

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



September 2014 | XVIII Issue 09



FOREVER
lifestyle

Bolji osećaj. Lepši izgled.

Dobro se osećati u sopstvenoj koži znači imati unutrašnju snagu koja te bodri da postigneš više. Onih „loše mi stoji frizura” dana, retko kad treba išta da učiniš sa frizurom... sve to govori o tome kako TI gledaš na frizuru. Verovatno si već imao dane sa osećajem da te steže kaiš, a nakon što si stao na vagu ispostavilo se kako si zapravo smršao. Tog trenutka nestaje potrebe za popuštanjem kaiša i već izvlačiš odelo za broj manje. Novim snagama i preporođen spreman si da osvojiš svet.

Bolji osećaj i lepši izgled proizilaze iz samopouzdanja!

Kako je to Henri Ford genijalno formulisao: „Ako misliš da si sposoban da uradiš nešto ili misliš da nisi – u oba slučaja si u pravu.”

Ukoliko imaš dovoljno samopouzdanja da poveruješ o sebi kako možeš da budeš uspešan u biznisu i da postigneš ciljeve koje si zacrtao, stvar će da krene! Najveći deo borbe usmerene na postizanje samopouzdanja je da postaneš najbolja verzija samoga sebe. Jednostavnije formulisano: kada bolje izgledaš, bolje se i osećaš, a to ljudi pamte. Pamte koliko imaš samopouzdanja. Pitaće te šta ti to radiš drugačije i požeće da saznaju više o proizvodima koje voliš, više o Foreverovoj mogućnosti.

Naši su proizvodi oduvek pomagali ljudima, a baš zato smo i osnovali Forever 1978. Želeli smo da pomognemo ljudima da „bolje izgledaju i da se bolje osećaju”. Pošto sam saznao puno o blagotetima aloje, postao sam uveren kako je ta biljka sposobna da utiče na ljude oko mene i to tako da postaju zdraviji, njihova budućnost postaje jasnija, pa im na više načina menja živote. Predstavljajem

„Bolji osećaj i lepši izgled” ne znači samo na koji te način drugi vide, nego mnogo više od toga!

NOVIH Clean 9 i Forever F.I.T. paketa, želimo da se u Foreveru fokusiramo još više na lepši izgled i bolji osećaj, više nego ikada do sada.

Zahvaljujem vam se što delite sa nama svoje priče o uspesima! One nas inspirišu na naporniji rad i traženje novih pravaca, kako bismo učinili naš biznis još efikasnijim. Upotreba društvenih mreža jednostavan je način podele svojih uspeha i skretanja pažnje na ono što Forever nudi. Pripazite međutim da ne pre naglite: istina je dovoljno uverljiva! Kada čujem priče o pozitivnim učincima naših proizvoda ili kako je naš biznis dao porodicama priliku koja im se drugačije ne bi ukazala, to mi jača samopouzdanje u svakodnevnom radu. Sve to ne bi bilo moguće bez vas. Zahvaljujem vam se na upornom radu, na pristupu i samopouzdanju koje vam pomaže da ostvarite ciljeve!

Sa večnom zahvalnošću:



Reks Mon
predsednik uprave,
generalni direktor



Škola

Svaki septembar je presudan u životima mnogih porodica i dece, jer ponovo će više miliona mladih željnih učenja da sednu u klupe, kako bi stekli znanje koje će ih pratiti celog života. Svet je u 21. veku postao otvoren, Internet je dostupan skoro svima: imamo pristup skoro svim informacijama.

Da li Ti, kao Foreverovac, poznaješ i da li koristiš praktična i brza onlajn sredstva u gradnji mreže? Požuri, jer ćeš da zaostaneš, tvoj komšija ih već koristi! Da li si član velike globalne porodice FLP 360? Da li već imaš fejsbuk stranicu? Da, deca je imaju već godinama. Da li ćeš je i ti imati? Da li pratiš nove materijale Discover Forevera, da li si upoznat sa novostima? Da li gledaš emisije FLP TV-a, da li čitaš Forever vesti preko telefona?

Koliko si upoznat sa tradicionalnim edukacionim metodama? Da li čitaš redovno stručna izdanja, da li slušaš Foreverove audio zapise?

Da li već imaš ulaznicu za sledeći Dan uspeha, Turbo start i koliko saradnika dovodiš na Dijamantski kurs, da biste učili od najboljih?

Da li želiš da postaneš uspešan? Prilika je tu!

Da li si se kvalifikovao za Holiđej reli? Nemoj da izostaneš sa tog susreta, jer to može da bude prekretnica u tvom životu. Predstoji ti Eagle susret i Globalni reli.

Vrata Foreverove škole treba da otvaraš svakog dana kako bi postigao ono što odavno želiš, a ako želiš da kupiš sredstva za učenje poseti Foreverov „veb dućan“!

Želim vam dobro učenje cele godine!



Phd. Šandor Miles
državni direktor

Napred, Forever!



HR

HOLIDAY RALLY

Opatija

PETAK, 3. OKTOBAR 2014. (SA POČETKOM U 9 ČASOVA)

**Dr Šandor Miles, državni direktor
POZDRAVNE REČI**



**Voditelji programa:
Jadranka Kraljić-Pavletić senior eagle
menadžer i Tibor Lapić soaring menadžer**

**Dr Edit Šikloš-Reves soaring menadžer
ŠTA ZNAMO O ALOI?**



**Adam Nađ senior eagle menadžer
MALE TAJNE GRADNJE MREŽE**

**Dr Endre Šereš safir menadžer
DA NE BUDE KASNO...**



**Vitomir Nesić menadžer
GRADNJA TIMA JE KLJUČ USPEHA**

**Dr Terezia Šamu soaring menadžer
ZDRAV NAČIN ŽIVOTA SA FOREVEROM**



**Ištvan Halmi dijamant-safir menadžer
PORODIČNA GRADNJA MREŽE**

**Dr Endre Nemet soaring menadžer i Dr Ilona
Varga-Juronić soaring menadžer
ISKUSTVA SA PROIZVODIMA**



**Aranka Vagaši dijamant-safir menadžer
OD SUPERVIZORA DO MENADŽERA**

**Terezia Herman soaring eagle menadžer
OSNOVE FLP-A**



**Jožef Sabo safir menadžer
FLP JE MOJ ŽIVOT**

**Stjepan Beloša senior menadžer, eagle
menadžer
POLET**



**Atila Gidofalvi dijamant menadžer, član GLT-a
RAZMIŠLJAJ POPUT DIJAMANTA**



HOLIDAY RALLY

Opatija

SUBOTA, 4. OKTOBAR 2014. (SA POČETKOM U 9 ČASOVA)

**Manda Korenić senior eagle menadžer
SINGAPUR**



**Eva Rajnai eagle menadžer
GRADNJA MREŽE U SVAKODNEVICI**

**Zlatko Jurović soaring menadžer
ELIMINACIJA IZGOVORA**



**Dr. Ida Nađ i Dr. Ferenc Kiš senior eagle
menadžeri
TIM**

**Tinde Hajčik senior eagle menadžer
FLAWLESS BY SONYA**



**Monika Solnoki eagle menadžer
FLAWLESS BY SONYA**

**Laslo Ferenc i Dr. Virag Kežmarki eagle
menadžeri, senior menadžeri
POZIV**



**Agneš Križo safir menadžer
ŽIVOTNA UDOBNOŠĆ, POVERENJE,
BEZBEDNOST**

**Robert Varga dijamant-safir menadžer
POSTAJEŠ ONO NA ŠTA MISLIŠ!**



**Veronika Lomjanski dijamant menadžer
FLP STVARA USPEŠNE LJUDE**

**Dr. Judit Kolonič eagle menadžer
ŠIRENJE**



**Mikloš Berkič dijamant menadžer
THINK BIG!**

Učiniti živote bogatijima



„Biti Eagle menadžer znači pomagati još većem broju ljudi i zarađivati još više novca. Neka ti Eagle menadžerska kvalifikacija bude najveći san!”

Greg Mon



www.discoverforever.com



FOREVER



**FEHÉRJÉBEN GAZDAG
SZELET CUKORRAL ÉS
ÉGESÍDŐSZERREL**

- ▶ Egy szeletben
15 gramm fehérje
- ▶ 2 gramm rost
- ▶ Finom csokoládé- és
fahéjízésítés
- ▶ Gluténmentes

#465 csokoládé ízű
#466 fahéj ízű

**SLATKI ODREZAK SA
ŠEĆEROM I ZASLAĐIVAČEM
BOGAT BELANČEVINAMA**

- ▶ U jednom komadu
15 grama belančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma čokolade
i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s ukusom čokolade
#466 s ukusom cimeta

FOREVER PRO X²



**SLATKI ODREZAK SA
ŠEĆEROM I ZASLAĐIVAČOM
BOGAT U BJELANČEVINAMA**

- ▶ U jednom komadu
15 grama bjelančevina
- ▶ 2 grama vlakana
- ▶ Ukusna aroma
čokolade i cimeta
- ▶ Bez glutena

#465 s okusom čokolade
#466 s okusom cimeta

**REZINA BOGATA Z
BELJAKOVINAMI S
SLADKORJEM IN SLADILOM**

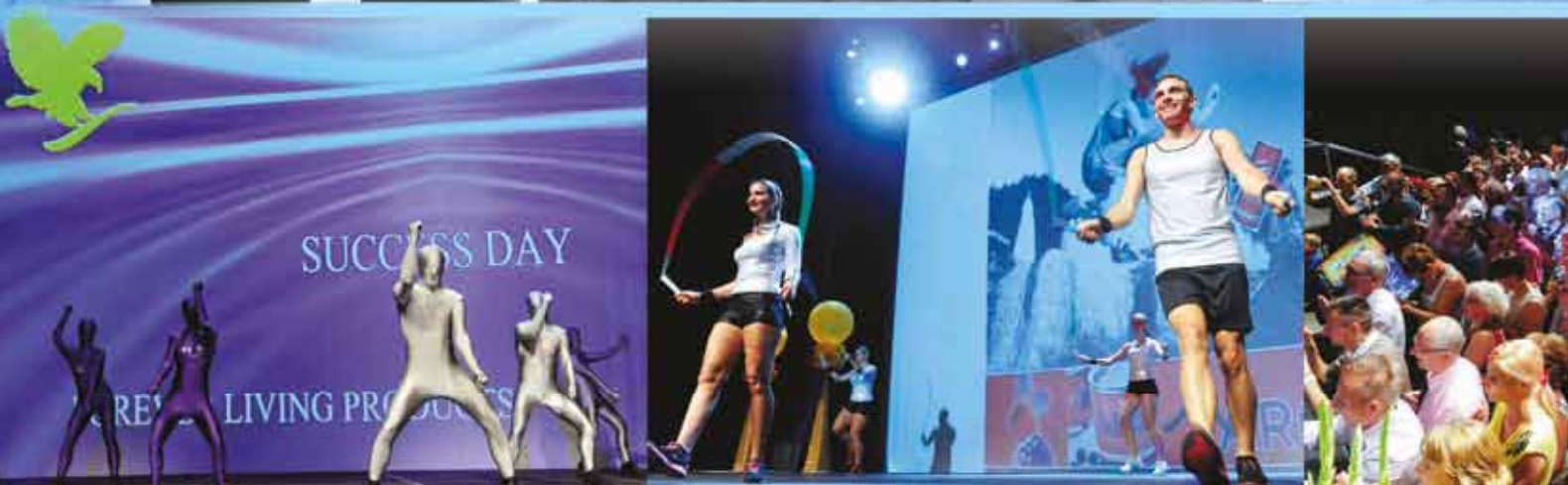
- ▶ 15 gramov beljakovin
v eni sami rezini
- ▶ 2 grama vlaknin
- ▶ fini okus čokolade in cimeta
- ▶ brez glutena

#465 z okusom čokolade
#466 z okusom cimeta



Success Day

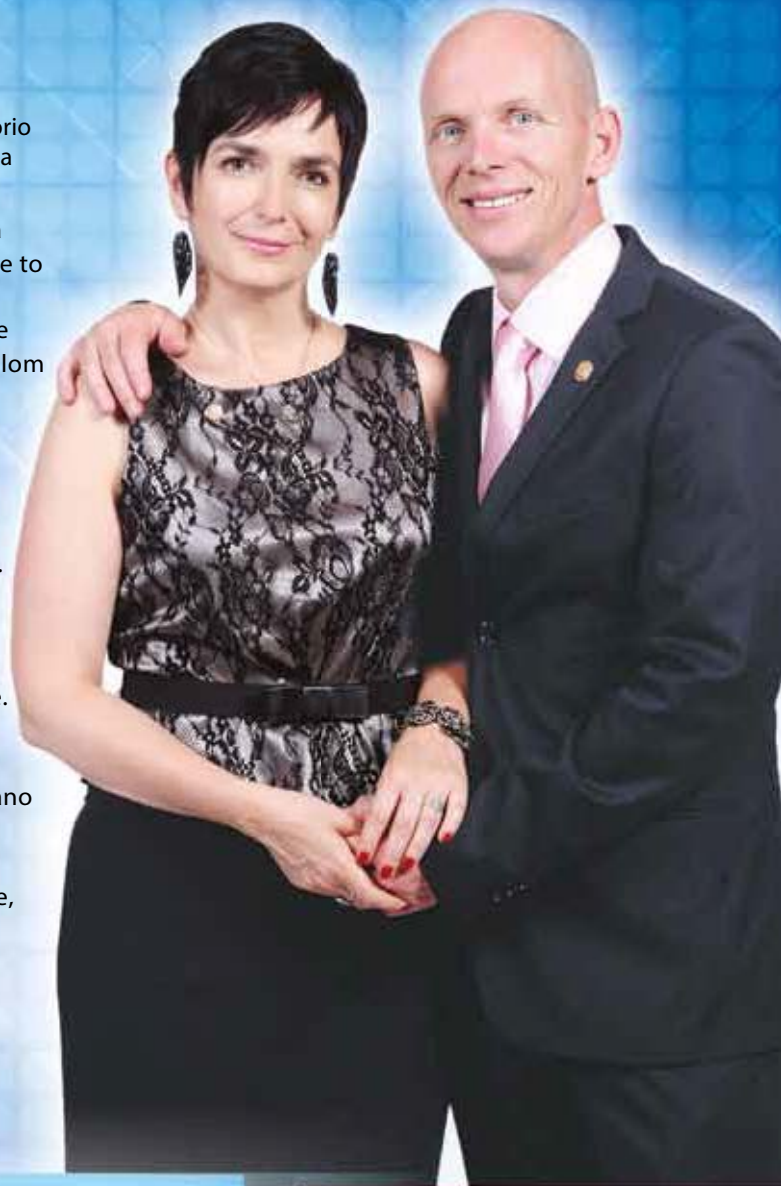
19. JUL 2014. BUDIMPEŠTA



DOK BUDETE ČITALI OVE REDOVE, VEĆ ĆEMO POZDRAVLJATI JESEN I ZABELEŽITI JOŠ JEDNU USPOMENU NA SUNČANI DAN USPEHA. SUNČANO SE, U OVOM SLUČAJU NE ODNOSI SAMO NA VREME.

Državni direktor Forever Living Productsa Južno-slovenske regije i Mađarske, **dr Šandor Miles**, otvorio je letnji Dan uspeha uz saradnju voditelja programa **dr Terezije Šamu** i **Andraša Bruknera**. „Zdravlje, dobra forma i prevencija: fantastično je pripadati timu koji ima ovako pozitivne ciljeve.“ – započinje priču voditelj. „Šta je to što ti ne dozvoljava da otvoriš ovaj prozor? Navike? Blokada? Strah?“ – postavlja se pitanje. „Nema čega da se plašiš, jer kao što je već od ranije poznato, u jednom malom biznisu treba raditi isto koliko i u velikom. Mislite uvek na veliko, neka Forever bude društvo najbogatijih ljudi na svetu! Živite u bogatstvu u jednoj fantastičnoj mogućnosti i otvorite širom prozore!“

Dr Adrien Rokonai, reumatolog iz Maklarona drži stručno predavanje o našim zadacima letnje preventive. Adrienin glavni posao je Forever i kao što i sama kaže ona i njen muž, koji je doktor, su pokretači grupe. Bračni par dve godine nosi naziv Eagle menadžera. Ponosni su na svoje ćerke koje su vrhunske sportistkinje. Trenutni moto doktorke je: Zdravo telo, zdrav duh i leti. Forever za sve to nudi izvanrednu paletu proizvoda sa prirodnim materijama, iza kojih stoje reference i pouzdano rukovodstvo firme. „Aloe je pravi čudesni preparat, ovi proizvodi ne mogu da vam dosade. Sve ovo pruža mir.“ Ključ za prevenciju svih bolesti je kontrola telesne težine, za koju su presudni odgovarajuća ishrana i zdrav način života.





Dobar izgled se ne meri time da si mršav: preplanulost doprinosi celokupnom utisku. Treba da pazimo na korišćenje modernih krema za samopotamnivanje, da se upoznamo sa prirodom UV zračenja i sa svim spoljašnjim/unutrašnjim načinima zaštite. Šta možemo da učinimo ako smo već izgoreli? Adrien i za ovo ima dobar savet. „Kod nas se tokom cele godine govori o upotrebi ovih preparata, i zahvaljujući njima ja se dobro osećam u svojoj koži“ – dodaje Adrien, a mi želimo dobrodošlicu novokvalifikovanim supervizorima i asistent menadžerima.

Adrienin partner, **dr Peter Banheđi** kaže da kod građenja mreže on veruje u lojalnost koja je zasnovana na iskustvima sa proizvodima, firmom i ljudima. „Obraćajmo pažnju na one, koji nam pokazuju primer i put. O tome govori naš život i leti.“ Dr Banheđi nam govori par reči o zdravom načinu života: „Neka nam sport bude važan deo života. Za nadoknadu mineralnih materija birajmo prirodne preparate. Upoznajmo ulogu hijaluronske kiseline i koncentrata belančevina, kao i antioksidanse iz voća koji vezuju slobodne radikale! Koristimo te supstance, koje poboljšavaju cirkulaciju i snagu mišića!“ To je bila teorija, koja se potvrdila i u praksi kod maklarske profesionalne grupe koja se bavi preskakanjem konopca (sa njima su i devojke Banheđi). Videli smo fantastičnu predstavu.

Monika Solnoki je dostigla nivo Eagle menadžera, ali mesečno postiže 60 bodova. Osam godina je graditelj mreže u Debrecenu. Kao što kaže, za postizanje ovog uspeha je bilo potrebno, u slučaju bilo kakvog neuspeha, da se ne obeshrabri. „Radi, idi dalje, ali nauči i da predahneš!“



Treba da razmisliš o tome dokle si stigla i da ceniš to što imaš. Dugo sam se osećala kao niko, ali sam zaključila da ne smemo da se predamo tom osećanju, jer u tom slučaju nikada nećemo biti srećni. Ako još uvek ne veruješ dovoljno u sebe, onda pazi za koga ćeš se vezati! Snaga grupe je neprocenjiva. Mi se radujemo tuđem uspehu, kao da je naš uspeh. Priznaj tuđe zasluge i isto to ćeš dobiti nazad. A prepreke? Normalno da između tebe i tvojih ciljeva postoje prepreke. Ne boj se prepreka koje ne možeš izbeći, jer ti znaš šta želiš da postigneš. I ja imam ciljeve: auto, kuću, putovanja i srećne, zadovoljne graditelje mreže, koji su dostojni Forever imena i ponosno ostvaruju šezdeset bodova mesečno."

Dr Nikolet Doša je lekar opšte prakse, ali je ubrzo ostavila to zanimanje i odlučila da želi da se bavi samo izgradnjom biznisa u Foreveru. Kaže da tako može delotvornije da pomaže ljudima. Odluka je dala rezultat: danas je senior Eagle menadžer. Ima jednog sina i dve ćerke – svi idu u školu. Ona misli da jedan spor, ali siguran rastući biznis može da joj obezbedi sigurnost. Da bi mogla da bude ponosna na sebe i na to što je postigla, prešla je veoma dug put. „U početku nisam imala dovoljno samopouzdanja.“ – kaže Nikolet. „Uzalud sam postizala uspehe, dobila i profit čekove, a nisam se usudila da se osećam kao uspešna.“ Na kraju su joj u podizanju samopouzdanja, pomogli njeni idoli. Navodi kome sve može da se zahvali, što je pronašla sebe: „Zahvaljujem se svima onima koje sam učila, a nisam uspela da im prenesem informaciju – to je bio jako loš osećaj. Njima sam htela da se dokažem.“ Zatim iskreno priča o bračnoj krizi i o tome ko ih je izvukao iz provalije u najtežem periodu. „Videli su u meni potencijal, koji ja sama u sebi nisam videla. Ali danas verujem da sam neko. Na Sardiniji sam počela da verujem..."





Od tada znam da o tome, da li će nas jedna situacija slomiti ili ojačati, sami odlučujemo. Ova rečenica je za mene sve promenila. Onda sam dala obećanje drugima, a danas sam ponosna na moju značku."

Ponovo su na redu kvalifikacije: Klub osvajača, menadžeri, vodeći menadžeri i preuzimači tablica za kola na pozornici. U toku dana će doći na red i asistent supervizori.

„Jesi li srećan? Ako nisi, onda se promeni!” – sa tim rečima je upao na prezentaciju **Žolt Leveleki**. Naravno to bez postavljenih ciljeva ne ide. Ali ne u sebi – to nije dovoljno. Ispred tebe treba da budu tvoji snovi. I odatle je već lakše zamisliti: san plus zacrtani rok, jednako je cilj! Ogromna je razlika između ovo dvoje, ali bi trebalo da znaš šta možeš da očekuješ. Ako postaviš velike ciljeve, onda ćeš nailaziti na velike prepreke, ali to je normalno. Ja to nazivam „nevolje”: dolaze nevolje, i tek posle uspeh. Ako se ističeš u odnosu na ostale, onda će te kritikovati – na to se pripremi. Ali to ne sme da spreči nekog ko ima zacrtan put. Nema neuspešnog čoveka, postoje samo oni koji još nisu spremni. Drugim rečima, treba nastaviti borbu. Nemoj da treniraš dok se ne umoriš, već dok traje trening! I ne zaboravi da pogledaš i u nazad: ako ti dobro živiš, ni onda nemoj da zaboraviš onog ko ne živi kao ti – ovo nosi i Forever Giving duh.



Žolt je posle teorijskog predavanja uz pomoć slide-ok-a prikazao, na koji način FLP 360 web stranica može da pomogne u njegovom poslu građenja mreže.

17. godina je **Šandor Tot** u biznisu, danas je sa partnerkom **Edinom Vanja** soaring menadžerom. Ispunjavaju svaki izazov. Šandor spada među rođene optimiste, i iz prezentacije zrači njegov pozitivizam. Moto: moral i čast, kao što kaže, bez njih se ne računa ni posao ni novac. On misli da više nego ikada treba da se suočimo sa izazovima, ali isto tako misli da nikada nije bilo toliko potrebe za Forever preparatima kao sada u moderno doba, kada „jedemo veštačke materijale, a fabrike i reklamne industrije beskrajno manipulišu sa nama, i kulminiraju...

U do sada neviđenim razmerama treba da se suočimo sa alergijama, gojaznošću i problemima dijabetesa.

A na mentalnom nivou tu je i osnovna nestašica novca, stres: takođe uticaj moderne civilizacije. Ako želiš promenu, treba da odlučiš! – Šandor Tot naglašava slušaocima. „Ne zaboravi: reč „kako“ ne ide bez „zašto“: treba da znaš zašto se boriš. Dostojni i konkretni ciljevi su ti potrebni, kao i to da ništa ne činiš samo zbog sebe, već i zbog drugih. Vođstvo je i pokazivanje primera, pa tako radi, da poboljšavaš odnose sa drugima. Uvek ima šta da se nauči, i od svakoga se može učiti.

Misli, veruj, radi: samo tako možeš da oblikuješ budućnost.”



U ZNANJU JE MOĆ

Mi smo!
FOREVER.

Σe
are!
FOREVER.



OBRAZOVANJE NE VISI SAMO ZA SEBE NEGDE U VAZDUHU NITI U PRAZKOM PROSTORU. ONO JE DEO KONTINUITETA – LIČNOG I DRUŠTVENOG. ONI KOJI ŽIVE U PORODICAMA, U ŠKOLI, U DRUŠTVENOM OKRUŽENJU, A KASNIJE I U OKVIRU OBRAZOVANJA ODRASLIH UČE DA UČENJE I OBRAZOVANJE MOGU DA POMOGNU U REŠAVANJU MNOGIH ŽIVOTNIH PITANJA. FLP SLOVENIJI JE VEĆ DUGO VREMENA DOBRO POZNATO DA JE OBRAZOVANJE IZVOR UŽITKA I RADOSTI, LIČNI RAST I OBIČNO POSTOJI NEKOLIKO RAZLIČITIH TIPOVA. I ZBOG TOGA POKUŠAVA DA PONUDI VIŠE SVOJIM ČLANOVIMA.

Vaše vreme je dragoceno, zato ga je potrebno iskoristiti na najbolji mogući način. Cilj je jasan – ne želimo da trošimo vaše vreme, već da distributerima ponudimo nova znanja i veštine, kao i da unapredimo znanja i veštine koje možda već imate. Da, vaše vreme je dragoceno.

Jednostavno rečeno, želimo da postavimo temelje za vaš uspešan posao.... a onda moramo da shvatimo da je obrazovanje usmereno ka vašim potrebama. Prvo predavanje te vrste je bilo organizovano jednog prijatnog prolećnog dana u Ljubljani (Kristalna palata). Ovo je bio seminar pod nazivom „Mi smo Forever!“ gde su nam uspešni slovenački menadžeri predstavili važne oblasti koje moramo upoznati ako želimo da budemo uspešni. Seminar je otvorio regionalni direktor Andrej Kepe, koji je govorio o tome kako mrežni marketing nije samo povremena aktivnost, već aktivnost na duge staze, gde smo za uloženi trud bogato nagrađeni.

Jedna od najiskusnijih – senior menadžer Jožefa Zore je detaljno i praktično predstavila neverbalnu komunikaciju poštovanja, odnosno ono što drugima poručujemo svojim govorom tela. To je bilo zaista interesantno predavanje koje se odnosi na razne životne situacije, a ne samo na naše poslovanje. Pošto je naše vreme dragoceno, uspešni senior menadžer Rinalda Iskra pripremila je rešenje kako da upravljamo vremenom. Njena predavanja uključuju kako teoretski, tako i praktični deo o tome kako prepoznati „kradljivce“ vremena i dobro se organizovati.

Ko najbolje zna pravila timskog rada? Neko ko uspešno vodi svoj tim. Svakako da to važi i za senior menadžera Jožicu Arbeiter, koja se već dugi niz godina pažljivo brine o timu i njegovom opštem uspehu. Ovom prilikom nam je predstavila važna pravila koja mora da zna svako ko uzima za ozbiljno svoj posao i ovu mogućnost – govorila nam je o zakonima timskog rada. U drugom delu seminara, mi smo jednostavno „gutali“ sve praktične primere i uspešne pristupe koje nam je predstavio predavač i biznismen Aleš Lisac. Safir menadžer, Tomislav Brumec je pripremio predavanje omotivaciji i ljudima. Svi možemo sve – iskoristimo priliku koja nam je praktično „pred nosom“.

Kad nas je seminar „Mi smo Forever!“ ispunio teorijskim znanjem, usledio je još i praktični deo. Tako smo se ponovo sastali krajem maja u Štajerskoj, gde je bio organizovan „Turbo Start seminar“. Dvodnevni seminar koji je održan u prelepom ambijentu, bio je posvećen svim distributerima, a nudio je znanje kao i opuštanje. Nosilac seminara Dragica Korenjak je pripremila odličan program koji je iznenadio sve prisutne. Cilj je bio aktivan rad sa svim elementima koji se koriste u svakom poslu. Učesnici su bili aktivni u rešavanju grupnih, kao i individualnih zadataka, pri čemu su svakim korakom bili bliži novom praktičnom znanju o uspešnom pristupu i prodaji. U određenim oblastima su nam se otvorile oči, istovremeno je iskreno i kritički komentarisala sve greške, a naravno, nije bila škrta ni na pohvalama.

Pošto su učesnici seminara Turbo start pokazali oduševljenje stečenim znanjem, jedina logična posledica je bila da ponovo organizuju i to svaki naredni seminar na novoj lokaciji, koja je možda fizički najbliža vama. Odluka je doneta – Forever dolazi kod vas!

Tako smo na početku septembra u Gorenjskom organizovali obuku za menadžere (i za one koji bi želeli da to postanu) pod nazivom „Idemo gore!“ Na dvodnevnom seminaru koji je održan na Bledu, zajedno smo nadogradili znanja u oblasti pronalazjenja novih distributera i prodajnih pristupa. Kroz teme su nas odlično vodili Aleš Lisac i Andrej Kepe. Istovremeno smo pokrenuli motivaciju sa timskim izazovima.

Pozivamo Vas da pratite naše događaje i pridružite nam se. Mi razumemo da je vaše vreme dragoceno, pa vam obećavamo samo najkvalitetnije programe i događaje, jer samo najbolje je dovoljno dobro za vaš uspeh.

Ne zaboravite susret, koji se približava krajem godine – 22. novembar kada sledi naše najveće slavlje – rođendan Dan uspeha. Želimo da nam se pridružite.

Napred Forever! Idemo gore!

Zašto gledamo FLP TV?

NADAMO SE DA JE SVE MANJI BROJ ONIH KOJI NISU UPOZNATI SA FLP TV-OM, ILI DA IH UOPŠTE NEMA U FOREVER SVETU, KAO NI MEĐU ONIMA KOJI KORISTE FLP PROIZVODE. BEZ OBZIRA NA SVE, PO STATISTICI GLEDANJA, PODACI POKAZUJU DA SE I DALJE NE POKAZUJE DOVOLJNO INTERESOVANJA ZA PRILIKE NA KOJE VAM UKAZUJE VAŠ TV. INAČE FLP TV JE MNOGO VIŠE NEGO ONLINE PREZENTACIJA JEDNE FIRME.



1:13 / 1:13

Ja sam više od pola godine glavni urednik televizijskog programa i za to vreme u saradnji sa direktorom studija Šandorom Berkešem – koji ovde radi više od deset godina – uspela sam da do kraja proleća potpuno obnovim televiziju.

FLP TV nova web stranica je dobila sasvim nov izgled. Od tada na svakoj platformi i na bilo kom operacionom sistemu mogu da se gledaju programi. Od renoviranja, posle otprilike deset meseci broj gledalaca se povećao i već smo bili visoko kotirani u rangu sličnih kanala. Ali, pošto smo mi maksimalisti, moramo da kažemo da je recimo, naš materijal pogledalo mnogo vas, ali još uvek ne dovoljno! San direktora zemlje Šandora Mileša se ostvario, jer smo uspeali da napravimo jednu takvu tv web stranicu za Forever, koju možda nema nijedna druga evropska multinacionalna kompanija ili veća firma. Važno je da niko ne

potcenjuje FLP TV, jer to nije „samo još jedan online tv“, nego kanal koji zrači celom državom. Pa to je budućnost!

Danas i najveće televizijske firme troše milione, ako ne i milijarde, da bi se pojavile online. A mlađa generacija živi isključivo sa online televizijom, tako da trgovina preko tv-a radi isključivo na tom polju. Ali najvažnije pitanje vezano za televiziju jeste: kada i gde mogu da se vide emisije? Upravo je to prednost većine online televizija, pa tako i FLP-ove, jer na pitanje, gde možemo ponovo odgledati emisije, odgovor je vrlo jednostavan: Bilo gde. FLP TV može da se gleda na svim smart telefonima, tabletima, laptopovima, računarima. Drugim rečima, mi smo svuda, i ako imate wifi ili mobilni internet, možete da pratite program FLP TV-a.



Pored gde i kada, možda je najvažnije pitanje, zašto bi uopšte trebalo da gledamo FLP TV? Između ostalog i zato, što od sada nema potrebe da sa kamerama i telefonima snimate predavanja, jer kod nas se sve može odgledati ponovo. Osim toga, svaki dan će se postavljati po jedan snimani material, bilo da je to intervju sa nekom poznatom medijskom zvezdom ili sa nekim od vas – uspešnim preduzetnikom. Da ne pričamo o tome, da će se svaka sveža informacija koja je vezana za vaš posao, pojaviti kod nas.

I što je još važnije: nemojte samo da gledate, nego i koristite FLP TV! Zato ako želite da ubedite nekoga da vredi krenuti u biznis, samo mu pošaljite neko ranije predavanje vašeg sponzora jer naravno, sve to na jedan veoma profesionalan način pokazuje kakvoj firmi može da se pridruži kandidat. Gledajte, koristite, delite programe FLP TV-a! Napred Forever!

dr Tamaš Kariž, glavni urednik

Šandor Berkeš, šef studija

SAMO JEDAN KLIK
na bilo kojem
operativnom sistemu:
www.flptv.hu



AGNEŠ KLAJ SENIOR MENADŽER

Ja znam da je ovo preporuka za knjige, ali od kad je nastao film Atlas oblaka (obavezno ga pogledaj) znamo da sve utiče na sve. Zato nije svejedno šta prihvatamo – moramo da biramo. Ako čitamo knjige uspešnih ljudi, neminovan rezultat je to, da donosimo sve bolje i bolje odluke. Ko je taj koga ćeš slušati? Ja ću isključivo njih!



ROBIN ŠARMA UČENJA LIDERA, OD AUTORA KNJIGE KALUĐER KOJI JE PRODAO SVOJ FERARI 8 učenja liderima sa ciljem

I ostali delovi serijala su uticali na mene. I sada je stigao jedan biser u Mađarsku. Pisac svetskog uspeha nas korak po korak uči kako da povratimo osećaj poverenja, obaveze i oduševljenja. Šarma, poslovni guru i profesionalni predavač nam u osam jednostavnih i praktičnih lekcija govori o bezvremenskim mudrostima pravog Velikog Lidera, koje nam služe kao vodič u privatnom životu.

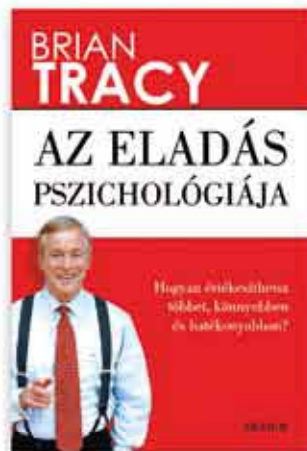
BRAJAN TREJSI: SASTANAK

Biblioteka uspeha Brajana Trejsija!

Naš ceo život zavisi od toga koliko smo sposobni da iz neke situacije izvučemo ono najbolje i kako da sklopimo bolji posao. Oni koji ne znaju kako da pregovaraju i da se nagode, lako mogu da postanu tuđe žrtve. Brajan Trejsi je na Dijamant treningu Mikloša Berkiča pokazao svoju genijalnost. Jednostavno, jasno i razumljivo pokazuje:

- Kako da koristimo 6 osnovnih stilova pregovaranja
- Zašto je koristan dobar tajming
- Kako da započnemo razgovor sa jake pozicije
- Kada i kako treba da se povučemo sa pregovora

Posle toga sve je pitanje vežbanja.



BRAJAN TREJSI: UMETNOST ZAKLJUČENJA PRODAJE Prevaziđite sebe i postanite vrhunski prodavac!

Znam da naš biznis nije prodaja, ali je i to na neki način. Kako da se pozicioniramo, koji nam je pravi proizvod. I kada raščistimo, znaćemo šta prodajemo. Mi treba da odlučimo, šta hoćemo da postignemo, da se držimo svojih ciljeva, da konstantno učimo, pratimo primere, prihvatamo savete, da razvijamo sopstvenu ličnost i pokažemo kreativnost. Ali ako dobijemo strategiju koja funkcioniše, stvari se pojednostavljuju. To sam otkrila u ovoj knjizi.



SENIOR MANAGERS



Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

(szponzori: Ferencz Lászlóné & Ferencz László)

„Ako je cilj ispravan, onda ništa nije nemoguće!”



MANAGER



Fodorné Baranyó Edit

(szponzori: Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág)

„Nikada ne odustaj! Bez obzira šta se dešava oko tebe, nikada ne odustaj!”
(XIV Dalaj Lama)



ASSISTANT MANAGERS

Barna Krisztina
Büki Attila & Büki Eszter
Kovács Angéla Zsuzsanna
Oláh László & Balogh Zsófia
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter



SUPERVISORS

Alexa Szabolcs
Barabás Mária
Bukovinyi Sándor & Bukovinyi Anikó
Buzo Adriana & Buzo Klodian
Colic Biljana & Colic Goran
Doka Mimoza & Doka Sotir
Dr. Tordai Nándor Endre
Falamic Anita & Antonijevic Sinisa
Gajdacs Jánosné & Gajdacs János
Gombai Katalin
György Kata & Kovács Zoltán
Hegedűs Réka
Hoang Ngoc Son
Kapusai Tímea
Kerekes László Csaba & Kerekes Ágota

Mihalikné Dr. Fodor Rebeka Mária & Mihalik Tamás
Mráz Gáborné & Mráz Gábor
Muratovic Alma & Muratovic Enis
Polgár László
Prohászka Csaba
Rigó István
Sárga Sándor
Skodáné Kohán Csilla & Skoda István
Sosa Nicolette & Sosa Ivo
Szabó Tímea & Szabó László
Szeredi Ottó
Tordai Gábor
Trogmayer Anikó
Tóth Ágnes & Hartvig László
Veres Attila & Csizmazia Hella

JUL 2014. PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAĐARSKA

1. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Simon Janó
4. Fodorné Baranyó Edit
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Gulyás Melinda
7. Orbán Tamás
8. Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
9. Zsidai Renáta
10. Davis Erika & Davis Henry



HRVATSKA

1. Lipovac Alen & Lipovac Dolores



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI:

1. NIVO

Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Stjepan Beloša & Snježana Beloša
 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
 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
 Vladimír 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
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt
 Zsidai Renáta

2. NIVO

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

Halmi István & Halminé Mikola Rita

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 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
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



AKO POSTOJI ZADATAK, POSTOJI I REŠENJE

Edit je defektolog, živi u Solnoku i radi u jednoj ustanovi u mestu. Ponosna je majka/baka 5 ćerki i 3 unuke. Za sada se gradnjom biznisa bavi kao sporednim poslom.

**Sponzor: Laslo Ferenc i dr Virag Kežmarki
Gornja linija: Ibolja Ferenc, dr Nikolet Doša, Varga Geza i dr Ilona Juronič, dr Terezija Šamu i Andraš Brukner, Agneš Križo, Jožef Sabo**

EDIT BARANJO, MENADŽER

Šta se to desilo pre dve i po godine u tvom životu?

U to vreme smo živeli uobičajeno, ali sam osećala da je nephodna neka promena u našim životima, jer život u toj formi jednostavno nije mogao da se nastavi. I interesantno, baš tada se pojavio Laslo Ferenc, a sa njim i proizvodi. Otišli smo na prezentaciju kozmetike, gde nismo probavali samo proizvode, a svaki proizvod je bio ubedljiviji od prethodnog. Sledeći korak je bio Dan uspeha, tj. trebao je da bude, ali sam na proi pozivanje rekla „ne“. Bilo mi je rano da subotom ustajem u pola sedam. Jako sam zahvalna Laslu, jer je bio strpljiv i sledeći put sam prihvatila poziv.

Stidljivo si pričala o motivaciji. Da li bi mi rekla na šta si mislila? Tačnije, na koje pitanje je bio odgovor Forever?

Imala sam izbor: da verujem u brak ili da krenem napred. Bio je to veliki izazov i teška odluka, ali je donate za jedan dan. Odlučili smo to zbog dece i bez obzira što smo se preselili u lošije uslove, živeli smo sigurnije i okruženi ljubavlju. Naravno, to je na nas uticalo i materijalno, jer sam posle razvoda bila prinuđena da iz porodične kuće pređem da živim u iznajmljeni stan. Forever nam je tada pomogao i naša situacija se od tada popravila. U toj životnoj situaciji Forever je bio idealno rešenje za nas. Znamo da možemo sa sigurnošću da računamo da će nam svakog petnaestog u mesecu plata biti na računu.

Da bi se obavezala na tako nešto, verovatno je bilo neophodno da Dan uspeha ostavi pravi utisak na tebe?

U početku je bilo čudno i neobično, ali sada nijedno od tih dešavanja ne propuštam. To je esencija u kojoj je ključ za sve, tako da jednostavno moramo biti tamo!

Sama si krenula u biznis. Da li je tamo bio i neko ko ti je pomogao?

Kako da ne, podrška ćerki i unuka mi je puno značila i danas mi znači. Uvek su verovala da ću uspeti. Ali tako nešto ni ne možeš sam. Potrebna ti je fantastična grupa, baš kakvu ja imam, i koja pomaže u penjanju kroz nivoe. I moram da kažem da nije istina da leti ne može da se radi. Iza moje kvalifikacije za menadžera, nalazi se moja ćerka koja uskoro prelazi na sledeći nivo!

Kako se gradi poštovanje prema grupi?

Kod nas u prvom redu i „iz česme curi Forever“. Moram da kažem da smo 120% korisnici proizvoda. Osim toga, mnogo volim ljude, ali se to u početku ispostavilo kao nedovoljno. Kada od 11 pozvanih 10 njih nije došlo na informativni sastanak, jako sam se rastužila. Sponzor mi je objašnjavao šta je moglo da ih odbije. U okruženju su me znali kao defektologa i morala sam da shvatim da je ovo potpuno druga vrsta posla. Bilo je potrebno ljudima iz mog okruženja da primete unutrašnje i spoljašnje promene, i eto, danas mnogo njih koristi proizvode. Tako sam na kraju jako brzo – za tri meseca – postala supervizor sa drugom ćerkom, koja je sad malo pasivna, ali bi voleli kada bi se vratila u tim.

Sa kim radiš i od kakvih ljudi se sastoji tvoja grupa?

Mi zovemo sebe „grupa osmeha“: oduševljeni, dobri ljudi, sa ozbiljnim ciljevima. Grupa se sastoji isključivo od devojaka, muškarci su samo potrošači, ali verujemo da će nam se pridružiti i oni. Jako volim da stvaram nove kontakte, da pričam, volim mlade i pozitivna sam pored svih poteškoća. Ali ako postoji zadatak, postoji i rešenje, pa i decu učim tome. Jedna od njih još nema osamnaest, ali kaže, čim napuni, odmah će sen i registrovati. Uvek imaju ciljeve.

Koji su tvoji ciljevi?

Sledeće godine ćerku želim da odvedem u Kankun – to će joj biti maturski poklon. Onda... živeću još sto jednu godinu, hoću da vidim unuke kako rastu i postaju srećne. Hoću da budem baka, kojoj neće biti teško da ode po unuke i pokupi ih, koja ne mora da računa šta može da im da vremenski, fizički ili materijalno. Neću da budem ogorčena penzionerka, nego ona pred kojom se otvara svet. Snovi će se ostvariti, samo moramo ozbiljno da ih shvatimo. Mi smo dosadašnji uspeh mnogo želeli i ja sam znala da ćemo ovog leta i uspeti, uprkos tome, što je teško svim silama se skoncentrisati na nivo menadžera, dok se kao defektolog aktivno bavite decom sa invaliditetom.

Radno mesto si i do danas zadržala?

Da, iako bi grupa želela da se bavim samo Foreverom, meni je to dilema. S jedne strane imam još par godina do penzije, s druge strane imam učenika čijem životu ja mogu da doprinesem.

Spomenula si da voliš mlade. To znači da su u tvojoj grupi uglavnom mladi ljudi?

Istina, članovi grupe su godište moje dece – nikad se nisam baš razumela sa ljudima koji su moje godište. Mladi nisu još apatični, imaju ciljeve i znaju šta žele. Moje ćerke, pa čak i moje unuke imaju sveske sa ciljevima, i zid sa ciljevima u svom stanu. Čak i kad smo prešli u podstanare, svuda sam pronalazila ceduljice sa motivacionim porukama: „Nikad ne odustaj!“, „Znamo da ti to možeš!“, „Verujemo u tebe!“

Koji principi su za tebe bitni u poslu?

Mene je vodila želja da pomognem, kao i ljubav mog tima. Kada vidiš rezultate, to je fenomenalan osećaj. Onaj osećaj kada neko zbog mene postane bolji. Uvek sam bolje radila za druge, nego za sebe. Ono što još pamtim su reči mog sponzora. On je uvek u pravu, samo što to čovek ne vidi uvek. Tako sam naučila i to da se skoncentrišem samo na cilj. Uvek će postojati razni vagoni, ali je bitno da ne uđem u njih, ukoliko to neće poboljšati moj posao. To sam morala da prihvatim i od tada su nestala sve nedoumice. U ono vreme smo čvrsto odlučili da želimo dobro da živimo i zato smo uspešni. Sada smo već izabrali porodičnu kuću za nas i tačno znamo da nas čeka i da će uskoro biti naša.

aloe
inspired
beauty



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

(fakturisane 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

(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. 12:00–20:00 časova, ut.–pet. 10:00–18:00 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: 12:00–20:00 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: 15. novembra

Dvodnevni seminari: 11-12. oktobra

Podsticajni programi:

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: 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: 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: 18. 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

BRAČNI PAR EAGLE MENADŽERA ŽIVI U MAKLARU, I ODGAJA DVE ČERKE: 18-TOGODIŠNJU HANU, I FLORU KOJA IMA 14 GODINA. NJIHOV MOTO JE: „ŠTO RADIMO ZA SEBE, TO ĆE UMRETI SA NAMA, ALI ONO ŠTO RADIMO ZA DRUGE I ZA SVET, TO ĆE OSTATI ZAUVEK.“ TAKO ŽIVE, DA MOGU DA BUDU PRIMER DRUGIMA. NEDELJNO PET PUTA VEŽBAJU, HRANE SE ZDRAVO I KONSTANTNO RADE NA SVOJIM LIČNOSTIMA.



Vredela je odluka o promeni

Sponzori: dr Ferenc Kiš i dr Ida Nađ

Gornja linija: Imre Pap i Aniko Peterbence, Eva Kesi i Mihalj Sep, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič i Jožef Sabo

Kako je počela vaša istorija u Foreveru?

Adrien: Feri i Ida (Ferenc Kiš i dr Ida Nađ – prim.ur.) koji su mi prijatelji još sa fakulteta, jedan dan su, krajem 2004. godine, pozvonili kod nas. Nije nam bilo jasno, otkud oni kod nas ovako iznenada, nakon deset godina. Pričali smo, oni su izvadili Touch kutiju, i objasnili kakve su proizvode upoznali u Foreveru. Od prvog trenutka smo bili otvoreni, jer smo već tada videli ograničenja lečenjem redovnim lekovima. To veće smo i odlučili da ćemo to i da probamo. Tako smo u porodici počeli da koristimo preparate koji su za kratko vreme imali veoma dobro dejstvo.

Paralelno sa ovim je krenula i gradnja mreže?

Peter: Ne, apsolutno ne. Ferijeji su mi već na prvom susretu pričali o biznisu, ali se toga ni ne sećam. Isključivo su me zanimali proizvodi, a deo o biznisu nisam ni slušao.

Adrien: U meni nije bilo nikakvih predrasuda u vezi MLM-a. Od početka sam mislila da je to jedna dobra mogućnost, samo sam tada mislila da u našem životu za to apsolutno nema mesta. Nisam želala da svoje plus vreme potrošim na još jednu aktivnost.

Zašto?

Peter: U to vreme smo nas dvoje radili u jednom selu kao doktori, i dobro smo živeli u materijalnom smislu. MLM nisam poznao, i uopšte, nisam bio načisto sa tim, pa sam se zbog bavljenja MLM-om osećao pomalo neprijatno.

Koliko je to trajalo?

Peter: Dve godine. Konstantno smo koristili proizvode, i nudili ih porodici i nekolicini poznanika. Usput smo slučajno postali i supervizori. Ali, to nije bilo svesna, planska gradnja mreže.

I šta je dovelo do preokreta?

Peter: Počeli smo da shvatamo da sve više treba da radimo da bi održali naš tadašnji životni standard. Mislili smo najozbiljnije da treba da idemo u inostranstvo, jer su doktori tamo puno bolje plaćeni. Usput su nas Ferijeji konstantno zvali na priredbe, koje smo mi redom odbijali. Onda su nam rekli, da ako već razmišljamo o donošenju tako ozbiljne odluke, da onda bar razmotrimo i ovu mogućnost, jer nam već godinama govore da je to dobro.

Adrien: Prvo smo otišli na prezentaciju Aranke Vagaši. To je bila prvo veće dešavanje, kome smo prisustvovali. Videli smo, da se osim Ferijejih mnogo inteligentnih ljudi bavi ovim poslom. Tu smo u velikoj meri mogli da vidimo, kako nama simpatični ljudi razmišljaju o ovom poslu i proizvodima.

Koji su bili vaši prvi koraci?

Adrien: Posle drugog diplomskog ispita koji je bio u novembru 2006. – sebi smo dali pola godine da ostvarimo nivo menadžera. Bilo smo načisto s tim, da to možemo da ostvarimo samo u slobodno vreme, jer smo bili zaposleni i podizali dvoje dece.

Peter: Nikada neću zaboraviti kako smo o tome pričali sa decom. Rekli smo im da ćemo par meseci nešto probati. Da dodam, deca nisu želela da idu u inostranstvo, pa mi smo se složili da ako sada krenemo, to bi verovatno pomoglo da ostanemo kod kuće.

Adrien: Noćima smo držali prezentacije u ordinaciji, Feri je uvek dolazio i pomagao. Puno nam je značio njegov motivacioni uticaj i strpljenje. U to vreme sam uglavnom radila sa njim, a danas više sa Idom.





Baš na Foreverovu desetogodišnjicu, na Danu uspeha smo preuzeli značku od Reksa Mona. Od naših sponzora smo dobili na poklon i jedno letovanje, tako da čuvamo jako lepa sećanja sa naših kvalifikacija. Posle toga nam je malo opao promet, naravno radili smo i dalje, ali ne sa istim intenzitetom kao pre toga. Ponovo su morale da prođu skoro tri godine, da počnemo da razmišljamo o promeni.

Peter: U 2007. godini smo postali menadžeri, ali do 2010. smo samo „raduckali“. Imali smo mali tim, i imali smo prihode od biznisa, ali u tome je bilo više od onoga što smo mogli i da zamislamo. Išli smo na priredbe, koje smo voleli i onda baš kao i sada, jer smo duhovno i u svakom drugom smislu mnogo dobijali od njih. Dobro smo se osećali u našoj „zoni komfora“.

Od čega ste ponovo dobili volju?

Adrien: Nismo koraknuli sa pet na šest, ne zato što nismo želeli, već zato što sam uvek osećala, da pored dve prakse: doktorske i moje reumatološke stručne ordinacije, nemam dovoljno vremena za izgradnju mreže. Još uvek se sećam kako je na jednoj priredbi Imre Pap nabrojao datume kada i gde će se šta održati. Tada sam mislila, kako je njemu dobro, čoveku kome je glavni posao FLP. Svemu može da prisustvuje, a jedini mu je problem da organizuje prezentacije i pojavi se na njima. Onda sam shvatila da ustvari i ja mogu to da radim. Bilo je privlačno.

Peter: Uveče u 10 je došla kući Adrien sa jednog informativnog sastanka i izjavila „Slušaj Peti, ja sam odlučila: želim da ostavim sadašnji posao doktora!“ Na to sam joj rekao samo: „Dobro“.

Adrien: Zato što sam sangvinik, logično je bilo da sam već sledeći dan želela to i da objavim. Naravno nismo se nervirali oko toga, već smo od te nedelje tražili stalnu zamenu na godinu dana, a tek kasnije sam dala ostavku. Znači imala sam jednu godinu da vidim

kako funkcionišem u novoj situaciji. U početku nisam imala posebne ciljeve na stručnim pregledima na reumatologiji, govorila sam da se bavim time samo iz hobija, ali se danas jako radujem što je bilo tako. Mogla sam da ostanem donekle i u tradicionalnoj medicini, ali sam samo 2 puta nedeljno obavljala specijalističke preglede u ordinaciji. Mnogo više mogu da dam svojim pacijentima, i to mogu dobro da kombinujem sa svojim poslom u FLP-u.

Kakva je sada podela posla među vama?

Adrien: Peti je doktor privatne prakse, a ja radim kao reumatolog, i ako strogo gledam sate: pola posla mi je FLP.

Peter: U FLP-u je Adrien gazda i pravi graditelj mreže. Polako sam došao dotle, da sam počeo da joj zavidim, tako da sam i ja napravio jedan stručni lekarski ispit (lečenje biljem). To je jedna takva teritorija, koja ne zahteva konstantno prisustvo niti ulaganje celog sebe, ali ipak dozvoljava da ostanem u „zvaničnoj“ doktorskoj formi. Meni se sviđa kako Adrien živi svoj život: pored nje je neverovatno dobro živeti. Ona izgovara kako želi da živi, i raduje se onome što ima. Učim od nje, kako to treba da se radi i odlučio sam i ja, „da ću biti srećan, zato što je to jako zdravo!“

Da li posao u Foreveru zahteva neke druge karakteristike?

Adrien: Ja imam sreće, jer u osnovi imam takve osobine koje mi pomažu u izgradnji mreže. Verujem, da ovaj posao može da bude uspešan, ako si čovek sa kojim se drugi vrlo rado druže. Uključivanje poslovnih partnera zavisi od toga kakav lični kontakt sam sposobna da ostvarim sa kandidatima. Naravno, da ova firma ili proizvodi nisu dobri, onda ne bih mogla zvanično to ni da predstavljam. Uglavnom kažem, da sa svojim imenom, adresom, telefonom, lekarskim i svojim ličnim ubedenjem (svim svojim bićem) prihvatom Forever.





Koga privlačiš sa ovakvim mentalitetom?

Adrien: Bilo koga, čak i puno doktora, što je u poslednje vreme nedostatak, jer su ljudi koji nisu doktori skloni da misle da je ova stvar samo za doktore. Inače, kako u medicini, tako smo i ovde sposobni da zamenjujemo jedni druge u punom (smislu). Peti pregovara sa bilo kim, on je profesionalni prodavac, voli da bude na bini, precizan je, tačan, drži fenomenalne prezentacije, a ja gradim veze. Oboje smo neophodni za vođenje jedne grupe, ili za uspešnost neke priredbe koju organizujemo.

Vi ste Eagle menadžeri. Šta to znači za vas?

Peter: Nama puno znači Eagle, baš zato što još nismo seniori. Koliko znamo, mi smo jedini u regiji, koji svake godine ispunjavamo uslove za to. Već smo na početku videli, da je ovo jedna takva mogućnost, koja stvara jedan deo tvojih prihoda, povećava poslovanje, i kao menadžeri možemo da upadnemo u jedan uži krug elite. I ovo je bila Adrienina odluka, jer ona je videla u svemu ovome mogućnost. Jedan stabilan Eagle menadžer zarađuje puno para, ima podršku od strane firme, dobija ozbiljno priznanje i ovaj program stimuliše stvaranje novih veza – kako bi se uvek osvežavao biznis.

Adrien: Par puta smo imali priliku da se konsultujemo sa Miklošem Berkičem koji nam je uvek savetovao da podsticaje stavimo u fokus. Mi smo se trudili da to radimo godinama. To je jedno sistematsko planiranje na nedeljnom i mesečnom nivou koje zahteva rad, a rezultati zavise samo od nas.

Imate i uspešnu decu.

Adrien: Svaki dan smo zahvalani na tome što smo odgajili dve tako divne devojčice. Mislim da su spremne: mlađa zna kako treba zdravo živeti, u svakom pogledu. Znaju, kako treba da održavaju svoje telo i svoje misli, i kako da gledaju napred. Obe se na međunarodnom nivou, takmiče u preskakanju vijače, izvršni su đaci, što zahteva veliku istrajnost i samodisciplinu.

Peter: One za vreme priprema vežbaju po šest sati dnevno, a ja im sastavljam jelovnik. Naše ćerke imaju listu ciljeva na zidu, razvijaju ličnost, slušaju motivacione zvučne zapise, a starija je nedavno postala supervizor.

Koji su vam novi ciljevi?

Adrien: Sada je to Chairman's Bonus. U odnosu na vreme dobro stojimo, a u budućnosti opet Eagle. Naš menadžer, dr Judit Veg sebi je zacrtala isto ispunjenje Eagle programa. Imamo jak supervizorski tim, bilo ko može da postane menadžer. Cilj nam je da i naši poslovni partneri izgrade svoj stabilan biznis, i da se dobro osećaju u ovoj firmi. Ako i sporije ide, ni to nije problem. Ali zamišljam da ćemo jednom iznenada postati soaring, a naši poslovni partneri će polako dolaziti jedan za drugim.

Peter: Još uvek imamo prostora za napredovanje da možemo da ponudimo ljudima još veći san. Volim, što smo ovde upoznali puno važnih i novih osoba, koje bi izostale iz naših života da nije postojao FLP. Zadovoljstvo nam je da budemo sa njima, sa grupom, sa gornjom linijom, i sa puno takvih foreverovaca, za koje se ne vezujemo materijalno. Okružuje nas puno njih na koje možemo da se ugledamo. Sasvim je izvesno da materijalno još nismo stigli tamo gde bi želeli, ali je isto tako sigurno da smo i ovako već dobili bezbroj stvari: pored naših starih i bitnih prijatelja, dobili smo nove uzore, kao i mogućnost da svojoj deci možemo da obezbedimo budućnost i snove.



lifestyle

Lifestile saveti



NEUROLOŠKI POREMEĆAJI

Multipla skleroza (MS) je neurodegenerativno oboljenje bele mase centralnog nervnog sistema, nakon čega sledi diseminovana demijelinizacija mozga i kičmene moždine (zahvatanje, širenje oštećenja mijelinske opne i propadanje) žarišnog karaktera. Neurološki znaci i simptomi su promenljivi i stoga multifokalni. Periodi sa i bez simptoma se smenjuju.



SCLEROSIS MULTIPLEX

ETIOLOGIJA:

Pravi uzrok je nepoznat, ali studijske grupe pretpostavljaju da izaziva promene imunološkog sistema i imunog mehanizma. Trenutno uzrok ove specifične bolesti se ne može definisati. Istraživanja su pokazala više puta visok nivo antitela koja ukazuju na određene virusne infekcije, uključujući male boginje ili infekciju Lyme borelliosis (Lajmska bolest). Postoje takve studije, koje uzrok i pozadinu traže u porodičnom nasleđu, ili u tome što žene mnogo češće oboljevaju od ove bolesti. Uočeni su i faktori okoline, na primer, bolest je češća u umerenoj zoni – i u našim krajevima – nego u tropskim. Posmatranje koje zabrinjava i navodi na razmišljanje: iako bolest počinje između 20 i 40 godina starosti, formiranje zavisi od geografskog područja gde je osoba provela prvih petnaest godina života.

Dodala bih da se u tom periodu pod različitim fiziološkim uslovima prežive bolesti, koje isto kao i fizičko i psihičko stanje mogu uticati na simptome i kasniji razvitak bolesti.

UOČENE PROMENE

Kod demijelinizacione distribucije u centralnom nervnom sistemu nalazimo cilindre i ostrvca, specijalna nervna tkiva, oligodentroglija sa oštećenjem i formirane upale oko krvnih žila. Ove promene se pojavljuju na beloj masi kičmene moždine, a posebno na bočnim i zadnjim stubovima, na očnom nervu i u području oko moždane komore. U ranom periodu se zadržavaju u neuronima i u nervnim produžecima. Kasnije na ovim mestima nalazimo oštećenja i nakupljanje glijalnih ćelija što dovodi do „skleroze” – ustvari tačkaste kalcifikacije –, koja histološki pokazuje, i nekim MR testovima, ove „svetle” mrlje.



SIMPTOMI

Pojavljaju se razne disfunkcije i simptomi centralnog nervnog sistema. Napada podmuklo. Najčešći simptomi kod jednog ili više ekstremiteta, u predelu tela ili formirana parestezija na jednoj strani lica (senzorni poremećaji). Možete se žaliti na slabost ruku ili nogu, nespretnost, ili razne vizualne poremećaje – delimično slepilo, bol, dupla slika, nedostatak vidnog polja, zamagljen vid. Mogu se pojaviti rani simptomi: prolazna slabost očnog mišića, privremena slabost jednog ili više udova, neuobičajeni umor i ukočenost u donjim ekstremitetima, blagi problemi pri hodanju. Kada bolest napreduje tu su, ozbiljne smetnje pri hodanju, drhtanje, trešenje delove tela (glava, udovi). Može da utiče na disfunkciju kontrole mokrenja: iznenadna potreba za mokrenjem, a kasnije inkontinencija, dalje moguća pojava impotencije.

Psihički: Nakon početne umerene mentalne labilnosti, mogu se pojaviti apatija i nedostatak zdravog razuma. Za moguće historije treba okriviti nestabilnost. Nagon za plakanjem i usiljeni smeh mogu biti posledice. Što bolest više napreduje javlja se skandalan govor. Ovi brojni simptomi ne moraju nužno biti deo bolesti koja prouzrokuje disfunkcije!

Simptome treba preispitati i treba isključiti: kardiovaskularne bolesti, neurološke upale (npr. sifilis), postojanje opasne anemije (veliki nedostatak vitamina B12), bolest vratnih pršljenova, da li je prisutna bolest intervertebralnog diska, prisutnost i drugih autoimunih bolesti, postojanje određenih naslednih bolesti vratnog dela kičme (npr. SLE). Takođe je važno isključiti tumor nervnog sistema, apscese i druge procese (bolesti) koji zauzimaju prostor, i druge promene mozga i kičmene moždine. Posebnu pažnju treba posvetiti istraživanju poremećaja tranzicije lobanje i vratne kičme, uključujući bilo kakve abnormalnosti (kao što su pomeranje prvog pršljena Atlasa).

TESTOVI

Laboratorijski pregled moždano-kičmene tečnosti (likvor) vrši neurološko odeljenje. Danas je MRI najosetljivija tehnika prikazivanja MS. U ovom slučaju prikazuje tipičnu lokalizacijuplakova demijelinizacije. U dijagnostici mogu biti od pomoći i evocirani potencijali (uglavnom vizuelni).

LEČENJE

Ne postoji specifična terapija.

Postoji spontano ozdravljenje, što komplikuje procenu drugih tretmana. Brojne radne grupe i neurološko stručno davanje steroida (bilo oralnim putem, bilo intravenski u visokim dozama) usporava proces ili ga zaustavlja. Budući da se smatra procesom autoimune bolesti, često se koriste sredstva koja prouzrokuju supresiju (slabljenje) imunog sistema i previše steroida. Po trenutnom statusu, i simptomima, to pomaže. Pitanje je da li će dugoročna terapija steroidima i supresijom imunog sistema dati učinak. Da li je sigurno korišćenje steroida ili imunosupresionih sredstava koji su kandidati za ozbiljne nuspojave (npr. osteoporoza, dijabetes, patogeneze, hipertenzija i krvarenje)? Pazmafereza je bio pokušaj, kojem je – u autoimunom procesu, uz pretpostavku – bio cilj uklanjanje antitela. Napravljeno je niz studija i eksperimenata u vezi imunomodulatorskih tretmana. U lečenju se prvenstveno koristio i koristi beta-interferon. Treba biti obazriv i sa ovim tretmanom sa kojim se mogu izbeći ili ublažiti brojne nuspojave. Nove studije i istraživanja se rade na primer, u potrazi za pravom primenom Fingolimod terapije. Istina je da se smanjuje ponavljanje simptoma, ali čak i nekoliko sati nakon konzumacije srce je stvaralo komplikacije. (8) Gore navedeni „tretmani“ i sve studije su u fazi eksperimentisanja, i niko ne može zasigurno ponuditi univerzalno rešenje za izlečenje bolesnika sa MS.

ALTERNATIVNA REŠENJA

Polivitamin kura već od 1993. predlaže oralnu i intramuskularno vitaminsku inekciju istraživačke grupe Leel-Ossy! Iskustvo je pokazalo da velike količine B-vitamina (od B1 do B12) pomažu kod održavanja dobrog stanja. Vežbe, fizikalna terapija, progresivno vežbanje – a ne naporan rad ili sport – je vrlo korisno u prevenciji dekubitusa, može se izbeći gubitak mišićne mase, kod izdržljivosti organizma i kod očuvanja zglobova. Sve to treba da je dopunjeno kupkama i fizioterapeutskim tretmanima.

Praksa: Ako pregledamo trenutne medicinske podatke i razvoj rešenja za kontrolu bolesti, možemo naći zajedničku crtu da funkcionisanje imunološkog sistema pada, što prouzrokuje uništenje nervnog sistema u telu. Pomaže telu kada ga imunološki sistem podržava, a ne jača ga kada je imunološki sistem neispravan. Imunološki sistem tela velikim delom se nalazi u probavnom traktu.

lifestyle

Zbog toga treba paziti na sistem organa za varenje! Koliko puta sam čuo „Dobra stolica, ne morate na dijetu ...”. Moja preporuka je, ako imate blage simptome, MS se može uskoro pojaviti – obratite pažnju na varenje, konzumirajte aloe veru i obnovite crevnu floru! (6)

Izvađen iz tropskog voća vitamin C se može koristiti kako bi zaštitili sluznicu i multivitamini (npr, povrće, voće, Q10, kompleks vitamina) će vam pomoći (4,6,7). Više radnih grupa sprovelo je eksperiment koji treba da pokaže, pomaže li vitamin D i u kojim količinama i da li kod osnovne bolesti preokreće tok ili ga usporava? Posle 7 hiljada IU dnevno vitamina D, nakon četiri nedelje, ova grupa je dva puta zabeležila značajno pozitivnu promenu u odnosu na „placebo” grupu bolesnika s multipla sklerozom. Kada je u pitanju interferon i delotvornost u odnosu na vitamin D, uočeno je da je nivo uticaja vitamina D, isti kao kod interferona. Dnevna doza vitamina D u ovim dozama je bezopasna i nisu primećene nuspojave. (2.10)

I DALJE JE IMUNOLOŠKI SISTEM...

Shiitake gljiva i maitake gljiva su delotvorna sredstva za lečenje koja se koriste u Aziji. Ako konzumiramo vitamin D₃, vitamin C, cink i oligoglukosaharide oni se međusobno podupiru u delotvornosti i jačanju imunog sistema.

Ginko biloba – podstiče staničnu oksigenaciju i delotvornost, pa čak poboljšava i metaboličke procese mozga – važna i izvrsna hrana za telo. Smanjuje stres, simptome anksioznosti, što je uobičajeno u ovoj zemlji. (Neke istraživačke grupe su primetile da se pre MS javljaju simptomi povećanog stresa, i anksiozno stanje.) (5)

Ima veoma značajan antioksidativni učinak zbog sadržaja flavonoida. Kod autoimunih bolesti smanjuje ekstremne reakcije i poznat je po protivupalnom učinku. (6.9)

Q10 je adekvatna zamena potrebna nervnom sistemu i organima koji su uključeni u unapređenje proizvodnje energije. Budući da je MS autoimuna degenerativna bolest upalnog procesa i pored toga neurološka bolest, vrlo je važno korišćenje Q10. Umanjuje postoperativne nuspojave i povećava izdržljivost organizma. Smanjuje se nenormalan imunološki odgovor, i – pogotovo – poboljšava funkcionisanje kardiovaskularnog i nervnog sistema. (4,7,9)

Na kraju, ali ne i manje važno, osnovni zadaci omega-3 masnih kiselina. Omega-3 je prirodna protivupalna materija koja sprečava ili smanjuje simptome bolesti. Mrežnjača oka ima određenu potrebu za omega-3 uljima zbog održanja zdravog vida. (3, 6) Omega-3 ulja se koriste u „ishrani mozga”. Većina omega-3 ulja sa višestruko nezasićenim mastima čine sivu materiju većeg dela mozga. (11)

Prema tome, ova materija treba imunom sistemu, i ako se u autoimunom procesu stvaraju upale, onda treba i nervnom sistemu! U medicini je za eksperimente utrošeno više milijardi dolara na lekove koji se koriste pri lečenju bolesti. Ako se neko razboli, bolničko lečenje, svaki dan oporavka košta nekoliko hiljada! Ako je to tako, onda takve i slične simptome treba uzeti vrlo ozbiljno! Neka prevencija bude u fokusu.

Biljke u velikom broju slučajeva zamenjuju nedostajuće materije i doprinose da se zaustavi ili uspori proces, i čine pacijentu njegov život podnošljivijim. Iskustva i rezultati su ispred nas, molim vas da ih koristite!

Jedna takva dijagnoza može biti alarmantna. Umesto očaja, potrebna je drastična promena načina života, poželjna je i promena u načinu razmišljanja, čiji deo može biti upotreba kvalitetnih dodataka ishrani.

Želim vam život dostojan čoveka!

REFERENCE:

1. Marco Mumenthaler: *Neurologia - Medicina*, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I. rész. Speer Gábor - *Ideggyógyászati Sz.* 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. *Arch Neurol* 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, *Dsc Ideggyogy Sz* 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. *Arch Neurol* 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: *Fókuszban az omega3 olaj*. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - *Via Sardegna* 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: *HOL a helyük a gyógyításban - 2008*. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: *A koenzim Q10 jelentősége* 2011. okt 01. Q10 szimposium Balatonfüred



Dr. Fábíán Mária
neurolog, manadžer

Rukovanje izgovorima

profin

ZA POKRETANJE BIZNISA I ZA VOĐENJE POSLA PREPORUČUJEMO SERIJU TURBO START PROFIN CD-OVA, KOJI SU ISPUNJENI STRUČNIM SADRŽAJIMA OD POSLEDNJIH 15 GODINA. MIKLOŠ BERKIČ, DIJAMANT MENADŽER JE SANJAO I USPEO U TOME DA UVEK BUDE ZA TEBE TU UKOLIKO IMAŠ NEKO STRUČNO PITANJE, KAO I DA POMOGNE U NAPREDOVANJU.

Što češće slušaš materijal sa CD-ova, to ćeš više informacija moći da iskoristiš za sebe. Oduševljenost i znanje mnogih velikih lidera i stručnih graditelja mreža će pomoći u poslu, kako tebi, tako i tvojim potencijalnim kolegama.

Šta ti padne na pamet kad čuješ reč „izgovor“?

„Neko se izvlači, od nečega... Nije stigao na cilj, tj „izbegao je“. Loš ukus u ustima, poraz ili neupeh.“ Možda se zato mnogi i unapred plaše mogućih izgovora. Žele da izbegnu poraz. Ne, nikako! Suoči se sa njim! I prihvati izgovore prostodušno! Kaži: „Napokon jedan novi izgovor!“ Izgovori su nam prijatelji. Samo dolaze zamaskirani. Pogledaj iza njih i znaj da su oni tvoji pomoćnici, tvoje stepenice ka uspehu. Kako da uhvatiš vetar jedrima, kako da se ponašaš sa izgovorima, primedbama? Sa odgovarajućom atitudom. Ako ti je dobar unutrašnji stav, onda ti izgovori neće izgledati kao visoke nepremostive prepreke, već ćeš ih lakše prihvatati. Ojačaj odgovornost prema sebi, prema Foreveru poslovno i duhovno, prema proizvodima i prema struci mrežnog marketinga! Ništa nije jednostavnije od toga. Iz tvoje „Forever radnje“ koristi one proizvode koje bi inače koristio! Budi 100% -tni korisnik proizvoda! Sakupi sve informacije o proizvodima! Uveri se sam u odličan uticaj proizvoda! Proveri i da li su vrednost proizvoda i njihova cena u ravnoteži! Tvoja iskustva te čine samouverenom, a izgovori te neće pokolebati, neće poljuljati tvoja čvrsta uverenja. Nije ovo drugačije ni sa izgradnjom posla ili mrežnim marketingom. Budi dosledna i snažna u učenju, gradi veru, podigni samopoštovanje i odluči da ćeš biti izvanredna u ovom poslu! Doobar stav daje 80%, a ostalo ćeš naučiti.

Gde nastaju izgovori?

Za vreme prezentacije. Posle prezentacije. U razgovoru posle prezentacije. Bilo kad i bilo gde. Šta da uradiš? Pripremi se i ubaci u prezentaciju nekoliko neočekivanih odgovora na očekivane izgovore! Najbolji način je da prezentacija ne bude teška i standardna, već da bude zasnovana na dobroj vezi sa kandidatima, da bude odgovor na njihove potrebe, da njima lično nudi rešenje za problem. Ne zaboravi: pre prezentacije je neophodno informisanje o potrebama, a za vreme prezentacije rešavanje problema. Dobro rešenje je uvek ponuda skrojena ponaosob. Koristi oruđa! I još jedno klasično rešenje: Na nastale izgovore odgovaraj pitanjima.

Pokrivanje izgovora pitanjima

U ovom slučaju pravi odgovor na pitanje je pitanje. Svet stoji naglavačke. Okreni svet. Izjavna rečenica je pitanje, a i odgovor je takođe pitanje. Ali to je tako dobro! Ne boj se da pitaš! Većina ljudi instiktivno čeka da ponovo govoriš o predstavljenom, da počne još jedno malo predavanje,

i sprema se da se malo odmori. I onda dolaziš ti! Pitaš i pitaš i pitaš. Tvoj sagovornik ne može da se zakloni iza dobro osmišljenog bedema izgovora, jer mora da odgovori na pitanja. Ljudski mozak se automatski pokreće i počinje da razmišlja, jer pitanje traži konkretan odgovor. I onda on odgovara i odgovara i odgovara. Upravljanje i put do rešenja je kod onog koji pita. Naoružaj se dobrim pitanjima! Prvi izgovor nije uvek onaj pravi, i tu dolazi do skidanja sloj po sloj (tehnika „skidanje slojeva luka“). Lepo skinješ prvi i pronađeš drugi (izgovor)! Negde u dubini je onaj pravi. Saznaćeš pravi razlog koji sputava kandidata. Moći ćeš da razlikuješ izgovor od stvarnog problema. Ako si naleteo na ovo poslednje, jedina šansa ti je vreme. Daj mu vremena da se izbori sa stvarnim preprekama i sačekaj trenutak kad nema više prepreka! Prihvati radosno izgovore! Za svaku temu naći će se prosečno 10 novih izgovora, a ako kažu neki novi i poseban, oduševljeno ga zapiši i reci: „Srećan sam što sam saznao za još jedan novi izgovor! Hvala ti puno. Baci pet!“ Stani na stranu kandidata! Ako mu se suprotstaviš, i staneš nasuprot njemu, onda nemate šanse ni ti ni on. Oboje pritiskate. Onaj ko pritiska je gubitnik. Niko ne može da pobedi. Oboje ćete biti gubitnici. Bolje koristi ovu formulaciju: „I ja sam tako mislio (osećao, video), ali kada sam malo bolje razmislio i informisao se, počeo sam potpuno drugačije da gledam na to.“ Uvek reci istinu! Najbitnije je da stekneš poverenje i da budeš dosledan! Na CD-u ćeš naći poređane izgovore koje sam ja sakupila, zajedno sa odgovorima. Saslušaj ih i prouči! Otvori svesku, redovno beleži izgovore u nju, i poradi na odgovorima! Ustanovi koja su tvoja najuspešnija rešenja i koja daju najbolje rezultate, i ta koristi! Ako naučiš da rukuješ izgovorima, onda ćeš naći dobre partnere, koji će ti postati dobre kolege, i sa njima ćeš moći da kreneš putem uspeha. Ne zaboravi: izgovori su ti prijatelji!

Želim ti puno uspeha!

Eva Kesi Sepne
soaring manager



SA FOREVEROM I U ŠKOLI!



Pri kupovini ovog paketa proizvoda dobijate na poklon jednu posebnu Forever torbicu za užinu, tako da vaše dete može da započne novu školsku godinu sa Foreverom.



MEĐUNARODNA POSLOVNA POLITIKA U PRAKSI

SA ZADOVOLJSTVOM VAS OBAVEŠTAVAMO O NOVOJ PROMENI KOJA SE ODNOSI NA PROGRAME CHAIRMAN'S BONUS I EAGLE MENADŽER:

Od januara 2014. godine možete da se kvalifikujete za Chairman's Bonus i Eagle Menadžera iako se niste sve vreme kvalifikovali za liderski bonus. U tom slučaju, kada se ponovo kvalifikujete za liderski bonus, takođe vam se nudi mogućnost za kvalifikaciju gorenavedenih programa u datom periodu kvalifikacije.

U pogledu kvalifikacije u obzir se uzimaju bodovi tih meseci kada se kvalifikujete za liderski bonus, odnosno 3 meseca od kada povratite vaše pravo za liderski bonus.

NOVINE U PRAVILIMA MEĐUNARODNOG SPONZORISANJA:

- Ukoliko neko želi da uradi međunarodno sponzorisanje, molbu može da pošalje i kancelariji te inostrane zemlje.
- Do sada su imali pravo na količinski bonus u datoj inostranoj zemlji isključivo menadžeri koji su bili aktivni u matičnoj državi. Po novom, svi saradnici svih nivoa imaju pravo na inostrani količinski bonus, pod uslovom da su u matičnoj državi ispunili uslove aktiviteta. Do stupanja na snagu ove izmene, saradnici koji su bili na nižoj poziciji od menadžera morali su da budu aktivni i u inostranstvu.
- Ukoliko jedan menadžer ispuni uslove za liderski bonus u matičnoj državi, za sledeći mesec u datoj inostranoj državi (državama) dobiće aktivnost i lidersku kvalifikaciju i imaće pravo na količinski i liderski bonus i u inostranstvu.

Svima želimo uspešnu, međunarodnu gradnju mreže!

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

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 prihvatljiv papir sa FSC sertifikatom, a poreklom iz šumskih gazdinstava sa novosađenim drvmima.

I Kvalifikacioni period: od 1. septembra do 31. decembra 2014.

KO SE MOŽE KVALIFIKOVATI?

Svaki novi i stari distributer koji u poređenju sa aktuelnim nivoom napreduje nivo više u marketinškom plan (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. oktobra 2014, onda od 1. novembra. 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 oktobru stigneš do supervizorskog nivoa, onda uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u oktobru i novembru, odnosno novembru i decembru, opet treba da bude 25 cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorskog nivoa i u oktobru osvojiš asistent supervizorski nivo, onda uz očuvanje aktivnosti zajednički promet u oktobru i novembru, odnosno novembru i decembru opet treba da bude 75 cc – i tako dalje: kvalifikovao si se na drugi nivo Dijamant holidej relija.

Ukoliko si pristupio u poslednja dva meseca kvalifikacionog perioda, i ispunio uslove kvalifikovanja, onda 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 Dijamant holidej reliju dobija VIP usluge, znači kvalifikovao se na drugi nivo.

Smeštaj: u hotelu sa 4 zvezdice, all inclusive usluga.

Kvalifikovane II nivoa na mesto održavanja relija prevozimo, autobusima. Oni tokom priredbe imaju pravo na VIP bife, za njih se postavljaju VIP punktovi i ne treba da staju u red, a obezbeđujemo im i ulaznicu na dijamantni parti u petak/subotu.

Saradnici kvalifikovani na prvi nivo putovanje plaćaju sami, naravno uz isplatu troškova mogu koristiti usluge naše firme.

GDE I KAD SE ODRŽAVA DIJAMANTNI HOLIDEJ RELI?
2. i 3. oktobra 2015. u Opatiji, Hrvatska.

HR

2015  **DIAMOND**

HOLIDAY RALLY

Opatija



OPATIJA ZOVE

PODSTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE OD 1. JANUARA DO 31. AVGUSTA 2015. GODINE

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**

+ Imajte najmanje jednog kvalifikovanog supervizora za Dijamant holidej reli, koji je u III razdoblju HR-a (maj-avgust 2015.) aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija

Kvalifikuj se,
kako bi
obezbedio
mesto za
Dijamant
holidej reli!

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant holidej reli

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**

+ Imajte najmanje jednog kvalifikovanog supervizora za Dijamant holidej reli, koji je u II i III razdoblju HR-a (maj-avgust 2015.) aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



BUS
TICKET

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant holidej reli, 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** + Imajte najmanje jednog kvalifikovanog supervizora za Dijamant holidej reli, koji je u I, II i III razdoblju HR-a (septembar 2014. – avgust 2015.) aktivan.

HOLIDAY RALLY

Opatija 2-3.10.2015

Opatija



BUS
TICKET



Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant holidej reli, 2 autobuske karte, smeštaj za 2 osobe, ulaznica na dijamant parti u petak/subotu uveče

HOLIDAY RALLY U OPATIJI: 2 – 3. OKTOBAR 2015.

Podsticajni program je 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 2015, a završava 31. avgusta 2015. godini. 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. Kvalifikovani za Holiday Rally se ne mogu kvalifikovati i na podsticajni program Opatija Zove; naravno mogu ispuniti uslove ali ne mogu se kvalifikovati.

Pridruži se mreži!

Forever je ponosan što preko svoje međunarodne delatnosti povezuje kontinente. Ali na koji način da se povežu saradnici i zainteresovani kada nemaju lični kontakt? Zahvaljujući tehnici otvara se potpuno novi svet, pun uzbudljivih novih mogućnosti. Mogućnostima što pružaju društveni mediji izrastamo iz jednostavnih razgovora među ljudima pa se dižemo nivo više, na nivo podele informacija između ljudi. Stigli smo do tačke da informacije, a ujedno i biznis možemo da podelimo sa više hiljada ili čak više miliona potencijalnih kandidata. Koristeći se tim stranicama možemo da proširimo svoj Forever biznis na bilo koju tačku sveta. Zato vas pitam: ko to još ne želi da koristi?



Facebook
Twitter
Pinterest
YouTube
Instagram
FLP TV

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 na izmene.

HER

HOLIDAY RALLY

Opatija

