

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER

July 2014 | XVIII Issue 07



SINGAPORE
2015 GLOBAL RALLY

19-27 APRIL 2015



Smile

NAGRADA ZA POMOĆ



Iskreno verujem da je Forever najbolja mogućnost na svetu. Često me pitaju u čemu se razlikujemo od ostalih firmi i naravno pravi odgovor je Aloe vera, kao i ostali naši vrhunski proizvodi! Ali, postoji mnogo toga što pomaže našem preduzeću da ostane veličanstveno.

Jedan od osnovnih fokusa u Foreveru je da bude najbolji na svetu u isplati bonusa i da distributeri prime što veće iznose. Bili smo toliko uzbuđeni što je u Londonu na čekovima kvalifikovanih na Čermens bonus isplaćeno 22 miliona dolara! I dok se iskreno ponosimo tom cifrom, važno je i da napomenemo da je to samo mali segment bonusa koji isplaćujemo širom sveta našim distributerima.

Druga stvar na kojoj uporno radimo iz godine u godinu su fantastični novi proizvodi, a posebno novi paketi. Sa Clean9, novim F.I.T. programom, paketima Vital5 i EnArgijem, dobijamo veliku mogućnost da prikazemo Forever biznis novim ljudima.

Sve te stvari su veoma važne, međutim, postoji još nešto što imam običaj da govorim ljudima: ono što Forever zaista odvaja od ostalih je naša strast da pomognemo ljudima da obogate svoj život. Naša firma i njeni distributeri ponosno pokazuju ovu mogućnost drugima, pomažu im u postizanju ciljeva, u očuvanju sopstvenog zdravlja i zdravlja njihovog okruženja, kao i postizanju materijalne nezavisnosti. Koliko ljudi može iskreno da izjavi kako ih „radno

mesto” nagrađuje zbog toga što pomažu ljudima da ostvare ono o čemu maštaju? Zbog toga je Forever poseban.

Želim posebno da se zahvalim svima vama zato što Forever činite najboljom mogućnošću na svetu.

S večnom zahvalnošću,



Reks Mon
generalni direktor



Otvori prozor!

Putujući po Balkanu srećem se sa različitim ljudima, kulturama i navikama: Beograd, Kosovska Mitrovica, Tirana ili Podgorica. Međutim, kada počnem da govorim o Reksu Monu, svima se ozari lice. A onda se zamislim: na kraju krajeva koliko li je tačna Reksova misao o snazi Forevera, o ljubavi, koja je bezgranična i koja spaja toliko mnogo ljudi širom sveta. Na svim mestima na kojima sam bio, ljudi se bore sa sličnim ekonomskim poteškoćama. Život je težak, novca je malo, a mediji nas obasipaju lošim i sve lošijim vestima. Međutim postoji rešenje: Zatvori taj svet! Zalupi vrata iza sebe! Ne dopusti da kroz vrata procuri bilo šta negativno, a ujedno otvori prozor da vidiš nešto novo, lepo, da sretnoš svoju budućnost – Forever!

Naravno, mnogi „dobronamernici” pokušaću da te odgovore i da provale kroz zaključana vrata kako bi te povukli nazad, ali ne daj se! Ne strahuj od novoga, imaj poverenja u sebe, uzdaj se u svog sponzora i više rukovodioce! Rođen si za pobjednika, jer svi se rađamo za pobjednike, i zato ne dopusti da drugi pobeđuju!

Širom otvori prozor, pusti kroz njega Reksovu viziju budućnosti! Ukoliko si već menadžer znači da si jednom već imao 60cc, uspeo si da ih sakupiš, pa zašto ne bi uspeo ponovo. Postaću Eagle menadžer, Reks želi da te povede u Kankun – dozvoli mu! Otvori prozor! A ukoliko si već menadžer, pokaži drugima kako si to postao! Treba samo dvadeset i pet puta da uradiš isto i postaješ dijamant. Živećeš lagodno, bićeš zadovoljan, a upravo je to Foreverov najvažniji cilj: Budi zadovoljan i bogat saradnik distributer!

Imaš samo jedan zadatak: da konačno otvoriš prozor na Foreverov svet i da dobro zaključaš stara vrata!

Napred FLP Srbije!

Phd. dr Šandor Miles
državni direktor



Kvalifikacioni period od 1. maja 2014. do 30. aprila 2015.

BUDI I TI EAGLE MANAGER

Za postizanje Eagle menadžerskog statusa, pošto je neko već postigao nivo priznatog menadžera, treba da se kvalifikuje u svim kvalifikacionim periodima prema sledećem:

Kvalifikant...

1. Da bude aktivan i da se kvalifikuje za liderski bonus svakog meseca.
2. Da sakupi najmanje 720 totalnih kartonskih bodova, od kojih najmanje 100 bodova treba da potiče od novih, lično sponzorisanih distributera.
3. Da sponzoriše najmanje dva nova distributera osvajača supervizorskog nivoa.
4. Da pomaže lokalne i regionalne priredbe.

Osim gore navedenih uslova, senior menadžeri i vodeći menadžeri iznad njih treba da pomažu i razvijaju Eagle menadžere iz svoje niže linije, da bi i sami mogli da postanu Eagle menadžeri. Svi niželinijski Eagle menadžeri treba da budu u posebnoj sponzorskoj liniji, a mogu da budu iz bilo koje generacije.

Senior menadžer: 1 niželinijski Eagle menadžer

Soaring menadžer: 3 niželinijška Eagle menadžera

Safir menadžer: 6 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant-safir menadžer: 10 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant menadžer: 15 niželinijških Eagle menadžera

Dvostruki dijamant menadžer: 25 niželinijških Eagle menadžera

Trostruki dijamant menadžer: 35 niželinijških Eagle menadžera

Dijamant centurion menadžer: 45 niželinijških Eagle menadžera

Dalje:

Uslov postavljen prema senior menadžerima i saradnicima iznad tog nivoa, prema kojem u njihovoj nižoj liniji trebaju da budu Eagle menadžeri zasniva se na tome, na kojem menadžerskom nivou je dotični saradnik bio početkom kvalifikacionog perioda.

U pogledu ispunjavanja uslova uračunavaju se svi niželinijski Eagle menadžeri dotičnog menadžera iz svih zemalja.

U pogledu uslova ostvarenja 100 kartonskih bodova, dotični menadžer može da uračuna kartonske bodove novih distributera koje on lično sponzoriše.

Svi ostali uslovi treba da se ostvare u okviru jednog jedinog Operativnog preduzeća.

Eagle menadžeri će se kvalifikovati na poseban Eagle menadžerski trening, isključivo uz učestvovanje Eagle menadžera iz 2014. godine.

Mesto održavanja Eagle menadžerskog susreta 2015.

CANCUN



CANCUN

2015

EAGLE
MANAGERS
RETREAT



Think BIG

Usudi se da maštaš!



Greg Mon
predsednik

Pre godinu dana sam počeo da maštam kako na Globalnom reliju može da se okupi 20 hiljada ljudi. Neki su mislili da sam sišao s uma, a drugi da sam previše ambiciozan... Ali bilo je i onih koji su verovali u mene. Oni su bili u pravu: ostvarili smo zacrtani rezultat. Teško je rečima opisati osećaj kada stojš pred ogromnim mnoštvom posebnih ljudi, koji su se okupili sa svih strana sveta sa istim ciljem: postizanje uspeha osiguravajući tako i uspeh drugima.

Šta zapravo znači usuditi se da maštaš? Materijalno gledano znači da se oslobodiš dugova, uštediš novac za novi auto ili penziju? Možda želiš da promeniš svoj život, da više putuješ, odlaziš u dobre restorane ili da provodiš više vremena sa porodicom? Bilo kako formulisao, ja sam ovde i govorim ti: „Usudi se da maštaš!” Nikada ne dozvoli da te drugi odvrate od ostvarenja samoga sebe! I ja sam uspeo i ti ćeš uspeti! Ovde, u centralnoj kancelariji danonoćno radimo, kako bi obezbedili sve što vam

treba za uspeh u Foreverovom biznisu. Osvežili smo katalog proizvoda dopunivši ga novim paketima za graditelje mreže poput Vital5, EnArgija, kao i novog F.I.T. paketa, pomoću kojih ne samo što ćete više da uživate u proizvodima, nego možete lakše da podelite s drugima Foreverovu mogućnost.

U značajnoj meri smo razvili i digitalne mogućnosti. Stigla je i nova Discover Forever aplikacija, zatim lični veb-sajt FLP360, koji još više popravlja kvalitet poslovnih prezentacija i aktivnosti.

Napravljeni su značajni koraci i u vrhunskoj proizvodnji u Forever Nutraceuticalu, u Aloe Vera of America, držeći troškove pod kontrolom, ali držeći i proizvodnju na najvišem mogućem nivou što se kvaliteta tiče.

I na kraju, povećali smo površinu magacinskog prostora, pa smo širom sveta poboljšali distribuciju preko Forever Directa i drugih inicijativa. Te razvojne delatnosti dokazuju koliko smo odlučni u stvaranju rentabilnog okruženja u cilju uspeha Foreverove porodice. Zbog takvih postupaka možemo da budemo više nego optimistični. Zahvaljujem vam se svima što ste mi pomogli u ostvarenju mog sna! Sada je vreme da zajednički radimo na ostvarenju vaših snova. Započnimo još danas!

Predstavljamo

profin

Dobro došao dragi čitaoc!

U rukama držiš jedan od najvrednijih mesečnih časopisa na svetu. Milionima ljudi je pomogla plodna saradnja sa kompanijom u kojoj obaveštenja, nesebična podrška i stručna uputstva pomažu u procvatu života i snalaženju u Forever svetu. U ovom izdanju ćemo ti pomoći da zaviriš u jedan važan segment našeg posla, da ne bi morao ništa sam da otkrivaš, nego da koristeći prednosti desetogodišnjeg stečenog iskustva, kreneš u veliku avanturu osuđenu na uspeh. Sadašnja epizoda ove serije ukratko govori o predavljanju i radu organizacije. Naš biznis se širi na porodičnim okupljanjima, info-večerima i sastancima. Sami biramo u zavisnosti od toga kome je koja forma najsimpatičnija, ali je najdelotvornija ona koja se održava u dnevnoj sobi, na porodičnim i prijateljskim skupovima. Istovremeno više ljudi pridobijemo, a oni sa ličnim iskustvima mogu da steknu i pozitivne utiske, pogotovo ako u programe ukombinujemo tretmane sa negom kože i degustaciju. Naravno, za to treba pažljivo odabrati goste. Predlažem vam, da se prilikom zvanja pozovete na uzrok problema vašeg prijatelja. Pitajmo ga, da li ga interesuje moguće rešenje. Ako ga ne interesuje, raspitajmo se o porodici ukratko, i ubrzo se oprostimo od njega zbog neke hitne obaveze. Ako ga interesuje, onda nam ostaje samo da ugovorimo mesto i vreme za predavljanje mogućnosti. Dakle, jednostavno, ali ne i lako. Samo nam vežba pomaže da postanemo profesionalci. Pripremimo se za sastanak. Potrebno je očistiti, provetriti prostoriju i srediti sebe. Pripremimo informativne papire, isključivo one ciljane: kome je šta bitno i šta će mu pomoći prilikom donošenja odluke. Papire i olovke stavimo na sto, tako da gostima budu na dohvat ruke. Ako nas je dvoje, jedan neka dočekuje goste, a drugi neka se bavi njima. Nemojte ih odmah smestiti da sede, već im pokažite nešto što ne znaju, i predstavite ih jedne drugima. Budimo kreativni! Ponudimo ih sokom, kafom ili čajem! Alkohol ne treba nuditi. Gosti ne treba da izuvaju cipele – to je jako važno. Ako je moguće, počnimo na vreme i ne trošimo njihovo vreme. Trajanje: 40-60 minuta. Predavač treba da bude tu na vreme i nikako pre, jer je preterivanje takođe naš neprijatelj. Onda možemo sestiti, što bliže predavaču. Budimo oduševljeni! Pozdravimo prijatelje, i recimo par rečenica o tome koliko smo pozitivnih iskustava i utisaka dobili u ovoj mogućnosti (još uvek ne detaljno), i zbog čega je važno da to podelimo sa prijateljima. Posle tih par rečenica, predstavimo predavača! (Možemo i napisati na papir uz konsultaciju sa predavačem, šta ćemo reći o njemu. Ali ne čitajmo to što smo napisali!) Poenta je, da se vidi da vi verujete u njega, kao i to da on zna šta radi.

– Molim vas, da ga slušate pažljivo, hvatate beleške i na kraju možete da postavljate pitanja... – I sa tom rečenicom, predajemo reč predavaču. Neka predavač obrati pažnju na to da ne priča o osobinama samih proizvoda, već o prednostima korišćenja istih! Svako se pita zašto bi ovo bilo dobro za njega? Neka se raspita kod domaćina ko će biti gosti, i šta bi ih eventualno zanimalo?

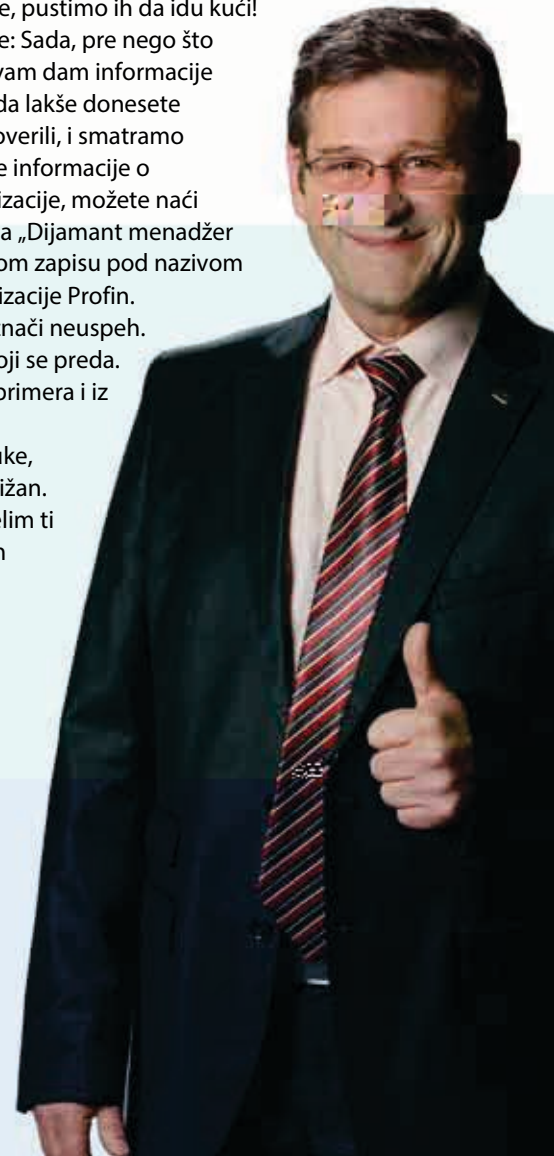


Mi zapisujemo i pratimo! Ne upadamo u reč! Gosti slušaju predavača, a mi pratimo njihove reakcije. Kada predavač završi, i zahvali im se na pažnji, opet dolazi red na nas. Zahvalimo se na detaljnom obaveštenju i sopštimo da se i mi slažemo sa tim. Možemo izneti par ličnih iskustava, i završiti rečenicom: Imam osećaj, da svako za sebe može pronaći neku prednost u ovoj mogućnosti. Želim da vas zamolim, da nam se priključite! Ako možemo da sklopimo posao, sklopimo ga! Ako ne, onda sa pomoćnikom s kojim smo prethodno odredili vreme sastanka, odredimo novi termin za još jedan sastanak (u roku od 24-48 sati), i dajmo im linkove sa informacijama zbog kojih smo se na prvom mestu i sreli.

Ne zadržavamo goste, pustimo ih da idu kući! Možemo reći i sledeće: Sada, pre nego što odete kući, želim da vam dam informacije koje će vam pomoći da lakše donesete odluku. Mi smo ih proverili, i smatramo da su dobre. Opširnije informacije o predavljanju organizacije, možete naći u seriji Mikloša Berkiča „Dijamant menadžer Turbo start“, u zvučnom zapisu pod nazivom Predavljanje Organizacije Profin. Ne zaboravi: Pad ne znači neuspeh. Ne uspe samo onaj koji se preda. Ustani, vežbaj, uči iz primera i iz svega izvuci najbolje. Uspeh je nadohvat ruke, ali je iz fotelje nedostižan. Hvala ti na pažnji, i želim ti svu sreću u najboljem biznisu na svetu!

S ljubavlju
i zadovoljstvom:

Šandor Tot
soaring menadžer



FOREVER 5. DAN ZDRAVLJA

FOREVER DAN ZDRAVLJA JE PROGRAM, TOKOM KOJEG STRUČNI AUTORITETI PRIČAJU O ZDRAVLJU, KAO I O TEMELJIMA DOBROG ŽIVOTA. MI IMAMO PRAVO DA BUDEMO ZDRAVI – IZJAVILA JE OUN. ŠTA MOŽEMO DA UČINIMO PO TOM PITANJU? NE TREBA NIŠTA DRUGO, VEĆ SAMO DA SE ISPRAVNO HRANIMO – ODZVANJALE SU REČI DR ŠANDORA MILESA, KOJI JE OVE GODINE OTVARAO FOREVER DAN ZDRAVLJA, VOĐEN FANTASTIČNIM ODUŠEVLJENJEM TINDE HAJČIK, SENIOR EAGLE MENADŽERA, I EVE BUDAI-ŠVARC, SAFIR MENADŽERA.



DR MADU KRIŠAN
Predsednik OUN Diplomatske misije

„Zdravlje i mir su povezani. Zaštita našeg tela, znači da poštujemo Božje delo, jer naše telo je Njegov hram. Više vredi odvojiti vreme za prevenciju, nego rešavati problem. Protivotrov za svaki problem nalazi se oko nas – u obliku lekovitog bilja. Stvorimo zajedno budućnost istine i obilja, i u svojoj zajednici pokrenimo proces stvaranja mira!“

DR ĐERĐ BAKANEK
ginekolog, specijalista sportske medicine

„Stanje je loše, a većina nas ide kod lekara tek onda kad se bolest razvije. Ljudi ne žele da se suoče sa svojim stanjem, a u stvari možemo sami sebe lečiti: odgovorni smo za svoje zdravlje, koje 70% zavisi od našeg načina života.

Jedna velika pomoć za nas je Aloe vera, koja detoksikuje, dezinfikuje, smanjuje upalu, hrani. Naš posao je da ljudima ukažemo na proizvode, prevenciju i zdrav način života. Možemo da pravimo plan zdravlja za svakog čoveka individualno. Treba da shvatimo važnost kompletnog dijagnostičkog pregleda, važnost pravilne ishrane, uloge kretanja, i oslobađanja od stresa!“



DR EDIT REVES ŠIKLOŠNE anesteziolog, specijalista intenzivne terapije,
predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske

„Dok se kod nas zdravstvena zaštita neznatno razvija, bolesti kod ljudi (problemi srca i kardiovaskularnog sistema, maligna oboljenja, autoimuna stanja, alergije) se javljaju u sve većem broju. Značajnu ulogu u njihovom nastanku ima način života, što znači da i povlačenje istih zavisi od načina ishrane, fizičkog kretanja, unosa vitamina. Mleko, šećer i belo brašno možete slobodno izostaviti; ne sadrži svaki proizvod isključivo hranljive sastojke – nekom hranom unosimo previše kalorija, ugljenih hidrata i javlja se problem gojaznosti. Minimizujmo unos trans masnih kiselina, sprečimo nedostatak belančevina! Pored voća i povrća treba da unosimo i suplemente. Ne zaboravimo: mnogi su se prejeli, ali su se nisu nahranili!“





DR SILVIA BENKE mikrobiolog, bavi se istraživačkim radom na Debrecenskom fakultetu

„Aloe veru koriste svi od Azije do Afrike, preko Amerike do Evrope, jedna je od najpoznatijih i najčešće korišćenih lekovitih biljaka širom sveta. Spominjana je još u starim vremenima. Nefertiti, Aleksandar Makedonski, Kolumbo, ili Gandi – svi su je koristili. Sadrži više od 200 hranljivih sastojaka, hormona, vitamina, enzima i mineralnih materija. Leči rane, tumore, ima antiviralno dejstvo, anti-aging, dezinfikuje i smanjuje upale. Multifunkcionalna je. Može da se koristi i spolja i iznutra, kao krema, napitak, u obliku praška ili gela – kao kozmetički proizvod, za prevenciju ili lečenje.“

DR TEREZIJA ŠAMU
kardiovaskularni hirurg

„Srce je možda najvažniji organ. Ipak u Mađarskoj svaki drugi čovek umire od bolesti vezanih za srce – infarkt, aritmija, upala srčanog mišića. Kao posledica neadekvatne ishrane holesterol oštećuje zidove vena, a taloženje kalcijuma dovodi do sužavanja vena i nekroze. Od rizičnih faktora tu su: gojaznost, pušenje, visok nivo holesterola i nedovoljno kretanja. Izbacimo iz ishrane trans masne kiseline i unosimo redovno proizvode na bazi Aloe vere! Osetimo na sebi efekte pozitivne filozofije dejstva ginko bilobe za poboljšanje cirkulacije i kao antikoagulansa, reishi pečurke, shizandre ili belog luka! Pravo zdravlje možemo postići samo unosom prirodnih materija.“



DR MARIJA HOČI
pedijatar, endokrinolog

„Šećerna bolest je kompleksan metabolički poremećaj, od koga boluje 2 miliona ljudi u Mađarskoj. To je problem kada u krvi nema dovoljno insulina, ili ga organizam ne registruje. Kao posledica toga, često nastaju komplikacije. Proces starenja se ubrzava. U takvim slučajevima je neophodno držati dijetu, tj. prihvatiti skup pravila koja nam omogućavaju da živimo zdravo. Cilj je da se osigura normalna telesna težina, uradi preventiva insulinske rezistencije, normalizovanje nivoa šećera i izbegavanje komplikacija. Za to je pored ishrane, neophodan i dobar san, dovoljan unos tečnosti i redovna fizička aktivnost – ne zaboravimo vitaminske proizvode!“



DR IŠTVAN SILVAŠI

Predsednik Mađarskog Atlasprofilaks društva

„Atlas je prvi pršljen koji se nalazi između lobanje i vratnih pršljenova, i koji ako se okrene ili izađe iz ležišta može da prouzrokuje probleme sa unutrašnjim organima, isto tako nervne, reumatološke i ortopedske probleme. To je prvi otkrio Rene Klaudius Šimperli, pa je osmislio jednu vrstu velnes masaže, kojom može da se reši ovaj problem i koja treba da vrati atlas u ispravan položaj. Ako se to ne desi, rezultat može biti funkcionalno skraćivanje ekstremiteta, kriva kičma, bolovi u krstima, kukovima ili kolenima, jer atlas može da vrši pritisak na vene, nerve i limfne kanale. Jedan tretman i kontrola su dovoljni da simptomi nestanu.“

FERENCNE TANAČ **alternativna medicina**

„Zdravlje obuhvata socijalnu, duhovnu i telesnu ravnotežu, za koju su neophodni pravilna ishrana, fizička aktivnost, zdravo samopouzdanje i ekološka svest. Sve to je potrebno i onome ko planira da osnuje porodicu. Danas je na žalost, 30% mladih pogođeno problemom steriliteta, delom zbog neodgovarajuće ili nezdrave ishrane, toksina, nedostatka hranljivih materija i stresa. Kod takvih parova važno je pozitivno razmišljanje, promena načina života, detoksikacija, odmor i relaksacija. Isto tako, potreban je i unos mineralnih materija, vitamina, vlaknastih materija, i naravno suplemenata. Na budućnost jednog deteta veliki uticaj ima model porodice, odgovornosti i posledica i već od malena upućivanje na ispravan način života, jer je ono budući roditelj i kreator svoje budućnosti.“

PAL ERŽEBET

alternativna medicina, reiki majstor, defektolog

Bioenergija, radioestezija, reiki, reinkarnacijska regresija i progresija: svi ovi izrazi se koriste tokom spiritualnog predavanja. Sedam učenika je demonstriralo tok Božje energije, kao i praktikovanje lekovitog zagrljaja. „Upotreba visoke frekvencije je nova mađarska metoda, tokom koje možemo osetiti lekovitu svemoguću snagu, dodir, sreću, ljubav, pozitivne misli, snagu saradnje i znanja.“ – rekla je Eržebet, zatim je pokazala 10 dostupnih nivoa od kapije novog života do Božje svetlosti, a bilo je reči i o onim pravilima koja prouzrokuju osećanje straha, krivice, odvajanja. „Svaki čovek ima pravo izbora, a mi sami smo izvor zdravlja, radosti i ljubavi. Ljubav drži svet zajedno.“

VARGANE DR JURONIČ ILONA
pedijatar

„Telo nije zdravo, bez duševnog mira. Razmišljajmo o tome, kako ovim možemo da pomognemo deci! Svet je pun otrova, „kljukamo“ decu šećerom, hemikalijama, ne ohrabrujemo ih da se kreću, a jednom organizmu koji se razvija potrebno je više hranljivih materija nego nama.

Štaviše i decu dotiče stres, eksponencijalno, jer naša napetost utiče i na njih. Sve je to velika odgovornost, a naš je posao da podržimo dečji imuni sistem, i da im damo potrebne suplemente.“



DR KERTES OTO I DR MEZEŠI LASLO
veterinari

„Forever proizvodi i četvoronošci imaju zajedničku dugu istoriju, od početnog odbijanja do potpunog prihvatanja: teško je odmah navići se na alternativne metode. Ali to nam diktira ljubav naših ljubimaca i ima važnu ulogu u njihovom životu. Odgovorni smo za njih, i njihovo zdravlje. Iskustva sa proizvodima, pre ili kasnije, deluju na svakog, ali da bi do tog delovanja došlo, moramo dati vlasniku priliku da se upozna sa proizvodima. Oblast korišćenja Aloe verinih proizvoda kod životinja je isto tako raznolika, kao i kod ljudi. Hajdučka trava, kamilica, Isusov venac, sandalovina... Svaka biljka ima svoj značaj u očuvanju zdravlja.“



DR IŠTVAN TARACKEZI
predsednik Mađarskog Udruženja
Alternativne medicine, ginekolog

„Doktori i šarlatani: ponekad i nema velike razlike. Po Hipokratu je verovanje u ono što neko drugi zna ustvari neznanje. Ne verujte, nego spoznajte i doživite!“ – to preporučuje Ištvan Tarackezi. Dalje nastavlja da u Americi godišnje više od 200 000 ljudi umre zbog greške lekara, nuspojava lekova i posledica hirurških intervencija – mađarski podaci o tome ne postoje. Onda je dodao, da su se naši preci nekada lečili krvlju, ili su za lečenje koristili delove ljudskog tela, a zatim je pričao o poznatim medicinskim zabunama, nadrilekarima i posledicama nepravilnog lečenja.



ARANKA VAGAŠI, ROBERT VARGA I IŠTVAN HALMI
dijamant-safir menadžeri

Predavači su tvorci snova, koji su gradili veliko kraljevstvo biznisa sa ogromnom grupom, i tako postali slobodni ljudi u Foreveru.

Robert Varga: „Ako nismo normalni, to nije problem, to samo znači da nismo prosečni ljudi. Šta je izgradnja biznisa? Živeti zdravim životom, pričati o tome drugima i dati im priliku za to. Kad sam počinjao da radim, bio sam u lošem materijalnom stanju, a pogledajte me sada: imam porodicu, živim kvalitetnim životom, primer sam svojoj deci.“

Aranka Vagaši: „Isplati se napraviti prvi korak ka uspehu. Umesto ispiranja mozga, ovde razmišljate čiste glave. Najveći uspeh je kad čovek može sam sebe da pobedi. Meni je motivacija bila porodica, širi krug prijatelja, i kod tebe sve zavisi samo od tvog stava: hoćeš li iskoristiti priliku? Šta dobijaš time? Zdravlje, šansu da pomogneš drugima, kvalitetnu edukaciju za decu, adekvatan odmor.“

Ištvan Halmi: „Zdravlje i novac: ovo dvoje uvek idu zajedno. Moj cilj je nekada bio, da dnevno dobijam šestocifrenu sumu novca. Danas to imam, i moj prihod ne zavisi od posla: zarađujem i ako ne radim. Šta sam dobio od gradnje biznisa? Putovanja sa porodicom, sigurnost, nezavisnost i reči hvale od drugih.“

BEATA TAŠNADI biotehničar

„Celijačna bolest je često oboljenje, trajni poremećaj apsorpcije tankog creva (nepodnošenje glutena), koja može da se pojavi u bilo kojem dobu, i može da izazove loše promene u strukturi i radu crevnog trakta. Mnogo bolesti je povezano sa ovom: preko dijabetesa i anemije do depresije. Efekat ishrane je višestruk na telu: može da bude nepovoljan, a isto tako može i da pomaže. Veliku ulogu kao dodatak ima Aloe vera, probiotici, dijeta bez glutena, prirodne materije, kretanje i odmor: ovim se sprečavaju opasnosti od unosa loše ishrane.“

DR ENDRE ŠEREŠ specijalista hirurgije

„U početku sam bio skeptičan, ali sam osećao kao „da nešto nedostaje“. Nisam hteo da priznam, ali moj prihod mi nije bio dovoljan. Odlučio sam i posle određenog vremena shvatio da je u našem mirnom porodičnom životu ključni primer postao Forever. Šta znači prevencija u svakodnevnom životu? Biološki sat treba sa bude mlađi, od kalendarskog: prenesite to dalje!“ Dr Endre Šereš priča, kako je njegova ćerka postala majka, kako su pomagali u vaspitanju unuke, kako su je bodrili da ostvari snove i kolika je to odgovornost. „U svemu nam je pomagao novi prihod, ali za to organizam mora da bude u dobrom stanju: mora imati unutrašnju i spoljnu harmoniju.“

ILDIKO HOKA alternativna medicina

Predavač je pokazao patent „medical tapinga“, specijalne šarene trake, koje nose i sportisti. Kinesio-trake je pronašao 70-tih godina Kenzo Kase doktor-kiropraktičar. Izum utiče na cirkulaciju i nervni sistem, stimuliše proces samoizlečenja, tako što umesto da ga fiksira on ga aktivira. „Acu-tape“ verziju trake su smislila dva nemačka holistička doktora – oni su povrede tumačili iz ugla energije. Trake su vrlo slične samoj koži, dišu, vodootporne su, primenjuju se za hronične i akutne terapije. Nema nikakva farmakološka sredstva na sebi, ali štiti mišiće, smanjuje bol i upale.



DR IDA NAĐ lekar opšte prakse

„U proteklih nekoliko godina, broj obolelih od alergija je porastao. I ova bolest spada u bolest civilizacije, jer u razvijenim zemljama pogađa živa bića. Alergija nastaje zbog nenormalnog funkcionisanja imunog sistema, koji preterano reaguje na „bezopasan“ polenov prah. Imuni sistem je veliki sistem koji koristi hranljive materije. Čelije se razvijaju, umiru ili „komuniciraju“, i to zahteva puno hranljivih materija. Današnjom ishranom ne možemo osigurati ove materije, zato je kod alergijske bolesti potrebno koristiti kvalitetne stimulatore. Za zdravlje je potreban ne samo određen unos hranljivih materija, već i fizička aktivnost i zdrava psiha. Za osobe koje pate od alergije je karakteristično da se „bore“ sa svetom, i da žele da sve vide savršeno. Bitno je i kod lečenja alergije, da se promeni ovaj stav: moramo prihvatiti nas i svet onakav kakav je.“



DR BOGLARKA FRANCIA lekar opšte prakse, porodični terapeut

„Porodična terapija, ili terapija za parove je jedna grana psihoterapije, koja se bavi porodicom i parovima u njoj koji su u intimnoj vezi. Porodicu posmatramo kao sistem, i vidimo kako neki simptom – na primer, ako jedan član porodice „tone“, to utiče na rad celog sistema i ponašanje porodice. Važno je znati da život delimo na brojne cikluse, i u svakom ciklusu možemo imati razne sedmične aktivnosti: na primer različit raspored obaveza u danu ima jedna majka sa detetom od jedne penzionerke. Kada dođe do promene ciklusa, dolazi i do promene navika, to jest, kriza ne znači da „smo mi loša porodica“. Postoje tri pitanja koja nam mogu pomoći da na jeziku ljubavi uspostavimo harmoniju u porodici: Šta za tebe znači reč ljubav? Šta ti govori (koji znaci) da si voljena? Koji znaci njemu govore da ga ti voli?“



ANITA UTAŠI savetnik za lepotu, stil i boje

Anita Utaši savetnik za lepotu, stil i boje nam je pokazala izvornu lepotu i Flawless by Sonya Forever proizvode koji mladima stoje na raspolaganju, a koji su napravljeni od prirodnih sastojaka dobrog kvaliteta, u bogatom asortimanu. Praktični su, laki za rukovanje i pomoću njih svi mogu lepo da se našminkaju.





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND KÉPZÉS



DR ŠANDOR MILES, DRŽAVNI DIREKTOR I MIKLOŠ BERKIČ DIJAMANTSKI MENADŽER SA IZVANREDNIM VESTIMA OTVARAJU LETNJI DIJAMANT TRENING. KAO ŠTO KAŽU, U ZADNJA 4 MESECA, U EVROPI SE PROMET POVEĆAO ZA 12 ODSOTO, A SAMO MAĐARSKA I JUŽNOSLOVENSKA REGIJA SU POVEĆALE PROMET ZA 4 ODSOTO. DISTRIBUTERI IZ VIŠE OD DESET DRŽAVA POZDRAVLJAJU POSTIGNUT REZULTAT: DOŠLI SU DA SLUŠAJU FOREVER PREDAVANJA – IZVANREDNIH SVETSKIH LIDERA – IZ KOJIH SADA IZDVAJAMO NEKE DELOVE.

2014. JÚNIUS 14-15.

KATI GIDOFALVI, DIJAMANT MENADŽER

„Ti, koji si danas došao među nas, ovde ćeš dobiti podršku, rešenje za život, ali ako tražiš izgovore, onda ćeš dobiti izgovore. Ali, ispred tebe stoji jedna zdravija, dugoročnija, bogatija, proračunatija i srećnija životna prilika. Ovde možeš da vidiš sve one koji su to ozbiljno shvatili i postigli uspeh. Ali ne moraš da postaneš isključivo kao oni koji danas stoje na bini. Ovaj posao ne zahteva posebne veštine, samo moraš da pratiš nekoliko životnih pravila. To je više nego biznis: to može da bude novi životni početak – sve zavisi samo od tebe. Zavisi i od toga, kako gledaš na sve ovo. Želiš li rezultate ili neuspeh? Uvek za sve postoji rešenje i ovaj posao može svako da radi.

Naići će i poteškoće, ali šta god da se dešava u svetu, uvek postoje oni koji grade budućnost i u teškim situacijama postižu još bolje rezultate. Kao prvo, moraš da poželiš život u kojem ćeš se dobro osećati! Budi primer drugima, a Forever će ti pružiti logistiku i profesionalnu podršku u tome.

Ja posle šest godina poslovanja mogu sebi da dopustim, da ako ne želim, onda i ne radim, ali je to uvek zavisilo od Atila i mene, baš kao što sad zavisi od tebe. Pažljivo slušaj svog sponzora, kompaniju, koristi kvalifikacije i radi svoj posao svaki dan! Budi strpljiv, daj sebi i svojim partnerima vremena. I doći će vreme, kada ćeš i ti stajati na bini.“

TRAINING





VERONIKA LOMJANSKI, DIJAMANT MENADŽER

„Stevan i ja smo već 17 godina u Foreveru. I zašto baš ovde? Zato što nigde ne vidimo tako čistu politiku firme, kao ovde, gde svaki motivacioni program postoji za tebe. Sa ovim se može, u stvari treba živeti. Ako ceniš ljude, možeš dobiti sve što poželiš. Kao prvo, naravno, sigurnu platu, zbog čega već vredi raditi: ja nisam sreća bolji posao od ovoga. Ali ako nešto voliš to nije posao, nego odmor. Partneri? Kao prijatelji. Posle nekog vremena ćeš primetiti da su ljudi koji su oko tebe, isti kao i ti, a oni drugi su nekako ostali negde iza tebe. Ne budi sebičan: Dijamanti su tamo gde jesu, zato što za svoje ljude čine više nego drugi. To nikako ne znači da drugi rade umesto njih, jer prvobitni cilj nam je taj da se menadžeri osamostale. A na tebi je samo da poštuješ tvog sponzora. Zašto sam postala dijamant? Zato što sam htela, zato što sam isključivi korisnik proizvoda, zato što imam poverenje u sebe i u druge, i zato što se uvek trudim da ostvarim svaku belešku (stavku). Idi prema cilju bez kolebanja, voli ljude, budi vredan, ponizan i preuzmi odgovornost!”

TOM HOPKINS TRENER, EKSPERT ZA VEŠTINU PRODAJE, SAD

„Uvek sam gledao kakve karakteristike, navike, ima jedan veliki vođa. Koristi proizvode, koje promovise. Deli mogućnosti sa drugima. Vežba uticaj, obnavlja stečeno znanje, koncentriše se na cilj, jer zna da prava igra počinje tek onda, kad dostigne željeni nivo. Traži ispunjenje, dok usput radi na uspehu drugih. Suočava se sa onim čega se plaši. Voli ljude i koristi novac, a ne obrnuto. Kada kupuju, većina se vodi emocijama, a logiku koriste posle da opravdaju odluku. Vežbanje uticaja, dakle, može da se nauči, i vredi vežbati. Evo par reči koje treba da izbegavaš! Umesto „cene proizvoda“ kaži: „ukupna vrednost“. Umesto „kupiti“ kaži: „posedovati, uživati u prednostima proizvoda“. Umesto „prodavati“ koristi „uvrstiti“, umesto „poslovanje“ koristi „mogućnost“, umesto „gornje linije“ reč „mentor“, „umesto „donje linije“ reč „grupa, tim“. Smej se, motiviši, zabavljaj, daj nadu! Savladaj veštinu slušanja i nauči da postavljaš pitanja.

Koristi otvorena pitanja: „šta, kako, gde, zašto?“. Budi ponosan na to što ćeš prodati, ali ne pričaj o tome, nego pričaj o izgradnji biznisa. Prikaži prodaju kao jednu vrstu hobija! Upoznaj glavne motivatore: novac, uspeh, znanje, sigurnost, ljubav prema porodici, prihvatanje, samopoštovanje. Izbegavaj demotivatore: malovernost, nesigurnost, strah od neuspeha. Budi strastven, zato što strasti ne možeš da kažeš ne! Uspeh nije zadnja stanica, nego put, koji vodi do toga da ispunimo unapred zacrtane, smišljene ciljeve, one koje smo zaslužili, i među kojima je balans. Cilj uvek treba da bude ostvarljiv, ali i da podiže maksimum tvojih sposobnosti! Ne zaboravi da ni dijamant menadžeri nisu samo tako došli na vrh: konstantno ih je vodila unutrašnja snaga. Stav sve određuje. Jedan šampion se ne povlači, već postaje kreativan pod pritiskom. Nikad se ne bavi svojim porazima, već rezultatima! Ustvari, poraz nikada ne priznajemo – samo učimo iz njega. Poraz nije poraz, već samo pogrešno usmerena reakcija, što znači: treba da se menja pravac. Pravi poraz je predati se.”

ATILA GIDOFALVI, DIJAMANT MENADŽER

„Zašto je važno biti primer? Zato što ono što daš, to i dobijaš. To što pričaš o tvom sponzoru, to pričaju i o tebi. Ugledaj se na prethodnike, na svog sponzora, kopiraj onoga, ko je stvarno uspešan! Ovaj se biznis ustvari meri postignutim uspehom: koliko para imaš, toliko i vrediš.

Naša firma ne uzima ni jednu paru od onoga što ti zaradiš, zato je i najbolja na svetu. Ali treba da si u stalnom pokretu, jer samo uporan rad ubija strah. Ne zaboravi: glasnije priča ono što radiš, nego ono što govoriš. I ako u sebi ne počneš da veruješ, nećeš ništa postići. Veruj u 200 proizvoda! Veruj u to da mogu da ti promene život!

Video sam ljude koji su u ovom poslu mogli biti bolji nego ja, ali im više ni imena ne pamtim: uvek im je nedostajalo nešto iz recepta. Ostavi utisak na čoveka! Biti dijamant je odgovornost, zato ja gde god da idem, u životu predstavljam ovaj biznis. Onim što predstavljaš, jačaš veru ljudima, ali možeš da im je i oduzmeš. Smatraj ovaj biznis oruđem pomoću kojeg će tvoj život i život drugih ljudi, postati bolji! Ne zaboravi da i najveći padaju, i verovatno će naići loši dani. Ali ako su drugi mogli to da urade, možeš i ti!”





ČLANAK SUCCESS DAY ^{1. 6. 2014.} **PODGORICA**

U poslednjih godinu dana uspeli smo da podignemo promet Forever-a u Crnoj Gori što je rezultat odlične koordinacije rada saradničkih struktura i kancelarije u Podgorici. Nadamo se da će nam rast do kraja godine biti i dvocifren, ali pred nama su novi izazovi i ljudi koji treba da dobiju informaciju o Foreveru. Novi uslovi poslovanja tek sada daju rezultat, a nadamo se da će privući još veći broj novih saradnika i da ćemo ispuniti konačan cilj: Aloe vera u svakom domu u Crnoj Gori. Direktor FLP-a u Srbiji, **dr Branislav Rajić** je u kratkim crtama napravio osvrt na dosadašnje poslovanje, ujedno dajući smernice kojima treba da usmeravamo buduće aktivnosti.

Posredstvom video linka smo sa velikom pažnjom ispratili predavanje soaring menadžera **dr Predraga Lazarevića** na temu „Savremeni način ishrane i života

i FLP proizvodi“. Veoma jednostavne i praktične savete, koje sa malo truda možemo da primenimo i dobijemo ogromne efekte smo dobili od dr Lazarevića. Forever Living sa svojim proizvodima nadoknađuje sve izgubljeno, vraća vitalnost ljudskoj ćeliji kao osnovnoj organizacionoj jedinici organizma, a samim tim svi ostali sistemi daju svoj maksimum.

Primena FLP proizvoda u svakodnevnom životu korisnika je samo dokaz da su proizvodi vrhunskog kvaliteta, i da nakon određenog vremena imaju maksimalno dejstvo. Zadovoljni korisnici imaju veliku hrabrost da izađu pred ostale posetioce seminara i iznesu subjektivan osećaj delovanja proizvoda. Iskustva su različita, ali imaju isti zaključak: kvalitet je vrhunski i on je prvi na listi prioriteta Forevera! Zahvaljujemo se **dr Mariji Ratković**, safir menadžeru na vođenju ovog segmenta programa.

Svako putovanje započinje prvim korakom, a niz prvih koraka je najbitniji faktor u našem poslu. Soaring menadžer **Dragana Janović** nam je detaljno objasnila kojih 10 koraka moramo da napravimo na samom početku rada u Foreveru. Verujte, generacije distributera su postale uspešne sledeći upravo ove korake. Postoji tačno propisan recept kojim se stiže do uspeha. Ostalo je samo na nama: hoćemo ili nećemo!

Odrađivanje aktiviteta je ujedno i obaveza i pravo svakog distributera. Aktivnost je preduslov dobijanja novčane naknade za izvršen rad sa mrežom, a ujedno i lični primer kako se posao radi. Najbolji trening za ostvarivanje ciljeva je aktivitet. Pravilno započinjanje posla i lični primer su direktno vezani za aktivno učešće u gradnji mreže, odnosno direktno su vezani za ličnu aktivnost i rad sa direktnim saradnicima. To je ujedno i osnova za postavljanje posla generacijama koje dolaze, poručuje menadžer **Milan Pavlović Mitrović**. „U životu ne možemo da radimo sve, ali možemo da radimo ono najvažnije!“

Stav je osobina koja jedne gura ka uspehu uz konstantno napredovanje, čak i preko prepreka na kojima mnogi odustaju. Pre ili kasnije stav izađe na površinu i dobije svoj oblik prezentovanja: pozitivan ili negativan. Veliko iskustvo poseduje safir menadžer **dr Marija Ratković**, te sa punim pravom objašnjava da su stavovi duboko ukorenjeni u nama, a da se manifestuju preko naše spoljašnjosti. Stav koji posedujemo je suštinski element koji ili privlači ljude, ili ih odbija. Upravo naši stavovi projektuju našu budućnost.

Na samom kraju smo iskoristili priliku da čestitamo novim asistent supervizorima i da im poželimo još mnogo uspešnih seminara i poslovnih rezultata pod okriljem Forever Living Productsa.

dr Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products Srbije





SUPERVISORS

Ćosić Sanja & Mitrović Dejan
Darvasi Róbertné & Darvasi Róbert
Dr. Révész Gyula
Hadžijašarević Senada
Knežević Jela
Krenn Anton Siegfried
Kőrösi Sándor
Lautar Linda
Marfi Miklósné
Miladinović Branko & Miladinović Milanka
Nagy Olga
Sablić Brusić Dunja & Brusić Alen
Solymosi Barbara
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Tömöriné Vass Éva
Vojvodić Branislav



ASSISTANT MANAGERS

Gergelyfi Róbert & Fehér Anita
Pribičević Jovica & Pribičević Jelka
Rubóczki Renáta
Sćepanović Milena
Tóth Mónika
Wingert Sugar Ewa Iwona & Sugar Boris
Zsoldos András

60 CC+

MAJ 2014.

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tóth János
Janović Dragana & Janović Miloš
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Filipović Novak
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András
Jakupak Vladimir & Jakupak Nevenka
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Berkics Miklós
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes & Rostás László
Dr. Fábíán Mária
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

CONQUISTADOR CLUB

MAJ 2014. PERSONAL & NON-MANAGER CC



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Tóth János
3. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
4. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
5. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
6. Berkics Miklós
7. Dr. Fábíán Mária



SRBILJA, CRNA GORA

1. Dragana Janović & Miloš Janović



HRVATSKA

1. Lipovac Alen & Lipovac Dolores



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI:

1. NIVO

Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
 Marija Buruš & Boško Buruš
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Davis Erika & Davis Henry
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Dósa Nikolett
 Éliás Tibor
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág
 Olivia Gajdo
 Gecse Andrea
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Rinalda Iskra & Lučano Iskra
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Dr. Keresztényi Albert
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Klaj Ágnes & Rostás László
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Kúthi Szilárd
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
 Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Varga Józsefné
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt
 Zsidai Renáta

2. NIVO

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Orosházi Diána
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Tóth Sándor & Vanya Edina
 Utasi István & Utasi Anita
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. NIVO

Berkics Miklós
 Halmi István & Halminé Mikola Rita
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



DR ERŽEBET ŠANDOR MANAGER

Eržebet je stomatolog i živi u Zadvarekašu. Njen sin je ginekolog i takođe gradi Forever mrežu. Sponzor: Tibor Elijaš
Gornja linija: dr Marija Pavkovič, Ilona Ilješ, Žofija GergeLj i dr Reindl Laslo, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo.

NEBO NAM JE GRANICA!

Koliko znam, tvoja veza sa Foreverom nije nova?

Da, u 2002-oj sam bila u Budimpešti na kongresu za stomatologe, gde je za jednim stolom sedeo sedi gospodin, a iza njega je stajala velika slika Aloe vere. Odmah sam mu prišla. To je bio Tibor Elijaš (kasnije mi je postao sponzor – nap. aut.) Upoznali smo se, i rekla sam mu, da me jako zanimaju ovi proizvodi, ali samo oni vezani za kontrolu telesne težine. Odmah je počeo da priča, a ja sam se registrovala i kupila svoj prvi proizvod. Kontakt smo održavali telefonom i vremenom sam počela da koristim sve više proizvoda koje mi je Tibor preporučivao. Većinu proizvoda sam uspešno koristila u stomatološkoj praksi.

I to je trajalo 10-12 godina?

Da, zatim je nastupio jedan preokret u mom ličnom i u mom „forever“ životu. Prošle godine za Dan zaljubljenih me nazvao Tibor i rekao kako sada treba već ozbiljnije da krenemo da radimo. Ja sam ga pitala zašto zove baš za Dan zaljubljenih, na šta je on odgovorio, da u to doba zove one osobe koje su njemu važne. Uskoro smo se našli, pozvala sam kolege na ovaj sastanak, na kome je Tibor izneo sve važne informacije o proizvodima, kao i o biznisu. Nedugo posle toga je u Budimpešti održan jedan sastanak za doktore, gde sam shvatila da je vreme da ozbiljno radim. Tibor je ušao u moj privatni život, i shvatila sam da nema više povratka. Sada sa zadovoljstvom pomažem i poznanicima, jer je to razlog zbog koga sam i postala doktor.

Kako napreduje izgradnja grupe?

Svake nedelje imamo sastanak u okviru grupe, gde pored poslovnih tema, nalazimo vreme i za prijateljske razgovore. Polako, ali sigurno se „gradimo“. Sve više ljudi koji dolazi u moju ordinaciju shvata da su proizvodi fantastični, traže me zbog različitih problema, a ja sam srećna ako mogu da im pomognem. U građenju grupa nam je puno pomogla gornja linija: dr Marija Pavkovič i naravno „sledbenici“ – moj sin i naši prijatelji lakše grabe ka uspehu. Jedino zbog čega mi je žao je što ranije nisam ozbiljnije shvatila Tibora i njegovu ponudu vezanu za FLP.

Dali dobijate i „ne“ kao odgovor?

Da, razočara se čovek, neuspeh je deo posla. Ne želim nikoga da povredim, ali na svetu postoji mnogo ljudi koji nisu informisani, i sa kojima ne možemo da nađemo zajednički jezik. Ali srećom, ima i onih koji se svojevotjno vrata nazad, jer posle kratkog razmišljanja shvate da žele promenu u životu.

Pored vežbanja Tiborovog „nežnog nasilja“, šta te je još motivisalo da kreneš u građnju biznisa?

Dobro je poznato, da u zdravstvu nema velikih računa. Iako sam preduzetnik, svoju penziju dobijam posle „državne plate“.

Kao što Tibor kaže, gde ima mesta za njih dvadeset hiljada, tu može da stane još. Ali stvarno, proizvodi su fantastični, linija sponzora senzacionalna, a sve drugo je pitanje odluke.”

Da li je Forever posao/prilika za drugu karijeru?

To se podrazumeva! U poslednje vreme, nemam slobodnog vremena: praksa i gradnja biznisa mi oduzimaju svu energiju. Oba posla zahtevaju po jednog kompletnog čoveka. Jako je dobar osećaj i na ovaj način pomagati ljudima.

Gde vodi taj put?

Zvezdano nebo je granica! Hoću da jačam svoju grupu, i sada mi je cilj da tokom sledeće kvalifikacije dva menadžera iz moje grupe budu kvalifikovana. U mojoj grupi ima puno ljudi iz zdravstva – priključili su se i moji prijatelji: i mladi i ljudi mojih godina. Ima puno ljudi koje nisam poznavala pre posla u Foreveru. Svima govorim da će ako nam se pridruže, dobiti svu potrebnu pomoć. Iskreno im kažemo da će doživeti puno avantura, ali da ih isto tako čeka i puno uspeha. Ja sam se uverila da u Foreveru ima puno dobrih ljudi, pa čak je i u najvišem nivou kao u porodici. A to kako dr Šandor Miles i Peter Lenkei vode južnoslovensku regiju je senzacionalno! Nismo slučajno na ranglisti za Foreverov promet u svetu na PRVOM mestu, a misli se na promet po osobi!

Imate li omiljene proizvode?

Proizvodi za održavanje telesne težine govore sami za sebe – ko ih koristi taj zna. Ali su isto tako fantastični i dekorativni i kozmetički proizvodi. Ako se ujutro našminkam, i u toku dana radim svoje aktivnosti – bazen, posao, domaćinstvo – uveče u 10 šminka mi i dalje besprekorno stoji. Nova BB krema je jednostavno očaravajuća. Koža brzo upija, i jedno sasvim novo lice nas gleda iz ogledala. Stvarno nas čini lepima.

Da li je prednost ili mana ako je vaš sponzor ujedno i vaš životni saputnik?

Svakako je prednost. Kola se i dalje kreću, ako ih dva konja vuku u istom pravcu. Naravno dešava se i da se raspravljamo, i zbog svoje naravi uvek kažem ako se ne slažem sa nečim. Još uvek sam na početku puta, jer tek se godinu i po dana ozbiljnije bavim biznisom, i tek sad počinje sve da bude jasnije. U Tiborovoj ličnosti imam odličnog pomoćnika pored sebe, kome sam ja prva važna direktorka.

Ako uporedite svoje sadašnje „ja” sa onim od pre par godina, koja je najveća promena?

Stabilnija sam, imam cilj: kao što sam rekla, ne postoji granica. Odlučila sam da ću pomoći što većem broju ljudi, porodici. Moj sin je sa londonskog Rallyja došao „napunjen”, kao nikad do sada! Takvim srećnim ljudima bih želela da se okružim!



CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslatog na it@flpseeu.hu) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevne bodove, internetsku robnu kuću, 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.



MAĐARSKA

Budimpeštanska centralna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11; email: 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, tel.: +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 generalnog direktora: Valerija Kišmarton, lokal 130,

mob.: +36-70-432-4273

Šef odeljenja za prodaju: Dora Harman, lokal 157, mob.: + 36-70-436-4197

Šef odeljenja za marketing: Bernadet Albert, lokal 120,

mob.: +36-70-436-4278;

Aranka Sečei: lokal 136, mob.: +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 Tamaš Kariž, mob.: +36-70-436-4271

Centar za proizvode, Szondi

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

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

Rezervacija prostorije/info: Adrien Nad, mob.: +36-70-436-4272

Radno vreme: pon-pet.: 12:00-20:00

Sonya edukacioni centar:

Katalin Aranji: +36-20-449-0077 kozmetičar

Melinda Doša: +36-70-433-2769 maser

Aleksandra Bando: +36-70-369-5699 maser

Kristina Šeleši: +36-30-223-0080 manikir

Andrea Čapkovič: +36-70-774-2985 frizer

Mihalj Purceld: +36-70-699-4449 medicinski maser

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. Zakazivanje na Forever flotatotelefon: Kata Ungar +36-30-331-188-3883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra: Možete da zovete ponedeljkom

8:00-19:45 časova, od utorka do četvrtka 10:00-19:45 časova,

petkom 10:00-17:45 časova.

tel: +36-1-297-5538; +36-1-297-5539,

mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

ponedeljkom 12:00-20:00 časova, od utorka do petka 10:00-18:00 časova

na mob. telefon: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

od ponedeljka do petka 12:00-16:00 časova na telefon:

besplatni fiksni („zeleni“) telefon: +36-80-204-983

email adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

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

email: 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 kancelarije proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informisanje o PRODAJNIM PODACIMA možete obaviti na sledeće načine:

– preko interneta u distributerskom delu

www.foreverliving.com

– preko Forever telefon softvera

– preko internetske usluge MyFLPBiz

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

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

Operativna uprava:

1184 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: Klara Varga-Berecz, lokal 192, mob.: +36-70-436-4281

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

mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: 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 magacina u ulici Nefelejcs:

Pon-čet.: 10:00-19:45 časova, 10:00-17:45 časova,

svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8:00-20:00 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. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(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: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút

17.Tel.: +36-22-333-167; +36-70-436-4286; +36-22-500-020, fax:

+36-22-503-913

Radno vreme: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova

(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda, odnosno narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12:00-20:00 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavljujemo 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

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Peter Lenkei,

Operativni direktor Katalin Kiralj,

Direktor marketinga i prodaje Tamaš Močnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu,

tel.: +36-70-777-9997

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

PLAN EDUKACIJA ZA 2014:

Success Day: 13. septembra, 15. novembra

Dvodnevni seminari: 11-12. oktobra

Podsticajni programi:

Eagle Manager Retreat: 25-29. septembra **Holiday Rally:** 3-4. oktobra

Go Diamond obuka: 13-20. oktobra

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beograd: 11010 Beograd, Kumodraška 162. tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126, email: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00, sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065-394-1711

Niš: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel.: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, email: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11:00-19:00, utorak, sreda i petak 9:00-17:00
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00

Horgoš: 24410 Horgoš, Bartok Bela 80. tel./fax: +381-24-792-195, email: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak - petak 8:00-16:00.
Svake poslednje subote u mesecu 9:00-13:00.

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

Success Day: 6. septembar, 30. novembar, Beograd



CRNA GORA

Podgorica: Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254, 81000 Podgorica, 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
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
email: flppodgorica@t-com.me

Success Day: 6. septembar, 22. novembar, Podgorica



SLOVENIJA

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

Lendava: Kolodvorska 14. 9220 Lendava tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedeljak-petak 9:00–17:00
email: 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.

Success Day: 22. novembar, Ljubljana



HRVATSKA

Zagreb: Trakošćanska 16; 10000 Zagreb tel.: +385-1-3909-770; 390-9773 i 390-9775; faks: +385-1-3909-776
ponedeljkom i četvrtkom: 09:00-20:00, utorakom, sredom i petkom 09:00–17:00

Rijeka: Strossmayerova 3a, 51000 Rijeka; tel: + 385-5137-2361;
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
Edukacije u kancelarijama Zagreba i Rijeke: ponedeljak i četvrtak od 18:00
email adresa: www.foreverliving.com – odaberite hrvatski jezik, na stranici možete predati i narudžbe. email: foreverzagreb@gmail.com

Success Day: 25. oktobar, Opatija



ALBANIJA

Tirana: XRruga "Fuat Toptani Nr. 1, Tirana tel./fax: +355-4450-0866
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

email: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Priština:
Rr. Azem Hajdari br. 32.tel.:+377-44-50-3911
Radno vreme radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
tel/fax: + 355-44-500-866
mob.: + 355-69-4066-810




BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Success Day: 8. novembar, Bijeljina

A woman with short brown hair, wearing a blue floral blazer over a white top and a pearl necklace, is sitting at a table outdoors. She is smiling and looking towards the camera. In front of her is an open notebook with a red cover, and she is holding a pink pen. To her right is a blue pot containing a large, vibrant pink flower. The background is a lush green hedge.

GRADNJU BIZNISA JE POČELA
KAO DOKTOR ILI U STVARI SA
PREPORUKOM PROIZVODA.
ALI BAŠ TAJ, DOKTORSKI POZIV
JU JE SPREČAVAO DA POSLE
IZVESNOG VREMENA, KRENE
NAPRED. BILA JOJ JE POTREBNA
PROMENA: ZNAČKA EAGLE
MENADŽERA JE DOŠLA KAO
REZULTAT TOGA ŠTO JE MARIJA
FABIAN TO NA VREME SHVATILA.

Ako dobro radim, a radim, to vodi do rezultata

Sponzor: Žolt Leveleki i Anita Leveleki

Viša linija: Terezija Herman, Zoltan Bec i Žuzana Kenešei, Žofija Gergelj i dr Laslo Reindl, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Rolf Kip

U kakvoj si situaciji bila, kada ti se ukazala mogućnost za gradnju biznisa?

Prošlo je deset godina od tada. Radila sam u Miškolcu kao neurolog i imala privatnu praksu sa svim prednostima i nedostacima. Zato sam htela da budem preduzetnik, da se proširim i ostvarim i da ne zavisim od javnih službenika. Dobro je išlo, ali je tempo bio jak: godišnji odmor i odmaranje skoro da uopšte nisu postojali, dok sam usput posle razvoda sama podizala dvoje maloletne dece. Moj najveći strah je bio: šta će biti, ako se meni nešto desi? Onda niko neće moći da me zameni i srušiće se sistem oko mene. Osim toga, dosta dobrih stvari sam uradila, pacijenti me vole, ali da bih to doživela kao uspeh, morala sam tako i da razmišljam. Niko nije došao do mene, da mi to kaže i time potvrdi moj trud i posao.

Kako su deca podnosila taj način života?

U to vreme sam radila u više gradova, i putovala sam. Često su mi deca pripremala doručak ili večeru, da mi time pomognu. Razumeli su da je potrebno žrtvovati se, da bi u budućnosti nas troje ostali na nogama. Uspelo je, ali to nije bila perspektiva već samo napor da preživimo... Da je potrajalo duže, sigurno bi patili. Osetila sam da treba da se promenim, i da me je najverovatnije zbog toga u roku od tri godine potražilo pet ljudi iz Forevera.

Na osnovu toga, četvoro sigurno nije uspelo da vas ubedi.

Ne, zato što se iz nekog razloga već prvom prilikom, stvorila iskrivljena, negativna slika u mojoj glavi, a to je otprilike bilo kao da u torbi treba nositi aloine gelove, ići od kuće do kuće i nuditi ih. Moj stav je bio da ja, kao privatni doktor, sigurno neću to da radim. To se duboko urezalo u moju svet, pa od tada ako mi je neko i spomenuo Forever, nisam ni htela da ga saslušam, već bih samo rekla da sam upoznata s tim, mada u stvari ništa nisam znala o poslu.

Ipak si poslušala svakog od njih...

Da i to ne zbog biznisa. Sa doktorskog gledišta bila sam otvorena za sve opcije kojima bih stvarno mogla da pomognem ljudima, zato što sam se često suočavala sa lekarskim ograničenjima, i to mi je teško padalo.

Šta ti je dalo pravi podsticaj?

Kada su mi rekli, da „jedna američka firma, traži poslovne partnere”, bila sam oduševljena. I onda sam, na tom otvorenom predavanju, shvatila da je Forever drugačiji nego što sam mislila: ponudim mogućnost, i naučim ljude da sami nastave dalje. Više njih je iznelo svoja lična iskustva, koja su bila toliko uspešna, da jednostavno





nisam želela da izostanem iz toga. Pošto nisam imala nikakva iskustva u izgradnji biznisa, postavila sam sebi cilj, da ako brzo postignem rezultat, onda ću ostati. I za šest meseci sam postala menadžer.

Ostale stepenice si isto tako brzo prešla?

Baš obrnuto. Šest godina nisam mogla da se odviknem od „doktorskog stava“, i tradicionalnog zdravstvenog preduzetničkog razmišljanja.

Zašto je to nedostatak?

Nisam mogla da gradim ozbiljan biznis, jer su drugi u meni videli samo doktora, pa zato nisu mogli da me kopiraju. Shvatila sam, da nije dobra reklama raditi od jutru do uveče – neće me drugi kopirati, jer im to nije privlačno. Trebalo je da se promenim, ali da usput ne umanjim svoju vrednost, nego samo da pronaden šta je to u čemu treba da se razvijam. Kursevi, predavanja, knjige, CD-i su mi pomagali. Shvatila sam, da treba da idem malim koracima – jednostavno, ono što naučim, to i da pokažem.

Da li je neko bio uz tebe za vreme te promene?

Kako da ne, 2010-te su mi Žolt i Anita Leveleki postali sponzori, što se pokazalo kao jako dobra promena: sa redovnim konsultacijama mogla sam sebe da posmatram spolja. Ogromnu snagu mi je davalo i daje, to što sam sa Žoltom Levelekijem i višim sponzorima – u početku sa Zoltanom Bec, kasnije sa Terezijom Herman – radila u takvom timu gde čovek može u praksi da vidi kako teče razvoj. Ja sam do tada radila samo toliko, da dorastem zadatku. Napredovanje je onda postalo efikasnije, i mogu da kažem da je za mene tek tada započela gradnja biznisa. Došli su novi timovi, a 2011. nagrada za moj posao je bila ulaznica – smeštaj na svetskom susretu...

Da li ti se usput popravila i materijalna situacija?

Kada sam počela sa građenjem biznisa, imala sam jedan dobar posao, ali sam zato radila na sedam mesta, u stvari radila sam u jednoj vrsti mreže. Mislila sam da je to mreža, ali sam shvatila da nije, jer nisam mogla da budem nezavisna. Ako bih otišla na odmor, plata bi mi se smanjila za četvrtinu.

Znači meni nije bila motivacija zarada, već želja za isplanim životom. Posle se ispostavilo, da ni pored odgovarajućih prihoda nisam naučila da dobro rukujem novcem. Rizikovala sam, podizala kredite, i imala dosta dugova, tako da je to bila jedna jako loša strategija. Posle toga sam skoro dostigla nekadašnji prosečan prihod (što je za jednu mađarsku samostalnu ženu jako lep napredak), i mogla sam da držim praksu.

Da li si pričala o svojim finansijskim poteškoćama sa svojim kolegama?

Naravno. Bilo je rizično, ali i to je u sklopu razotkrivanja misterije. Pojednostavila sam komunikaciju, prezentacije, i smogla snage da priznam da i ja imam probleme. Kolege su cenile iskrenost, i videle da imamo slične probleme. Ljude je motivisalo to odakle sam krenula i dokle sam stigla. Ugledali su se na mene: nisam plakala, već sam radila.

Kakve je rezultate to donelo u tvom planu za marketing?

Postala sam Eagle menadžer. Kada sam prvi put saznala koji uslove je potrebno ispuniti za to, osećala sam kao da je firma baš zbog mene uvela tu kvalifikaciju. Proteklih godina sam uspevala da ostvarim dva zahteva od četiri, ali nisam uspevala da „predstavim“ nove vođe. A onda se pokazala snaga tima. Više nas kvalifikovalo se odjednom... Moj cilj je postao cilj tima. Moj sponzor je stajao tik iza mene, tako da nisam mogla ni da se vratim nazad, pa čak ni da se osvrnem... To mi je dalo snagu! Rejting Eagle menadžera je bila ozbiljna potvrda meni, od mene same: ja to mogu da uradim!

U međuvremenu ti se promenio život. Deca su porasla, ti si se preselila u Peštu i više ne živiš sama....

Više od deset godina sam živela bez partnera, i bez obzira što je tu uvek bio neko – mislim na moj tim, to nije isto. Teško je bilo svaku odluku sam donositi, i rezultate sam proživljavati. Videla sam i razumela šta je to što ne radim kako treba. Znala sam, da drugačije treba da razmišljam o životu, ukoliko želim da pored mene bude čovek kakvog sam želela i kakav je upisan u moju svesku ciljeva. U stvari sam shvatila šta treba da dam, da bih dobila ono što volim.



Da li su ti se ispunili planovi?

Da, život mi je potvrdio da sam dobro uradila: imala sam vezu, i osećam da sa partnerom mogu da planiram. Nisam više nesigurna.

Gde su tvoja deca danas?

Ćerka već 11 godina živi u inostranstvu, ali saznanje, da iz meseca u mesec gradim takav sistem, koji će jednog dana za nju imati veliku vrednost, je dobar osećaj. A sinu sam ukazala na mogućnost koja je bila privlačna za njega. Tako, nakon što je postao učitelj narodnog plesa, za drugu struku je izabrao da bude graditelj biznisa – i već živi sam. Ima posao koji i bez mene može da odradi na profesionalnom nivou, na dobrom je mestu, u dobrom timu i ide u dobrom pravcu. Meni je Forever omogućio sve to, kao i mogućnost da se porodično i poslovno napredovanje razvija paralelno.

Kolika je uloga tvog partnera u poslu?

U njegovom preduzeću postoje talasanja, nepredvidivost, dok je moj posao stabilan, i zbog toga smo u ravnoteži. Nismo se našli zato da zajedno gradimo posao, već da zajedno živimo život. Najlepše u tome je to što postignut uspeh, i avanture sa

putovanja možemo zajedno da proživimo! Jako sam ponosna na to, što dolazi na priredbe, i što ako ima vremena, i snage i ako mu preduzeće dopusti, hoće i da pomogne. Daje savete, i pogled iz drugog ugla, koje ne meša sa osećanjima.

I zbog svega toga tebi nije baš lako...

Ne, jer ja znam jako da se radujem, da budem tužna, da volim, da budem ljuta, ali sam i puno toga naučila. Danas već mnogo lakše izlazim na kraj sa svim ovim krajnostima, i naučila sam, da mi to ne utiče na odluke, već da to bude efektivnost. Vodeći princip mi je, da uvek očekujem od ljudi, ono što bih i sama uradila.

Koji ti je sledeći cilj?

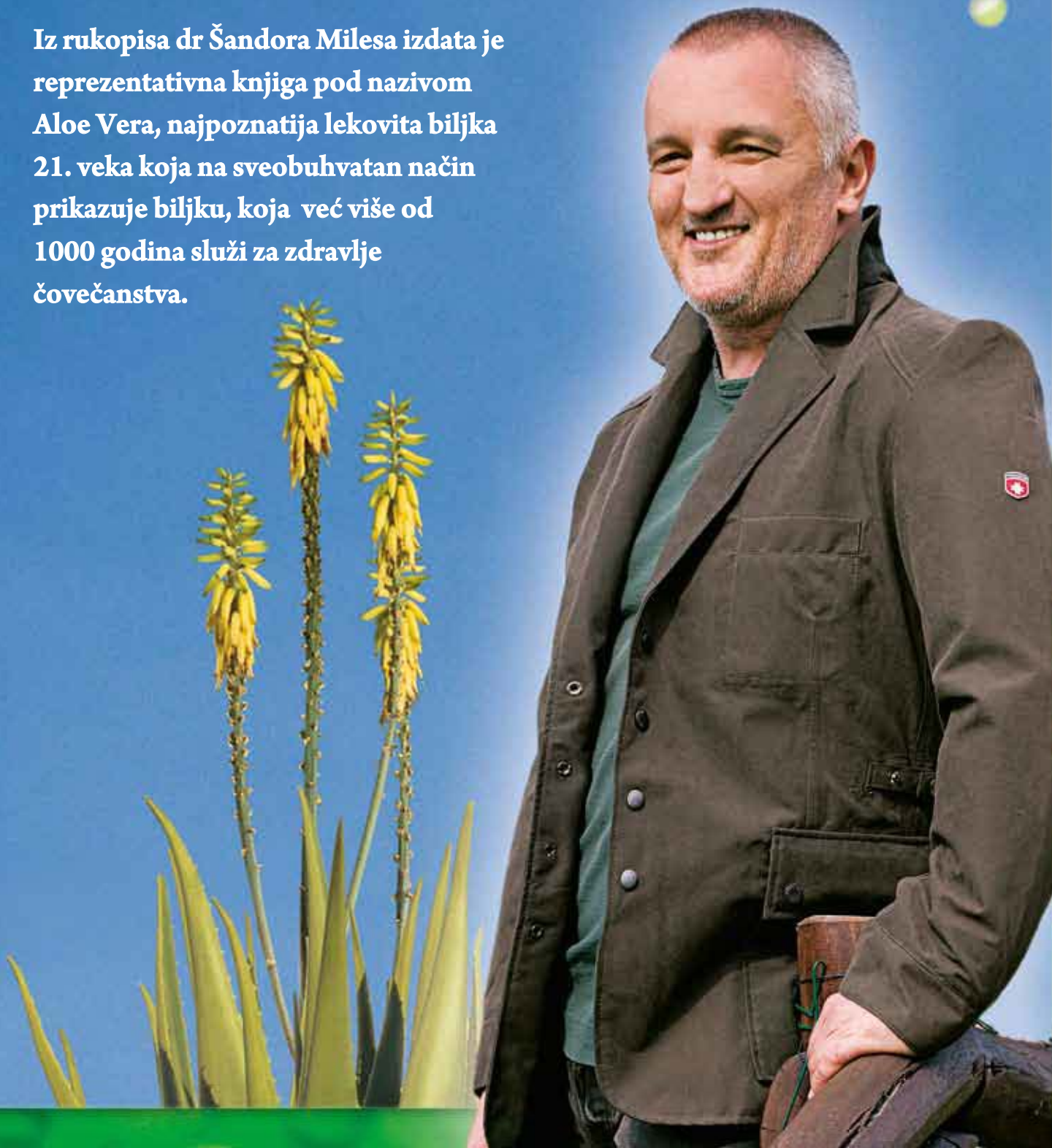
Želim da svaki izazov savladam zajedno sa timom. U marketinškom planu je to da dobro usmeravam ljude, i da uvek znaju šta im je trenutni zadatak... Sada sam fokusirana na Chairman's bonus, što je ozbiljan izazov za mene. Svaki dan treba da pratim kako stojim i to me pokreće. Uvek sam verovala u to, da ako dobro radim, a dobro radim, to dovodi do rezultata. Naravno, nije svejedno uz kakvu podršku čovek radi, a sa Forever podrškom sve može da se ostvari!

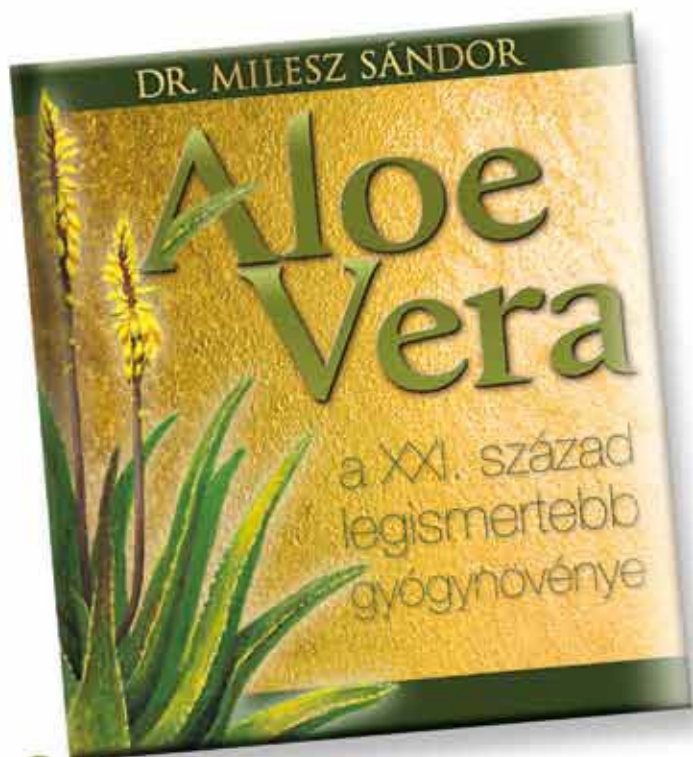


lifestyle

Lifestile saveti

Iz rukopisa dr Šandora Milesa izdata je reprezentativna knjiga pod nazivom **Aloe Vera**, najpoznatija lekovita biljka 21. veka koja na sveobuhvatan način prikazuje biljku, koja već više od 1000 godina služi za zdravlje čovečanstva.





Aloa je jedan pravi, iskren drug. Nakon više od hiljadu godina, prihvatila je čoveka za prijatelja. Ona se tako formirala da svaki deo te biljke može da pomogne. Ne na silu, ne preko karijere, već vedro i ljubavno. Ne bučno, ne preko pobeđe, već blago i spremno za rad. Ako treba lečiće probleme starosti, ako treba nudiće čari mladosti. Elikzir je i za telo i za dušu. Jedini cilj njenog postojanja je spremnost da pomogne.

Dr Šandor Miles je jedan iskren i verodostojan čovek. Pre više od jedne decenije su se sreli on i Aloe vera. Zajedno se formiraju, menjaju i uče na svom zajedničkom putu. Taj put je put volje za pomaganjem. Neguju živote hiljadama ljudi, i brinu o njima iz dana u dan. Ispravljaju, grade sreću i cilj, daju svetlost i smisao u teškim danima. Sve to rade sa pravim znanjem i čistog srca. Oni su ti, koji prelaze preko granica država, vera, rasa, jezičkih barijera i vide samo ljude. Njemu, čoveku prepuštaju svoje postojanje, svoj život. Za njih je učenje i lečenje nerazdvojivo, a snaga i ljubav je podrška tome.

Hvala im oboma.

Neka budu blagosloveni.

dr Ištvan Tarackezi

Predsednik Mađarskog udruženja alternativne medicine

Razgovor sa ŠANDOROM MILESOM

odlomak

Kako bi odredio, kom žanru pripada tvoja knjiga?

Da teško je odrediti kom žanru pripada ova knjiga. Verujem da je to jedno posebno, po svom sadržaju nsvakidašnje izdanje. Sama po sebi, ova knjiga bi bila dosta suvoparan materijal, da smo ubacivali samo podatke o tome šta se dešavalo sa Aloe verom u proteklih hiljadu godina. Zato smo knjigu dopunili jednim delom tekstovima iz istorijskog pregleda, i naravno sa mnogo kraćih tekstova, koji su „obojili“ knjigu. Jedan deo tih tekstova je stvaran, a drugi deo je fikcija, koja je po reakcijama jednako zabavna, i može da se čita.

Knjiga ima 21 poglavlje, i sva poglavlja prate istoriju Aloe vere kroz 21 vek. Trudio sam se, koliko je to moguće, oko

detalja, i citirao sam članke vezane za Aloe veru, koji do sada možda nisu bili poznati. Posebno interesantna stvar kod ove knjige je to, što istovremeno služi i čitaocima koji rade sa tom biljkom, kao i onima koje zanima sama biljka. Naravno i onima koji ozbiljno istražuju. Za ove poslednje navedene su posebno pisani, oni zakošeni i zadržani tekstovi, koje prosečan čitalac ne može razumeti.

Odatle zaključujemo da je ova knjiga pisana za svakog. Svi čitaju o Aloe veri. Danas u Mađarskoj ima jedan sloj ljudi koji je gladan informacija o lekovitom bilju, i koji bi rado čitao sve ono, što im pomaže u daljem očuvanju zdravlja.

Lifestyle

„Stvari nemaju smisao,
već srce.”

Eržebet Pal



Početak 21. veka, ishrana dobija važnu ulogu u očuvanju zdravlja. Mnogi žive život po fitness programima, i trebalo bi da znaju koje vitamine i minerale treba da unose, kako da očiste organizam, a sve to uz pomoć Aloa vere.

Obilazim rural, gledam vrednosti, i zapažam da još uvek ne poznaju svi Aloe veru, tj, još uvek ima mesta u ovim 2010-tim godinama, za još jedno izdanje ove sveobuhvatne knjige. Inače, ako bi neko sada otkrio takvu biljku, dobio bi Nobelovu nagradu. To je jedna univerzalna, kompleksna jedinica u lečenju, bez konkurencije.



Ceo intervju možete pročitati na web stranici FLPTV-a,
www.flptv.hu

СИЈАЈ СУНЦЕ!
Süß fel Nap!



zaštitni faktor 30
ALOE SUNSCREEN SPRAY
ekstra vodootporno



**Minősülj minél magasabb szinten a Global Rally-re!
Kvalifikuj se na što višem nivou na Globalni reli!
Kvalificiraj se na što višoj razini na Globalni rally!
Uvrstite se na čim višji ravni na Global Rally!**

EKSKLUZIVNA VEČERA OSVAJAČA 5000CC U PRIRODNJAČKOM MUZEJU U LONDONU
Ekskluzivna večera za osvajače 5000cc+, duhovito nazvana „Forever Džurastik Bal” organizovana je u prekrasnom Prirodnjačkom muzeju u Londonu. Najbolji FLP-ovi distributeri pojavili su se u smokinzima i gala odelima na ovoj naročitoj priredbi koja prethodi Globalnom reliju.

EKSKLUZIVNA VEČERA OSVAJAČA 5000CC+ U PRIRODOSLOVNOM MUZEJU U LONDONU
Ekskluzivna večera za osvajače 5000cc+, duhovito nazvana „Forever's Jurassic Ball“, organizirana je u prekrasnom Prirodoslovnom muzeju u Londonu. Najbolji FLP-ovi distributeri pojavili su se u smokinzima i gala odijelima na ovoj osobitoj priredbi uoči Globalnoća Rallya.

EKSKLUZIVNA VEČERJA V LONDONSKEM NARAVOSLOVNEM MUZEJU ZA VSE NAD 5000CC
Ekskluzivna večerja 5000cc + oziroma kot smo jo poimenovali »Jurassic ples Forever« je potekala v londonskem naravoslovnem muzeju. Uvodne prireditve Global Rally so se vodilni distributerji FLP udeležili v smokingu oziroma večerni obleki.



5000CC FELETTIEK EKSKLUZÍV VACSORÁJA LONDON TERMÉSZETRAJZI MÚZEUMÁBAN
Az exkluzív, 5000cc + vacsorát - stílusosan elnevezve a “Forever Jurassic Bált” -London csodálatos Természetrajzi Múzeumában rendezték meg. Az FLP top forgalmazói szmokingban és estélyi ruhában jelentek meg ezen a rendkívüli, Global Rally-előrendezvényen.



HOLIDAY RALLY

Opatija

KVALIFIKACIONI PERIOD OD 1. MAJA 2014. DO 31. AVGUSTA 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 najmanje 1 cc ostvariš pod svojim kodom) počev od prvog meseca, znači ukoliko si se učlanio 15. juna, onda od 1. jula. U poređenju sa postojećim distributerskim nivoom napreduj nivo više u marketinškom planu (oni na distributerskom nivou neka osvoje supervizorski nivo).

To je prvi nivo Holiday rallyja.

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 junu stigneš do supervizorskog nivoa, onda uz očuvanje aktivnosti zajednički tvoj promet u junu i julu, odnosno julu i avgustu, opet treba da bude 25 cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa i u junu osvojiš asistent supervizorski nivo, onda uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u junu i julu, tvoj promet u julu i avgustu opet treba da bude 75 cc – i tako dalje: kvalifikovao si se na drugi nivo Holiday rallyja.

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, onda na Holiday rallyju 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 Holiday rallyju 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 HOLIDAY RALLY?

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

F.I.T.™



Bolji osećaj. Lepši izgled.

Forever F.I.T. je savršen program ishrane i fizičke aktivnosti sastavljen tako, da možemo postići bolji osećaj i lepši izgled, ukoliko se pridržavamo tri jednostavna koraka:



Clean 9

Clean 9 pomaže da se osećamo lakše i puni energije.

F.I.T.1

F.I.T.1 menja naše zamisli i osećanja u vezi ishrane, uči nas na koji način da ostanemo trajno vitki i puni energije.



I na kraju, F.I.T.2 pomaže da očuvamo osećaj vitkosti, ravnotežu i životni kvalitet koji smo tokom programa postigli.

F.I.T.2

Ova tri paketa zajednički nam pomažu da ostanemo fizički spremni, i da i na sopstvenoj koži iskusimo bolji osećaj i lepši izgled.

flawless by
Sonya

aloe BB crème

Prikazujemo novu Flawless by Sonya Aloe BB kremu, sa zaštitnim faktorom SPF 20. Ekskluzivni, multiaktivni kompleks hidrira kožu, služi i kao podloga, skriva nedostatke kože i štiti od sunca. Pored svega toga koža zadržava prirodni sjaj blagih tonova.

Flawless by Sonya aloe BB krema može da se nanese na bilo koji tip kože – rezultat je meka i savršena koža lica.

Ekstrakt maslinovog lista čini kožu nežnom i njenu teksturu savršenom.

Klinički testiran biljni ekstrakt, pomaže da koža bude sjajna i glatka, a usput savremeni sastojci kreme uklanjaju manje bore i nesavršenosti kože.

Kontinuiranom upotrebom kreme, vaše lice postaje glatkije i mlađe.

KAKO SE KORISTI?

Flawless by Sonya aloe BB kremu koristimo na prethodno očišćenom licu. Nežno je nanesimo i već smo dobili glatku i savršenu kožu lica! Flawless by Sonya aloe BB krema boje tela može da se koristi i kao osnova i kao podloga za šminku. Nakon što smo naneli kremu, koristimo Flawless by Sonya Cream to Powder Foundation ili Mineral Makeup!

I na kraju, koristimo četkicu za osnovu iz profesionalnog kompleta četkica Flawless by Sonya, u cilju postizanja savršenog efekta!



Aloe BB krema – boje kože #371 kakao smeđa #373

MIKLOŠ BERKIČ
DR. ŠANDOR MILES

FOREVER DIAMOND SEMINAR



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

Syma arena | 146 Budimpešta, Dózsa György út. 1. Ulaznice u pretplati po ceni od 10.000 HUF/35 EUR/2 dana možete da kupite u FLP-ovim magacinima.

Zadržavamo pravo promene.



forevergiving
Make a Difference

u službi građana Srbije

Polovinom maja pojedine delove Republike Srbije su zadesile poplave do sada nezapamćene u istoriji. Naime, u svega dva dana je preko 100.000 ljudi moralo da napusti svoje domove, a poplave su pored materijalne štete odnele i nekoliko desetina ljudskih života.

U ovakvim situacijama, ljudima je pored tople reči potrebna i pomoć. Uzimajući u obzir dosadašnje aktivnosti fondacije Forever Giving na nivou celog sveta, menadžment Forevera u Mađarskoj i Južnoslovenskoj regiji je vrlo brzo doneo odluku da se uputi kontingent humanitarne pomoći u najugroženija područja Srbije.

Pomoć u vidu preko 8 tona flaširane vode i skoro 500kg higijenskih i sanitarnih sredstava je uručio regionalni direktor FLP-a u Srbiji dr Branislav Rajić, a donacija je usmerena ka opštoj bolnici „Stevan Visoki” u Smederevskoj Palanci. Uz topao doček domaćina i kratak pogled na okolinu i kuće koje je oštetila vodena stihija, uverili smo se da je pomoć stigla u prave ruke. U to nas je uverio kratak osvrt na trenutnu zdravstvenu situaciju u vanrednom stanju i reči koje nam je uputio direktor bolnice dr Periša Nikolić.

Stisak ruke i fotografija za pamćenje, uz nadu da ćemo se sa ovim ljudima velikog srca viđati i dalje, ali u nekim boljim okolnostima i veselijim situacijama.

Veliku zahvalnost dugujemo svim distributerima Forevera u Srbiji koji su odmah priskočili u pomoć i deo svojih kupovina namenskim proizvodima uputili ka onima kojima je u tom trenutku bilo potrebno pomoći. Nadamo se da će svaki od doniranih FLP proizvoda biti od velike koristi svakom primaocu.

dr Branislav Rajić

Forever Living Products doo Beograd
regionalni direktor



FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996
Glavni urednik: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza 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



FLP obraća naročitu pažnju na očuvanje okoline. Forever Magazin štampa se na ekološki prihvativ papir sa FSC sertifikatom, a poreklom iz šumskih gazdinstava sa novosadenim drvim.

MY WAY FOREVER



BERKICS MIKLÓS
DIAMOND MANAGER