

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



October 2014 | XVIII Issue 10



FOREVER
ALOE VERA
GEL™

STABILIZED
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

FOREVER
ALOE VERA
GEL™

STABILIZED
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

FOREVER
ALOE VERA
GEL™

STABILIZED
ALOE VERA GEL

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter

©2007-2012

FOREVER®

Mali uspesi prethode velikoj pobedi

U toku je fudbalska sezona. Ovaj put ne mislim na običan, već na američki fudbal. Dobra stvar je što Amerika na ekranu može da vidi mnogo uzbuđenja, rivalstva i borbe. Pre nekoliko godina, jedan od njihovih vodećih trenera, Vince Lombardi je na skupu jednog od najboljih timova sportske istorije rekao: „Ovo je igra centimetara”. Ako ostanemo kod američkog fudbala, Lombardi je ustvari rekao, „Ovaj život je igra centimetara”. Ovo zvuči malo grubo, ali ukoliko razmislite, uspeh jedino može da se postigne korak po korak, centimetar po centimetar.

Znam da ste ponekad razočarani ako postignete samo mali uspeh, a ne veliku pobedu. Iz mog iskustva, međutim, jedini put ka uspehu se odvija korak po korak. Ne u kilometrima, nego u malim centimetrima. Ne govorim o prosečnom, već o stabilnom i svrsishodnom

razvoju karijere. Učesnici Forever podsticaja kažu da je svaki trenutak, svaki dan imao ulogu u njihovom postizanju uspeha. Uvek su naporno radili i znali su da ostvarenje cilja neće biti lak zadatak, ali mali rezultati su doprineli da se prevaziđu prepreke i da se savladaju takve poteškoće za koje su ranije mislili da su nepremostive.

Konfučije je rekao: „Ako želite da pomerite planine, uvek treba da počnete sa malim kamenčićima”. Svaki top-distributer je počeo sa dna. Siguran sam, da kada im je rečeno ‘Ne!’, a mi smo bili umorni da im ponovo objasnimo opcije, bili su obeshrabreni i ubedeni da neće brzo dostići zacrtane ciljeve. Zar ne vidite, da svi oni imaju zajedničku osobinu? Da, istrajnost. Zapamtite, svaki put kada vam život zada udarac, vi naučite kako da ustanete i imajte na umu da je pobeda sve bliža.

Koliko ste blizu vašim ciljevima? Budite ambiciozni, verujte i nećete zažaliti! Podešavajte redovno ciljeve – koliko ljudi svake nedelje treba da sazna za ovu priliku da biste se kvalifikovali? Ako glavne ciljeve podelite na više manjih, bićete oduševljeni kada vidite koje su se sve mogućnosti stvorile ispred vas. Onima koji su se već kvalifikovali, kao što su i želeli, čestitam. Da li znate šta će biti sledeći cilj? Nije bitno na kom je nivou Marketing plana, svaki cilj se može postići – korak po korak, svaku planinu možete preseliti, kamen po kamen. Verujte u sebe i verujte u ciljeve koje ste sami zacrtali!



Rex Maughan

Predsednik Upravnog odbora,
Izvršni direktor



HR

DIAMOND  HOLIDAY RALLY

Poreč



Phd dr Šandor Miles
Državni direktor

Kada sam video naslov svoga govora, preplavila su me veoma prijatna sećanja, jer najbolje priredbe u mom životu su bile u Poreču, a Dijamant trening sa Miklošem Berkičem mi je takođe ostao u srcu. Fenomenalno je to što nismo morali da biramo između dva kursa, već smo mogli da uživamo u oba istovremeno!

Kada se pojavila ideja o organizovanju 10. jubilejskog Holiday relija, osećao sam, kao da se završilo jedno poglavlje: Forever već odavno govori o globalnom razmišljanju, i mi bi trebali da se obnovimo. Nek najveći regionalni kurs bude otvoren za osam zemalja, neka budu tamo naše najnovije kolege, neka tamo bude i nova generacija, da doživi tu atmosferu! Naravno za one koji se teško pokreću treba da im ispred monitora osiguramo, da uživo mogu da gledaju porečki I Dijamant Holiday reli. Živimo u novom svetu, paleta mogućnosti za komunikaciju se u značajnoj meri proširila. To svi treba da prate, ako žele da dostignu ozbiljne rezultate u svom biznisu.

Holiday reli je naše najpoznatije sredstvo za trening u regiji, učinimo ga nezaboravnim i za par naših novih, mladih kolega, tako što ćemo napraviti takmičenje za Miss Fit Beauty, i Mister Fit Beauty! Pobednike ćemo birati u Poreču 2015, i oni će godinu dana predstavljati Forever, a sa detaljima ćemo se upoznati u Opatiji.

Mislim da sam vas dovoljno zainteresovao za regionalni reli 2015, na kojem očekujemo barem 3000 kolega, ne samo iz zemalja našeg regiona, nego i iz susednih država.

Zapitali smo se: Kako možemo da se kvalifikujemo za Poreč? Jedno je sigurno, treba se baviti ovim poslom, svaki dan više puta treba podeliti sa drugima mogućnosti Forevera, pomoći novim kolegama na njihovom putu, a rezultati će posle redom stizati, jer i MLM funkcioniše po zakonitostima i uspeh čeka svakoga. Zato učini, da se prvi kvalifikuješ za nove izazove, za Dijamant Holiday reli – ja te čekam na pozornici!

Napred Forever!



Look better

Obnovili smo kompoziciju Touch of Forever i dva Mini Touch of Forevera, da bi više bili u službi tebi i potrebama tvoje porodice. Izgledaj još bolje i osećaj se bolje sa izvanrednim proizvodima Forevera!



Touch of Forever 001 2 cc

15	Aloe Vera Gel	1 kom
22	Forever Aloe Lips	1 kom
26	Forever Bee Pollen	1 kom
27	Forever Bee Propolis	1 kom
28	Forever Bright Toothgel	1 kom
36	Forever Royal Jelly	1 kom
38	Aloe Hand&Face Soap	1 kom
48	Absorbent-C	1 kom
51	Aloe Propolis Creme	1 kom
61	Aloe Vera Gelly	1 kom
64	Aloe Heat Lotion	1 kom
65	Forever Garlic-Thyme	1 kom
67	Aloe Ever-Shield Deodorant Stick	1 kom
68	Fields of Greens	1 kom
196	Forever Freedom	1 kom
200	Aloe Blossom Herbal Tea	1 kom
222	Forever Active Probiotic	1 kom
260	Aloe-Jojoba Shampoo	1 kom
261	Aloe-Jojoba Conditioning Rinse	1 kom
262	Forever Pomesteen Power	1 kom
284	Avocado Face&Body Soap	1 kom
318	Forever Hand Sanitizer	1 kom
320	ARGI+	1 kom
321	FAB Energy Drink	1 kom
322	Forever Aloe2Go - pouch	3 kom
323	Forever Freedom2Go - pouch	3 kom
324	Forever Lite Ultra with Aminotein-Vanilla	1 kom
354	Forever Kids	1 kom
376	Forever Arctic Sea	1 kom



feel better



15	Aloe Vera Gel	1 kom
26	Forever Bee Pollen	1 kom
222	Forever Active Probiotic	1 kom
262	Forever Pomesteen Power	1 kom
320	ARGI+	1 kom
321	FAB Energy Drink	1 kom
322	Forever Aloe2Go - pouch	3 kom
323	Forever Freedom2Go - pouch	3 kom
324	Forever Lite Ultra with Aminotein-Vanilla	1 kom
354	Forever Kids	1 kom
376	Forever Arctic Sea	1 kom
440	FAB X Energy Drink	1 kom

Mini Touch of Forever 075

Dodaci ishrani 1 cc



Mini Touch of Forever 076

Lična higijena 1 cc

14	Aloe Bath Gelée	1 kom
22	Forever Aloe Lips	2 kom
28	Forever Bright Toothgel	2 kom
38	Aloe Hand&Face Soap	1 kom
40	Aloe First	1 kom
51	Aloe Propolis Creme	1 kom
61	Aloe Vera Gelly	1 kom
62	Aloe Vera Lotion	1 kom
63	Aloe Moisturizing Lotion	1 kom
64	Aloe Heat Lotion	1 kom
67	Aloe Ever-Shield Deodorant Stick	1 kom
319	Aloe Sunscreen Spray	1 kom
205	Aloe MSM Gel	1 kom
238	Forever Aloe Scrub	1 kom
260	Aloe-Joboba Shampoo	1 kom
261	Aloe-Joboba Conditioning Rinse	1 kom
284	Avocado Face&Body Soap	2 kom
318	Forever Hand Sanitizer	1 kom

Forever Business

Došlo je vreme razvoja
biznisa pomoću

FLP 360

Napravi svoju flp.com stranicu!

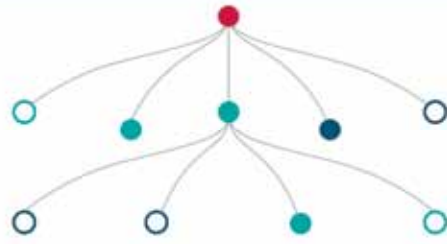


Web sajt,

je stranica na kojoj možeš da okupiš svoje kandidate, prikažeš proizvode, odnosno poslovne mogućnosti.

Preglednija niža linija,

pomoću koje ćeš znati čemu treba da posvetiš više pažnje i u šta da uložiš više energije.

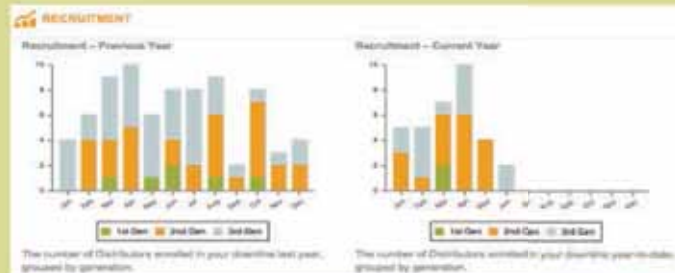


Organizuj svoje veze,

i svrstavaj ih u grupe po znanju, krugu zanimanja ili aktivnosti članova.

Vizualizuj svoj biznis

pomoću softvera Salesforce, napravi grafički prikaz kupovina i ostalih informacija.



30 GB flp.com e-maila

sa slobodnim pristupom popularnim Google aplikacijama – kao što je Google Drive ili Hangouts, pomoću kojih možeš da deliš razne materijale ili da razgovaraš sa članovima svoje niže linije u drugoj državi.



Podeli svoje snove i sa drugima

prikaži svoju knjigu snova pomoću Pinteresta!



**Pretpatnička
cena u regionu
4 565 Ft/mesečno
50 215 Ft/god.**



ForeverTelefon

Prilagodi telefonsku tarifu svojim potrebama!!!



Stigao je skroz obnovljen paket Forever Telefona

Prednost novih paketa je u tome što slobodno možemo da biramo koliko besplatnih minuta želimo i koliki da nam bude promet informacija. Pored novih tarifa, dostupne su i lokalna Red Go i Go+ tarifa, a mi imamo tu prednost da i dalje možemo besplatno da pričamo sa bilo kojim članom Forever Telefona bez obzira koji paket on ima.

Svako za sebe može da pronade najjeftinije rešenje u okviru Forever Telefona.

Potraži nas i mi ćemo ti pomoći u optimalnoj promeni!

Evo nekoliko primera iz novih paketa:

Onaj ko puno priča, a manje koristi internet:	Novi Zlatni paket 8 446 ft mesečno obuhvata 2000 minuta ili sms poruka, i ima 100 MB interneta.
Onaj ko više koristi internet, a manje priča:	Novi Mini paket 5 567 ft mesečno obuhvata 100 minuta ili sms poruka i ima 2 GB interneta.
Najjeftiniji mesečni paket za decu i starije:	Novi Mini paket 2 542 ft mesečno obuhvata 100 minuta ili sms poruka i ima 100 MB interneta.
Naturbovani paket za profesionalce:	Novi Zlatni paket 11 408 ft mesečno obuhvata 2000 minuta ili sms poruka i ima 2 GB interneta.

I još mnogo jedinstvenih varijacija!

Samo kod nas izdvojene ponude za uređaje. Raspitaj se kod Forever Telefon tima!

Sada će biti ukinuta prodaja Forever Telefon paketa koji su ranije bili dostupni, ali ćemo tarife koju se već potpisane, moći i nadalje da koristimo po starim uslovima. U cilju što kvalitetnije usluge FLP članovima, Forever Telefon i Vodafone su reorganizovali proces usluga. Od sada će postojati takozvani jednokapijski sistem, tj. **sve će moći da se rešava preko Forever Telefon tima.**

Potraži Forever Telefon tim:

- ako imaš pitanja u vezi tarife
- ako ti je potrebna informacija
- ako želiš da potpišeš novi ugovor
- ako hoćeš da smanjiš mesečni telefonski račun



Napomena: Informacije na ovoj stranici odnose se samo na saradnike u Mađarskoj.

ADAM MAČUŠ

+36-70-4097-758

1126 Budimpešta, Marvanj ul. 27.
adam.matyus@forevertelefon.hu

NIKOLET BENČIK

+36-70-4097-763

1183 Budimpešta, Nefelejč ul. 9-11.
nikolett.bencsik@forevertelefon.hu

info@forevertelefon.hu

BUDAPEST, SZEPTEMBER 13. SUCCESS DAY



ŠIROM ZEMLJE SU OTVORILI ŠKOLE, PA I UČIONICE FOREVER LIVING PRODUCTS. KAO PRVO, NA RED JE DOŠAO JEDAN DAN USPEHA, GDE JE NAJBOLJE TO ŠTO I PORED OZBILJNOG UČENJA UVEK IMA VREMENA ZA ZABAVU I SLAVLJE.

Voditelji, safir menadžeri **Noemi Ruško i Žolt Fekete** koji oboje već imaju iskustva kada je reč o pozornici, najavili su kao prvo potpredsednika Saveza alternativne medicine Mađarske **dr Šandora Milesa**, člana Malteškog viteškog reda, oca šestoro dece, koji je dobio nagradu za životno delo, kao i brojna međunarodna priznanja i direktor je Forevera u Mađarskoj. „Divno je ovo jutro danas!” – počeo je veselo – „Drugačije je vreme na ulici, nego ovde unutra: mi smo sunce uneli unutra! Počela je škola, glave punimo znanjem i pomažemo i drugima da mogu naše znanje da prenesu dalje! Cilj nam je još više znanja, u čemu nam pomaže najprofesionalnije mađarsko MLM obrazovanje. Dobro je biti prvi i najveći, ali da bi mogli da održimo taj nivo, mora znanje da nam ima dobru osnovu. Zato su sada pokrenuta redovna stručna lekarska predavanja dostupna svima širom zemlje. Postoje i druge promene: već u 2015. će umesto Holyday reli programa biti Dijamant Holyday reli. I kanali za komunikaciju se razvijaju: gledanost FLP TV-a se bliži cifri od pola miliona!”

Posle govora državnog direktora, reč je dobio predsednik Saveza alternativne medicine Mađarske **Ištvan Tarackozi** koji se dogovorio sa dr Šandorom Milesom da podeli sa nama citate iz knjige „Elixir” koja sadrži detaljan opis više stotina hranljivih materija. Izdanje čitko i jasno opisuje poremećaje i ponudu lekovitog bilja vezanog za njih, dopunjene sa dijetetskim metodama. Saznajemo da su zbog iskorištavanja zemlje, mineralni sastojci i vitamini skoro nestali iz prehrambenih proizvoda, a veleprodaja prehrambene industrije pogoršava to stanje veštačkim materijama. Na ovoj tački se ceni značaj i uloga dodatka ishrani. Bevitt plus vitamin se uspešno bori protiv





oksidanata, u čemu pomažu i mikroelementi, selen i kalcijum (to je samo par primera). Sa snagom prirodnih materija – polenovim prahom, propolisom, gavezom, plavim jarčičima (*Coprinus comatus* ili velika đubrištarka), hrastovima – mogu se postići čudesni rezultati.

Predsednikove reči potvrđuje toliko Forever doktora, da ne mogu svi ni da stanu na binu. Grupu vodi predsednica doktorskog komiteta **dr Edit Reves**.

Uspех ima bezbroj puteva – pa isto je i kod Forevera. **Eržebet Barkanji** nije bilo lako na početku, jer sa trudničkog bolovanja nije mogla da se vrati na posao. Rešenje je iskrslu u najboljem trenutku: na jednom Forever predavanju je videla potencijalnu mogućnost u građenju mreže. „Interesantno, pre toga su mi i više puta pričali o ovom biznisu, ali ja nisam htela da prodajem proizvode” – priča ona. „Nakon puno prilika sam razumela da ovo sve govori o nečemu drugom”. Eržebet je posle pet nedelja postala supervizor. Tu je odmah nastupio zastoj. „Umorim se, odmorim se. Težila sam ka sigurnosti, tako da sam postala službenik sa lošim ponašanjem, i to za male pare. Jedna novija Forever prezentacija mi je otvorila oči: odjednom sam od više različitih ljudi čula da sam sposobna za mnogo više od ovoga. Osećala sam kao da je svaka rečenica bila meni namenjena. Biće šta bude, pomislila sam i dala otkaz na mom radnom mestu. Napravila sam jednu listu imena, pa sam pogledala u nju i pomislila: „Ovo je nemoguće uraditi...” Bez obzira na puno dvoumljenja, život mi je dokazao da je ipak moguće. „I stare kolege su se probudile i svi su radili. Uskoro sam postala asistent menadžer, pa menadžer. I ja sam imala padove i „situacije”. Moje tri ćerke su na primer mogle biti „situacije”, ali su one postale „razlog”. Ako mi tako želimo, situacije će se prilagoditi našim snovima.”





Posle učenja usledilo je malo opuštanje: pevali su nam **Jr. Đula Eliaš** i **Nora Banjocki**, a onda je usledila kvalifikacija supervizora i asistent menadžera.

Novi doktor predavač, menadžer, pedijatar **dr Maria Suč** nas je informisala o ishrani ploda u utrobi majke i ishrani male dece. Maria je deset godina distributer i više puta je bila član grupe Top 10. U našem organizmu konstantno se odvija mnoštvo mineralnih reakcija, kao u jednom hemijskom procesu. Ako se redosled prekine, nastaju bolesti. Jedan od načina lečenja bi bila ishrana, ali pošto je danas već širom sveta poznato kakav je kvalitet hrane, i koliko je gladi, ne možemo samo na to da se oslonimo. Faktori okoline su se mnogo promenili, treba da se suočimo sa masom lekova, sa čijim uticajem nismo skroz načisto. Sve je veća naša odgovornost, jer naše zdravstveno stanje zavisi od genetike, uticaja okoline, sistema zdravstvene zaštite, ali najviše od načina života, čiji je temelj detinjstvo. Štaviše, računa se i period embriona, kao i majčina ishrana pre i za vreme trudnoće. Reč je i o dnevnoj potrebi voća i povrća u dečjem dobu, o ulozi dodatka ishrani, o problemima adolescenata i mogućnostima da se oni preduhitre.

Kao sledeći predavač na sceni se pojavio senior menadžer **dr Eržebet Đurik** koja je pričala kako možemo naučiti da i kao zaposleni razmišljamo kao preduzetnici. „Network marketing biznis 21. veka” – priča distributer koji ima sasvim dovoljno iskustva i kod tradicionalnih preduzetnika. „Dugo smo bili uspešni, ali su i nas sustigle neočekivane okolnosti, zbog kojih nismo mogli da napredujemo. Glavni motivator nam je bilo naše dvoje dece: nismo samo zbog nas radili, nego smo i njima želeli da pokažemo pravi primer. Ali za ovo treba držati ravnotežu i u duhovnom i u materijalnom smislu. Ja sam pre tri godine donela važne odluke i onda sam





shvatila da treba da se promenim. Shvatila sam da ako želim da postignem bolje rezultate, onda moram drugačije da razmišljam, jer ću biti kao ljudi sa kojima se družim.

Ti si ovde među najboljima: danas network marketing plaća najbolje. U okviru toga Forever Living Products je najveća svetska kompanija koja gaji Aloe veru, koja je od 1978. godine u porastu, drži primat, prisutna je u 160 država, i raspolaže sa više od 30 svetskih patenata. Da, i ovde treba da radiš, ali ovde iz svih aspekata prepoznaju i cene tvoj posao!”

Andrea Nađ majka iz Ujpešta je soaring menadžer. Iz Andreinog načina gradnje o njoj saznajemo da je izdržljiva, tvrdoglava i da je timski igrač. Kao što kaže, za sve ovo prvo treba proceniti odakle je krenula, gde je stigla i gde bi volela da stigne. „Još od malena sam živela za svoje snove. Više puta sam rekla „ne” svemu, ali sam znala, da nešto mora da se desi. Ne znam kako, ali sam u 2012. godini donela pravu odluku: Forever će biti najbolje oruđe za ostvarenje mojih snova. Jedno vreme sam lutala, pazila, učila na događajima, čekala izazove. Tražila sam, šta je to u čemu mogu da budem nešto više, čime mogu više da pružim mojoj porodici i grupi i da što više ljudi dodirnem. U međuvremenu sam podizala decu, vodila dve porodične firme i prošla kroz jednu krizu svog života. Ipak: za godinu dana sam dostigla nivo soaringa samo zato što sam to jako želela. To mogu i vama da savetujem: Svi se kvalifikujte, zato što je Forever jedino mesto gde može zaista da se živi, a mi svi zaslužujemo da materijalno budemo uspešni. Ja bih ponovo u bilo koje vreme potpisala, a stvari koje ne mogu kupiti novcem treba da pronađem u sebi. Prelazite nivoe, ali ne odustajte!





Agneš Križo, safir menadžer iz Sekešfehervara je majka dve velike ćerke i vlasnica centra za lepotu. Za nju je uzajamno poverenje odlučujuća vrednost, i naziv predavanja se vezuje za ovo: Kredibilitet. „Forever prema ljudima ima veliku odgovornost, zato je kredibilitet reči najvažnija osobina, što jedan graditelj mreže treba da ima. Verodostojna osoba nije selektivna i pristrasna, već objektivna. Ova osobina proizilazi iz ličnosti, iz odgajanja i dobrog primera. I obrnuto: ako ima onih koji nam ne veruju, to otežava stvar. Vi ostanite uvek iskreni: ne manipulišite već od početka! Prevtljivac ne može opstati na duge staze. Treba da pokažeš izdržljivost i odanost, u suprotnom ćeš biti slab, i može se desiti da doneseš pogrešne odluke. Mi to ne možemo da dopustimo sebi, jer kao vođe grupe uvek smo u centru. Verodostojne osobe su u svakom preduzeću vrednost. Važno je da ako nešto radiš, da se razumeš u to, da imaš stručno znanje, da svoj posao dobro završavaš. To je važan cilj i za mene lično, jer ja stojim kao primer pred mojim devojkicama. Za tako nešto trebaju dostojni ciljevi i snovi. Isto tako je važno poznavati politiku biznisa i nepisana pravila. Od toga nam zavisi bonus, a dalje i budućnost! Mi smo ti koji možemo izbaviti porodicu iz neke teške ekonomske situacije. I na kraju treba da znamo da drugima čestitamo čistog srca za postignut uspeh, jer to nije tvoj biznis, i nije njihov biznis, već naš.”

*Da li već imaš
kartu za poslednju
Forever priredbu
u ovoj godini?
Ne zaboravi:
15. novembra
Success day u
Budimpešti!*





KVALIFIKOVANI 2014.

I NIVO

Darvasi Róbertné & Darvas Róbert
Dr. Révész Gyula
Miladinović Branko
& Miladinović Milanka
Nagy Olga
Sziklainé Bán Hajnalka
Pribičević Jovica & Pribičević Jelka
Zsoldos András
Ertner Zsuzsanna
Nikolić Aleksandra
Paizsné Turi Annamária & Paizs Roland
Szabó Lajos & Csontos Angéla
Szöllösi Krisztina
Vojvodić Biljana & Vojvodić Goran
Alexa Szabolcs
Bukovinyi Sándor & Bukovinyi Anikó
Falamić Anita & Antonijević Siniša
Gajdacs Jánosné & Gajdacs János
György Kata & Kovács Zoltán
Hoang Ngoc Son & Phuong To Lan
Kapusi Tímea
Barna Krisztina

Adamović Gorana & Adamovic Radoslav
Božić Juro & Kapetanović-Božić Ismeta
Curlić Gordana & Curlić Zoran
Czirjárné Vas Anita & Czirják Balázs
Doka Kristjana
Dr. Andrási László & Gulyásné Bolla
Zsuzsanna
Dr. Fenyvesi Erika & Dr. Lipóth László
Elezi Enver
Farkas Zoltánné
Hetényi Miklós
Kemenesi Sándor & Kemenesi Sándorné
Kiss Anita
Kokot-Miletic Ksenija & Miletic Marino
Lőcsei Patrik
Mező Jánosné & Mező János
Milenković Nenad & Škrbić Jovana
Milenković Aleksandar & Almaj Marina
Milenković Nikola & Kalić Nada
Milenković Anja & Babić Božidar
Mitevaska Magdalena
Ottné Bene Teréz & Ott György

Pesti Ferenc
Porogi Éva Cintia
& Lajkó Szabolcs
Preisendorfer Györgyné
& Preisendorfer György
Reisner Livia Krisztina & Pápai Zsolt
Sebestyén Nikoletta
Stanko Marina & Horvat Zeljko
Szász Bence
Tatár Gabriella
& Danyi Oszkár
Tóth Bálint
Vágott Ádám Richárd
Vágott Sándor Zoltán
Vabrik Emília
Vučić Zoran & Vučić Sladana
Czövek Zsuzsanna
Delitsa Anastasia
Rácz Nikolett
Lengyel Anita
Dr. Molnár Livia
Varga Józsefné

II NIVO

Ćosić Sanja & Mitrović Dejan
Hadžijašarević Senada
Dragaš Sandra
Ferenczi József Aladár & Ferencziné
Szokolay Éva Katalin
Horváth Ferencné & Horváth Ferenc
Kuglarné Vámosi Zsuzsanna
Marković Dušanka
Markovics Anna
Marosné Dr. Takács Ágnes & Maros Ervin
Milovanović Nevena & Milovanović Ivan
Ramović Nafija & Ramović Fazlija
Rózsa Róbert
Spasojević Nataša

Kovácsné Varga Katalin
Lisica Saša & Lisica Sanja
Ádám Edit & Farkas István
Fijuljanin Irfan & Vasvija Fijuljanin
Šćepanović Milena
Wingert Sugar Ewa Iwona & Sugar Boris
Belosa Stjepan & Belosa Snjezana
Doka Mimoza & Doka Sotir
Dr. Tordai Nándor Endre
& Dr. Tordainé Dr. Mokánszky Lilla
Hegedűs Réka
Kerekes László Csaba & Kerekes Ágota
Mihalikné Dr. Fodor Rebeka Mária
Mráz Gáborné & Mráz Gábor

Skodáné Kohán Csilla Skoda István
Trogmayer Anikó
Tóth Ágnes & Hartvig László
Veres Attila & Csizmazia Hella
Fodorné Baranyó Edit
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Fodor Edit
Szeredi Ottó
Kovács Angéla Zsuzsanna
Oláh László & Balogh Zsófia
Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
Šćepanović Milena
& Pribičević Vanja

OPATIJA ZOVE: KVALIFIKOVANI

III NIVO

Tóth János • Brumec Tomislav • Brumec Andreja • Dr. Tumbas Dusanka • Bajkánné Vitéz Krisztina • Bajkán Zoltán • Simon Janó • Tanács Ferenc • Tanács Ferencné • Kobza Rita Zita • Kormos Gábor • Dr. Kolonics Judit • Balogh László György • Tóth Zoltán • Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin • Dr. Seres Endre • Illyés Ilona • Visnovszky Ramóna • Bognár Gábor • Seresné Bathó Mária • Seres János • Halmi István • Halminé Mikola Rita • Dr. Botos Mária • Varga Zsuzsa • Menkó Éva • Markovic Danijel • Lexné Gidófalvi Zsanett • Lex Ákos • Davis Erika • Davis Henry • Heinbach József • Dr. Nika Erzsébet • Dr. Mokánszki Istvánné • Dr. Mokánszki István • Zsolnay Zsuzsanna • Berecz Zoltán • Bánhegyi Zsuzsa • Dr. Berezvai Sándor • Balogh Andor • Balogh Andorné • Petrinjac Zeljka • Petrinjac Predrag • Hubacsek Ágota • Antalné Dr. Schunk Erzsébet • Antal Gyula • Kuzmanovic Vesna • Kuzmanovic Sinisa • Schleppné Dr. Kasz Edit • Schlepp Péter • Kondi Gabriella • Kondi Péter • Papp Róbert • Papp-Dudás Renáta • Knisz Edit • Matos Katalin • Fersch Mártonné • Fersch Márton • Juric Robert • Dr. Milesz Sándor • Dr. Gróf Ilona • Horváth Tibor • Huszti Erzsébet • Pálkövi Tamás • T. Nagy Sándorné • T. Nagy Sándor • Jakupak Vladimir • Jakupak Nevenka • Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária • Dr. Rédei Károly • Kása István • Kása Istvánné • Brumec Lovro • Dr. Hocsí Mária • Térmegi Lászlóné • Térmegi László • Dr. Szénainé Kovács Gabriella • Dr. Szénai László • Varga Géza • Vargáné Dr. Juronics Ilona • Schneider László • Schneider Lászlóné • Molnár Rudolf • Molnár Ildikó • Dr. Molnár Erzsébet • Gavalovics-Kormos Rita • Gavalovics Gábor • Szabados Zoltán • Szabadosné Mikus Emese • Almási Gergely • Bakos Barbara • Arbeiter Jozica • Dr. Arbeiter Miran • Hartvig László • Hartvigné Kárpáti Csilla • Haim Józsefné • Haim Jozsef • Tímár János • Tímár Jánosné • Csiki Józsefné • Csiki József • Mezőfiné Jakab Ildikó • Mezőfi Emil • Seres Linda • Seres Máté • Dr. Matúz Dezső • Ugrenovic Miodrag • Ugrenovic Olga • Janovic Dragana • Janovic Milos • Kis-Jakab Edina • Vajda Lászlóné • Vajda László • Dobsa Attila • Dobsáné Csáki Mónika • Gulyás Melinda • Léránt Károly • Lérántné Tóth Edina • Dr. Dósa Nikolett • Kiss Zoltán • Kissné Szalay Erzsébet • Tornyi Gyuláné • Tornyi Gyula • Székely Borbála • Bársony Balázs • Jónás Zsoltné • Dr. Debrődi Mária • Sebők Noémi • Bunyeváczné Mész Zsuzsa • Bunyevác Viktor • Nagy Attiláné • Nagy Attila • Kurucz Endre

II NIVO

Ocisnik Roman • Ocisnik Sonja • Nakic Marija • Siklósné Dr. Révész Edit • Siklós Zoltán • Gelegonya Klára Judit • Dr. Ujhelyi János • Hollósy Endre András • Utasi Anita • Utasi István • Bogdánné Szabó Katalin • Bogdán Ervin • Franjic Prim. Dr. Goran • Franjic-Beganovic Samra • Berkics Miklós • Czibolya Zoltánné • Czibolya Zoltán • Mandel Helga • Éliás Tibor • Varajic Savka • Krkljus Ksenija • Ignjatovic Milorad • Baranji Eleonora • Baranji Jozef • Kovács Zsuzsanna • Vágási Aranka • Kovács András • Dr. Tomljanovic Drasko • Buretic-Tomljanovic Prof. Dr. Alena • Szabó Péter • Mrakovics Szilárd • Csordás Emőke • Szentgyörgyi János • Széplaki Ferencné • Széplaki Ferenc Glavinka Nedeljka • Glavinka Zeljko • Dr. Kertész Ottó • Dr. Kertészné Szabó Erzsébet • Petrovic Milena • Petrovic Milenko • Korenic Manda • Korenic Ecio • Drascic Marija • Drascic Dusan • Dobos Krisztina • Popovic Viktorio • Pesáné Nagy Katalin • Prágai-Szalay Katalin • Prágai Sándor • Kovács Zoltán • Kovácsné Reményi Ildikó • Buzgáné Erdélyi Katalin • Buzga András • Háhn Adrienn • Miklós Istvánné • Tasi Sándor • Hollóné Kocsik Judit • Holló István • Fekete Szilárd • Fekete Szilárdné

I NIVO

Nyári Gabriella • Majoros János • Erdős Attila • Bene Írisz • Szép Margit • Till György • Krizsó Ágnes • Tóth János • Tóth Jánosné • Németh-Lakatos Krisztina • Németh Zsolt • Hajdu Ildikó Rózsa • Hajdu Kálmán • Bodnár Józsefné • Bodnár József • Dr. Tóth-Baranyi Zsuzsanna • Lomjanski Stevan • Lomjanski Veronika • Dr. Medgyesiné Dr. Gesztesi Stefánia • Dr. Medgyesi János András • Szeghy Mária • Bigec Danica • Szencziné Farmasi Judit • Szenczi József • Becz Zoltán • Kenesei Zsuzsanna Viktória • Rózsáné Takács Tímea • Rózsa Imre • Barna Beáta • Barna Róbert • Petkovic Aleksandra • Petkovic Bogdan • Dr. Petkovic Nedeljko • Petkovic Milojka • Bognárné Maretics Magdolna • Bognár Kálmán • Strboja Jovanka • Strboja Radivoj • Skáfár István • Skáfárné Vásár Amália • Fürst Karmen • Fürst Bogdan • Senk Hajnalka • Torcom Julia • Dr. Vörös Mariann • Sámoly Ferenc • Baloghné Kiss Ilona • Balogh Attila • Molnárné Kalcsu Klára • Tóth András • Tóthné Theisz Éva • Varajic Zoran • Varajic Snezana • Stambolija Bozidar • Stambolija Ljuba • Gadzo Anka • Horváth Andrásné • Hajdu Veronika • Vigh Sándorné • Njegovanovic Vaselije • Révész Tünde • Kovács László • Pintér Levente • Mold Erika • Léhoczky Enikő • Lovasné Parczen Gabriella • Lovas László • Mustafic Safet • Mustafic Subhija • Gombás Csilla Anita • Gombás Attila • Knaus Paukovic Kristina • Paukovic Damir • Stilin Tihomir • Stilin Maja • Rusák Patrícia • Cseke Máté András • Kovácsné Németh Bernadett • Kovács György • Székely János • Juhász Dóra • Stegena Éva • Lup Erzsébet • Duran Mensura • Duran Mustafa • Jagodin Matija • Jagodin Sandra • Rácz Zoltán • Rácz Gabriella • Kompp Rezsőné • Czerván Ibolya • Soltész József • Hontiné Izsold Gyöngyi • Honti Gábor • Abonyi Tóth István • Tóth Csaba • Péter Gabriella • Péter Zsolt • Jelic Gordana • Jelic Sinisa • Dr. Erdei Péterné • Dr. Erdei Péter • Calusic Dubravka • Dr. Nagy Attila • Keszlerné Ollós Mária • Keszler Árpád • Crncevic Zecir • Crncevic Samira • Lapiczné Lenkó Orsolya • Lapicz Tibor • Englert Zsoltné • Englert Zsolt • Letnik Stanko • Letnik Iva • Budai-Schwarz Éva • Szabóné Dr. Szántó Renáta • Szabó József • Maczó Rozália • Kocsis Pál • Baranyai Ágota • Dr. Végh Judit • Kosik Katalin • Szántó József • Deákné Kormos Erzsébet • Deák István • Juhász Gusztávné • Juhász Gusztáv • Molnár Zoltán • Schunk Mónika • Dr. Anwar Aimen • Vincze Csaba • Vincze Márta • Hajnal Attiláné • Hajnal Attila • Kegel Alojz • Kegel Marija • Molnár Mária • Dominkó Gabriella • Géczy László • Muladi Annamária • Babic Gorazd • Brumec Karina • Szabó Nikoletta • Szabó György • Dr. Fábán Mária • Vizsnyai Róza • Dr. Kardos Lajos • Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet • Tóth Kovács Józsefné • Tóth Kovács József • Bakó Józsefné • Bakó József • Gecse Andrea • Böröcz Péter • Göröczné Ölbei Gabriella • Kiss Józsefné • Kiss József • Futó László • Futó Lászlóné • Tőreki Győzőné • Dr. Dávid Tamás • Kőrösi Sándor • Kovácsné Langa Erzsébet • Kovács György • Mészárosné Hrabovszki Márta • Nagy Tibor • Csikós Andrea • Szatmári Ágnes • Király Krisztina • Velkovska Vecka • Balogh Béla • Balogh Béláné • Pavic Anto • Pavic Bojana • Bruckner András • Dr. Samu Terézia • Ferencz Lászlóné • Ferencz László • Zutinic Momo • Dr. Németh Endre • Lukácsi Ágnes • Botka Zoltán • Botka Zoltánné • Mentésné Tauber Anna • Mentés Gábor • Kurta Péterné • Kurta Péter • Patkós Edina Anna • Dr. Király Tünde • Nagy Károly • Vujasin Dr. Jelena • Vujasin Dragoljub • Fekete Zsolt • Ruskó Noémi • Zurma Julijana • Zurma Todor • Kürtös Annamária • Kürtös László • Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia • Dr. Németh Pál • Donkó Zoltánné • Donkó Zoltán • Szöllösi Cecília • Soós János • Vajagic Slobodan • Majoros Éva • Rimócziné Németh Erika • Rimóczi Attila • Nagy György • Nagyné Varga Zsuzsanna • Csepreghy Jánosné • Lichner Beáta • Mikola Zsolt • Czap Anita • Faragó Dénesné • Mester Miklós • Stankovic Milica • Lancz Judit • Varga Zoltán • Petrovai Tamásné • Petrovai Tamás • Németh Andrea • Vargáné Házi Ildikó • Varga Mihály • Hartványi Julianna • Dr. Szomják Edit • Sauer Claus • Tóthné Bakos Katalin • Dinya Györgyné • Dinya György • Hegedűs Árpád • Hegedűsné Lukácsi Piroska Marietta • Rusák Rozália Erzsébet • Rusák József • Futaki Ildikó • Zsidai Renáta • Meló Anita • Vasas Tamás • Papp Imre • Péterbencze Anikó • Nagy Tímea • Varga László • Stazic Julijana • Szépné Keszi Éva • Szép Mihály • Pintér Lászlóné • Pintér László



MANAGER TRENING

BLED, SEPTEMBAR 2014



Da biste uspjeli u Foreveru, nije dovoljno samo lično opredeljenje, nego i pravilan pristup ovom specifičnom načinu rada. Kako da naučite ispravnu strategiju? Uz pomoć pravih stručnjaka. Zato smo, na Bledu, početkom septembra za menadžere organizovali obuku, koja je bila otvorenog tipa. Na dvodnevnom događaju, održanom u prelepom ambijentu, svoje znanje sa nama su podelila dva odlična stručnjaka – Franjo Radikovič i priznati specijalista u oblasti marketinga Aleš Lisac. Ovo izlaganje je bilo ciljano usmereno: fokusirali smo se na prvi korak, a to je kako pristupiti ili tragati za novim potencijalima i mogućnostima, i potom ih dobiti. Svi učesnici željni znanja i napretka su naučili neke važne ključne tačke koje

su neophodne za uspeh. Prvi dan nam je predavač bio Franjo Radikovič, koji nam je detaljno predstavio sistem prodaje. Sistem prodaje je nešto što funkcioniše u svim sredinama. Tako smo upoznali sve elemente u sistemu prodaje, uključujući tražnju i sticanje novih kupaca ili korisnika, porudžbine i nabavke do implementacije i povećanja prodaje. Unutar svakog elementa smo upoznali sve ključne tačke i načine koji su potrebni za naš uspeh u Foreveru. Mi smo bili impresionirani predavanjem o tome kako se pripremiti za prezentaciju proizvoda i neko od mogućih pitanja. Nakon predavanja, većina učesnika je bila istog mišljenja: ovakva znanja doprinose bržem uspehu na Forever putu.

SLOVENIJA GREMO GOR!



Sledeći dan smo proveli sa jednim od najpoznatijih marketinških stručnjaka u Sloveniji – to je Aleš Lisac. Ovaj put su nas povelu u novu dimenziju – saznali smo kako da na pravi način održimo prezentaciju, koja će imati najbolji rezultat za naše napore. Ali nismo ostali samo pri teoriji, u završnom delu, imali smo praktične radionice gde smo po timovima spremali svoju prezentaciju i posle ih zajednički ocenili. Nakon završetka predavanja bilo je vreme za pojedinačna pitanja, nakon čega smo ostatak vremena proveli zajedno sa instruktorom u izuzetno prijatnoj atmosferi. U isto vreme smo zajedno pripremili novost ili iznenađenje, koje za sada ostaje tajna. U svakom slučaju, zaključili smo dvodnevni trening puni

novih znanja, ideja i izuzetno motivisani. Mnogi od nas nisu gubili vreme i odmah su pripremili nove planove za svoj uspešni Forever put. Dakle, naučili smo da ovakvi događaji izuzetno pomažu u pokretanju biznisa. Vreme je da i vi ispletete svoju mrežu! Ne zaboravite, dolazi susret za pamćenje! Uskoro se vidimo na našoj proslavi – 22. novembra će biti u hotelu Mons u Ljubljani, rođendan Success Day. Rezervišite mesto na vreme!

FLP Slovenija se penje ka vrhu!



GEZA VARGA, SOARING MENADŽER

Ja sam čovek koji može da iz svakodnevnog vrtloga odvoji vreme za čitanje knjiga, kao i za razvoj. Ranije nisam spadao u dobre čitaoce, ali kada sam počeo da se bavim FLP poslom, shvatio sam da imam još mnogo toga da naučim. Tražio sam načine da saznam još više stvari. Tako sam došao do zaključka da čitanje mora da mi postane deo svakodnevnice. U firmi, jedan od važnijih faktora jeste kvalitetna usluga, kao i sticanje onog znanja koje pokreće sistem. Izuzetnu vrednost u izgradnji mreže ima samoobrazovanje: dobre, stručne knjige zlata vrede. Postoji izreka – „Dobar pop do smrti uči”, a po mom mišljenju isto je i sa dobrim graditeljem mreže. Svakodnevno čitanje te ispuni, ohrabri i daje ti ideje i uputstva za dalje kretanje. Svo to znanje koje nam pisci knjiga stavljaju na raspolaganje, pomaže nam da budemo srećni. Želim da vam sledeće knjige pomognu u razvoju.

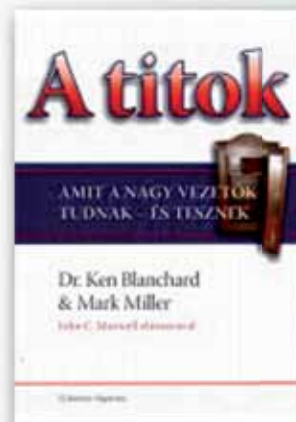


T. HARV EKER: KAKO RAZMIŠLJAJU MILIONERI

Mnogo nas u dubini duše sanja o bogatstvu. Sigurno se pitaš kako to rade drugi. Ova knjiga ti nudi rešenje u tome kako da kontrolišeš svoje misli i dela. Iz koraka u korak te vodi do znanja, koje svakodnevno možeš uspešno da koristiš. Uči te da budeš produktivan.

DR KEN BLANČARD - MARK MILER: TAJNA

Sigurno si i ti želeo da postaneš vođa. Često si sanjao o tome i onda odustajao, jer nisi znao kako. Ova knjiga je fantastična, zato što te uči modelima rukovođenja. „Ako želimo da budemo rukovodioci, trebaju nam rezultati i veze.”



DŽIM RON: SLAGALICA ŽIVOTA

Ova knjiga budi misli, a i sam pisac je posebna osoba. On je jedan od onih koji su svojim mislima pomogli stotinama hiljada ljudi da budu uspešni. Tokom čitanja shvatiš da imaš mogućnost izbora, i da ono što definiše tvoju budućnost su ustvari odluke. Tvoj život je kao mozaik: može biti jedno umetničko delo, a može biti neprepoznatljiv haos. Izbor je tvoj.



SENIOR MANAGER



Jožefne Varga
(sponzor: dr Renata Steiner)

*„Sve se čini nemogućim,
dok to ne ostvarimo“*



MANAGER



Angela Žužana Kovač
(sponzori: Laslo Ferenc &
dr Virag Kežmarki)

*„Prvo je bila borba“
posle Lasla Ferenca slobodna*



Anita Lendel
(sponzor: Jožefne Varga)

*„Nemoj da logika postavlja
granicu tvojim snovima“*



Laslo Olah & Žofia Balogh
(sponzor: Angela Žužana Kovač)

„Ostani jak!“



Žolt Tot & Totne Ester Borza
(sponzori: Geza Varga & Vargane
dr Ilona Juronič)

*„Ko se plaši neuspeha, nikada neće
pobediti.“*



ASSISTANT MANAGERS

Czövek Zsuzsanna
Delitsa Anastasia
Fodor Edit
Jović Verka & Mitevski Mijalko
Rácz Nikolett
Szeredi Ottó



SUPERVISORS

Adamović Gorana & Adamović Radoslav
Balla Zsoltné & Balla Zsolt
Balla Balázs Zsolt
Bekk Tímea
Božić Juro & Kapetanović-Božić Ismeta
Čurlić Gordana & Čurlić Zoran
Czirjárné Vas Anita & Czirják Balázs
Deák Ferenc & Deák Katalin Mónika
Doka Irena
Doka Kristjana
dr András László & Gulyásné Bolla Zsuzsanna
dr Fenyvesi Erika & Dr. Lipóth László
dr Tóth Edit
Elezi Enver
Farkas Zoltánné
Hencziné Schulcz Ágnes
Hetényi Miklós
Horvatić Jelena & Horvatić Saša
Kardos Györgyné
Kemenesi Sándor
Kiss Anita
Kokot-Miletić Ksenija & Miletić Marino
Lőcsei Patrik
Mező Jánosné & Mező János
Milenković Milosav & Milenković Mileva
Milenković Nenad & Skrbić Jovana
Milenković Aleksandar & Almaj Marina
Milenković Nikola & Kalić Nada
Milenković Anja & Babić Božidar
Mitevska Magdalena
Otné Bene Teréz & Ott György
Pesti Ferenc
Polecsák Mark Johann
Porogi Éva Cintia & Lajkó Szabolcs
Preisendorfer Tímea
Preisendorfer Györgyné & Preisendorfer György
Rádulyné Toldi Katalin
Reisner Lívია Krisztina & Pápai Zsolt
Savić Slavica & Savić Saša
Sebestyén Nikoletta
Stanko Marina & Horvat Željko
Szász Bence
Szegedi Gabriella
Tatár Gabriella & Danyi Oszkár
Tóth Bálint
Vágott Ádám Richárd
Vágott Sándor Zoltán
Vabrik Emília
Varga János
Vučić Zoran & Vučić Sladjana
Vučić Svetlana

AVGUST 2014, PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAĐARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
3. Kovács Angéla Zsuzsanna
4. Varga Józsefné
5. Kúthi Szilárd
6. Dr. Dósa Nikolett
7. Lengyel Anita
8. Tóth Zsolt & Tóthné Borza Eszter
9. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
10. Czövek Zsuzsanna



SRBIJA, CRNA GORA

1. Ljiljana Tomić & Boriša Tomić
2. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
4. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



POBEDNICI PODSTICAJNOG PROGRAMA ZA KUPOVINU AUTOMOBILA – AUTO PROGRAM

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
 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
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Mázás József

Menkő Éva

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Dr. Németh Endre & Lukács Ágnes
 Veselije Njegovanović

Dr. Marija Ratković
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Zachár-Szűcs Izabella
 & Zachár Zsolt

2. NIVO

Budai-Schwarcz 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

3. NIVO

Berkics Miklós
 Herman Terézia
 Krizsó Ágnes
 Stevan Lomjanski
 & Veronika Lomjanski
 Szabó József
 Vágási Aranka & Kovács András
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Varga Róbert
 & Varga-Hortobágyi Tímea



MOGU DA BUDEM VIŠE OD ZAPOSLENOG

ANITA LENĐEL MENADŽER

Anita ima 29 godina, živi u Đeru, i majka je jednog dečaka od 5 i po godina. Radila je u firmi u odeljenju za logistiku gotovog novca, ali danas joj je glavni posao Forever.

Sponzor: Jožefne Varga

Gornja linija: dr Renata Steiner, Klara Hertelendi, Hajnalka Šenk, Diana Orošhazi, dr Šandor Miles, Reks Mon

Kako je počela tvoja Forever istorija?

U 2008-oj je mog tadašnjeg partnera potražila Ica, tada ja nisam želela uopšte da se bavim biznisom, ili da bilo šta radim sa tim. Nakon čestih poziva, ipak sam otišla na priredbu. Interesantno je da moj bivši partner već odavno nije u ovom biznisu, a ja sam ostala tu.

Šta te je privuklo?

Na početku sam se nećkala, ali ono što me je privuklo je to da mogu da postanem više od zaposlenog (radnika). Ubrzo sam shvatila, da ću se ili baviti ovim biznisom ili ću živeti prosečnim svakodnevnim životom.

Da li si ranije poznavala Forever proizvode?

Nikada do tada nisam čula za njih. Naravno, od tada sam redovan korisnik proizvoda, kao i mnogi u mom okruženju, ali mene nisu doveli u biznis proizvodi, već mogućnost da promenim život.

Od tada je prošlo mnogo vremena.

Da. Za 6 nedelja sam postala supervizor, a stigli smo i do Poreča. Tada sam bila trudna i posle rođenja mog sina, građenje mreže je izostalo na par godina. Kada je moj sin već porastao, i kad sam je došlo vreme da se vratim na posao, znala sam da ne želim da nastavim da se bavim dosadašnjim poslom, jer sam osećala da u tome neću naći izlaz.

Prošle su još tri godine dok nisi dostigla nivo menadžera. Kako sada gledaš na taj period?

Mislim da sam trebala da dorastem tom biznisu. Morala sam dosta da se menjam i da učim da bih postigla sve. Osećam, da je sad pravo vreme za nivo menadžera.

U čemu si se promenila u odnosu na staru tebe?

Najviše u razvoju ličnosti. Postala sam mnogo odlučnija. Nekada sam bila plašljiva, a danas sam uspela to da pobedim. Za mene je najvažnija nezavisnost – od svega ponuđenog ja se na to koncentrišem, i mislim da sam na dobrom putu.

Šta se sve desilo sa tobom nakon što si postala menadžer?

Jako sam se razočarala u ljude. To mi je posebno teško padalo, jer ranije sam bila prvak Evrope u plesu, i nisam navikla da stvari ne idu onako kako sam ja to isplanirala. Ica je uvek govorila: „probaj posao“, ali tada mora da se ide dalje. Moguće je i da nisam to toliko želela na početku.

Koliko sada to želiš?

Jako! Dolazi mi jedan menadžer u oktobru. Cilj mi je da izgradim što širi i što stabilniji biznis. Nećemo stati, nećemo se mecima „radovati“ što smo postigli nivo, već ćemo ponizno gurati dalje. To što sam postala menadžer, ništa ne menja: posao i dalje treba da se radi, kao što smo do sada radili.

Kakva ti je grupa?

Od 18-te do 64-te svako godište predstavlja sebe, a ja mislim da smo postali dobar tim. Činjenica je da čovek radije pomaže osobama koje mu se dopadaju.

Kakav bi savet dala onima koji se tek sad susreću sa Foreverom?

Svako sam mora da odluči da li želi da menja život. Za to je naravno potrebno da bar razmotri mogućnosti. Na žalost, mnogo ljudi nije u ovom biznisu jer im muž ili žena kod kuće kažu da ovaj biznis nije dobar. Ako postoji bilo kakva sumnja, treba popričati sa sponzorom koji u svemu može da pomogne.

Kakav je dobar sponzor?

Meni je Ica primer. Treba voleti ljude – ja sam to naučila od nje. To da su važni ljudi, ono što oni žele, lojalnost, poniznost, a ujedno i odlučnost. Zahvalna sam što sam dobila u životu osobu kao što je ona. Njoj mogu mnogo da zahvalim: da nije nje, danas ne bih bila tu gde jesam. Pokazala me je da je ovaj biznis i za mene.

Šta ti je dao Forever?

Pre svega ogroman izazov, kvalifikaciju, a na bini veliko iskustvo. Iako ja nisam baš osećajan tip, ovo me je dotaklo. Od Forevera sam tokom godina rada pored Ice stekla znanje o ljudima, primetila kako se ona ophodi prema njima i puno učila od nje. Ica mi je uvek govorila, da život ne treba preživeti, već živeti. Prvi korak za to već imam.

FOREVER PRO X²



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 Kišmaraton, 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: Žuzana 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 Nađ, 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 flotatetelefon: 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 isporučiti 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 Bakaneč: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014:

Success Day: 15. novembra
Dvodnevni seminari: 11-12. oktobra
Go Diamond obuka: 13-20. oktobra, **Turbo Start:** 6. decembar

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: 15. 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: XRuga "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, etno selo "Stanišić"



**MLADA ŽENA JE UVEK SLUŽILA
INTERESIMA DRUGIH BIZNISA.
NEKADA, NA JEDNOJ
ŽELEZNIČKOJ STANICI, KAO
MENADŽER KANCELARIJE. I
ONDA JEDNOM JE DOBILA
BOŽIČNU ČESTITKU, A NAKON
PAR MESECI I JEDNU
POZIVNICU. DA, ONA LIČNO,
A NE NJEN ŠEF. TO JE BILO
DOSTA NEOBIČNO. POZIVNICA
JE STIGLA OD NJIHOVOG
POSLOVNOG PARTNERA – POZIV
NA JEDNU FOREVER PRIREDBU...**

Znala sam da će se meni desiti čudo

MONIKA SOLNOKI EAGLE MENADŽER

Sponzor: Molnar Judit, senior menadžer

Gornja linija: Ilona Oros Ilona i dr Žolt Gunci, Ištvan Halmi i Rita Mikola, Terezija Herman, Zoltan Bec i Žužana Viktorija Kenešei, Žolt Gergej i dr Laslo Reindl, Aranka Vagaši i Andraš Kovač, Mikloš Berkič, Jožef Sabo

Bilo je reči o jednoj Sonya žurci: rado sam je organizovala, pa sam pozvala i nekoliko prijateljica, naravno samo zato što sam zauzvrat dobijala na poklon jednu skupu kremu. Iako smo pasivno počeli, na kraju smo se jako dobro osećali na prezentaciji, a posle smo i stekli iskustva sa proizvodima: tako je počelo. U to vreme su nas samo proizvodi zanimali, štaviše, skoncentrisala sam se na jedan proizvod, jer sebi nisam ni mogla više da priuštim. Ali i zbog toga je bilo vredno priključiti se, pa sam se tako i registrovala 9. maja 2006. godine.

Registrovala si se bez obzira na to što te nije interesovala gradnja biznisa?

Nije me interesovala gradnja, jer su moji roditelji već isprobali jednu mrežu u kojoj je atmosfera bila nepodnošljiva. Onda su mi objasnili da između MLM firme i MLM firme postoji velika razlika. Mene je motivisalo da dobijem dva poena, i tako sam dostigla prvi nivo. Jedno je sigurno: da mi sponzor nije bila Judit Molnar, senior menadžer, ja ne bih ni bila ovde. Njena ličnost je uticala na mene.

Neverovatno, ali koliko znam ti nisi imala ni auto kada si postala menadžer...

To je tačno, ni auto, ni para, ni sistem veza. Iskrivila mi je rame ta torba gradnje biznisa dok nisam postigla neki rezultat, što ni blizu nije bila poslednja stanica. Morala sam ja da se menjam, jer mi je ego rastao brže nego što se moja ličnost razvijala. U stvari, i posao sam na početku gradnje biznisa izgubila, jer sam „pala na pod između dve stolice“.

Interesantno, većina polaznih graditelja biznisa ima obrnut problem: nemaju vere.

Svakome je njegov zadatak težak. Ja sam trebala da naučim, a i dalje treba da učim da je u nekim određenim situacijama bolje ćutati: manje tada može biti više. To je bio težak period za mene: imala sam puno problema sa sobom, ali interesantno je da sam u Foreveru mnogo naučila i o vaspitanju dece.

Sa lepim rezultatom...

Da, imam jednog 20-godišnjeg sina, koga su iz prvog pokušaja primili na fakultet glume. Jako sam ponosna na





njega. Najbolja odluka u životu mi je bila to što se on rodio. Predivna je ličnost, i izvanredan je i kao dete i kao prijatelj. Još dok smo bili nas dvoje sami, puno mi je pomagao.

Spomenula si da si imala loša iskustva sa drugim mrežama i atmosferom u njima. Kako ti se svideo prvi Foreverov Dan uspeha?

Sećam se da je Miki Berkíč u sakou sa kravljim printom, pevao Pretty woman, Aranka Vagaši „I like to move it”, svi su se pomerali i mogu vam reći, za prvi put je bilo odlično. Ne znam zašto, ali me je nešto privuklo. Mislim da je to bila „sudbina”, i šta god da sam uradila nisam mogla to da izbegnem. Istina je, da sam odmalena osećala da ću imati neki veliki zadatak i da ću biti bogata. Verovala sam da će se meni desiti čudo, samo nisam znala kada. I mislim da je to čudo Forever.

Na čemu ste zahvalni?

Ja sam ovde postala neko, i tu sam naučila da mogu biti neko ako poštujem drugog čoveka kao sebe. Interes tima treba staviti ispred svog interesa, i kada to počneš da praktikuješ i u privatnom životu, iznenada će svi postati ljubazni i pomagaće ti. U stvari, ti si bila ta koja je prva promenila stav i to ti se vratilo. To bi trebalo učiti u školi pre nego logaritam i svet bi bio lepše mesto za život.

Da li si grešila u početku?

Kako da ne. Prvo sam probala sve što ne valja, pa sam pronašla nove saradnike i još sam bar pet puta pogrešila.

Ranije sam išla na kvantitet, a ne na kvalitet i sve se vrtilo oko mene. Ne kažem da sam naučila: još učim kako da obratim pažnju na druge ljude, i kako da ih saslušam. Od partnera sam naučila čarobnu reč „rešićemo”. Čak iako nemaš rešenje u glavi, sa ovim ćeš dobiti na vremenu, što je najisplativiji biznis današnjice.

Kakav je bio rezultat na tom silnom traženju puta?

Imala sam žurku od 80 menadžera, a nisam znala da zadržim ljude. Morala sam mnoge da pustim, tri puta sam počinjala ispočetka, ali danas se ne kajem. Imperija može da se gradi na odanim, ljudima od reči, a ostale odnese vetar. Imala sam velika razočarenja u vezi s tim.

Da li si postala bolja u proceni ljudi?

Bolji sam poznavalac ljudi, ali sam i dalje naivni sanjar. Čudo bi bilo da nisam. I dalje verujem u svakog, sve ih vidim sa trakom menadžera na bini, o tome sanjam, sa tim ležem i sa tim se budim – tako sam prihvatila sebe. Dala sam i srce i dušu. Ali to ima i dobru stranu – mogu pronaći blago, a pravi ljudi ostaju pored mene.

Šta to znači u brojevima?

Nivo menadžera sam dostigla 2008. godine. Imam 6 ključnih ljudi, izvrsni su i jako dobri prijatelji. Sa ovom malom grupom sam dobijala platu pet do deset puta veću od moje tadašnje. Imam i druge ambicije, ali one nisu vezane za novac. Ne živim u palati, ne vozim luksuzna kola, ali osećam da imam sve. Volela bih kada bi svi oko mene radili ono što žele.





Šta to znači na odskočnoj dasci Marketinškog plana?

Eagle nivo je pravi izazov za mene, jer zavisi od mene kao i podsticajni program za kupovinu automobila. Ne smemo da napravimo grešku da prepreku postavimo za cilj, jer ćemo se onda fokusirati na problem, a suština će postati nejasna. Mogu da pomognem nekom drugom u postizanju cilju ali to ne treba da bude kopija mog cilja. Naravno ja još uvek želim senior nivo, ali samo ovim redosledom.

Pričaj malo o svojoj porodici.

Kod nas je ljubav jaka. Jožef Peto, moj partner je već dve godine odlučujuća ličnost mog života, ali imamo zajednički dogovor da ćemo u poslu zadržati samostalnost. Nevezano za to, mnogo mi pomaže, podržava moj MLM posao, na priredbama je kad god može da dodje i ima svoj krug kupaca. U mom životu je bitno davati primer, kao jedini način učenja. Zahvaljujući tome, moj odnos sa sinom je mnogo bolji i jako sam ponosna na njega. Mogli smo da mu pružimo priliku, da postane ono što želi. Nikad nije kasno da postaneš ono što želiš, samo nemoj da ti drugi diktiraju želje.

Kako se isključiš iz svega?

Čitam. Ali drugačije nego nekada. Karakteristično je da svi traže izgovore za sebe i čuju samo pozitivne stvari o sebi. Ja sam pre par godina počela da čitam knjige tako što više obraćam pažnju na ono što piše između redova: šta je to što ne radim onako kako piše da treba. Mogla bih ponovo da pročitam celu biblioteku... Nikada nećeš

naučiti najviše od onih koji se slažu s tobom. Meni je jako važna redovna fizička aktivnost, da jedan sat dnevno posvetim sebi, jer to je neizostavni deo zdravog načina života, kao i odgovarajuća ishrana. Nekada mi je prvenstveno bio cilj da ne moram da ustajem u 5:40 da bih u 7 već išla na posao, a drugi cilj mi je bio da koristim proizvode tako da ne moram da ih štedim. Pored toga želim da idem u teretanu: da imam vremena i novca za to. Sada već imam i ličnog trenera... I još jedan moj cilj je putovanje. Ja nikad nisam putovala nigde, a sad prvi put sedim u avionu i to zahvaljujući Foreveru.

Šta te motiviše danas?

U sportu i poslu mi neopisiv unutrašnji mir daje to, što mogu da se izborim sa unutrašnjim granicama. Svoje kolege želim da naučim da se osamostale i da prihvate posao podignute glave. Hoću da vidim srećne ljude oko sebe, verne graditelje mreža, sa kojih „klize” izgovori, jer im njihova unutrašnja vera daje osećaj uspeha. Jako je važno da verujete, da mislite o onome što želite da postignete i što želite da postanete, a ne o onome čega se plašite. Uradite sve za svoje ciljeve, i uživajte dok to radite. Ipak volela bih da moje saradnike vidim na bini. A ja... U detinjstvu sam želela da postanem kraljica, a ovdje sam to i postala. Lice Sonye. Eagle menadžer, prodavac, urednik članka... I u debrecenskom Foreveru se ponašaju prema meni kao prema kraljici, ali i prema ostalima. Za tako nešto ne moraš biti menadžer. Nikada nisam videla ništa slično. Uopšte se ne dvoumim oko toga da sam na dobrom mestu.





lifestyle

Saveti zdravog života



IMUNITET

u jesen i zimu

Stigla je jesen i u našoj okolini su sve češći slučajevi prehlada i bolesti respiratornih puteva. Naš organizam treba da se prilagodi na promene temperature, hladnoću, vlagu, maglu, kišu i loše vremenske uslovima. Bakterije virusi, uzročnici bolesti disajnih organa, obožavaju jesen, a ove uzročnike putem disanja unosimo u naš organizam. Naši disajni organi su višestruko osetljivi na infekcije. Virusna oboljenja prouzrokuju veći deo ovih simptoma gornjih disajnih puteva i influenzu koji se javljaju uglavnom u jesen i zimu. Organizam se protiv virusa bori pomoću antitela koje stvara sopstveni imuni sistem. Terapija antibioticima kod virusnih oboljenja se koristi samo za tretiranje nastalih komplikacija, pošto antibiotici ne uništavaju virus. Za oporavak organizma odgovara prirodni odbrambeni sistem organizma, a odbrambeni sistem zavisi od stanja imunog sistema. Ako je imuni sistem oslabljen, organizam biva podložan zarazama i oboljenjima. Neodgovarajuća ishrana, prohladno vreme, nedovoljno sna, kao i stres, slabe imunitet. Zbog toga treba da pazimo na stanje imunog sistema. Treba ga čuvati, a sa dolaskom jeseni svesno podu-

pirati njegovo funkcionisanje.

Obratimo pažnju na ishranu, a tokom jesenjih i zimskih meseci jedimo puno voća i povrća. Svež vazduh i fizička aktivnost u hladnom periodu isto pomažu organizmu da jača odbrambene sposobnosti. Sve navedeno je korisno dopuniti u interesu zaštite zdravlja vitaminskim preparatima iz prirodnih izvora, lekovitim biljem i ostalim terapijama za jačanje imunog sistema, odnosno prirodnim načinom lečenja. Prirodne terapije su sve više rasprostranjene. U svetu – u zavisnosti od zemalja – od 25-70% građana se okreće komplementarnom (koja nadopunjuje alternativna) načinu lečenja. Među primenjenim metodama lečenja su najzastupljenije terapije lekovitim biljem. Glavni cilj prirodnog načina lečenja jeste preventiva, odnosno isceljenje već nastale bolesti pomoću aktiviranja samoisceljujuće snage organizma.

Na osnovu mišljenja SZO (Svetske zdravstvene organizacije) komplementarna medicina je traženje puta čoveka koji želi da preuzme odgovornost za sebe, i da preuzme kontrolu nad svojim zdravljem. Komplementarna



medicina često u sebi nosi senzacionalističke elemente i načine lečenja koji nisu naučno potkrepljeni. Zbog toga, međunarodni program SZO podstiče istraživanje delotvornosti prirodnih terapija ili načina lečenja i primenu istih u praksi. U Mađarskoj su komplementarna medicina i aktivnosti lečenje biljem pravno regulisani, a suštinski elemenat kod istih je da dijagnozu može da uspostavi isključivo lekar. Ni lekari opšte prakse ni terapeuti ne mogu da zabrane svom pacijentu da se okrene prirodnom načinu lečenja, osim ako se radi o akutnoj situaciji, opasnoj po zdravlje i ako je potrebna hitna intervencija.

U Mađarskoj travarska aktivnost se može vršiti isključivo uz dozvolu. Postoje dve grupe:

1. Aktivnost vezana za lekarsku diplomu: tu spadaju između ostalog homeopatija, manualna terapija, tradicionalna kineska medicina, ajurveda i tibetska medicina, biološka zubopraktika, neuralna terapija, terapije zasnovane na biorezonanci, prirodnjački načini ispitivanja sa ciljem dijagnostike.

2. Aktivnosti koje nisu vezane za lekarsku diplomu, ali se mogu vršiti sa dozvolom koja je dobijena uz neku vrstu obaveznog stručnog ispita: akupresura, alternativna fizioterapija, lifestyle savetovanje, refleksologija, alternativna fizikalna terapija, bioenergetske metode, fitoterapija, kinezoterapija, terapija adiktologije akum-punturom uva, trening očiju.

Kao dodatak jelima poznajemo mnoštvo voća, začinskog bilja, a pri tome i ne mislimo na potencijalno moguće zdravstveno delovanje, koje fitoterapija koristi u vidu tableta i kapsula. Primera radi da spomenemo one koji se naglašeno koriste u jesen i zimu za jačanje imuniteta: crno grožđe, šljive, borovnice, kupine, nar, mangostan, crne ribizle koje su bogate antocijaninom (koji daje boju ovom voću) i imaju jako antioksidaciono dejstvo. Aktivne materije betakarotina u kajsiji, dinji, mangu, bundevi, šargarepi potpomažu vid i imuni sistem. Aromatične materije začina pojačavaju zagrevanje organizma i preznojavanje, štite oslabljeni organizam i jačaju imuni sistem. Začini imaju i karakteristično zdravstveno svojstvo. Beli luk i đumbir imaju antibiotsko, regulišu

pritisak i cirkulaciju. Efektivni zdravstveni učinak se može primetiti tokom redovnog uzimanja veće količine, stoga je uzimanjem koncentrata u obliku tableta ili kapsula zarad ciljanog dejstva i efikasnije. Glavna funkcija ekstrakta voća i začina jeste pospešivanje samoisceljujuće sposobnosti organizma, kako bismo što ređe koristili lekove. Najbitniji prirodni izvori za jačanje imuniteta osim navedenih su med, šipak, ehinacea, pasji trn, aloja, propolis, polen, pšenična trava, ren, karanfilić, omega-3.

U slučaju teških poodmaklih bolesti oni ne zamenjuju lekove. Homeopatija takođe koristi lekovito bilje i ostale prirodne materije u lečenju i prevenciji. Osnove homeopatije su poznate najmanje 2500 godina, jer je uglavnom toliko vremena prošlo od kako je Hipokrat, grčki lekar (pre nove ere 460–377), „otac medicine” prvi put spominje: „Iste stvari koje prouzrokuju bolest je i leče”. Na to ukazuje jedna mađarska izreka: Ujed psa se leči njegovom dlakom, ili „Isto se istim leči” (prim.prev.). Dok zapadna medicina (akademska medicina, alopacija, SZO sinonimi: zapadna medicina, evropska medicina, biomedicina, naučna medicina, moderna medicina) pokušava da pobedi bolest koristi se lekovi protiv upale i bolova (antibiotika, antialergeni itd.), dotle homeopatija leči po principu sličnosti. Fenomen sličnosti kao zakonitost je dokazao na sebi nemački lekar Shamuen Hahnemann, 1755–1843: 1791 godine je pročitao jedan članak o primeni kore jednog tropskog drveta, aktivne materije kinina, su koristili i danas koriste za lečenje jedne tropeke bolesti, malarije. Članak je tvrdio da kinin jača želudac i tako leči. Hahnemann je pokušao to da ospori pošto je po njegovoj pretpostavci kinin trebalo da ima svojstva skidanja temperature. Svoju pretpostavku je želeo da dokaže tako da je sitne delove kore drveta pojeo i čekao da mu spadne temperatura. Umesto toga desilo se suprotno, pojavili su se simptomi malarije: pojačan rad srca, umor, pospanost, varirajuća temperatura, groznica i intezivno znojenje. Simptomi su se pojavljivali nazmenično u redovnim intervalima koji su trajali 2-3 sata. Hahnemann je tako uspeo da proizvede na sebi sve simptome malarije, uzimanjem prekomerne doze materije koja se koristila za lečenje malarije. Čim je obustavio uzimanje

*Postoji hiljadu
bolesnih,
ali samo
jedan lek*



lifestyle

kore, simptomi su nestajali i povukli se. Tako je primetio zakon sličnosti na osnovu kojeg „slično se sličnim leči”. U isto vreme je proizveo homeopatski lek koji i se i danas koristi pod imenom China. Hahnemannu pripisujemo osnivanje, razvoj metodologiju i sistematizovanje homeopatije. Tokom svog rada je razređivanjem izlaznih prirodnih materija tražio najmanju garantovano neškodljivu ali još uvek delotvornu dozu. Tako je došao do prave razmere rastvora originalne materije i primetio je da dejstvo leka ne da je nestalo nego je „ukroćeno” – više nije štetno, nije otrovno, i ne samo da je pogodno za tretiranje akutnih nego i hroničnih psihomentalnih problema. Homeopatičnim lekom usled velikog stepena rastvora ne unosimo materiju nego informaciju u organizam. Danas je proizvodnja homeopatskih lekova regulisana striktnim zdravstvenim pravilnikom koji se odnosi na kvalitet izvorne materije i primenjenu tehnologiju. Inicijalne materije homeopatnih lekova mogu biti biljnog mineralnog ili životinjskog porekla. Homeopatsku terapiju danas koristi više miliona ljudi i poznata je širom sveta. 30-60% lekaraopšte prakse je koristi u evropskoj uniji. Međunarodno priznanje homeopatije dokazuje da je rad grčkog lekara Georgias Vithoukias 1996 nagrađen alternativnom Nobelovom nagradom – na poseban jedinstven način među komplementarnim načinima lečenja – za obnovljenje učenja klasične homeopatije. U Mađarskoj je u 19. veku su već postojale fakultetska nastava, homeopatska bolnica, stručni listovi, udžbenici, znanstvena udruženja. 1935 je u Budimpešti održan svetski kongres homeopatije. Od 2002. medicinski fakulteti akredituju kurseve, a od 2008. medicinski fakulten u Pečuju osniva osek za alternativnu i komplementarnu medicinu, gde može da se polaže medicinski ispit iz homeopatije. Zajedničko za homeopatiju i fito terapiju je da koriste materije prirodnog porekla bez

nuspojava, koji mogu da se koriste u preventivi i u kombinaciji sa lekovima odnosno drugim metodama ili načinima lečenja. Pošto je homeopatija informaciona terapija nije pogodna za rešavanje stanja nedostatka gvožđa Ferrum metallicum, Ferrum phosphoricum, apsorbciju i iskorištenje gvođa ali se ono i u materijanoj formi treba uneti u organizam (po mogućnosti zajedno sa vitaminom C). Osim sintetičkih jedinjenja imamo širok izbor drugih preparata, koji su prirodni koncentracije voća i povrća. Na isti način možemo da pomognemo organizmu homeopatskim rastvorom kalcijuma u slučaju preloma ili osteoporoze, ali to ne zamenjuje nadoknadu kalcijuma odnosno vitamina D. Jedan od najčešće korišćenih homeopatskih sredstva za jačanje imunog sistema u zimskom periodu jeste ehinacea. Koristi se u malom homeopatskom rastvoru (C5, D4) kako bi se sačuvalo fito terapijsko dejstvo. Izlazna materija je lekovita biljka pod imenom ehinacea koja izvorno dolazi iz severne amerike. Ovu biljku su originalno koristili indijanci prevashodno kao lek za rane, obrede, prehlade, infekcije i protiv upala zglobova. Danas su nam već poznate aktivne materije ove biljke, i bogati znanjem i iskustvom danas je opravdana upotreba jedne od najpopularnije biljke za jačanje imunog sistema. Ovaj niz bi se mogao nastaviti još brojnim homeopatskim sredstvima koje se koriste u terapiji kao i u lečenju, ali nikada ne smemo zaboraviti da sa ovom metodom jačamo samoisceljujući mehanizam našeg organizma. Naš organizam je tako čudesan sistem koji je sposoban da održi zdravlje ako mu obezbedimo sve bitne elemente i materije koje su neophodne za uravnotežen rad. Slobodno koristimo prirodne mogućnosti jer što se može rešiti na prirodan način, šteta je koristiti alopaciju (sintetičke lekove).



Sabone Renata
menadžer, internista
– specijalista homeopatije

LITERATURA

- Hegyí, G. Dr.: A természetgyógyászat és az orvoslás kapcsolata. In: Hegyí, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 501-503.
- Borbély, K. Dr., Deák, V. Dr., Hídvégi Zs. Dr., Katona, E. Dr., Molnár, M. Dr., Papp, H. Dr., Sal, P. Dr., Seb, Zs. Dr., Tóth, J. Dr.: A homeopátia kézikönyve, Pueblo Kiadó, Debrecen.
- Bülki, M. Dr., Dérer, C. Dr., Havasi, L., Németh, Zs. Dr., Zarándi, I. Dr.: Homeopátia napjainkban, Spring Med Kiadó, 2006
- J. Jouanny, J. B., Crapanne, H., Dancer, J. L. Masson: Homeopátiás gyógymód I. kötet: Lehetőségei az akut patológiában, Boiron S.A. - France, 1992
- Katona, E. Dr.: Homeopátiás orvostképzés Európában, Magyar Orvos, 2012/03
- National policy on Traditional Medicine and Regulation of Herbal Medicines. Report of a WHO global survey, WHO 2005 Dr Xiaorui Zhang
- Beijing Declaration Adopted by the WHO Congress on Traditional Medicine, Beijing, China, 8 November 2008.
- Nancy Malik Dr.: Scientific Research in Homeopathy, Homeopathy, December 4, 2011
- Kovács, Sz.: A klasszikus és komplementer gyógymódok helye a mai Magyarországon. In: Hegyí, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 23-32.
- Rác, G. Dr.: Homeopátia. In: Hegyí, G. (Ed.): Természetes gyógymódok. Komplementer medicina, K.u.K. Kiadó, Budapest, 2008, pp. 69-86.
- <http://www.homeopatia.hu/?q=oldal/homeopatia/a-homeopatia-tortenete>



Drage kolege!

Sa zadovoljstvom Vas obaveštavamo da će Forever Living Products Mađarska Kft, 6. oktobra 2014. godine pokrenuti novu seriju predavanja pod nazivom „Ključne reči za prezentaciju proizvoda”. Predavanja pružaju obuku od strane FLP-ovih izvanrednih doktora o najvažnijem delu građenja mreža tj. prezentaciji proizvoda asistent supervizora i korisnika proizvoda.

Svrha predavanja: Obučiti nas kako da na pravi način predstavimo proizvod, jer terapija proizvodom ili izbegavanje tvrdnji koje se odnose na dejstvo lečenja, kao i pravilna komunikacija o izvanrednim proizvodima Aloe vere je svima nama u zajedničkom interesu. U stvaranju serije predavanja svi dugujemo veliku zahvalnost FLP predsednici profesionalnog medicinskog komiteta dr Edit Reves.

Mesto: Forever Living Products Mađarska Kft. 1184 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11. U podzemnoj velikoj Sali centralnog magacina

Termin: svakog ponedeljka 18-20 časova (u 19h kratka pauza).

Ulaz: sa značkom

Predavanja možete pratiti uživo i u kancelarijama Debrecena, Segedina i Sekešfehervara.

Za FLP doktore i lekare biljem držimo stručnu obuku 21. novembra od 10 do 17 časova u podzemnoj velikoj Sali centralnog magacina (1184 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11). Očekujemo od svih FLP doktora i lekara biljem koji su zainteresovani za proizvode, da se jave na našu centralnu e-mail adresu (flpbudapest@flpseeu.hu).

Za registraciju je potrebno uneti kod i ETI broj. Detaljan program za prijavljene ćemo vam dostaviti.

PODGORICA SUCCESS Day



Početak školske godine je označio novi ciklus Forevera u Crnoj Gori. Najuspešniji saradnici su se, poput čaka u školskim klupama, ponovo našli u radnoj atmosferi na Danu uspeha u crnogorskoj predstavnici.

Domaćin seminara je bila mlada i uspešna **Alma Muratović**, novi supervizor iz Rožaja. Voditeljka nam je dokazala kako mlada i uspešna poslovna žena može da se dokaže u poslu, bilo da radi u malom gradu sa par hiljada stanovnika ili u velegradu. Timski rad i poverenje koje je stekla u sponzore su joj bili vodilja do ove prve stepenice, a nadamo se da će tako biti i ubuduće.

Prisutne saradnike je pozdravio **dr Branislav Rajić**, regionalni direktor FLP-a u Srbiji. Velika je stvar biti u grupi saradnika koja je shvatila da duh privatnog preduzetništva i biznisa mora da se širi Crnom Gorom, a dvocifren porast prometa u prvih osam meseci ove godine u odnosu na prethodnu godinu su najbolji parametar dobrog temelja za uspešno poslovanje. Novi alati, poput FLP360 su nam dostupni, moderne tehnologije su u funkciji posla, te nam ostaje samo da ih iskoristimo. Savremeni način ishrane je našao veliko uporište u proizvodima Forevera i praktično je nemoguće zamisliti savremeni život bez dodataka ishrani. Stres, kao neizbežan deo svakodnevnice, itekako pogađa naš organizam, a Forever je pronašao recept kako da neutrališe efekte ovog tihog ubice. Veliku zahvalnost dugujemo **dr Predragu Lazareviću**, soaring menadžeru i jednom od zvaničnih lekara FLP-a na perdavanju koje smo ovog puta preko video linka preneli svim saradnicima u Podgorici.

Upravo je potvrđeno u primeni Foreverovih proizvoda u praksi da njihov kvalitet, jednostavnost primene i širok spektar delovanja čine korisnike zadovoljnim, probleme koje imaju rešava brzo i efi kasno, a samim tim se proizvodi nameću sami od sebe i čine najbolju reklamu: zadovoljna usta korisnika ne čute! Veliki čovek i vrsni poznavalac delovanja FLP proizvoda, safi r menadžer **dr Marija Ratković** je vodila ovaj segment programa.

Postao sam uspešan u ovom poslu tako što sam na samom početku doneo čvrstu odluku da ću da uspem, a potom sam kupio Tač paket. Karijeru privatnika sa stotinu poslova i istom količinom stresa sam zamenio karijerom menadžera, započinje svoje izlaganje novi menadžer **Irfan Fijuljanin**. Proizvode kupite i ostavite ih da „sami za sebe govore svojim kvalitetom”

a potom naučite druge ljude da je ovo biznis, a oni će naučiti svoje ljude biznisu... Radite svakodnevno i postepeno se penjite ka svom cilju, živite u svom svetu i ostavite druge da žive u svom, ali im pre toga ponudite FOREVER! Šansa za uspehom ne bira vreme već traži spremne ljude. Statistika pokazuje da svega 5% ljudi dobro poznaju suštinu mrežnog marketinga, naš deo posla je njihova konstantna edukacija i oduševljenje kojim predstavljamo ono što nudi FLP. Mrežni marketing je idealan alat za rad zasnovan na dva stuba: sa jedne strane su korisnici, a sa druge su distributeri, odnosno oni koji su nekada bili korisnici, objašnjava menadžer **Boriša Tomić**. Preporuka svima: radite ovaj posao jednostavno, jer samo tako mogu da se rade velike stvari, a samim tim mogu lako i da se kopiraju! Nema laži i prevare: kada nešto žarko želiš, to ćeš i ostvariti. Upravo je želja ono što nas gura napred i što će nam dati energije da istrajemo u onome ka čemu idemo. Čim pre naviknemo da dobijemo NE na poslovnu ponudu u obliku Forevera, tim pre ćemo biti uspešni u ovom u poslu. Soaring menadžer **Milena Petrović** je prosto „elektrana pozitivne energije” i osoba koja nikoga nikada neće ostaviti ravnodušnim prilikom razgovora o prilikama koje se nude u mrežnom marketingu Forever Living Productsa. U poslovnom uspehu je najvažnije otkriti dobitnu kombinaciju što pre. A ona je vrlo jednostavna: samodisciplina, odgovornost, istrajnost i vera u sebe i u druge ljude, a pogotovo sponzora. Veliki entuzijasta i radnik, safir menadžer **dr Marija Ratković** itekako ima kredibilitet da izjavi ovako nešto. Godine profesionalnog rada u struci, godine rada u FLP-u, osvojene sve nagrade i poverenje stotina hiljada ljudi. Vreme je da prestanete da izvan sebe tražite odgovore na pitanje zašto niste stvorili život i rezultate kakve želite, jer Vi stvarate kvalitet života koji vodite i rezultate koje dobijate. Vi i niko drugi! Nedostatak poslovnog cilja je preduslov neuspeha, a činjenica da svi imamo svoj stav i da je kod nekog pozitivan prema životu, a kod nekoga pak negativan, čini u startu veliku razliku.

Čestitamo svim novim supervizorima i asistent supervizorima i nadamo se da ćemo ih na narednim seminarima gledati sa novim distributerskim značkama Forevera.

Dr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products doo Beograd

KALENDAR DOGAĐANJA 2015

TERMINI TRENINGA

FLP MAĐARSKA	FLP HRVATSKA	FLP SLOVENIJA	FLP BOSNA I HERCEGOVINA	FLP SRBIJA	FLP CRNA GORA	GLOBALNI DOGAĐAJI
24. januar Success Day, SYMA (SD)	17. januar Success Day Zagreb 31. januar Sonya Zagreb	24. januar Turbo Start		25. januar Success Day	31. januar Success Day	
14-15 febr. Otvoreni Mikloš Berkič Forever Diamond trening, SYMA	28. februar Turbo Start Zagreb					
21. mart Success Day, SYMA (SD)	14. mart Success Day Rijeka	14. mart Success Day		22. mart Success Day	28. mart Success Day	
4. april Turbo Start (dr Šandor Miles, Mikloš Berkič)	11. april Turbo Start Rijeka					Global Rally Singapur 19-27. april
16. maj Success Day, SYMA (SD) 17. maj FLP Dan zdravlja, SYMA	23-24. maj Manager meeting - Jehnjici, 30. maj Success Day Rijeka	29-30. maj Manager Training	23. maj Success Day Sarajevo	24. maj Success Day	30. maj Success Day	
13-14. juni Otvoreni Mikloš Berkič Forever Diamond trening, SYMA				21. juni Success Day	27. juni Success Day	
18. juli Success Day, SYMA (SD)						
1. avgust Turbo Start (dr Šandor Miles, Mikloš Berkič)						
12. septembar Success Day, SYMA (SD)	19. septembar Sonya Rijeka	4-5. septembar Manager Training		20. septembar Success Day	26. septembar Success Day	21-27. septembar Eagle Managers Retreat Cancun <small>bice podjeljen na 2 grupe, podela ce da se obavi nakon kvalifikacionog razdoblja, posle cega ce se znati koja drzava ce da bude u prvom ili drugom delu termina</small>
2-3. okt. DIAMOND Holiday Training - Poreč 11. oktobar Turbo Start	17. oktobar Success Day Zagreb					
14. novembar Success Day, SYMA (SD)	14. novembar Turbo Start Zagreb	21. novembar Rođendan Success Day	7. novembar Success Day Bijeljina	29. novembar Success Day	21. novembar Success Day	
5. decembar Turbo Start (dr Šandor Miles, Mikloš Berkič)						

Pristup ili POČETAK PUTA?

Da bi mogao tačno da odgovoriš na postavljeno pitanje, prvo treba da shvatiš šta želiš da postigneš? Da li želiš samo da koristiš proizvode ili želiš da promeniš svoj život? Često vidam kako ljudi žele uspeh odmah, i to na najlakši mogući način. MLM to ne može da ti ponudi! MLM ti daje mogućnost sigurnog, predvidivog života na duge staze, ukoliko si voljan da platiš cenu!

Ukoliko si stupio u kontakt s firmom, znači da je na početku jedan od najvažnijih zadataka da shvatiš: osoba koja si danas (u ličnosti, komunikaciji, načinu razmišljanja) još nije sposobna da poseduje uspeh, jer ta osoba još nije sposobna da izgradi i drži u pogonu sistem. Treba da se razvijaš i menjaš!

Početak puta je proces, jer on ne završava učenjem tehničkih koraka. Prvi korak je da se između sponzora i sponzorisanog razvije odnos poverenja, naime, kandidat stiže u svet u kome je način razmišljanja drugačiji, vladaju drugačija pravila. Početne strahove neko treba da razreši, a povezanosti, osnovne stvari, nove navike, način razmišljanja treba od nekoga da se nauče. Ali treba da se shvati i način gradnje sistema pa i rukovođenje! Ovde vuk samotnjak ne može da opstane – treba da pustiš da te vode!

Važno je da se već u početku odlučimo kako želimo da postanemo profesionalci u ovoj struci. U najkraćem mogućem roku treba shvatiti: ovaj biznis govori o nama i o kopiranju. Ubuduće nije važno šta deluje kod mene, nego šta se kopira u mom biznisu! Zato je važno već od prvih koraka pravilno shvatanje i vežbanje timske igre. Ukoliko želiš veliki i stabilan tim, na to treba da pripaziš! Bez konsultacije ne možeš da naučiš korake. Ne radi se o referisanju ili traženju referata, nego da treba što pre da postaneš čovek koji je sposoban da gradi i drži u pogonu ovu mrežu. Stalno treba da postavljaš pitanja,

razvijaš svoju ličnost i da pokušavaš da naučiš svo znanje od uspešnijih od tebe. Svaki zanat ima svoje veštine koje ukoliko naučiš i primenjuješ na majstorskom nivou, sigurno dovode do uspeha. Kod nas je takva tehnika izgradnja kandidata. Što pre shvatiš njenu suštinu, što pre naučiš pravilno da je koristiš, i uspeh će pre da stigne, a što je još važnije: to je trajni uspeh!

Tehnički koraci su isti kod svih, ali je važno na koji način ih praviš, šta prikazuješ budućim saradnicima, naime, to će da se kopira u tvom biznisu. Što pre započni samostalno, ali prvo pusti da ti sponzor pokaže sve korake. Počni sa zacrtavanjem ciljeva, usudi se da maštaš na veliko! Lista imena biće ti pravi kapital koju ako dobro napišeš, pravilno koristiš i konstantno proširuješ, naučiš da se upoznaješ, tražiš preporuke, nikada nećeš morati da se brineš da nećeš imati gde da radiš. Treba da naučiš tehniku pozivanja i da je vežbaš dok ti ne postane prirodna. Pravi rad, koji donosi rezultate je prezentacija. Upravo tu, od svog sponzora najviše učiš o biznisu i izgradnji mreže. Pažljivo prati svaki njegov korak, šta zbog čega radi, na koji način to radi, koja pitanja postavlja, na koji način komunicira! Ukoliko ste dobro obavili skretanje pažnje, te si dao i informativni paket, onda će ponovljena poseta da bude odlučujući korak. Da li ćeš imati novog stalnog kupca, da li ćeš imati novog saradnika? Ukoliko je odgovor da, onda može da počne puštanje na put!



Ponovljena poseta je tačka gde možeš mnogo toga da naučiš, da se najviše razvijaš – ukoliko paziš. Pripazi na tehniku pitanja, na obradu izgovora, na verbalnu i neverbalnu komunikaciju!

Ukoliko ste stigli do tle, slede novi koraci: generisanje prometa, briga o kupcima, važnost 4cc bodova, učenje gradnje u dubinu! Od prvog trenutka važno je samoobrazovanje. Ukoliko to radiš dobro i shvatiš važnost priredbi, čitanja knjiga i slušanja CD-a, onda može da ti započne duplikacija u biznisu! Zahvaljujući samoobrazovanju, postaješ verodostojan pred drugima, a to će ti pomoći da formiraš sliku o sebi i predstaviš ovaj biznis na odgovarajući način. Zahvaljujući tome počinje tvoj razvoj u rukovodioca, a i edukacija rukovodioca u tvom biznisu.

Dok ne stigneš dotle, već ćeš da shvatiš kako si KLJUČNI ČOVEK, TAJNA tvog biznisa u stvari Ti sam! Pojam ključnog čoveka nije samo niz tehničkih koraka, nego pristup biznisu i kompletnom životu. Ukoliko to već osećaš u sebi, ukoliko se promena već dogodila, stižeš do tačke gde postaješ sposoban da primiš odgovornost za sebe i za rad članova tvoga tima. Vreme je da razmišljaš, da li je došlo vreme spaljivanja svih mostova iza sebe kako bi u svoje ruke uzeo sopstveni život, kako bi konačno živeo slobodno. Ali za to treba istrajno da ideš po putu.

Želimo ti srećno putovanje po putu uspeha!

dr Ibolja Bagolj i Đerđ Čuka
soaring menadžeri

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarorszá g Kft. Redakcija: FLP Magyarorszá g Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Glavni urednik: Petróczy Zsuzsanna Urednici: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektura: Mimoza Borbáth, Xhelo Kícaj (albanski), Babity Gorán Vladimír,
Anić Antić Žarko (hrvatski), Dragana Meseldžija (srpski), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (slovenački)
Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Štampano u 30 500 primeraka. Za sadržaj članaka autori preuzimaju odgovornost.
Sva prava zadržava www.foreverliving.com
FLP ističe prioritet zaštite okoline. Forever magazin je ekološki i štampa se na FSC papiru.



POREČ ZOVE – PODSTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE 1. JANUAR - 31. AVGUST 2015.

1. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **6cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

Pore

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli

2. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **8cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

Pore

**BUS
TICKET**

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte

3. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **10cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

Pore

**BUS
TICKET**



Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte i smeštaj za 2 osobe

4. NIVO VIP

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **10cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u II i III periodu HR (januar-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

Pore

**BUS
TICKET**



Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte, smeštaj za 2 osobe, pozivnica za VIP sastanak u večernjim časovima, fotografisanje u petak/subotu, kao deo VIP usluge

VREME ODRŽAVANJA HOLIDAY RELIJA U POREČU: OKTOBAR 2-3. 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 za podsticajni program Poreč Zove; naravno mogu ispuniti uslove ali ne mogu se kvalifikovati.

15. NOVEMBER

Success Day

BUDIMPEŠTA



Pozdravna reč
DR ŠANDOR MILES
državni direktor



Voditelji:
GEZA VARGA & DR VARGANE ILONA JURONIČ
soaring managerek



Forever deca
DR TEREZIJA ŠAMU & ANDRAŠ BRUCKNER
soaring managerek



Veruj u sebe!
ŽUŽANA ANĐELA KOVAČ
manager



F.I.T. programi
ERIKA DAVIS
senior manager



Nova generacija
ADAM NÁB
senior eagle manager



Ispred jednog novog života
TIBOR LAPICZ & ORSOLYA LENKO LAPICZNE
soaring managerek

THINK BIG!



SINGAPORE
2015 GLOBAL RALLY

19-27 APRIL

www.foreverglobalrally.com



FOREVER