Samák Lajos  
Schmidt Károly  
& Schmidtné Folk Ágnes  
Šuljović Ferid & Šuljović Zlata  
Szabó Krisztina  
Szilágyi Enikő  
Tahirović Jasmina & Tahirović Samir  
Vatić Almir & Vatić Merišiha  
Verstovšek Alen



**HRVATSKA**

1. Andrea Žantev
2. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
3. Tihomir Stilin & Maja Stilin
4. Dubravka Calušić & Ante Calušić



**SLOVENIJA**

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec



## HOLIDAY RALLY

*Opatija*

**KVALIFIKACIONI PERIOD OD 1. JANUARA DO 30. APRILA 2014.**

### **KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?**

Svaki novi i stari distributer, koji u poređenju sa aktuelnim nivoom napreduje nivo više u marketinškom planu (sa distributerskog nivoa kvalifikovanje je moguće samo osvajanjem supervizorskog nivoa). I responsorisani imaju pravo učešća!

### **KOJI SU KVALIFIKACIONI USLOVI PODSTICAJNOG PROGRAMA?**

Napreduj nivo! Tokom kvalifikacionog perioda budi aktivan (4 cc svoje kupovine, ukoliko se najmanje 1 cc ostvari pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. februara 2014., onda od 1. marta. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo).  
To je prvi nivo Holidej relija.

Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacionog perioda u bilo koja dva uzastopna meseca ponovo možeš ispuniti kvalifikacione uslove. Znači, ukoliko sa distributerskog ili asistent supervizorskog nivoa u februaru stigneš do supervizorskog nivoa, tad uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u februaru i martu, odnosno martu i aprilu, opet treba da bude 25 cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa i u februaru osvojiš asistent supervizorski nivo, tada uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u februaru i martu, odnosno martu i aprilu opet treba da bude 75 cc – i tako dalje: kvalifikovao si se na drugi nivo Holidej relija.

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, tada na Holidej reliju ne možeš dobiti VIP usluge, ali si se naravno kvalifikovao na prvi nivo. Onaj, ko tokom kvalifikacionog perioda u marketinškom planu napreduje dva ili više nivoa, na Holidej reliju dobija VIP usluge, znači kvalifikovao se na drugi nivo.

### **SMEŠTAJ:**

u hotelu sa 4 zvezdice.

Saradnike kvalifikovane na drugi nivo prevozimo VIP autobusima na mesto održavanja relija, tokom priredbe imaju pravo i na VIP bife, za njih se postavljaju VIP prodajna mesta, ne treba da čekaju u redu. Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

### **GDE I KAD SE ODRŽAVA HOLIDEJ RELI?**

3-4. oktobra 2014., mesto: Opatija, Hrvatska

# OPATIJA ZOVE

PODSTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE  
1. JANUARA – 31. AVGUSTA 2014.

## 1. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **6cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

Nagrada: 2 Holiday Rally ulaznice

Kvalifikuj se  
da bi obezbedio  
svoje mesto na  
Holiday rally-ju!

## 2. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **8cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS  
TICKET**

Nagrada: 2 Holiday Rally ulaznice, 2 autobuske karte

## 3. NIVO:

U periodu od 1. januara do 31. avgusta, budite aktivni svakog meseca sa ličnim i distributerskim bodovima čiji zbir treba da bude veći od **10cc**

**HOLIDAY RALLY**  
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

**BUS  
TICKET**



Nagrada: 2 Holiday Rally ulaznice, 2 autobuske karte, smeštaj za 2 osobe

**HOLIDAY RALLY U OPATIJI: 3.- 4. OKTOBAR 2014.**

Podsticajni program je pre svega namenjen sponzorima kvalifikovanih saradnika za Holiday Rally kako bi i sami obezbedili svoje učešće. Oni moraju biti aktivni u periodu januar - avgust. Svi novi saradnici se takođe mogu kvalifikovati za Holiday Rally.

**Osnovni uslovi za kvalifikaciju za sve nivoe:** Budi "aktivan" svakog meseca kvalifikacionog perioda. Podsticaj počinje 1. januara 2014., a završava 31. avgusta 2014. U kvalifikacionom periodu treba da se ispune svi definisani uslovi. Program važi samo za distributere Mađarske i južnoslovenske regije. Lična odgovornost svakog distributera je da gore navedene uslove protumači ispravno. Nagrade ne mogu da se spajaju. Vanredni postupak nije moguć ni u kom slučaju. Nagrade ne mogu ni da se prenesu na druge osobe.



# EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

## DA LI PLOVIŠ U PRAVOM SMERU?

Preostalo je manje od pet meseci podsticajnog programa Igl menadžera – toliko vremena imaš da obezbediš učešće na priredbi pored Lejk Taho. Zato, pokreni svoju lađu, u velikom luku zaobiđi neuspeh i pravac uspešno putovanje!








# 5

omiljenih trikov  
Sonye sa  
proizvodima

flawless  
by  
*Sonya*




- 1 Pošto sam nanela Cream to Powder Foundation osnovu, koristim Kabuki četkicu kako bih osnovu izjednačila sa korektorom. Radim to kružnim pokretima, kako bi dospela na sve delove lica. Nakon toga koristim Light/Medium Delicate Finishing osnovu (386). Tim korakom postížem izjednačenje, čiji je rezultat čudesan. Jednostavno ne mogu bez toga da živim!
- 2 Koristim Dark Delicate Finishing puder (387) na jabučice, oko slepoočnica i čela, čime postížem topli efekat! Kao prvo, veliku četku utisnem u osnovu, a potom otresem višak. Nakon toga kružnim pokretima poravnam: počinjem od jabučica, nastavljam po strani lica kod slepoočnica i na kraju na čelu. Nakon toga Kabuki četkicom poravnam tamo, gde je eventualno potrebno. Jako ga volim, celo lice mi sija, a koži mi daje boju kao da sam se sunčala.
- 3 Kapke šminkam jednom od omiljenih četkica za kapke. Prvo je malo navlažim, pa otresem suvišnu vodu, nakon toga odaberem boju koju želim da koristim za kapke. Zatim pratim liniju oka do trepavica. Ponekad je malo podebljam, ali se događa da je ostavljam mnogo debljom. Ako je senka za kapke malo vlažna, onda površina postaje sjajnija i više naglašava oči. Lako se nanosi, i dugo vremena ostaje na kopcima.
- 4 Kada crtam konture svojih usta, volim da napravim „novi osmeh”. Počinjem sa gornjim delom, izrađujem oblik slova V, zatim dolaze ivice gornje usne: tu crtam oblik slova V naopačke. Na donjoj usni počinjem po sredini i napredujem prema krajevima. Usta mi se sasvim promene! Čine se punijima i daju mi razloga za veseo osmeh.
- 5 Obožavam da mešam ruževe za usne. Omiljena kombinacija mi je Bronzana (404) i Guava (407). Ponekad dodajem i malo Watermelona (406). Veoma je korisna četkica za usne, pomoću koje bilo koju boju mogu da pomešam s ostalima. Zavisno od toga koju odeću nosim tog dana, bilo kad mogu da prebojim već postojeću osnovnu boju. Kako bih postigla ekstra sjaj, koristim Luscious Lip Colours sjaj! Mislim da su mogućnosti beskrajne. Isprobajte što više kombinacija boja!

Smešite se i budite graciozne!

*Sonya*  
Sonja Mon





**JOŽEF MAZAŠ JE POČEO  
GRADNJU MREŽE TAČNO  
PRE DVE GODINE I  
SEDAM MESECI, S VEOMA  
MALO ZNANJA STRANIH  
JEZIKA, ALI TIM VIŠE  
SAMOPOUZDANJA. BILO  
JE DOVOLJNO SVEGA  
NEKOLIKO FOREVEROVIH  
PRIREDBI DA SE STVAR  
OKRENE: USHIĆENJE  
NOVOG SARADNIKA JE  
RASLO, A U MEĐUVREMENU  
JE POSTAJAO SVE  
POKORNIJI. SHVATIO JE, DA  
POSTOJE VAŽNIJE STVARI  
OD NOVCA, A TA SPOZNAJA  
ZNAČILA JE PRAVI  
PREOKRET U BIZNISU.**

## JOŽEF MAZAŠ

SENIOR MENADŽER, IGL MENADŽER

**Sponzori:** Jožef Sabo i Renata Sabo dr. Santo

U februaru 2011. Jožef Sabo i njegova žena, Renata Sabo dr. Santo pozvali su me na poslovnu prezentaciju, koju je držao Mikloš Berkič. Mikij mi je bio simpatičan, zbog njegove pojave i energije; tako sam krenuo nakon brze odluke.

### **Dobro, ali šta te je motivisalo da uopšte kreneš?**

Poštovanje Jožiju Sabou. Bili smo u prijateljskim odnosima, u građevinarstvu kolege, pored toga imao sam već pozitivnih iskustava sa proizvodima, ali nisam želeo da gradim biznis, pošto sam baš pre tri meseca nekoga odbio.

### **Bio si istog mišljenja i nakon predavanja? Kupovaćeš samo za sopstvene potrebe?**

Ne, tad sam već bio potpuno drugog mišljenja. Nisu me uverili proizvodi, niti poslovna politika, nego Mikijeva ličnost.

### **Tad si već bio uspešan na drugom području?**

Da, kao građevinski preduzetnik. Pre trinaest godina izgradio sam preduzeće kome je išlo dobro, a radi i dan danas.

### **Znači nije ti bilo od životne važnosti da kreneš sa novim poslom.**

Tad sam već bio u fazi traženja izlaza, pošto su se mogućnosti u građevinarstvu usled krize dosta smanjile, ali bih se čak i tad smeo da kladim u bilo koliko, da se neću baviti MLM-om.

### **Mnogo bi izgubio... Od dotičnog trenutka vera ti je bila nepokolebiva, ili si se plašio?**

Nisam verovao u stvar sve do Turbo start treninga u Jakabsalašu,

# Ja sam onaj, koji misli ozbiljno

**Viša linija:** Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Reks Mon

iaako sam, kako kažu, radio svoj posao. Stvar izgleda tako, da kad čovek nema novca, želi da ga zaradi. Kad ga stekne, želi moć, a kad ima i toga, misli da je stekao sve, međutim to nije tako. Dosta sam jaka ličnost, ljudi nisu bili privrženi meni, voleli su moj novac, čak su me se u određenoj meri i plašili. Nekolicina je možda verovala u biznis, ali ostali su više polazili za mnom, jer sam uvek i svugde uspevao da budem uverljiv. Međutim, ovaj biznis nije takav.

### **Kako si to shvatio?**

Imao sam uzor – Mikij Berkiča. On ima veoma mnogo novca, ali je ipak skroman čovek, veliki vođa, jer uspeva da ljudima prenese delić samoga sebe, zbog čega ga vole i poštuju. Videvši to, odjednom sam shvatio, kako toga u meni nema. Rekoh sebi: želim kod ljudi da postignem isto što ljudi osećaju kad pogledaju na Mikij ili mu izgovore ime. Želeo sam da osetim isto, a to je veće od novca, moći... svega. Ali sve to treba i da zaradiš, da radiš za to. Kad čovek počne da traži tu stvar u MLM-u, tek tad postaje uspešan.

### **Pomislio bih, da su tebi kao preduzetniku, koji je naučen na dobar prihod, važne materijalne stvari.**

Biznis sam počeo zbog novca. Svako počinje zbog toga, jer dok nema novca, dotle ne uspeva da srcem gradi mrežu i da pazi na druge. Kad od biznisa ljudi zarade prvi milion, tek tad mogu da se bave drugim stvarima. Nedavno sam čuo u predavanju Veronike Lomjanski, da ukoliko do desetog dana u mesecu nemaš četiri kartonska boda, nećeš moći da se skoncentrišeš na saradnike. Ja ih često nisam imao, ali ću od sad sigurno da ih odradim.





Prisutan sam na svim priredbama, neki dan nisam otišao na slavlje pedesetog rođendana dobrog prijatelja, samo da bih bio na Dijamantnom seminaru. Razumeće me, jer i on je rukovodilac, ni on ne bi odlučio drugačije kad bi se radilo o njegovom timu. Vodim svoju grupu, pokazujem put, to mi je posao. Pristvo je veoma važno i pokazati dobar primer. To, da možeš pogledati u oči drugom čoveku ne ide preko interneta, telefona, nikako, samo lično. Obično sam blizu bine, kako bih video i osetio predavačev pogled. Na Igl reliju učinih isto: kao prvi stigoh na mesto priredbe. Seo sam u prvi red, jer sam prethodnog dana video Reksa Mona kako sedi napred. Sledećeg dana bili smo skroz jedan uz drugog, i doživeli najbolje podučavanje u svom životu.

#### **Danas te ljudi slušaju više nego u početku?**

Verovatno da, međutim svi smo različite ličnosti, dolazimo s različitih mesta, ali ako prihvate ono što kažem, biće uspešni, svedjedno u kojoj državi rade. Ne želim da trošim vreme na ljude, da ih nagovaram – nemam za to vremena. Želim da im objasnim da je sve što kažem isključivo zbog toga, jer sam nešto naučio, a oni koji su me učili su na dijamantnom putu. Nema smisla da skrenu odatle, jer taj put vodi od uspeha.

#### **Garantuješ to?**

Da, meni su Miki i Atila garancija. Za više hiljada ljudi takođe. Miklošu Berkiču pripada najveći biznis u Evropi, a grupi Atila Gidofalvija pridružuje se mesečno sedam hiljada ljudi. Nema sumnje: imam šta da naučim od njih, svedjedno je na kom poslovnom nivou sam ili šta mislim o sebi. Drugačije razmišljam nego ti ljudi, zato su bolji – za sada. Meni su oni rekli: naša sadašnjost je tvoja budućnost, ako ostaneš s nama. Ja kažem ljudima isto.

#### **U međuvremenu si se iz osnove promenio.**

Postao sam sasvim drugačiji čovek. Pre nisam čitao knjige, nikad nisam želeo da slušam nikog, uvek sam mislio da od mene niko ne zna bolje. Ali da sam poslušao druge, i od građevinarstva bih stekao dvostruko više novca. Međutim, ovo je moj put, i njega sam trebao da pređem. Sposobni smo da promenimo mnogo toga kad otvorimo srce i slušamo ono što govore sa bine. Ne tražimo izgovore! Zato oni stoje na bini, jer su pametniji od nas, a bilo bi

glupost da ne profitiramo od njih. Nisam učen čovek, znam gde mi je mesto u društvu, ali sam se celog života okruživao od mene pametnijim i boljim ljudima, i to je tajna mog uspeha.

#### **Postoje stvari u kojima bi još želeo da se menjaš?**

Na primer, nikad nisam bio u stanju da se zahvalim na nečemu ili da pohvalim nekoga. I danas mi ide teško, pošto sam maksimalista. Ono za šta ljudi očekuju pohvale, to je za mene, ali i za njih samo jedna stepenica. No njima to ipak znači veliku stvar, i to treba da shvatim. Tako da imam još prostora da se razvijam.

#### **Dobar si u razvoju...**

Hvala. Za osam sedmica sam postao menadžer, za jedanaest senior menadžer. Za godinu dana biznis mi je prošao kroz razvoj od 1200%. Ponosim se što sam postao igl i što sam se već prve godine kvalifikovao na Čermens bonus. U međuvremenu moj ortak, prijatelj, veoma dobar čovek vodi građevinsku firmu – bez njega ne bih uspeo.

#### **Smogao si zato vremena i za porodicu?**

Na sreću pored mene stoji čudesna žena, Emilija Varadi, koja razume da radim toliko zato, da bi nakon nekoliko godina živeli opušteneje. Zajednički gradimo biznis i dobro saradujemo. Imam kćer od jedanaest godina, koja se veoma ponosi kada nas dvoje stojimo na sceni. Sa mojom bivšom ženom, Anitom takođe smo u veoma dobrim odnosima. Ona u ovom biznisu može da postane mnogo bolja od mene, raspolaze sa mnogo više empatije, jedino još treba da poveruje o sebi isto. Jedna od želja mi je da vidim nju sa našom kćerkom zajedno na sceni, da i ona oseća slobodu koju pruža Forever, jer od toga nema bolje stvari.

#### **To ti je želja?**

Da, želim i to, a i ono što Forever nudi. Gledao sam ranije velike rukovodioce, video njihove video nzapise, i rekao sebi: meni treba takav životni kvalitet.

#### **Još nisi stigao dotle?**

Ne, pošto još nisam safir, dijamant-safir i na kraju dijamant. Zbog toga ustajem svakoga dana i ulažem se stoprocentno. To je put, kojim treba ići do kraja.



**Koji ti zadaci predstoje da bi to postigao?**

Sponzorisati, sponzorisati i sponzorisati. Razmišljati u timu i raditi. Veoma mnogo mogu da zahvalim svojim neposrednim sponzorima, Jožiju i Renati, koji su me učili. Nije slučajno, što je Joži jedan od menadžera s najvišom zaradom u Mađarskoj, a Renata svakodnevno pomaže naš rad, svejedno u kojoj dubini ili poslovnom nivou tražimo od nje savet.

**Odakle, iz kakvog kruga ljudi gradiš mrežu?**

Gradim sa svima, sa kojima se sretnem. Ali šalu na stranu: u ponudi Forevera je veličanstveno upravo to, što mogu isto tako da ponudim mogućnost sticanja ekstra prihoda nezaposlenima, radnicima, ljudima sa zaradom od 55 evra pa čak i rukovodiocima koji razmišljaju na poslovni način i zarađuju 4000 evra. A ti, da li si već registrovan?

**Da, ali govorimo još o tebi! Šta radiš, kada ne sponzorišeš?**

Želeo bih da radim mnogo toga u životu, ali za to treba vremena i novca. Imam pet pasa, pre sam ih nosio na takmičenja i to sa velikim uspehom, ali sada jednostavno nemam za to vremena. Sada je Forever na prvom mestu, a sve ostalo iza njega. Nije mi žao, jer znam zbog čega radim. Možda moj pas neće da postane svetski šampion, ali ću za pet godina da živim sasvim drugim životom, u četrdesetim ću biti aktivan penzioner.

**A onda će možda biti vremena i za pse.**

Da, sigurno ću da postanem svetski šampion.

**Zaista si maksimalista...**



# lifestyle

## Lifestile saveti



## Zaštita alveolarija, kao deo opšteg očuvanja zdravlja

USNA ŠUPLJINA JE SPECIJALNI DEO NAŠEG TELA. ONA ZNAČI MOGUĆ ULAZ ZARAZAMA, ALI SLUŽI I KAO VEOMA EFEKTNA ZAŠTITNA LINIJA PROTIV VEĆINE UZROČNIKA BOLESTI.



**MUNOLOŠKI SISTEM** sluzne opne usne šupljine odoleva desetinama hiljada bakterija, od kojih otprilike 500 čine stalnu floru usne šupljine. Sluzna opna usne šupljine kontinuirano „se kupu” u antigenima (proteini, peptidi, makromolekuli i mikrobi) posredstvom sline. Bakterije se kontinuirano gnezde na raznim površinama usne šupljine gradeći tzv. plak, prolazeći kroz proces sazrevanja razmnožavaju se u sve veću koloniju. Ukoliko se to događa na mekim tkivima (desni, jezik itd.) tada se guljenjem površinskog tkiva sluzne opne rastući plakovi prazne prema probavnom traktu. Međutim, u slučaju krutih zubnih tkiva taj proces samočišćenja ne postoji. Plak raste i sazreva. Dentalni plak jedini je činilac bolesti alveolarija, koji je svakako neophodan za njihov razvoj. Neophodan, ali ne i dovoljan. Suočavamo se sa multifaktoralnom bolešću.

Pod alveolarnim bolestima podrazumevamo upalne procese struktura za pričvršćenje zuba. To može da bude jednostavna upala desni, čiji je najčešći simptom krvarenje ili oteknuće desni. U težem slučaju dolazi do ugibanja alveolarnih tkiva, odnosno labavljenja zuba, a u krajnjem slučaju čak i do ispadanja zuba.

Učestalost slikovito dokazuje podatak, da neka od alveolarnih bolesti pogađa celokupnu odraslu populaciju.

### RIZIČNI FAKTORI ALVEOLARNIH BOLESTI

#### - Neodgovarajuća usna higijena

Važno je da se odstrani kontinuisano rastući bakterijski biofilm s površine zuba, raznim sredstvima za pranje. Cilj nije sterilizovanje usne šupljine. Imamo potrebe za uravnoteženom florom usne šupljine. Svojim bolesnicima u slučaju pojave usnih bolesti različitih stadijuma, već godinama preporučujem prirodne antibiotike i zubnu pastu sa lekovitim biljem. Na osnovu kontrolnih pregleda i povratnih informacija mogu da kažem, da je u svim slučajevima došlo do ublažavanja ili nestanka simptoma (nateklina, bol, krvarenje). Broj bakterija smanjuje se primenom antibiotika. Na žalost, isključivo parodontogeni antibiotik ne postoji.

#### - Način života

Pušenje, konzumiranje alkohola može čak decenijama da ubrza proces gubljenja zuba.



Stres nas slabljenjem imunološkog sistema čini sklonima na alveolarne bolesti. Uzimanje antidepresiva dalje pogoršava situaciju zbog suve usne šupljine kao nuspojave.

Pri tretmanu problema primenjujem prirodna rešenja, npr. vučje bobice, matičnu mleč, sladić, omega3 i omega9.

#### - Nedostatak vitamina, minerala

Simptomi nedostatka vitamina C obično se pojavljuju u usnoj šupljini (natečene, desni koje krvare). Slični simptomi pojavljuju se naglim prestankom uzimanja velikih doza vitamina C. Preporučuje se dnevno unošenje vitamina C oko 60-120 mg, putem biljnih vlakana.

Vitamin D i kalcijum preko regulacije metabolizma kostiju utiču i na alveolarije.

Sposobnost proizvodnje koenzima Q10 iznad doba od trideset godina se smanjuje, preko potpore metabolizma, kardiovaskularnog i imunološkog sistema njegova dopuna može da bude povoljna i po procese u alveolarijama.

#### - Hronične bolesti

- osteoporoza: Mineralima u organskim spojevima, mikromineralima, vitaminom D moguće je kompenzovati razgradnju kostiju.

- **šećerna bolest:** Povezanost šećerne bolesti i bolesti alveolarija odavno je poznata, što znači ozbiljan rizični faktor nastanka najteže alveolarne bolesti, destruktivne parodontoze. Destruktivna parodontozna računa se kao šesta komplikacija šećerne bolesti uz oštećenje rožnjače, poremećaja rada bubrega, komplikacija nervnog i kardiovaskularnog sistema te sporog zarastanja rana. Dobro zbrinuti šećerni bolesnici s redovitim stomatološkim nadzorom i odgovarajućom usnom higijenom nisu podložniji alveolarnim bolestima od ljudi koji ne boluju od šećerne bolesti. Pomoći ćemo izbegavanje komplikacija unosom vlakana (puzava pirika, zeleni ječam, lucerka, aloe vera) i to zbog spore i kontinuirane apsorpcije ugljenih hidrata, i unošenjem hroma.

#### - Lekovi

Pojedini lekovi za smanjenje krvnog pritiska, antiepileptici te preparati s posledicom smanjenog rada imunološkog sistema (na primer prilikom presađivanja organa) izazivaju oteknuće desni. Posredno, zbog smanjene proizvodnje sline, mogu da uzrokuju probleme na desnim i antialergici,

antidepresivi, pojedini lekovi protiv visokog pritiska, diuretici, lekovi za blokiranje kalcijumovih kanala. Nakon uzimanja antibiotika, narušena ravnoteža flore usne šupljine može da dovede do zaraze gljivicama. U takvim slučajevima treba da mislimo i na dopunu crevnih bakterija preko učinkovitih probiotika u interesu odgovarajućeg rada imunološkog sistema.

- Upala desni povezana s hormonskim činiocima u pubertetu, tokom trudnoće i menstrualnog ciklusa, posledica je rada seksualnih hormona. Oni utiču na krvotok desni, njihove mikrokapilare i imune reakcije na desnim. U anamnezama često srećem gore navedena stanja. Mogu da pomognem antioksidansima, odnosno njihovom kombinacijom. Na rad sistema krvnih sudova povoljno utiču nar, crvena brusnica, paradajz, a rad hormonskog sistema pomažu golgotin cvet, bundevino ulje.

#### - Imunološki status tela

Hiperaktivno imunološko stanje podjednako šteti alveolarijama. Adaptogenim lekovitim biljkama, rad imunološkog sistema možemo da usmerimo prema optimalnom stanju. Biljke s takvim delovanjem su schisandria chinensis, aloe barbadensis miller, gingko biloba, echinacea, vučje bobice.

Još nije opštepoznata povezanost alveolarijskih bolesti i nekih hroničnih bolesti. Često je nemoguće utvrditi da li je prvo došlo do bolesti alveolarija ili hronične bolesti.

Zubi su pričvršćeni preko alveolarija. Specijalni deo alveolarija čine brazdice desni (sulcus gingivalis) koje okružuju zube. Za njih je karakteristično, da ih je teže čistiti nego ostale delove zuba. Zaštita protiv upala alveolarija rezultat je zajedničkog učinka sline, zdravih brazdica, okolnog veznog tkiva desni i imunološkog sistema.

Ukoliko delovi zaštitnog sistema ne rade ispravno, osim što kreće proces razgradnje alveolarija, otvaraju se vrata prema ostalim delovima tela. Iz zaraženih alveolarija bakterije i njihove razgradne



# lifestyle



materije kontinuirano dospevaju u krvotok. Izraženost zavisi od razvijenosti i dubine upale desni. Ukupna površina upaljenih delova može da bude čak i veličine dlana. Znači, upalne bolesti alveolarija postaju rizičan faktor za druge bolesti. Danas je već dokazan negativan uticaj na bolesti krvotoka (suženje krvnih sudova, moždani udar, srčani infarkt). Unošenjem masnih kiselina omega-3 i omega-9 smanjuje se štetnost rizičnih faktora. Utiče i na izraženost šećerne bolesti, kao i mogućnost terapije, unapređuje razvoj komplikacija na kvnim sudovima i bubrezima (parodontalna zaraza pogoršava metaboličnu ravnotežu bolesnika zato, što insulinsku rezistenciju tkiva obično izazivaju bakterijske ili virusne zaraze). Zbog dospevanja velike količine bakterija iz usne šupljine u disajne puteve, može doći do bolesti disajnih organa poput pneumonije i bronhitisa. Zanimljivo pitanje je opasnost upala oko zglobnih proteza, odnosno umetnih srčanih zalizaka u vezi zubarskih zahvata (čak i pri odstranjenju zubnog kamenca), kad se po stručnom protokolu daju antibiotici. Veoma bi važan bio tretman probioticima nakon takvih zahvata. Alveolarijske bolesti su dokazani rizični faktor preranog rađanja s malom telesnom

težinom. S obzirom na uticaj hormona na alveolarije, od velike važnosti bi bile stomatološke kontrole tokom trudnoće. Unosom povrća, voća, minerala, masnih kiselina omega-3 i omega-9, razvoj fetusa postaje nesmetan paralelno sa zaštitom alveolarija.

Prilikom pranja zuba treba da imamo na umu, da ne radimo prosto čišćenje zuba, i ne borimo se samo protiv alveolarnih bolesti. Činimo mnogo više. Budno pazimo na vrata, na koja kuca milijarde nepozvanih gostiju sa ciljem da ugroze naše zdravlje.

#### LITERATURA:

Gera István: Parodontológia

Dr. Kelenty Barna: A C-vitamin szerepe az általános és orális egészség megőrzésében és a terápiaiban (Magyar Fogorvos 2005/1.)

Dr. Tollas-Örs Lehel, Dr. Nagy Gábor: Gyógyszermellékhatások az orofaciális régióban (Magyar fogorvos 2005/1-2.)

Stephen Challacombe: A nyál megelőzi a betegségeket (Magyar Fogorvos 2008/2.)

Dr. Weisz Júlia: Egészséges ínny - egészséges tudó (MedicalOnline 2011.01.20.)

Robin G. Jordan CNM PhD: Prenatal Omega-3 Fatty Acids: Reviews and Recommendations (Journal of Midwifery & Women's Health Nov-Dec 2010)



**dr Laslo Senai**  
igl menadžer,  
stomatolog







## **EVA BUDAI-SCHWARCZ SAFIRNI MENADŽER**

Mene je muž, Tamaš Budai naučio da kad već čitam, po mogućnosti čitam štivo iz čega mogu nešto i da naučim, izvučem pouku, crpim snagu. Tako da sam ljubice zamenila za knjige koje će da mi odrede i preoblikuju način razmišljanja, promene pogled na život, i iz kojih mogu da dobijem snagu. Znaj, uvek postoji knjiga koja te spremno čeka kako bi ti promenila život iz korena i usmerila te ka najboljem! A da bih i za vreme vožnje automobila korisno provodila vreme, uz koje knjige je moguće, kupim i audio materijal. Želim da vam preporučim sledeće:

## **PETER SABO:**

### **MAKNI SE SA SOPSTVENOG PUTA!**

„Za mene je tragično, koliko ljudi lažu sami sebi i poriču da u njima postoje osećaj niže vrednosti i mržnja samoga sebe. Ali ako sa nekim treba da budemo iskreni, to smo mi sami. Od poricanja se situacija uopšte ne rešava, šta više... Poricanje je isto kao da na lampicu koja pokazuje prazan rezervoar nalepimo smajli... (...) U knjizi umesto suve teorije u najviše slučajeva preko poučnih priča prikazujem praktične primere koji će ti, ako ih primenjuješ, zaista pomoći da postaneš srećan u svojoj koži, i da zaista uživaš u životu!”



## **DŽON C. MAKSVEL:**

### **ISKUŠAJ SVOJE SNOVE!**

Da li se usuđuješ da maštaš na veliko?

Koja je razlika između maštača i čoveka koji ostvaruje svoje snove? Prema Džonu S. Maksvelu rešenje se krije u odgovoru na deset efektnih, a ipak konkretnih pitanja. Bilo da si ispustio iz vida neki stari san, bilo da tražiš neki novi u sebi, „Iskušaj svoje snove!“ poslužiće ti akcioni plan, koji već danas možeš da počneš da primenjuješ korak po korak, kako bi spoznao, uhvatio i dostigao svoj san.

## 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 imeja 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, katalozi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod).



## MADARSKA

### Budimeštanska centralna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289; +36-1-297-1995  
Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

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

tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;  
Zamenik glavnog direktora: Bernadet Husi: lokal 194,  
mob.: +36-70-436-4212;

Šef odeljenja za prodaju: Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197  
Šef odeljenja marketinga: Bernadett Albert: lokal 120, mobil: +36-70-436-42-78  
Šef odeljenja za međunarodnu komunikaciju: Valeria Kišmarton: lokal 130,  
mobil: +36-70-432-4273

Aranka Sečei: lokal 136, mobilni: +36-70-436-4229;

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

Šef odeljenja za komunikaciju: Žužana Petroci: lokal 131, mob.:  
+36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV):

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

Dr. Tamás Karizs, mobil: +36 70 436 4271

### 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.

### NARUŽBA PROIZVODA

#### Telefonom, preko telecentra:

Možete da zovete ponedeljkom 8-19.45 časova, od utorka do četvrtka 10-19.45 časova, petkom 10-17.45 časova.

+36-1-297-5538; +36-1-297-5539, mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

ponedeljkom 12–20 časova, od utorka do petka 10–18 časova na telefon:  
mob.: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

od ponedeljka do petka 12–16 časova na telefon:

besplatni fiksni („zeleni“) telefon:

+36-80-204-983

e-mail adresa telecentra: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Internet robna kuća

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ili [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

tel: +36-22-333-167; +36-22-500-020; +36-70-436-4286,

e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

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

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

### PREPRODAJA, REKLAME

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

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

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

- preko Forever Telefon softvera

- preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

### Operativna uprava:

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

+36-70-436-4288, -4289

Generalni menadžer: Peter Lenkei: mob.: +36-70-436-4279

Asistent: Barbara Dernjei: lokal 191, mob.: +36-70-436-4281

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 (fakturisane 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 (fakturisane 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

(fakturisane 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 Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-

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

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

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativni direktor Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

**Putnička agencija Forever:** [www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu), tel.: +36-70-777-9997

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

### PRAZNIČNO RADNO VREME MAGACINA U MAĐARSKOJ:

21. decembra, u subotu magacini rade od 12 do 20 sati

Između 24-27. decembra magacini ne rade

28. decembra, u subotu magacini rade od 12 do 20 sati

30. decembra magacini rade po uobičajenom radnom vremenu

31. decembra i 1. januara magacini ne rade

Od 2. januara, u četvrtak magacini rade po uobičajenom radnom vremenu

# 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 10:00–20:00,  
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



## 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: +386-1-563-750  
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

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](http://www.foreverliving.com) – odaberite hrvatski jezik,  
na stranici možete predati i narudžbe.  
imejl: : foreverzagreb@gmail.com



## 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,

### PLAN EDUKACIJA ZA 2014. U MAĐARSKOJ:

**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, 11-12. oktobra **PODSTICAJNI PROGRAMI:** 27. aprila – 5. maja  
Globalni reli, 20-27. maja tečaj Go dajamond, 24-29. septembra  
Igl menadžer retrit, 3-4. oktobra Holidej reli



PAL ZUBIK I MONIKA ZUBIK FARKAŠ  
MENADŽERI

# OVO JE PRAVI USPEH

**Bračni par iz Kapolnašnjeka je oduvek radio na tradicionalnom radnom mestu, ali je Moni Zubik napustila svoje radno mesto knjigovođe da bi posvetila sve svoje vreme gradnji mreže. Muž joj radi na Mađarskoj železnici. Imaju dvoje dece: Gerge ima sedam, a Bence četiri godine. Sponzor: Laslone Farkaš Viša linija: Monika Dekanj, Eržebet Đurik i Jožef Šandor, dr Andrea Nemet, dr Šandor Miles, Reks Mon**

**Monika:** Sredinom marta ove godine smo se registrovali. Ranije sam se već srela sa Foreverom, ali sam bila samo kupac. A onda smo pronašli Moni Dekanj.

#### Vi nju?

**Monika:** Bolje rečeno, našle smo se skoro slučajno na kozmetičkom šou i razmenile telefonske brojeve.

**Pal:** Žena mi se vratila kući sva srećna rekavši kako je to dobra

stvar. Ja sam sve to primio k znanju, bilo mi je drago što je srećna, ali nisam želeo da se mešam: ostao sam neutralan.

**Monika:** Nije me odgovarao, ali me nije ni hrabrio. To je za početak bilo dovoljno, jer sam znala da on nije tip koji lako kreće u nešto.

#### A šta je tebe učinilo takvom?

**Monika:** Bebe Đurik. Način na koji živi, kako vaspitava decu, slika koju šalje o Foreveru. Tada sam odlučila da želim i ja isto. Želim da živim na isti način kao oni. Pored dece nisam želela da radim čak ni vikendom, i zato sam tražila drugu mogućnost. Pre toga sam bila zaposlena. Radila sam kao knjigovođa i tu sam naučila kakav je život preduzetnika, kada ne zavisiš od šefa, vreme ti ne organizuju drugi, već možeš da budeš sam svoj šef. I kupili smo Tač kutiju. Kod nas je svako od prvog trenutka koristio proizvode. Meni je kao majci dvoje dece veoma važan zdrav način života. Čuvamo svoje zdravlje, a ukoliko uz to dobijamo još i novac i slobodno vreme...

#### Pali, ti nisi pomislio da ostaviš svoje radno mesto i slediš svoju ženu?

**Pal:** I tamo sam počeo na dnu. Bio sam pružni radnik, tehničar, zatim šef odela. Mislio sam, imam sigurno radno mesto, žena mi se oseća dobro sa novim zadacima, dobro nam je. Ali... shvatio sam da vredim više nego što sam dobijao priznanja bilo gde do sada.

#### Kako se odvijala gradnja mreže?

**Pal:** Kod nas su održavane porodične prezentacije: ja bih sedeo u maloj sobi, ali zato vrata nisam skroz zatvarao i slušao sam. A vrata su se vremenom otvarala sve šire. Videlo se od prvog trenutka da se radi o ozbiljnoj stvari, već i po tome, na koji način se firma pojavljuje na internetu. Pogledao sam uokolo i stvar je počela da me zanima. Iz dana u dan sazrevala je u meni odluka kako bi bilo dobro da se ozbiljnije uključim, samo što me nije privlačio nastup pred ljudima (iako se ovde oslobađa toliko energije, da se čovek otvori).

#### Monika, u tebi nije bilo nesigurnosti?

**Monika:** Ne, pošto sam videla rezultate: stalno su nam dolazile kvalifikacije. U početku nisam verovala u sebe, ali me je Bebe uverila da sam sposobna da idem do kraja, a kad se i Pali pridružio, obećali smo da ćemo za tri meseca da osvojimo menadžerski nivo, i uspeli smo.

#### Kako?

**Monika:** Održavali smo mnogo porodičnih prezentacija i iskoristili otvorene susrete u Sekešfehvaru i Budimpešti. Jednostavno je postojala odluka, a znali smo da želimo taj biznis i bavili se samo time.

**Ostaje ti zato vremena i za sinove?**

**Monika:** Itekako. Dok su u obdaništu i školi mogu da radim, donosim ih kući već u podne. Posle podne sam sa njima, uveče idem da radim marketing. Ponekad im ni ne čitam priče za laku noć, eto toliko. Shvatili su da je sve to u interesu toga, kako bi zajedno letovali nedelju dana. Uzalud sam još kao knjigovođa radila od jutra do mraka, kad tamo to nisam mogla da priuštim.

**Pali kojim se ti delom posla baviš?**

**Pal:** Pozivima i predstavljanjima. Žena mi drži prezentacije, profesionalac je u pogledu proizvoda, a ukoliko stignem do tog nivoa, želim da se bavim i marketingom.

**Koje su povratne informacije o proizvodima?**

**Pal:** Samo pozitivne. Oni koji su nas u početku prezirali, sada već kupuju svojoj deci vitamine.

**Bilo je teških trenutaka?**

**Pal:** Žena mi nešto lošije podnosi neuspehe, poput: zbog čega neki nisu iskreni, ako ne žele da dođu zašto nam to ne jave... Nekoliko puta se i rasplakala, ali to ide sa biznisom.

**S kim ste gradili biznis?**

**Monika:** U početku sa mojim poznicima, prijateljima, majkama iz obdaništa, a onda je došao red na Palijevu listu. Od onda stalno upoznajemo nove ljude i lista nam se proširuje. Mnogima nedostaju stvari iz života, u čemu možemo da im pomognemo. A što je zaista dobar osećaj: prekjuče me nazvala gospođa, koja je od nekog dobila moj broj telefona. To je pravi uspeh.

**Pal:** Mi nikog ne nagovaramo, samo ukazujemo na mogućnosti. Zdravlje i novac zanimaju sve, a uložena energija se vraća.

**Koji su vam bliski ciljevi?**

**Monika:** Kao prvo London i automobilski program. Osim toga obezbeđenje budućnosti dece. Želimo da im pružimo primer koji će rado da slede. Veći sin već odbrojava godine, do kada će moći da se registruje.

**Pal:** Dobro bi bilo kada ne bi bili sputani, kada bi im bilo prirodno da ukoliko rade i postižu rezultate, tada ih i slave. Nama je to još neobično.

**Ali je zato bilo dobro stajati na sceni?**

**Pal:** Itekako. Imaš odakle da crpiš snagu. Želimo da odnesemo do što više ljudi Foreverovu poruku, da u što više porodica budu prisutni proizvodi i da pokažemo onako kako su i nama pokazali, kako može da se živi i drugačije.



# NEW

FOREVER 

## AGENDA 2014.

sa korisnim informacijama o Foreveru i proizvodima, sadrži i obnovljen deo za beleške i pregovore.

FOREVER 

2014



## KATALOG PROIZVODA 2014.

Forever Living Products je više od tri decenije u službi pronalaženja prirodnih izvora zdravlja i lepote, kao i njihovog promovisanja. Proizvodi prikazani na stranicama kataloga, rezultat su tih istraživanja.

BEST OF  
2013

SUCCESS DAY

## DVD DANI USPEHA 2013.

DVD sadrži predavanja budimpeštanskih Dana uspeha iz 2013, a možete da ga kupite tek na Danu uspeha u januaru 2014. Prodavaće se u ograničenom broju, tokom Dana uspeha u Sima areni. Cena DVD-a je 500 forinti.

# Success Day

25. JANUARA 2014.



**Pozdravne reči**  
DR ŠANDOR MILES  
državni direktor



**Voditelji programa:**  
LASLO FERENC I  
DR VIRAG KEŽMARKI  
igl menadžeri



**Šta da radim da bih postao  
menadžer?**  
PAL ZUBIK I MONIKA  
ZUBIK FARKAŠ  
menadžeri

**Istraživanje  
Aloe vere danas**  
DR SILVIJA BENKO  
Fakultet u Debrecinu,  
Institut za fiziologiju

**Menadžer je pravi  
iznad 60cc**  
LASLONE DOBAI  
I LASLO DOBAI  
menadžeri:



**Pravac Lejk Tahoe!**  
DR ADRIEN ROKONI  
I DR PETER BANHEĐI  
igl menadžeri

**Nova godina, novi život**  
IŠTVAN HALMI I  
RITA HALMI MIKOLA  
dijamant-safir menadžeri



Kvalifikacija supervizora, asistent menadžera,  
članova Kluba osvajača, menadžera, predaja  
registarskih tablica, kvalifikacija vodećih  
menadžera, kvalifikacija igl menadžera,  
članovi godišnjeg Kluba osvajača, kvalifikovani  
za Globalni reli i I nivo Holidej relija, asistent  
supervizori.

## FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. | 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. 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](http://www.foreverliving.com)



Join us at our **BIGGEST** event ever.



See **MILLIONS** presented in Chairman's Bonuses.



See **AMAZING** new products launched.

Hear from **REX, GREGG & GLOBAL LEADERS.**



**VISIT LONDON.**

2ND & 3RD MAY 2014 | THE O2

Nekvalifikovani saradnici ulaznice mogu kupiti od januara 2014.godine.

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

Budite i Vi deo **NAJVEĆE** manifestacije do sada!

Budite svedok dodele **MILIONA DOLARA** u okviru Chairman's Bonus podsticajnog programa!

Pogledajte predstavljanje **IZVANREDNIH** novih proizvoda!

Saslušajte **REXA, GREGA I VODEĆE** LIDERE NA GLOBALNOM NIVOU!