

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FORE^{ER}

November 2014 | XVIII Issue 11

FAST START
WITH **F.I.T.**TM



Skriveni blagoslov

Jedan od najvažnijih stavova lidera, naučio sam od Henrija Forda: „Nemoj da se koncentrišeš na problem, već na rešenje!”

Kao što svi znate, skoro smo se vratili kući sa jednog fantastičnog Eagle menadžer sastanka sa Lake Tahoe. Videti kako vodeći distributeri uživaju u lepoti Lake Taha, upoznaju se sa novim programom, kao i sa podsticajima, bilo je predivno – to je ono što ja svake godine nestrpljivo očekujem. Naš neverovatni tim za organizovanje priredbi je organizovao Eagle menadžer sastanak, do najmanjeg detalja. Ono što je tačno u životu i u biznisu je da stvari ne idu uvek po planu, ali mi smo pronašli rešenje. Dok smo se spremali da dočekamo prvu grupu, desila se nepredvidiva stvar – zbog vremenskih nepogoda mnogi prevozi su ukinuti, tako da je mnogo distributera ostalo na aerodromu, ali nisu bili sami... Navaz i ja smo bili na aerodromu, sprečeni da dođemo na Tahoe. Ono što je izgledalo kao pet minuta, u stvari je bilo pet sati. Za to vreme smo okupili distributere na aerodromu i nabavili autobus koji nas je odvezao na Lake Tahoe.

Tokom puta smo se divno proveli, slikali smo se i pričali priče jedni drugima. Ukidanje prevoza je u stvari bila „sreća u nesreći”, i taj neplanirani izlet je ilustrovao o čemu u stvari govori Eagle menadžer sastanak, kao na primer o vođenju, prilagodljivosti, nuđenju pomoći, i ljubavi prema onome što radiš! U narednih nekoliko dana svi Eagle menadžeri su mogli da čuju ovu poruku od vođa (lidera) matičnog preduzeća, od članova GLT-a i tokom međusobnog razgovora – zaista neverovatan osećaj.

Ako si učestvovao na priredbi, čestitam ti na rezultatima. Ako nisi mogao da se pridružiš, zašto nisi? Nalazimo se na sredini perioda kvalifikacija Eagle Menadžera 2015., i imaš još puno vremena da ispuniš uslove za kvalifikovanje. Šta možeš da uradiš drugačije, da bi osigurao svoje učešće na kankunskoj zabavi.

Hvala vam lepo na divno provedenim danima na Lake Tahoe! Sad već odbrojavam dane do Kankuna!



Rex Maughan

Predsednik Upravnog odbora,
Izvršni direktor



Izazov



Dr. Šandor Miles
Državni direktor

Na poziv za izazov Mikloša Berkiča može da se kaže samo „da”, tako da sam na taj način po drugi put u životu počeo da koristim Clean 9. Na sreću, moja okolina me podržava, pa sam da ne bih ostao usamljeni vuk, izazvao nekoliko kolega i koleginica na malo takmičenje. Čišćenje organizma svima dobro dođe. Moja supruga Ana – koja jako puno čita tj. koristi internet – me je nazvala da me pita da li znam šta je izjavila Angelina Jolie o Garciniji Camboga? Znači, umetnica je osećala da je tokom dijete njen organizam pod dejstvom lekovitih biljaka tražio samo ona jela koja su joj stvarno bila potrebna. Naravno, pomislio sam, kako dobar reklamni trik. Jednog utorka sam počeo sa Clean 9, i vidi čuda, stvarno: ovo jelo ne želim, ni ovo, šta više ni ono što bih pojeo pre nedelju dana sada ne bih, ali nešto drugo bih. Istina, to je moje iskustvo. Svi funkcionišemo drugačije, ali ovo je više nego interesantno. U prvoj nedelji izazova, sam smršao 3 kilograma, i osećam se sjajno, za rođendan se neću prepoznati! Postao sam lakši i energičniji, krećem se i jedem samo onoliko koliko stvarno želim. Obrati i ti pažnju na sebe! Toliko mi se svidelo da sam odlučio da pored million obaveza u životu, želim da izazovem bar 30 prijatelja, kolega, da osete da se brinem za njih. Već je njih desetoro prihvatilo izazov. Koliko prijatelja si ti potpomogla? Znaš li šta je interesantno? I to plaća Forever. Sad i mladi mogu da sa C9 programom krenu na centralno-evropsko takmičenje Mr. i Miss F.I.T. Beauty, gde ih očekuje puno putovanja, lepih pejzaža, slikanja, i mnogo, mnogo vrednih nagrada. Ne čitaj dalje, brzo pozovi drugove ili drugarice, a o izazovu se informiši na Forever Clean 9 fejsbuk stranici Mikloša Berkiča! Nemoj zaboraviti da napraviš puno dobrih fotografija o tvojoj promeni!

Želim ti dobru zabavu, i vidimo se na bini!

Napred Forever Mađarska i Južnoslovenska regija!





BODY AND SOUL praznik ljubavi upotpunjuju pokloni namenjeni za telo i dušu. I ove godine za Božić, Forever priprema fantastične poklon pakete. Potraži ekskluzivne Božićne kataloge u našim magazinima, izaberi i kupi sebi i svojim voljenima odgovarajuće poklon pakete, koje ćemo ti predati u ukrasnom papiru! Uz svaki paket dobijaš vredan poklon!



free + gift



Sonya skin care packet



Body packet



Joy packet



Heart packet

- 277 | Aloe Purifying Cleanser
- 278 | Aloe Deep Cleansing Exfoliator
- 279 | Aloe Refreshing Toner
- 280 | Aloe Balancing Cream
- 281 | Aloe Nourishing Serum

CC 0,599

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
- 062 | Aloe Lotion
- 376 | Forever Artic Sea®
- 439 | Forever Daily™

CC 0,388

- 034 | Forever Aloe Berry Nectar
- 037 | Nature Min®
- 054 | A-Beta-CarE®
- 260 | Aloe-Jobaba Shampoo
- 261 | Aloe-Jobaba Conditioning Rinse

CC 0,488

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
- 208 | 25th Edition® Perfume Spray for Women
- 209 | 25th Edition® Cologne Spray for Men
- 320 | ARG1+®
- 376 | Forever Artic Sea®

CC 0,707

Merry Christmas!



Energy packet

- 040 | First
- 064 | Aloe Heat Lotion
- 196 | Forever Freedom
- 440 | FAB X

CC 0,324



Soul packet

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
- 022 | Forever Aloe Lips™
- 047 | Gin-Chia®
- 287 | Relaxation Shower Gel
- 288 | Relaxation Massage Lotion

CC 0,347



Celebrate packet

- 015 | Forever Aloe Vera Gel™
- 067 | Aloe Ever-Shield®
Deodorant Stick
- 321 | FAB Energy Drink™
- 371 | Aloe BB Crème/nude ili
- 373 | Aloe BB Crème/cocoa
- 374 | Vitolize™ Men's ili
- 375 | Vitolize™ Women's

CC 0,425 (ženska varijanta)
CC 0,418 (muška varijanta)



Aroma Spa packet

- 285 | Aroma Spa Collection
- CC 0,210

Sastav paketa i poklona može da varira.

Kako da koristiš

F.I.T.TM

pakete za građenje mreže i za razvoj biznisa?

*Unapredi svoj biznis sa Foreverovim ciklusom građenja mreže, tako što ćeš koristiti pakete za izgradnju biznisa: Forever Clean 9, F.I.T. pakete ili Vital paket! **Jednostavno!***



Clean 9 (uskoro nova promena)



F.I.T. 1 (uskoro)



F.I.T. 2 (uskoro)



Vital⁵



EnArgi (uskoro)

- Uživaj u Forever ekskluzivnim proizvodima, tako što ćeš kupiti F.I.T. ili Vital zdravi paket, i zatim ga možeš preporučiti članovima svoje porodice i prijateljima.
- Pronađi bar dva nova, lično sponzorisan kandidata čija su 2cc-a ostvarena kupovinom barem jednog Forever paketa za gradnju mreže.
- To je sve – time si ispunio Forever ciklus gradnje mreže. Sponzorisao si dva nova distributera, koji će ubrzo posle ovoga i sami učlaniti po dva nova distributera. Ovim se tvoja mreža već proširila za 6 novih članova, koje možeš do kraja da vodiš kroz ciklus gradnje mreže.



Ciklus gradnje mreže može da ti oduzme jedan dan, nedelju ili mesec, to sve zavisi od tebe. Odradi 3 kruga (ciklusa) i tvoja grupa će se sastojati od 90 ili više članova. Konstantno ponavljaj i uči druge ciklusu gradnje mreže.

Bilo koji cilj ili san možeš da dostigneš – ne postoji granica. Bolje ćeš se osećati i bolje izgledati, što više napreduješ izvanrednim putem, kvalifikuješ se za Chairman's Bonus i za one bonuse, pomoću kojih možeš da promeniš život!



BUDI TI

FOREVER MR. ILI MISS F.I.T. BEAUTY 2015

S radošću vas obavještavamo da je otpočeo senzacionalan Berkics Miklós Clean9 Challenge. Odlučili smo da ponudimo novim saradnicima koji se uključuju sa paketom C9 učešće u takmičenju za Mister i Miss F.I.T. Beauty 2015. Takmičari će se boriti za titulu ne samo u lepoti i fitnessu nego i u znanju. Takmičari koji na primer recituju poeziju ili prozu, imaju plesnu numeru, ili pak pevaju biće u prednosti kod izbora pobjednika.

USLOVI ZA TAKMIČENJE:

- Do 25 godina starosti (rođeni posle 1. novembra 1989. god.)
- Registracija posle 1. novembra 2014. godine
- Kupovina paketa C9, ili kupovina Touch paketa veće vrednosti prilikom ućlanjenja

Vaše prijave sa fotografijom možete slati na e-mail: office@fp.co.rs, sa naznakom za "Mr. F.I.T." ili Miss F.I.T."

Polufinale u Madarskoj će se održati 16. maja 2015. godine uveče u hali Syma, a finale naše regije će se održati u okviru Dijamant Holiday Rally-ja, 2. oktobra 2015. Tada ćemo da izaberemo pobjednika Mister F.I.T., a 3. oktobra za MISS F.I.T. Beauty. Pored toga, svim učesnicima će biti poklonjene vredne nagrade tokom takmičenja. Nagrada za prvo mesto je ekskluzivno pojavljivanje u Forever Magazinu i u drugim našim izdanjima.

**POBEDNICI ĆE BITI LICA FOREVERA
TOKOM CELE GODINE!**





HER

HOLIDAY RALLY

Opatija





JUBILARNI DESETI HOLIDAY RALLY SADA VEĆ PO DRUGI I POSLEDNJI PUT ORGANIZOVAN JE U OPATIJI. SLEDEĆE GODINE VRAĆA SE NA STARU LOKACIJU, U POREČ. NEĆE SLEDEĆE JESENI SAMO LOKACIJA BITI DRUGA, NEGO ĆE SE I KURS OBNOVITI: OD SADA ĆE ZA I. DIJAMANT HOLIDAY RALLY MOĆI DA SE KVALIFIKUJU DISTRIBUTERI IZ OSAM DRŽAVA NAŠE REGIJE.

Da kreneš sa bilo kog mesta iz regije, kao predstavnik bilo kojeg distributerskog nivoa iz Forever firme, za sve je izvanredan osećaj stići ovde, gde smo na kraju malo napornog puta dobre atmosfere mogli da se smestimo u hotel sa „all inclusive“. Možemo da obiđemo predivan grad, tj. zauzmemo Rally lokaciju, Kvarner hotel. Imali smo sve uslove, da pod najidealnijim mogućim okolnostima učimo na predavanjima najuspešnijih lidera.

1. DAN – KORISNE INFORMACIJE OD POČETKA

Ni ove godine nije prekinuta tradicija, pa je program tekao uz vođstvo Senior Eagle menadžera **Jadranke Kraljić-Pavletić** i Soaring menadžera **Tibora Lapica**. Posebnu dobrodošlicu su poželeti predstavnicima svih prisutnih država, zatim su ukratko ponovili šta nas čeka predstojećeg vikenda. Na binu su pozvali direktora zemlje **dr Šandora Milesa**, čoveka, koji je naš uzor i koji od 1997. godine rukovodi regijom, koji je potpredsednik Udruženja mađarske alternativne medicine, dobitnik nagrade za životno delo, doktor alternativne medicine, otac šestoro dece i uz sve to i Safir menadžer. Pod njegovim vođstvom je danas Forever Mađarske i južno-slovenske regije izrastao u jednu od Evropski najodlučnijih prometnih regija. Direktor zemlje posebnu dobrodošlicu želi članovima tima Chairman's Bonus, Eagle menadžerima i naravno nedavno kvalifikovanim supervizorima, jer ovaj seminar je prevashodno namenjen njima, zbog njih je stvoren: „Veoma smo ponosni na vas, grupa je fantastična, a novi supervizori su novi motori Forevera! Želim vam dobro učenje i ujedno i dobar provod!“

ODGOVARAJUĆA ISHRANA, DOBRO RASPOLOŽENJE

Prva po redu, Soaring menadžer, predsednica stručnog odbora lekara Forever Living Productsa Mađarske **dr Edit Reves Šiklošne** informiše o dejstvu lekovite biljke aloe vere. „Aloe vera četiri i po hiljade godina stoji čovečanstvu na usluzi. Kod Grka je označavala lepotu, mir, sreću i zdravlje. Od više od 300 vrsta aloe, najefikasnija je Aloe Barbadensis Miller.“ Zahvaljujući hranljivim i lekovitim sastojcima, kojih ima preko 240, aloe ima brojna blagotvorna dejstva, između ostalog sadrži amino-kiseline, mineralne materije, enzime i vitamine. „Teoretsko znanje samo po sebi nije dovoljno i veoma je važno da svi ujutru popijemo našu porciju gela, i da se kao graditelji biznisa pridržavamo prvog pravila, 100% korišćenje proizvoda.“



Safir menadžer **dr Andre Šereš**, koji u početku kao skeptični hirurg nije verovao u blagotvorno dejstvo proizvoda, 1997. godine u novembru se obavezao na Forever mrežu, i danas su on i supruga jedan od najuspešnijih lekarskih bračnih parova u našoj regiji. „Prosečan čovek u 60-tim uzima dnevno 8-10 tableta, a ja i žena ne treba da uzimamo ni jednu jedinu tabletu zahvaljujući skoro 17-godišnjem konzumiranju Foreverovih proizvoda.“ Na stručnim predavanjima priča nam o glavnim uzrocima smrti, gde spadaju bolesti srca, kardiovaskularnog sistema, probavnih organa i bolesti disajnih organa, kao i tumori. „Jedan od naših najvažnijih organa je srce, koje vrši ogroman posao između ostalog i skupljanje (grčenje) 70 srčanih mišića u minuti. Za besprekorno funkcionisanje našeg srca pre svega potrebno je da naša cirkulacija bude savršena.“ Najučestaliji rizični faktori su visok pritisak, nepravilna ishrana, i život sa nedovoljno fizičke aktivnosti. Da bi doživeli kvalitetnu starost, veoma je važna prevencija, za koju je jedan od najboljih načina redovno korišćenje proizvoda, počevši već od embrionskog života. Današnja tema **dr Terezije Šamu** Soaring menadžera i zvanični savetnik doktora Forever Living Productsa Mađarske je zdrav način života sa Foreverom. „Zdravlje je naša odgovornost. „Umesto konzumiranja velike količine šećera, brašna i biljnih ulja koristimo pravu hranu, a ne prerađena gotova jela!“ Pošto je poslednjih decenija drastično opao nivo vitamina i mikroelemenata u voću i povrću, treba da ih unosimo bar pet puta više, da bi imali dovoljnu količinu vitamina i mineralnih materija u organizmu. Ove nedostatke možemo rešiti kvalitetnim dodacima ishrani. „Prilikom ishrane u organizam nam dospeva puno otrova, zbog toga je potrebno da neutralizujemo to. Pored toga treba podići nivo aktivnosti u našoj svakodnevici.“ Započnimo dan sa proizvodima i isplanirajmo zadatke, kako bismo izbegli vremenski pritisak! „Radi, ali ne zato što treba, već zato što voliš!“ Dvadeset sedam godina radi kao pedijatar i pre petnaest godina se priključila Forever Living Productsu, Soaring menadžer **dr Ilona Juroničargane** i **dr Andre Nemet** ginekolog, zdravstveni radnik i lekar alternativne medicine, takođe Soaring menadžer i zvanični savetnik doktora Forever Living Productsa Mađarske. I ove godine njih dvoje zajedno koordiniraju delom programa „Iskustva sa proizvodima“, tokom kojeg distributeri pričaju svoja pozitivna iskustva.

DOBRO JE BITI TIMSKI IGRAČ

Soaring eagle menadžer **Terezia Herman**, registrovala se u Foreveru 1997. godine i danas nam priča o osnovama Forever Living Productsa. „Svako ostvarenje čovekove sposobnosti, na koju gledamo sa priznanjem i čuđenjem, nije ništa drugo do primer i pokazivanje neodoljive sile strpljenja.“ Oni koji su ovde kao početnici, i koji sada kreću u ovaj biznis, mogu iz ovog događaja da crpe snagu. Da bi stvarno mogli da predstavljamo ovaj biznis, pre svega treba da upoznamo firmu i njene lidere, proizvode i marketinški plan. „Na tebe računa firma i važan si joj. „Važno je da imamo jedan san, koji može da nas pokrene, da uradimo sve da ga dosegne, ali treba da pazimo da naše preduzetništvo ne „gušimo“, već da ga gradimo.“ I građenje ličnosti je neophodan uslov za privlačenje ljudi.





Eagle menadžer i Senior menadžer **Stjepan Beloša** zajedno sa svojom ženom gradi mrežu u Hrvatskoj. Njemu je Evropski Rally 2012. u Budimpešti, gde je video svog sponzora kako se kvalifikuje za Senior menadžera dao zalet, i počeo je da veruje da to može i njemu da uspe. U njegovom životu Holiday Rally zauzima posebno mesto, jer posle njega uvek više napreduju u biznisu. Na prvom su postali supervizori, na drugom menadžeri, a ove godine treći put na Holiday Rallyju su postali Senior menadžeri. „Ako sam ja bio sposoban za to, onda ste svi sposobni, ali za to treba da promenite određene stvari u vama. Ponekad je put do uspeha bolan, ali to je samo trenutno i ta bol brzo nestane.“ Oni koji su danas ovde kao supervizori, oni su uzeli sudbinu u svoje ruke i sami odlučuju o tome u kom pravcu će njihov život dalje da ide. Stjepan je zamolio sve da napišu na jedan papir svoj najveći strah i da ga posle bace u more, da voda odnese strah koji nas sprečava u napredovanju. Senior Eagle menadžer **Adam Nađ** je napustio jednu multinacionalnu firmu, kada ga je privukla ova mogućnost pasivnog primanja prihoda u Forever preduzetništvu. „Živi takav život, u kome možeš da pronađeš svoj put, i inspirišiš druge da i oni pronađu svoj.“ Kada se odlučimo za Forever, onda će nas pokrenuti srce,

a ne materijalne stvari. Ako imamo razlog zbog kojeg započinjemo sa ovim preduzetništvom, to je dobro kao polazna tačka, ali onda treba da ono „kako“ usadimo u svakodnevnicu uz pomoć sponzora. Treba da isplaniramo u našim rokovnicima pozive, prezentacije i konsultacije. Veoma je bitna i statistika: na kraju svakog dana treba da administriramo rezultate poziva tog dana u interesu kasnijeg uspeha.

Treba da hvalimo i motivišemo sve naše kolege na osnovu tipa njihove ličnosti. „Novu naviku najlakše možemo da stvorimo, tako što ćemo da zacrtamo neku nagradu koju možemo da ostvarimo pomoću nje.“ Menadžer **Vitomir Nešić** koji iskreno rečeno ima iznad 60 godina, je ozbiljan timski igrač.

„Naš posao je jedan proces, za koji konstantno treba da radimo, i za to treba da organizujemo stvari u sebi. Da bismo mogli da sagradimo jednu grupu, važno je da u porodici imamo zajednički cilj, jer će nas to kasnije voditi napred.“

Vođa treba da ima jednu viziju i naravno odgovarajuće znanje za to, kako bi grupa funkcionisala. Član takvog tima ima lak zadatak, zato što zna da ima vođu koji će ga voditi u odgovarajućem pravcu. Na jednom klasičnom radnom mestu, čovek radi samo u korist poreza, a ovde svaki član zasebno uz pomoć sponzora to radi zbog svoje sreće i ujedno sreće ljudi sa kojima radi.





Ištvan Halmi je u 2012. godini postao dijamant-safir menadžer, i ove godine nam prepričava 15-godišnju istoriju sa Foreverom. „Pokretanje jednog porodičnog tradicionalnog preduzetništva iziskuje puno odricanja. U njega ne treba da se uloži malo novca i vremena, što naravno uzimamo od porodice. Terezia Herman je bila odličan razlog za to da počnemo jednu drugu vrstu porodičnog građenja biznisa. Potražila nas je sa mogućnošću, koja nam je posle iz korena promenila život. Za mene je porodično građenje mreže, jer možemo sve zajedno da proživimo i da sa decom provedemo vremena onoliko koliko želimo. Forever je jedan takav osećaj života, pruža nam jednu takvu vrstu građenja biznisa, kod kojeg možemo da dopustimo sebi da oputujemo i na više meseci, bez da nam to šteti biznisu, jer to funkcioniše i ako mi trenutno nismo prisutni.“ Nekadašnji sportista, učitelj sa tri diplome, dijamant-safir menadžer **Aranka Vagaši** još od 1997. gradi Forever preduzetništvo sa porodicom. Jako je bitno da se od prezentacije do prezentacije podižemo na nivoima, jer time možemo da izmerimo efikasnost i rezultate seminara. „Nivo Supervizora je upoznavanje sa marketinškim planom, ali posle toga menadžer nivo treba da uzmu za cilj ljudi koji su spremni sve da učine za njega.“ Ako redovno koristimo preparate, onda ćemo sa dobrim iskustvom privući mnogo ljudi, ako ne kao graditelje mreže, onda u svakom slučaju bar kao potrošače. Treba da pronađemo četiri takva čoveka, koji će dostići nivo supervizora, i onda će nam se stabilno izgraditi naš nivo menadžera. „U Foreveru će svako biti uspešan, ako ne odustane!“ Zahvaljujući veri i marljivosti Safir menadžera **Jožefa Saboa** 1997. godine je pokrenuta uspešna priča Forever Living Productsa Mađarske. „Na jednom ovakvom kursu treba da osetimo poruku ove mogućnosti. Treba da promenimo sliku o svetu, da bi bili otvoreniji za nove i dobre stvari.“ Ne smemo da se zadovoljimo sa već postignutim nivoom, za dalje napredovanje treba da pređemo preko sopstvene senke. Ovu poruku treba da gradimo sa poniznošću, poštovanjem i skromnošću.



„Ljudi neće raditi to što im kažeš, nego to što vide od tebe, znači treba da im budemo jedan dobar primer koji će pratiti.“ Forever uspešna priča **Kati i Atile Gidofalvi** dijamant menadžera i članova GLT-a je počela 2008. godine i od tada su u istoriji firme jedan od najuspešnijih parova graditelja mreža, rušeći skoro svaki poslovni rekord. Kati misli da svako za sebe treba da zna šta mu je san, koji su mu planovi, ali ako čovek ima pravu unutrašnju inspiraciju, zbog koje je spreman da ostavi svoju komfor zonu, onda je Forever ta mogućnost, sa kojom se vredi boriti za njih, zato što će ovde platiti to, a za uzvrat dobiti stvari koje bi želeo. „Ovo može da bude jedan neverovatan biznis, ukoliko ga ti napraviš takvim. Ključ za njega se nalazi kod tebe i samo od tebe zavisi da li ćeš ga gurnuti u bravu i kada ćeš ga okrenuti.“ Atila nam sa bine poručuje da za građenje mreže prvo treba da napravimo reda u našim glavama i da budemo veoma odlučni. Treba da znamo šta želimo od tog biznisa, i preko tog biznisa šta želimo od života. Posveti pet godina života ovom biznisu, i gradi ga žestoko, jer se ne može udobno postići veliki rezultat. Postoje problemi i sa sponzorisanjem ako nisi odgovarajući čovek za to, jer nije dovoljno dovesti nove ljude, već ih treba i zadržati, zato ih treba razumeti i treba znati kada im šta reći. To što ti pokazuješ u ovom biznisu, to će drugi kopirati, zato je veoma važno da tvoj posao bude primer vrednosti. „Ja živim za svoje snove, ali u sadašnjosti, zato što se danas računa, jer ne znamo šta će biti sutra. Jedna stvar te može dugo vremena držati fokusiranim, i to nije ništa drugo nego tvoj san.“ Kao supervizora, oduševljenje i strast te može voditi dalje ka nivou menadžera. Ipak, pored toga treba naučiti koristiti sredstva koja nam stoje na raspolaganju. Sa knjigama i audio snimcima možemo hraniti našu dušu i duh, i seminare treba bolje iskoristiti, tako što ćemo pozvati još više zainteresovanih. *U decemarskom broju ćemo nastaviti izveštaj sa rezimeom subotnjeg dana.*

Tinde Hiber



MIKLOŠ BERKIČ, DIJAMANTSKA OBUKA
OKTOBAR
11-12.
SYMA
ARENA
BUDAPEST



Da li si već kupio kartu za sledeću Dijamantsku obuku?
U februaru 2015. godine ponovo od domaćina Mikloša Berkiča i dr Šandora Milesa očekujemo fantastična predavanja.

NIKAD BOLJI POČETAK MEĐUNARODNOG DOGAĐAJA.
FOREVER DIJAMANTSKA OBUKA POČINJE PLESOM:
GRADITELJI MREŽA SE SPREMAJU ZA GRADSKI FLEŠMOB.
OD SRBIJE DO HRVATSKE, OD UKRAJINE DO MAĐARSKE,
SVAKOG UČESNIKA JE PRODRMALA JEDNA MALA VEŽBA
ZA GLEDAOCE – A IMAMO I NEKO LIKO GOSTIJU IZ
NORVEŠKE. DR ŠANDOR MILES, DRŽAVNI DIREKTOR NAS
SVE POZDRAVLJA, PA SE ONDA KAO AMBASADOR
MIROVNE MISIJE OUN-A, SA PLAVOM TRAKOM PROTIVI
RATOVIMA SVIH VRSTA, I MOLI NAS DA I MI TO
URADIMO. POSLE NJEGOVE I DOBRODOŠLICE MIKLOŠA
BERKIČA DOLAZI STRUČAN DEO, JER DOŠLI SMO DA
PONOVO UČIMO!






DR EDIT REVES ŠIKLOŠNE

Soaring menadžer, doktor i nekadašnji specijalista Kardiološkog instituta, 11 godina aktivan sportista. Petnaest godina član Forever mreže, predsednik Stručnog odbora lekara.




VERONIKA LOMJANSKI

Dijamant menadžer i njen suprug Stevan počeli su gradnju mreže u najgorim mogućim uslovima, i za svega nekoliko godina su promenili svoje živote. Moto im je: „I ti možeš biti uspešan, samo ako to želiš!“



„Danas je u zdravstvu kontrola telesne težine jedan od najvećih izazova, a ujedno i veliko tržište za proizvođače koji su u službi zdravog načina života. Evropa je posle SAD-a drugo po redu najveće tržište, pa hajde da i mi zauzmemo značajan deo sa našim proizvodima! Najpre se prodaja proizvoda za godinu dana povećala za 200% zbog Clean 9 programa koji postoji od 2006. godine. Dobri smo, ali želimo da postanemo izvanredni sa motom: „Što se bolje osećaš lepše ćeš izgledati“. Važno je da ovu poruku osećamo kao svoju, ličnu, jer u ovom poslu sa izgledom moramo biti ubedljivi.“ U nastavku predavanja, Edit nam prikazuje proizvode programa, najkorisnije aktivne supstance, i obraća nam pažnju na potrebe dodatnog kretanja. „Neka dijeta bude sastavni deo našeg života! Ima efekta, ako pratiš i dosledno praktikuješ osnovna pravila.“



„Sve se u vama krije, i od vas zavisi. U početku ni ja ovim nisam htela da se bavim, i zbog toga sam izgubila dve godine. Ti ne dopusti da ti krađu vreme! Priznajem, težak je put, ali najteže je staviti svoj ego u džep. Shvati da ovde nisi bitna ti, već tvoje kolege. Na žalost, okruženi smo sa puno izgovora, a malo volje. Ceo život mi je prošao pred očima, i shvatila sam da ako dobijem i deset odsto od onog što zarađuje moj sponzor, biće mi i više nego dovoljno. Od tada na ceo posao gledam drugačije: nikad mi nije dosta! Pouka je: promeni svoje ciljeve. Ja verujem u sebe, i znam da sam sposobna da ostvarim ono što sam jednom čula. I ljudi su takvi. Ljudi stvarno žele da rade, ali im niste ubedljivo objasnili kako. Uvek mogu da kažu, koliko žele da zarađuju, a ja im dodam šta im treba za to: vera, cilj, nada, samostalnost, oduševljenje. Obrati pažnju na druge ljude, pogledaj ih u oči. Moraš da zračiš razumevanjem. Moj zadatak je da uklonim prepreke sa njihovog puta ka uspehu. Većina ljudi je nesigurna i radije ne radi ništa, jer se plaši poraza. Ali što više rizikuješ, više i možeš da postigneš! Nisu važni oni ljudi koji te kritikuju, ismevaju, zavide ili žale. Nisi glup i nesposoban, ti si najbolji čovek na svetu, samo donesi odluku i promeni se! I srećni ljudi imaju isto toliko problema kao i nesrećni, samo što srećni neguju dobrotu, a nesrećni loše stvari. Svaki minut potrošen u prošlosti, škodi sadašnjosti. Ja trenutno brusim drugi dijamant, ali ima vremena. Uvek prvo sakupi svoje bodove, a onda počni da gradiš dubinski! I slušaj svog sponzora, jer on jedini zna šta tebi odgovara! Odluči da li želiš da ostaneš samo komad uglja ili da se brusiš i postaneš dijamant?“

„Ozbiljna pozadina razvoja proizvoda, spremne kolege, imponantna firma, saradnja doktora: da li je potrebno više od ovoga za siguran uspeh? Bez obzira na to, u početku sam i ja bila dovoljno pametna da budem siromašna – živela sam sa izgovorima. Ovaj biznis može da bude dobro oruđe, ali za to moraš da budeš otvoren za mogućnosti. U svima nama se nalazi mogućnost da u životu budemo nešto više. Kada sam pre 20 godina prvi put čula za MLM sistem, nisam smela ni da sanjam o tako dobrom životu – tražila sam samo sigurnost. Neće ni tebi biti lako, ali će funkcionisati ako si spremna da svoje stare navike zameniš novim. Ako si voljna da naučiš i ostale onome što znaš. Svi se boje siromaštva i bolesti, i mi smo zato ovde da rešimo te dve životne oblasti. Ako nam se pridružiš bićeš sposoban za mnogo toga i sve ćeš više verovati u sebe ako iskoristiš prednosti. Mi smo jednostavno bili oduševljeni i ta oduševljenost je privukla ljude. Samo nekoliko godina tvog rutinskog života je potrebno za to, a posle ti odlučuješ kada je dosta, ali da znaš: ne postoje granice. Ovaj biznis te uči kako da se fokusiraš na suštinske stvari, kako da organizuješ vreme i oblikuješ život. Ako hoćeš da imaš konstantan prihod, moraš na početku da „poguraš“ posao. Učini prvi korak! Ono što uradiš ti sama, to poveruju i kopiraju drugi oko tebe. Ovaj biznis može da pruži tebi i tvojoj porodici sve, ali prvo ti moraš da daš sebe. Počni sa osnovnim stvarima. Probaj da se identifikuješ, slušaj sponzora. Što većem broju ljudi prosledi svoje znanje i bićeš uspešnija. Za pet godina će doći do zapanjujućih promena u tvom životu, ali to je opet tvoj izbor i zavisi od tebe!“

Posle nesreće, ležao sam onespособljen, i od celog tela jedino mi je mozak funkcionisao. Imao sam strašne bolove, probao sam da se skoncentrišem samo na jedan naredni sat: ono što sam video pored kreveta bio je brojčanik sata, i to je sve čega se sećam. Ali znao sam, da dok sam sposoban da razmišljam, ja kontrolišem svoj život, i držao sam se toga. Naučnici su dokazali da kada bi mogli da konstruišu ljudski mozak na računaru, stvaranje jedne misli bi koristilo toliko energije kao izgradnja Empire State Buildinga. A naš mozak stvorio misao dok trepnemo. Izračunali su da naš mozak vredi 300 milijardi dolara, i kada bi iskoristili samo 10% naših mogućnosti to bi vredelo 30 milijardi dolara – a to bi dobrodošlo svima! Nemamo pojma, koliko moć ima naš um – ja sam to iskusio na svojoj koži. Želeo sam po svaku cenu da izađem iz bolnice, da koristim noge, ruke: za to sam se molio. Doktori su rekli da nikad više neću moći da dišem, ali ja sam znao da to nije poraz, poraz je to kada se loše stanje ustali. Ako padnemo na zemlju, treba da ustanemo. Sledeći izazov je bio disati bez aparata. Počeo sam da treniram pluća. Bolnica je bila sledeća, rehabilitacioni institut, sanatorijum i intenzivni fizioterapeutski program, pomoću kojeg sam trebao ponovo da naučim da jedem i pijem. Svaki mali pokret je bio kao da sam se popeo na Mount Everest. Već sam postigao 300 udisaja, i polako sam se odvikavao od aparata, ali niko nije imao objašnjenje: funkciju dijafragme je preuzeo stomak. Tad je naišao sledeći zadatak: govor. Imao sam treheotomiju, i nekoliko nedelja nisam mogao uopšte da pustim glas. Kao novorođenče sam ponovo učio da pričam – opet pomoću snage volje. Sledilo je kretanje: krenuo sam na terapiju sa intenzitetom kao nikad do tada. Cilj mi je bio kompletan oporavak, ali rekli su mi da budem realan, jer nikad neću biti ni blizu toga. A ja sam uskoro sa snagom vere išetao iz bolnice.

MORRIS GOODMANT zovu ga „Miracle man“, tj „Čudesni čovek“, jer malo njih preživi avionsku nesreću. To se njemu desilo kada je marta 10. 1981. godine doživeo nezgodu sa malim avionom. Ne samo da je preživeo pad, već se skroz oporavio iz onespособljenog stanja. Sve to zahvaljujući snazi uma – od tada tome uči ceo svet.



KATI GIDOFALVI je sa Dijamant menadžer partnerom, Atilom Gidofalvijem postigla Dijamant biznis nivo rekordnom brzinom, i zbog toga su dobili naziv „Najbolji distributeri sveta“. Pre šest godina su počeli ovaj posao, a već su vodeći graditelji ne samo u Mađarskoj, već i u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu.

Uvek me pitaju, da li žalim što mi se desila nesreća? Kažem im ne, jer da mi Bog vrati sve što sam izgubio u nesreći, a da mu ja vratim sve što sam dobio posle toga, bez razmišljanja bih rekao ne. Nova nađena vera, srž (jezgro) znanja, novi pogled na svet, s kojim mogu da volim ljude, sva posebna energija i sila: sve to ne bi bilo moje. Svi mogu da žive ceo život, ako se ne predaju, i ako konstantno probavaju. Ne treba da se nerviramo, da bi svetske stvari bile na mestu, već samo dokle nam ruka seže. I to sad možemo da uradimo. Juče je prošlo, to je jedan nevažeci ček, sutra je menica, današnji dan je keš, i to je sve što nam stoji na raspolaganju. Sad je vreme da odeš i kažeš onome kome treba, da ga voliš, da budeš dobar prema drugima, da počneš da ostvaruješ snove, i da počneš da gradiš biznis. Postoje stvari u koje moraš da veruješ da bi bio uspešan: u posao koji radiš, u proizvode, u sistem, u kolege, u sebe, u Boga. Postoje dva razloga za neuspeh: ili nismo pratili pravila sistema ili nismo izabrali dobar cilj. Posle dovoljno pokušaja, nešto klikne i šanse pređu na tvoju stranu: e to je stopa uspešnosti. Tj, ne računa se koliko si puta pao, već koliko si probao da se podigneš. Ako je Bog mogao da učini čudo od mog života, može i od vašeg. Pomaže izvrsnima, a one koji to nisu, čini izvrsnima zato da bi pravili izvrsne stvari.“





SENIOR MENADŽER



dr Gabriela Senaine Kovač & dr Laslo Senai

(sponzor: Aniko Kardoš)

„Tu dolazi vreme kada morate da prestanete da čekate čoveka koji želi da postane aktivan, molimo vas, jer vi morate početi sa onima koji to žele biti.“



MENADŽER



Žužana Civek

(sponzori: dr Gabriela Senaine Kovač & dr Laslo Senai)

„Učinite ono što možete, tamo gde ste, sa onim što imate, a sa drugim se ne zamarajte!“



Verka Jović & Mijalko Mitevski

(sponzori: Ljiljana Tomić & Boriša Tomić)

„I kao respozorisani saradnik uz veliki cilj, upornost, rad i istrajnost možete postići uspeh!“



Oto Seredi

(sponzor: Anita Lenđel)

„U zdravom telu zdrav duh.“



Delitsa Anastasia

(sponzor: Hristos Kokkinidis)



ASSISTANT MENADŽERI

Bátonyi-Orbán Zita & Bátonyi Endre
Buzo Adriana & Buzo Klodian
Cosic Sanja & Mitrovic Dejan
Doka Mimoza & Doka Sotir
Kéri János & Kériné Lukács Piroška
Mislyenácné Kelemen Szilvia & Mislyenác János
Pesti Ferenc
Szabó Krisztina & Szabó Péter
Sziklainé Bán Hajnalika & Sziklai Gábor



SUPERVIZORI

Dr. Djurdjevic Verica & Prof. Dr Djurdjevic Srdjan
Eren Ilona & Rogic Zlatko
Katona Brigitta & Katona János
Kercyku Liliana
Lukovic Nemanja & Lukovic Jovana
Nagyné Varsányi Erzsébet Betti & Nagy Csaba
Nedeljkovic Ivana & Nedeljkovic Ivan
Pataki Zsolt
Sipőczné Nagy Erika & Sipőcz Imre
Velencia Fabiana & Meta Gazmir

SEPTEMBAR 2014. 60CC+

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Barna Beáta & Barna Róbert
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
Kúthi Szilárd
Delitsa Anastasia
Tomic Ljiljana & Tomic Borisa
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Rajnai Éva & Gausz András
Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
Jovic Verka & Mitevski Mijalko
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Klaj Ágnes & Rostás László
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Éliás Tibor
Lengyel Anita
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Zsidai Renáta
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Ádám Edit & Farkas István
Szolnoki Mónika
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán

SEPTEMBAR 2014. PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAĐARSKA

1. **Barna Beáta & Barna Róbert**
2. **Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly**
3. **Kúthi Szilárd**
4. Rajnai Éva & Grausz András
5. Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
6. Klaj Ágnes & Rostás László
7. Éliás Tibor
8. Lengyel Anita
9. Zsidai Renáta
10. Kondi Gabriella & Kondi Péter



SRBIJA, CRNA GORA

1. **Ljiljana Tomić & Boriša Tomić**
2. **Verka Jović & Mijalko Mitevski**
3. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA – FOREVER2DRIVE

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 & Läng 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
 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

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

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

POSTANI I TI EAGLE MENADŽER!


I ako smo do sada u životu kao preduzimači puno radili, nikad nismo imali neku plus mogućnost, kao onu koju nam je pružio Forever. I ovde nas poznaju po rezultatima, ali kao „bonus“, sa Eagle menadžer programom možemo da odemo na drugi kontinent, npr. Ameriku. Put je bio dugačak (15-17 sati), ali smo tokom putovanja doživeli divne stvari. Iz aviona su se kroz vedro nebo, kristalno čisto mogla videti prirodna čuda Grenlanda: glečeri, netaknuti, čisto beli vrhovi planina koji su sijali na suncu, odraz zaleđenog okeana. Kada smo stigli u Ameriku, iz Čikaga smo, gde sam već osetila razmišljanje na veliko, seli u prevoz za Rino, a tamo su nas i Eagle menadžere iz svih krajeva sveta već uveliko čekale Forever kolege. Odmah smo mogli da osetimo profesionalnu organizaciju. Uveče smo stigli na Lake Tahoe, gde su nas na naše najveće iznenađenje smestili u hotel sa kvalifikovanim dijamant menadžerima. Veliko je iskustvo to što smo bili u takvom hotelu koji je pun kasina, mašina za igranje, i aktivnog života. Posle prijave i registracije su stigla nova iznenađenja, dobili smo po 150 evra keša i Forever Living Products proizvode, kao poklon od Rexa Maughana.

Ujutro smo shvatili na kakvom se lepom mestu nalazimo: na jednom zimsko-letnjem odmaralištu i skijalištu. Onda su počela predavanja, a predavači su bili jedni od najvećih i najuspešnijih lidera Forevera: Aidan O'Hare, Gidofalvi Kati i Atila, Curtišek, Kim Madsen i mnogo drugih velikana koji su podelili sa nama svoja iskustva iz kojih smo naučili da u buduće treba da razmišljamo i gradimo biznis iz nove perspektive. Ovde zahvaljujem Nađ Adamu, Senior Eagle menadžeru, koji nam je sve objašnjavao do kraja. Tamo se udružio mađarski tim. Posebno se zahvaljujem Peteru Lenkeiju i Žužani koji su nas vodili na ovom putu. Večernji program je bila žurka u stilu 70-ih, u veoma vreloj atmosferi. Bio je dobar osećaj sresti se sa predstavnicima različitih država. Nismo pričali jezike jedni drugih, ali smo osećali da ovde „svi govorimo istim jezikom“, razumeli smo jedni druge. (Zahvaljujući ovom preduzeću u Americi smo se sreli sa rođacima koji žive u Kanadi. I njima smo mogli da pokažemo kakve bezgranične mogućnosti postoje ovde u Foreveru). Sledeće odredište je bio Dalas, što je južnije od Lake Tahoe, otprilike 2500 kilometara.



2014. LAKE TAHOE

SASTANAK EAGLE MANAGERA



Organizacija na visokom nivou se skoro neprimetno opet potrudila da nam u svakom pogledu bude udobno. Na ogromnom aerodromu su nas pored aviona čekali autobusi koji su nas odatle odvezli u naš smeštaj, u hotel South Fork, koji je u vlasništvu Rexa Maughana. Novi znaci pažnje su nas čekali u sobama: karta dobrodošlice koju su zaposleni hotela svojeručno potpisali, kao i malo osveženja. I tu se, kao i tokom čitavog putovanja, pokazao ljudski stav i zahvalnost prema kolegama Forevera. Sledeće jutro smo počeli u AVA fabric, gde smo mogli da vidimo kao pakuju gelove, kako se ostali proizvodi okreću na pokretnoj traci. Neprekidno smo se suočavali sa tim, kako treba da se razmišlja na veliko. Sledeći program je bio na lokaciji svima poznate serije Dalas, Southfork ranču, koji je kao što znamo u vlasništvu Forevera. Imali smo dovoljno vremena da se slikamo u sobama Jockeya, Samanthe i Bobbyja.

Još jedna novost: čekala nas je večera začinjena kantri programom, na kojoj se moglo igrati, a gde su se i Mađari dobro provodili. Posle toga su nam organizovali pravi američki rodeo. Sledeći dan smo išli kući puni iskustava, novih perspektiva, i novih mogućnosti. Impresionirala me neverovatna linija lidera, zahvalnost prema kolegama, ne postojanje granica. Ljudi razmišljaju na veliko, i taj pristup je u mom umu postavio biznis na nove osnove. Želim svakom menadžeru da postane Eagle menadžer i iskoristi mogućnosti koje firma nudi.

Sa zahvalnošću,
Eržebet Đurik
Eagle menadžer



CANCUN 2015

EAGLE
MANAGERS
RETREAT



JEDVA SAM ČEKALA DA VEĆ POČNEM DA PODUČAVAM

ŽUŽANA CIVEK MENADŽER

Žužana živi u Sekešfehervaru. Čerka joj je već odrasla, živi sama, ima unuku od godinu dana. Sama gradi biznis, ali kao što kaže, „neće uvek biti tako“.

Sponzor: dr Gabriela Kovač Senaine i dr Laslo Senai
Gornja linija: Aniko Kardoš, Edit Moric, Gabor Kovač i Ildiko Čepi, Mikloš Berkič, Sabo Jožef

Ako dobro znam, prvo si na pozive Forevera odgovorila sa „ne“.

Zašto? U apoteci radim već 32 godine kao stručni asistent farmaceuta, i mislila sam da poznajem dosta proizvoda i da mi je to dovoljno. Ali kada su me pozvali na kozmetičku prezentaciju, nisam mogla da odolim. Taj događaj je bio krajem 2010. godine, kod Aniko Kardoš. Laci (kasnije sponzor – nap. ured.) je poznavao naše materijalno i zdravstveno stanje. Mislim da je naslućivao da će tu moći da nas motiviše... Onda je nekako ipak bio u pravu. Prvo sam počela da koristim Aloe gel: to me je uvelo u biznis.

Kako si uspevala da uklopiš posao sa novom aktivnošću?

Ja jako volim svoj posao u apoteci, važne su mi veze sa ljudima. Ne dajem lekove po svaku cenu svakome ko uđe. Desilo se da saslušam, a i da dam dobar savet. Naravno, sve to polako, bez bilo kakvog nagovaranja. Ni u Foreveru nisam nasilan tip: ako neko prihvati proizvode, srećna sam, ali pretpostavljam da svako zna šta mu odgovara. Ali možda i nije uvek tako... Ipak: ja ću pre uspeti sa strpljivim nastupom, nego sa nasilnim ubeđivanjem – kod mene tako funkcioniše.

I odmah je profunkcionisalo?

Na toj prvoj prezentaciji sam se ponašala dosta samouvereno. Mislila sam da ne postoji proizvod koji ja ne znam profesionalno da preporučim. Brzo se ispostavilo da mnogi ne mogu da prihvate ponudu, ili da kao slučajno još „nisu stigli“ dotle, jer naišla su prva odbijanja. Počela sam da učim. Pored sponzora, mnogo mi je pomogla gornja linija, Edit Moric, psiholog, i evo tu je rezultat. Ušla sam sa minimumom u biznis, i za tri nedelje sam mogla na bini da preuzmem orla. Znala sam da će biti važno to što se u prvom zaletu stvorio rezultat. Onda je sve nekako „selo“: morala sam u mnogo čemu da se razvijam. Bavila sam se sa hiljadu izgovora, problema, okolnosti, ali sam zato okupljala kupce.

Kupce ili kolege?

Ipak one prve proizvode sam dobro poznavala, mnogo ih volela, ali nisam osećala sistem marketinga. Nekako nisam bila spremna za MLM sistem. Možda mi je to zavisilo i od motivacije: nije me iskreno zanimao deo o parama (barem to nisam sebi smela da priznam), više mi je bilo bitno očuvanje zdravlja: to je moj život, da se bavim ljudima, da im preporučujem, i sve to u simpatičnom društvu. Danas međutim sa mnom pričaš kao sa menadžerom, znači nekako su se ipak promenile stvari. Toliko sam CD-ova odslušala, knjiga pročitala, prisustvovala sastancima, da je sve to neprimetno počelo da deluje. Postepeno sam se zbližila sa sponzorima, i odjednom sam primetila da ja ovo ozbiljno želim da radim. Dobila sam savet, da ljudima pričam samo o mogućnosti, i vratice se ponovo. I stvarno: počeli su da me traže kad su oni hteli, i to je poenta ovoga. Tokom 2013. godine sam neprekidno imala 4 poena. Nastupile su kvalifikacije, i ja sam shvatila da moram da razmišljam kao tim. Počela sam da shvatam značenje toga što se nalazim pored sponzora,

razumela sam zašto se vredi truditi da dostignemo što više poena. Moji sponzori su postali Eagle menadžeri, i bio je divan osećaj znati da sam i ja sa svojom grupom doprinela tome. Posle toga su mi rekli, da ako sam to jednom uspela, mogu uspeti bilo kad i u to sam nekako poverovala.

To je bila već 2014. godina

Proletos, tačnije. Na našu baštensku žurku je došao Mikloš Berkič, i popričao sa svima. Ja nisam nikad volela fiksne datume, ali on me je hrabrio i rekao mi da ću do 31-og avgusta biti menadžer. Zbog toga sam do maja živela napeto: da li ću moći ja to da uradim...? I onda su došli dvoje kolega sa posla, koji su toliko kupovali, i toliko verovali u proizvode da mi je to pružilo samopouzdanje. Sa sponzorima sam isplanirala sledeći korak, za avgust i septembar. Jako mi se sviđalo što neko toliko brine o meni, i što su moj život i moji ciljevi bitni nekom drugom. Sad dok pričam o tome, naježila sam se. To je bio fantastičan period.

I došao je kraj leta...

Tog 31. avgusta sam postala Asistent menadžer, a 31. septembra menadžer. Ponosna sam što su moji sponzori sa mnom postali Senior menadžeri. Meni je, kao čoveku koji je živeo ceo život živeo kao zaposleni, bilo jako bitno kako je moj tim mene proslavio, i kako su mi čestitali ljudi koje sam viđala samo na bini. U svakodnevnom životu za svoj posao ne dobijam nikakve pohvale. Inače, uvek sam teško verovala, u to što kažu, da onaj ko je na bini, priča samo istinu, ali stvarno je tako. Ja sam bila čovek koji je teško prihvatao stvari, i teško bih uradila to što bi tražili od mene. Kada pogledam u nazad, shvatam da mi je to prouzrokovalo zastoje. Ali vreme je pokazalo, da jeste onako kako kažu „veliki“; prolazimo kroz ozbiljne promene ličnosti. Danas hrabro mogu da preporučim Plan marketinga, kako bi ljudi imali lepšu sudbinu, da bi im se promenio život, i da bi uopšte mogli da sanjaju, da mogu da formulišu ciljeve. U to vreme sam i ja znala da želim nešto, ali me niko nije pitao šta. A ovde je to zanimalo ljude.

Šta si dobila time?

Dobila sam prijateljstvo, bitne veze sa ljudima, promenila način života, stekla poverenje. I stručno znanje, ali to nisam smela dugo da priznam, u tome me je Forever ohrabrivao (da priznam). Osećala sam promenu i u materijalnom stanju sad se vraća sve ono što sam uložila u učenje.

I šta se sad dešava?

Želim da ojačam svoj tim, da im predam sve što sam dobila. Jako sam želela da imam kolege koje mogu da podučavam. Imam i mlade oko sebe, i ne prođe ni jedan dan, a da ne popričamo. Cilj je da i oni dospeju tamo gde sam ja, da imaju svoj mali tim, i dobiju ono što nudi firma. Želim da budem prisutna na sastanku Eagle menadžera 2016. godine. U međuvremenu, kada budem imala priliku, smanjivaću radno vreme u glavnom poslu. Rečima ne mogu da opišem šta sam sve dobila ovde. Pre ću delima biti sposobna da ovu čudesnu priliku za biznis prosledim što većem broju ljudi.



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 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

Sekesfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút

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

+36-22-503-913

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

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

Regionalni direktor: Tibor Kiš

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

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

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

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Peter Lenkei,

Operativni direktor Katalin Kiralj,

Direktor marketinga i prodaje Tamaš Močnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu,

tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog

stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335;

dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr

Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd

Bakanek: +36-70-414-2913

PLAN EDUKACIJA ZA 2014:

Turbo Start: 6. decembar

PLAN EDUKACIJA ZA 2015:

Success Day: 31. januar, 21. mart, 16. maj, 18. jul, 12. septembar,

14. novembar; Dan zdravlja: 17. maj; Dvodnevni kursevi: 14-15.

februar, 13-14. jun; Dijamant Holiday Rally: 2-3. oktobar

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beograd: 11010 Beograd, Kumodraška 162. tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126, email: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: naručivanje@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



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: 17. januar, Zagreb



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

Beograd 21.9.2014.

Forever đaci su se vratili u klupe u septembru i zajedno proslavili rezultate rada preko leta, ali i napravili planove za nove ciljeve i poslovne uspehe.

Menadžeri Biljana Pavlović i Milan Mitrović Pavlović su nam bili domaćini i to pravi! Oni su istinski lideri, osobe koje maksimalno žive FOREVER stil života. Velika grupa njihovih motivisanih saradnika su dika i ponos ovog menadžerskog para koji je već godinama uspešan u poslovnim krugovima naše kompanije.

Forever prati trku sa vremenom i konstantno nudi nova rešenja zasnovana na tehnološkim pomacima i dostignućima. Pogled oko sebe i saradničke strukture dobija novu dimenziju putem aplikacije FLP 360 koja je hit Forevera, ističe dr Branislav Rajić, direktor naše firme u Srbiji. Leto je bilo kratko ali uspešno što se videlo iz velikog broja kvalifikacija, a tek nam sledi ono pravo: dijamantska obuka u Budimpešti i seminar u Opatiji.

Uvek nam donese poklon kada svrati. U njegovom srcu ima mesta za svakog saradnika, a staloženost kojoj se svima obraća uliva snagu, poverenje i moć da možemo da uradimo sve što smo zamislili. Dobili smo poklone u obliku pogodnosti koje će nam olakšati da širimo mrežu korisnika i saradnika, a i destinacije seminara koje su nam ponuđene će biti pravi magnet za nove snage u Foreveru. Veliko hvala dr Miles Šandoru na majstorskom dirigovanju Forever orkestrom Mađarske i južnoslovenske regije.

Veliki je hit, biti fit a sit! Novo u paleti proizvoda je odgovor na velnes budućnost. Vrhunska tehnologija spakovana u formu novih proizvoda Forevera će sigurno imati milione zadovoljnih korisnika širom sveta. Uvek ističemo da je kvalitet proizvoda na prvom mestu, jer je to preduslov opstanka firme i poslovanja koje se sada već meri decenijama. Nove proizvode već možemo da kupimo, a komplet informaciju onjima smo dobili od senior menadžera Siniše Blaškovića u obliku jedne briljantne poslovne prezentacije.

Alergije su bolesti 21. veka. Borba sa njima je teška i veoma naporna, jer smo svakodnevno izloženi milionima čestica alergena koje nas okružuju i oduzimaju spokoj svakodnevnice. Međutim, strategija borbe protiv alergija se zasniva na proizvodima Forevera. Čišćenje organizma i priprema za atak alergena se mogu veoma efikasno sprovesti u delo samo ako smo poslušni, disciplinovani, pozitivni i ... ako smo Foreverovi korisnici, poručuje soaring menadžer i zvaničan lekar konsultant naše firme, dr Biserka Lazarević.

Upravo se potvrda vrhunskog kvaliteta kako novih, tako i starih proizvoda, kao i njihova efikasnost mogu vrednovati preko iskustava korisnika i lekara koji ove proizvode svakodnevno koriste za sopstvene potrebe, a pogotovo u svojoj svakodnevnoj praksi. Ovo je jedan od najvažnijih segmenata svakog seminara, gde imamo mogućnost da čujemo iskrena svedočenja osoba koje su napravile velike pozitivne promene u svojim životima, zahvaljujući proizvodima Forevera, a ovog puta i zahvaljujući menadžeru dr Sonji Jović koja je maestralno vodila ovaj segment programa.

Tokom leta je bilo pregršt supervizora i asistent menadžera, te smo ih velikim aplauzom nagradili na sceni dvorane Doma sindikata. Pored njih, dobili smo pobednike u takmičenju u brzom ispijanju aloje na slamku. Bilo je veoma interesantno gledati sve te saradnike kako bez problema ispijaju ceo kanister aloje u borbi za veoma zanimljive nagrade. Motivacija je osnovno gorivo svake aktivnosti, nema šta!

Ples je najbolja zabava, makar i ako ste gledalac, ali ako uzmete učešće, onda je to savršena aktivnost! Prijatelji iz plesnog kluba „Vračar“ iz Beograda su nam se predstavili u punom sjaju i sa svim selekcijama i grupama plesa kojima decenijama

osvajaju najviše nagrade kako u Srbiji, tako i u inostranstvu. Mladost, lepota, muzika, savršen pokret,... ništa više nije potrebno za dobru zabavu.

Titule menadžera su poneli Šćepanović Milena sa svojim sinom Mirkom, kao i mlad bračni par Fijuljanin Vasvija i Irfan! Čestitamo novim menadžerima od sveg srca i želimo im da na ovoj trenutnoj poziciji menadžera provedu što je kraće moguće vremena, kao i da polete u nove poslovne uspehe sa Foreverom!

Postao sam uspešan u ovom poslu tako što sam na samom početku doneo čvrstu odluku da ću da uspem i da nema povratka na staro, 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, ali ovo je samo usputna stanica. Vrhunski proizvod koji priča sam za sebe, tradicija i poverenje u kompaniju i savršen marketing plan su magnet za ljude za biznis, a potom će naši ljudi da nauče svoje ljude, oni će naučiti svoje ljude biznisu,... i tako to kreće. 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!

Kvalifikacija je bilo mnogo. Videli smo najuspešnije u kategoriji kluba osvajača, a i saradnike koji sa svojim timovima svakog meseca prave više od 60 bodova prometa. Pored njih, Forever nudi mogućnost kupovine automobila kvalifikacijom za auto program, a još jedan „Ford“ je pao u ruke Janović Dragane i Miloša, soaring menadžera i „vrednih ruku“ Forever Living Products Srbije. Čestitamo!

Opatija je još jedna destinacija gde se održavaju najkvalitetnije obuke saradnika FLP Mađarske i južnoslovenske regije. I ove godine, preko hiljadu ljudi se kvalifikovalo za ovo čarobno putovanje, a i velika grupa će predstavljati Srbiju. Vidimo se u Opatiji na druženju sa najboljima!

U poslovnom uspehu je najvažnije otkriti dobitnu kombinaciju na samom njegovom početku. Ona je vrlo jednostavna: samodisciplina, odgovornost, istrajnost i vera u sebe i u druge ljude, a pogotovo sponzora. Veliki entuzijasta i radnik, safr menadžer dr Marija Ratković itekako ima kredibilitet da izjavi ovako nešto. Godine profesionalnog rada u struci, godine rada u Foreveru, 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 ste vi odgovorni za kvalitet života koji vodite i stvarate, kao 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.

Jubilej osnivanja firme u Srbiji će biti obeležen 30.11.2014. godine u Beogradu. Proslavićemo prvih 13 godina uspešnog rada.

Dr Branislav Rajić
Forever Living Products
Regionalni direktor







Postoje tri razloga zbog kojih ti sada čitaš ovaj članak:

1. Ti si novi član Forever mreže, i odlučio si da zbog razmatranja finansija i očuvanja zdravlja, ne bi škodilo da imaš jednog ovako izvrsnog partnera, kao što je Forever Living Products Mađarska Kft. koji vodi dr Šandor Miles, lekar alternativne medicine i dobitnik Oskara za životno delo.
2. Ti si „stari“ partner firme kao kupac ili kolega, proizvodi i biznis su se kod tebe dokazali i hoćeš još više da naučiš o uspešnoj poslovnoj komunikaciji jer želiš da budeš uspešan u izgradnji Forever biznisa.
3. Još nisi registrovan član naše firme, i ovaj časopis ti je gurnuo u ruke neki kolega, istaknuvši moj članak, kao „Pogledaj Forever i uči svoje kolege, da marketing posla graditelja mreže i davaoca preporuke proizvoda svaki dan izvršavaju sve bolje i bolje.“

Zato je i važno da uvidiš da treba komunicirati ovako kao što ja to radim u ovom članku: pomoću svojih iskustava, jer u slučaju komunikacije uopšte nije svejedno ko ti je publika. Od velike važnosti je da ne krademo najvažnije blago govornika i pregovarača, jedinstveni i neobnovljen izvor snage, tj. VREME. To je možda jedan od najboljih saveta koji mogu da ti dam na početku. Prvo, u svakoj situaciji proceni, da li je osobi koja sedi preko puta tebe bitno to što imaš da joj saopštiš, a onda pitaj! Biće ljut svako, ako ti je namera da nekoga bez pitanja prisiliš na nešto što njega u tom trenutku ne zanima.

Sada da počnemo sa najvažnijom porukom: Ako treba u tri reči da kažem šta treba da radiš da danas poruku Forevera uspešno preneseš drugima, to bi bilo: Pitaj! Hvali! Oduševi se!

1 Pitaj!

Najvažnija stvar u struci mrežnog marketinga je da naša poruka pronade one koje to možda interesuje. Treba da

probudimo potrebu u ovim ljudima, i posle toga će oni moći da probaju iz Forevera ono što su Rex Maughan i njegov tim stavili na švedski sto, što je po meni jedan od najlepše postavljenih stolova, kako bi neko iz svakodnevnog životnog ergometra pogledao nas.

Ako to radimo lično, neće škoditi da izgledamo lepo, da nam koža bude negovana, da smo našminkane onako kako odgovara jednoj ženi, da imamo dobar parfem, da se smejemu kao što je to moto firme (smile)! I bilo bi jako korisno kad ne bi kasnili na sastanak, na to nam je skrenuo pažnju na poslednjem svetskom sastanku Gregg Maughan, jer i time dokazujemo našem pregovaraču da nam je važan. Bitno je znaš, da je onog ko stigne na vreme, smeje se i raspituje se, teško dočekati neraspoloženo. To odmah otvara komunikacioni kanal ka bilo kome. To je isto tako i za telefon. Ako si se ti sa nekim dogovorio da ga nazoveš u određeno vreme, i ljubazno ga pitaš: „Zdravo. Da li zovem u dobro vreme?“, već si napravio prvi uspešan korak ka kvalitetnoj komunikaciji. Koja su to pitanja, koja treba da postaviš da bi konverzacija išla u pravcu dobrog biznisa? Na primer: „Kako ste u poslednje vreme? Jel ima puno posla? Gde ste bili letos? Kako vam je prošao jesenji raspust? Šta ima novo na poslu? Jel još uvek veliki pritisak? Na kakvom projektu radiš? Kada si poslednji put bio da se odmoriš negde sam ili sa porodicom? Zanimljiva pitanja. Nije poenta da skreneš sa teme, da bi posle iznenada dao poslovnu ponudu u Foreveru, već da empatično slušaš. Stephen Covey u svom 60-straničnom radu o mreži marketinga pod nazivom „7 navika uspešnih graditelja mreže“ govori kako je najveći problem što od 3 navike koje bi trebalo da usvojimo na terenu za komunikaciju, ako želimo da budemo uspešni, uvek jednu prekršimo: **Prvo razumi drugu stranu, a onda sinhronizuj sebe sa njom.**

Da se vratimo dakle na početnu tačku. Pitanja treba da ti služe da pomoću njih bolje razumeš životno i poslovno stanje sagovornika, njegove stavove, probleme, planove. Kada o ovome stvoriš kompletnu sliku svojim empatičnim slušanjem, tj. ne upadaš sagovorniku u reč, i nakon što je nešto kazao, ti mu postaviš dva sledeća iskrena i jako jednostavna pitanja: Stvarno? Zašto? Dobićeš onoliko informacija koliko želiš, i on se neće osećati kao da želiš na nešto da ga prisiliš. Ako si ga već dugo ispitivao, i već osećaš da ovo počinje da izgleda kao školsko odgovaranje, a imaš još pitanja, dodaj ovo: „Ja sam te zato ovo pitao, jer...“ I obrazloži mu: „Upoznao sam jednog biznismena, kog mislim da i ti treba da upoznaš...“, „Imam jednu mogućnost, koja može i tebi da otvori nove puteve...“, „Tražim poslovnog partnera za jedan put sa nagradom...“, „Imam priliku da sarađujem sa takvom firmom koja se bavi finansiranjem kola, tj. na mađarskom: platiće mi kola...“. Uvek reci nešto što misliš da je vezano za razgovor koji ste vodili, a što može da ga zainteresuje. Kada dođeš dotle da već mnogo stvari znaš o sagovorniku, odvedi razgovor u drugom smeru i pozovi ga na jedan poslovni sastanak ili mu daj ponudu kao rešenje za problem koji ima, ili mu ponudi neku novu informaciju. Bitno je da to povežeš sa informacijama koje si ranije čuo od njega. Možeš i da mu kažeš, da na osnovu onoga što si čuo, ti si prosudio da bi vredelo da se nađete, četujete, skajpujete o nekoj temi koja dotiče njega. Ako je moguće, koristi otvorena pitanja, i samo na kraju završi sa da/ne pitanjem.

2. Hvali!

Danas ljudi ne dobijaju dve stvari: iskrenu pažnju i pohvalu. Prvu stavku je kandidat dobio od tebe, tvojim empatičnim slušanjem, zato sada prelazimo na drugu stavku: hvaljenje. Primeti dobro, lepo, prijatno i ispolji svoja osećanja iskreno! Imaćeš sreće! Npr. „Jao što imaš lepe minđuše, odakle ti?“, „Kako su ti dobre cipele! I ti voliš tako markirane i elegantne cipele? Gde ih kupuješ?“, „Tako mi se svideo tvoj prošli fejsbuk status! Kaži mi, jesi li taj citat uzela odnekle ili si ga ti smislila?“, „Tako je super bila hrana koju si kuvala prošli put i postavila je na fejsbuk! Krenula mi voda na usta! Jel to tvoj recept, neka usputna ideja ili si našla negde na netu? Jel bi podelila i sa mnom ako te zamolim? Jako je lepo izgledalo, mora da je jako i ukusno, jel da?“ Imaš toliko mogućnosti da hvališ, samo budi kreativan! Ljudi će biti otvoreniji prema tebi, ako vide da ti stvarno ceniš njihov trud, talenat i ukus. Dakle hvaljenje: neka bude iskreno, neka dolazi iznutra, neka ga prati osmeh i interesovanje. Kada daješ pohvale, to je kao da deliš hiljadarke. Barem ćeš biti poznata i na daleko i u prijateljskim krugovima.

3. Oduševi se!

U mrežnom marketingu, ovo je jedna od suštinskih osobina i spremnosti, koju moraš da unosiš na početku. I ovu spremnost moraš neprekidno da unosiš i da je držiš na nivou. Novi polaznik je oduševljen! Zašto?

Jer vidi budućnost, koju ranije nigde nije video. Upoznaje jedan novi svet, koji naizgled odstupa od njegovog dotadašnjeg ubrzanog svakodnevnog života. I to ne samo naizgled, već stvarno. Oduševljenje je osnovna vrednost dijamanta. Pogledaj Mikloša Berkiča! Jednom prilikom su pitali na bini ljude koji su se pre 15. godina pridružili Miklošu, i one koji su se pridružili pre 3 meseca, šta je to što ih je privuklo u Mikiju. Odgovor je bio šokantan: Mikijevo oduševljenje. To je stvar koju su bračni par Gidofalvi i bračni par Lomjanski cenili kod Mikloša Berkiča. Nesalomivo oduševljenje! To je ono oduševljenje koje će tvoj biznis dovesti bar do Poreča, ako si sada novi polaznik ili si profesionalno počeo sa nekim malim paketom: C9, F.I.T, Vital5, Touch! (Jer svaki profesionalac počne sa nekim paketom). Ako budeš oduševljen, radićeš kao magnet. Ako si oduševljen, to samo po sebi privlači pažnju drugih. Rita Kobza, Eagle menadžer ima naviku da kaže: ako ti nisi oduševljen svojim radnim mestom, kao mi sa Foreverom, onda izvini, ali nismo mi na lošem mestu. I to je tako!

Ako si ti oduševljen, i oduševljeno pričaš ljudima o ovoj mogućnosti koja je tebi:

1. kroz korišćenje proizvoda, oslanjajući se na profesionalnu lekarsku pozadinu, otvorila put ka stvarnoj prevenciji i održanju zdravlja.
2. naslikala sliku budućnosti o perspektivi fantastične izgradnje biznisa, i o tome kako sa ovim možeš da zarađuješ toliko para, koje ti garantuju materijalnu sigurnost.
3. pokazala model koji dobro funkcioniše, i s kojim ne samo da možeš auto da finansiraš već i da dobiješ nagradna putovanja u inostranstvu u hotelu od 5 zvezdica na najlepšim mestima sveta.
4. pomogla da razumeš, da ako ovde uložiš minimalno novca, a više vremena, energije i sistematskog rada, dobićeš slobode i harmonije na pretek, za svoju porodicu, razred i imaćeš onoliko vremena koliko stvarno želiš.
5. pokazala takav sistem veza, koji spada u zajednicu koja ima najbolju saradnju i spremna je da pomogne, i koja broji više od 10 000 članova...

Onda će naići takav čovek koji će čuvši ove informacije, prepoznati kakvim poslom se baviš, i znati šta treba tu da se radi, i on će se zainteresovati za to kako može da postigne sve te stvari koje sam malopre nabrojala. E onda si postigao cilj, jer je on već zainteresovan, jer on već traži, jer je on već zaintrigiran tobom. Pokazati svet, okolinu u kojoj na osnovu naših izjava „...čovek može da bude ono što želi, zadržavši svoje dostojanstvo!“

U tome ti želim puno uspeha, strpljenja, samoopažanja, učenja i volje, poniznosti, i želim ti da budeš karakterni osoba, jer je to potrebno da bi prošao ovaj lep, ali nekad malo neravan put!

lifestyle

Saveti zdravog života

JESEN

Sa dolaskom jeseni ponovo se pojavljuju bolesti disajnih organa, specifične za hladno i vlažno vreme. Sve više ljudi u ovim situacijama traži doktora zbog curenja nosa, bolova u grlu i kašlja. Ove bolesti uglavnom uzrokuju virusi, ali u velikom broju slučajeva odgovorne su i bakterije.

Kako možemo da sprečimo ove bolesti, i kako da se pripremimo za jesenje/zimske mesece? Nastanak bolesti uglavnom zavisi od osnovnog zdravstvenog stanja, tj. od našeg imunog sistema. Sigurno je puno njih primetilo da postoje takve osobe, koje se skoro nikada ne razbole, i postoje oni koji svake godine redovno, čak i više puta padnu u krevet. Da razvoj bolesti ne zavisi samo od izazivača bolesti, već smo se uverili, jer ako u jednoj porodici 3 osobe obole od prehlade, četvrta osoba ostane skroz zdrava, čak može i da obilazi bolesne. Dakle treba paziti, da ostanemo u „dobrom stanju“. Na naše zdravstveno stanje može uticati više faktora, a najvažniji je da ne štetimo namerno sebi.

Zaobilazimo alkohol i pušenje: oba su otrov za naš organizam. Druga osnovna stvar je da u skladu sa našim mogućnostima pokušamo zdravo da se hranimo. To nije lak zadatak. Našom ishranom treba što više da se vratimo na prirodno, treba da jedemo što manje „veštačke“, obrađene hrane, pune aditiva. Unošenje povrća i voća je za naš organizam od ogromnog značaja. U obe grupe hrane se mogu naći osnovni vitamini, mineralne materije, mikroelementi, vlakna i jedinjenja, koja su apsolutno potrebna za zdravo funkcionisanje⁽⁴⁾ našeg tela. Ne treba da pijemo pića, kako slatka (zaslađena), tako ni ona sa zaslađivačima, jer su nezdrava. Moramo piti vodu da bi nadoknadili tečnost!



Pored težnje ka zdravoj ishrani, veoma je važna i redovna fizička aktivnost. Ona jača naš imuni sistem, i smanjuje učestalost prehlade, a pomaže i ako puno vremena provodimo na vazduhu, na otvorenom. Kada je hladnije vreme obucimo se toplo, ne plašimo se za sebe! Na zdravlje tela nam jako utiče i duhovno zdravlje. Probajmo da se što manje nerviramo, ne plašimo se budućnosti, ne budimo zabrinuti. Negativna osećanja negativno utiču na naše zdravlje: pre će se razboleti jedan zabrinut čovek lošeg raspoloženja, nego optimista, dobrog raspoloženja. Na imuni sistem u velikoj količini utiče stanje crevne flore. Formirana mikroflora se sastoji od oko 4vrsta, ukupna težina dostiže 1 kg. Funkcija bakterija u crevnoj flori je složena: između ostalog stvaraju antimikrobni agens, moduliraju odgovor imuniteta, utiču na stvaranje vitamina. Probiotici su takvi oligosaharidi, koji potpomažu nastanak i razmnožavanje probiotskih bakterija ⁽¹⁾. Unos hrane koja sadrži probiotike i prebiotike se preporučuje u jesenjem vremenu. Ukoliko se ipak razbolimo, najbolji način lečenja je da par dana mirujemo. Pre ćemo ozdraviti, ako priuštimo sebi 1-2 dana odmora, ostanemo kući, odmaramo se i bavimo se sobom.

Na taj način ćemo učiniti, da nam se završi dugo bolovanje i bolest. Provetravajmo kuću redovno, smanjimo viruse donete kući i količinu patogenih bakterija u vazduhu. Mnogo kućnih terapija pomaže kod jednostavnih infekcija. Limun, med, luk i beli luk su „lekovi“ koji se odmah mogu pronaći u kući i koji pomažu u borbi protiv infekcija. Među lekovitim biljkama većina njih ima antimikrobalno (gljivice-, bakterije-, antivirusi) dejstvo, potvrdila su istraživanja (aloe vera, beli luk, ehinacea, karanfilić, majčina dušica) ⁽²⁾, i propolis ima jako antimikrobalno dejstvo. Biljke protiv katra (zapaljenje sluzokože nekog organa) smanjuju viskoznost sluzi, ili guše njenu formaciju. Među njima se nalazi beli luk, ehinacea, paprika, zlatošipka, majčina dušica ⁽²⁾. Određene lekovite i začinske biljke u stručnoj literaturi pominju kao imunomodulatore, biljke koje jačaju imuni sistem (aloe, ehinacea, slatki koren, reiši (ganoderma lucidum), šitake) ⁽²⁾.

Među vitaminima značajan je odgovarajući unos vitamina C, koji ima ulogu u normalnom funkcionisanju imunog sistema ⁽³⁾. Prirodni izvori: zelena paprika, salata, brokoli, prokelj, šipak, sveže voće.

Treba zapamtiti da flavonoidi koji se nalaze u voću i povrću, imaju osobinu antioksidansa, anti-inflamatora, i štite zdravlje, a u kombinaciji sa vitaminima pojačavaju njihovo dejstvo ⁽⁵⁾. U svakom slučaju se postarajmo da ih unosimo u prirodnoj formi, zato što to kompleks dejstvo sa veštačkim vitaminima ne možemo nadoknaditi. U zadnje vreme doktorska istraživanja su dokazala razna pozitivna dejstva D-vitamina, između ostalog njegovu podršku rada našeg imunog sistema. Sa dolaskom jeseni, zbog nedostatka sunčanja u našem telu ne može da se stvara vitamin D, a sa unosom domaćih namirnica ne možemo ni da se približimo dnevnom unosu 2000–4000 IJ. Bitno je to nadoknaditi! Ukoliko se za par dana ne smanje simptomi prehlade, curenje nosa postane gnojavo, a kašalj se produži, formira se „obojeno“ lučenje, ili se simptomi posle par dana ne ublaže, obavezno se obratimo lekaru, zato što će lekarsko lečenje koje je početo na vreme smanjiti verovatnoću nastanka kasnijih komplikacija.

LITERATURA

1. A probiotikumok alkalmazásának lehetőségei emésztőszervi betegségekben – LAM 2006, 16. (1)
2. Dr. Taraczkózi István, Dr. Miliesz Sándor: Elixír
3. Vitaminok, ásványi anyagok szerepe a várandósság és a szoptatás időszak alatt – Hippocrates, 2010/2
4. A gyümölcs és zöldségfogyasztás jelentősége mindennapjainkban – Magyar családorvosok lapja 2009/2
5. A zöldségekben és gyümölcsökben lévő antioxidánsok és prooxidánsok – Magyar családorvosok Lapja, 2010/4



Dr Ida Nađ
Senior Eagle menadžer
Lekar opšte prakse



Pravo rešenje za vaše poslovanje Biznet 300

Koje su prednosti mobilne komunikacije u okviru ponude Biznet 300?

- Povoljne tarife
- Kontrola troškova
- Definisanje profila za svaku liniju posebno
- Mogućnost integracije postojećih brojeva iz mt:s mreže (postpaid i prepaid)
- Mogućnost integracije fiksnih brojeva
- Mogućnost dobijanja pretplatničkih brojeva u nizu
- Skraćeno biranje – pozivanje brojeva u grupi kao da su lokali (poslednje 4 cifre broja)
- Aktiviranje rominga na zahtev bez uplate avansa (pozivi, SMS, MMS, GPRS iz rominga)
- Promena statusa u slučaju promene broja korisničkih linija
- Popust na ukupan mesečni saobraćaj

Cenovnik

Tarifni profil – Biznet 300	Cena*
Mesečna pretplata	30,00
Aktiviranje Biznet pretplatničke linije	20,00
Prelazak sa postpaida na Biznet	20,00
Proširenje grupe sa novom linijom	20,00
Promena profila linije u okviru grupe - za svaku liniju prilikom svake promene	50,00
Zamena intergrisane fiksne linije drugom fiksnom linijom	50,00
Zamena Biznet SIM kartice u slučaju oštećenja, krađe ili gubitka uz zadržavanje istog pretplatničkog broja	100,00
Aktivacija 3G USIM kartice/Zamena 3G USIM kartice/Zamena oštećene ili izgubljene/Integracija 3G USIM kartice	50,00
Ustupanje Ugovora	ne naplaćuje se
Ponovno aktiviranje privremeno isključenog saobraćaja	ne naplaćuje se
Ponovno aktiviranje SIM kartica	166,67
Cena po minutu poziva u Biznet grupi (ON NET)	ne naplaćuje se
Cena po minutu poziva u okviru grupe - ON NET ka integrisanim fiksnim linijama	1,90
Cena po minutu poziva ka ostalim mt:s brojevima (OFF NET)	3,00
Cena po minutu poziva ka ostalim nacionalnim destinacijama (OFF NET)	7,00
SMS poruka ka nacionalnim destinacijama	1,70
SMS poruka ka inostranim destinacijama	10,00
MMS poruka ka nacionalnim destinacijama	10,00
Količina prenetih podataka uključenih u mesečnu pretplatu	10 MB
GPRS prenos podataka, za 100 kB (besplatno 10MB)	4,00
Obračunski interval za tarifiranje GPRS saobraćaja	1 kB
Uspostava veze (ON NET saobraćaj)	ne naplaćuje se
Uspostava veze (OFF NET saobraćaj)	ne naplaćuje se
Obračunski interval (ON NET i OFF NET saobraćaj)	1s

*Cene su prikazane u dinarima, bez uračunatog PDV-a.

Svi razgovori u međunarodnom saobraćaju se tarifiraju prema obračunskom intervalu 60+60s. Zauzeće ili poziv na koji nije odgovoreno se ne tarifira. Uspostava veze se naplaćuje 5,83 dinara. Ugovor možete zaključiti na period od 12 ili 24 meseca. Po isteku trajanja, ugovor se automatski obnavlja za isti vremenski interval na koji je prvobitno zaključen.

Milan Marjanović, dipl. ecc.
Menadžer Senior za prodaju usluga poslovnim korisnicima

Izvršna jedinica Beograd
Adresa: Bulevar Kralja Aleksandra 84, 11000 Beograd
E-mail: milanmarj@telekom.rs
Tel: +381 11 655 64 69
Mob: +381 64 650 25 40

Građenje u širinu i u dubinu

profin



Građenje u širinu je najvažnija aktivnost u našoj struci. Ako ne postoji odgovarajuća širina, onda nemamo gde da produbljujemo naš biznis! Ključ proširenja je poziv.

Ako to dobro radiš, onda ćeš biti uspešan, jer će u tom slučaju, prekoputa tebe, uvek sedeti novi kandidat. Veruj u svog sponzora, u gornju liniju, i zajedno napišite listu imena, i zajedno zovite ljude na početku! Sva tri tipa obaveštenja su bitan element biznisa (porodični, 2/1 i otvorene informativne večeri), i važno je neprekidno praktikovati sva tri. Nakon par nedelja nećeš više porodične prezentacije držati u svom stanu, nego kod svojih saradnika u dubini! Ako je tvoj saradnik od novog kandidata dobio potvrđan odgovor, onda može da nastupi jedna bitna faza u našem biznisu, tj. građenje u dubinu. I kako to funkcioniše u praksi? Kod novog direktnog saradnika (da ga nazovemo „A“) si držao jednu porodičnu prezentaciju, i jedan gost nam nagoveštava da i njega zanima biznis. Neka on bude „B“. Sa njim ugovoriš jednu novu porodičnu prezentaciju, koja je u dnevnoj sobi „B“, i koji je već druga grana u dubini. Dok si kod „B“ kolege držao porodičnu prezentaciju, i jedan gost nam nagoveštava da i njega zanima biznis. On neka bude „C“. Sa njim ugovoriš jednu novu porodičnu prezentaciju, koja je u dnevnoj sobi „C“, i koji je već treća grana u dubini, i tako dalje.... Tvoje kolege treba da prate šta ti radiš, kako bi uskoro i oni mogli da te kopiraju. U roku jedne-dve nedelje, uz odgovarajući broj kandidata možemo da odemo četiri-pet nivoa u dubinu. Na ovaj način stabilizujemo naš biznis. Sve uradi „školski“, da dupliranje dobro funkcioniše, i da tvoje kolege profesionalno nauče činjenice i bitne korake! Ova „A-B-C tehnika“, ti može pomoći u delotvornosti. Očigledno neće biti isti rezultat ako 5 osoba sluša obaveštenje, i kad za 30 osoba držimo večernju porodičnu prezentaciju. Znači, na poziv treba da se stavi poseban naglasak, a to isto će kasnije biti tvoj zadatak kod tvojih kolega!

Samo razmisli: ako bi na pet zasebnih linija imao po jednog aktivnog direktno uključenog saradnika sa 4 boda, i u svakoj njihovoj liniji po 4 nivoa u dubinu i u svakom nivou po jedan aktivan saradnik od po 4 boda... To je već 100 non-menadžerskih bodova u jednom mesecu, što predstavlja već veoma ozbiljno mesečno primanje za tebe! Mnogi napuštaju ovaj biznis zato što ne grade dovoljno u dubinu, što je osnova za širenje u širinu... Znači, jedna reč kao stotinu: obe delatnosti su bitne! Nije isto ako treba da stigneš do cilja jednim uskim putem ili autoputem sa deset traka kojim možeš da juriš velikom brzinom. Mikloš Berkič, dijamant menadžer je izvanredan primer u uspešnom građenju biznisa, jer ima više od 25 menadžera u širini, ali još i 25 u dubini!

To je stabilnost! Građenje u dubinu je najlepší zadatak na svetu. Možeš da upознаš nove ljude, pomažeš drugima da postignu rezultate – to je fantastičan osećaj. Samo ako i druge ljude vodiš ka uspehu i sam možeš da budeš uspešan.

Tajna uspeha se krije u dve reči: Stav i Količina! One određuju, koliko ćeš biti uspešan u ovoj struci! Moj slogan je: Više i Oduševljenije!

Tibor Lapic
Soaring menadžer



Sonya™

REFERENCIJA KOZMETIKA

MEĐUNARODNA POSLOVNA POLITIKA

16. 02. (h) Prodaja u trgovinama

Distributeru koji ima poslovanje bazirano na uslugama prodavnice ili kancelarije, frizerskog salona, kozmetičkog salona ili kluba u kome se vežba, dopušteno je izlagati i prodavati proizvode unutar svog poslovnog prostora. Međutim, stavljanje spoljašnjih oznaka ili izlaganje u izlozima radi reklamiranja prodaje proizvoda kompanije je zabranjeno.

Ako i ti imaš salon za lepotu, s ljubavlju te čekamo da nam se javiš na našu centralnu e-mail adresu, da nam se zvanično proširi lista korisnika Referenca Sonya kozmetike, Sonya proizvoda. Posle prijavljivanja treba da ispuniš samo jedan formular.

O Referencama Sonya kozmetike više možete da pronađete na FLP TV web stranici. www.flptv.hu

Referenca Sonya kozmetike s ljubavlju čeka sve one koji su zainteresovani, žele da se prolepšaju i osveže!



Fenix Salon Rekreacije



Sonya studio Miškolc



Sentandrejski frizerski salon

Novo pakovanje!

Sonya™

SKIN CARE COLLECTION

Nova, čvrsta i predivna kutija sadrži kolekciju proizvoda Sonya Skin Care koja se odlično pokazala u upotrebi kod kuće, na prezentaciji i u svakom obliku izgradnje biznisa.





MLADI BRAČNI PAR JE ZA SVOJE GODIŠTE JEDAN OD NAUSPEŠNIJIH I NAJDINAMIČNIJH PAROVA U RASTU GRADNJE MREŽE U REGIJI. BILI SU KVALIFIKOVANI ZA PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA I ZA PROGRAM EAGLE MENADŽER. I U VIŠE PRILIKA SU BILI NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI U KATEGORIJI NON-MENADŽERSKIH BODOVA U HRVATSKOJ. NEDAVNO SU SE KVALIFIKOVALI ZA NIVO SENIOR MENADŽERA.

Koji su bili vaši početni koraci u ovom biznisu?

Stjepan: Prvo sam slušao o proizvodima, i pošto sam želeo da saznam više o njima, potražio sam nekog ko bi mogao da mi pomogne u tome. Onda sam preko jednog poznanika dobio broj telefona našeg budućeg sponzora, Senior Eagle menadžera Jadranke Kraljić-Pavletić, sa kojom smo ugovorili jedan sastanak u Zagrebu. Ovom prilikom me je upozнала sa proizvodima i pokazala mi Marketing plan. Mene tad još nije zanimao biznis, jer smo u to vreme relativno dobro živeli, zahvaljujući porodičnom (bioenergetskom) preduzeću. Ipak smo počeli sa korišćenjem proizvoda, i čim smo osetili njihovo pozitivno dejstvo, odmah sam počeo da razmišljam i o biznisu.

Snježana: Ja sam u početku bila jako odbojna što se tiče biznisa, ali je moj muž tražio drugi sastanak sa Jadrankom, gde joj je postavio gomilu pitanja vezanih za preduzeće, i na kraju je Stjepana zainteresovala ova mogućnost pasivnih prihoda. Jadranka nam je savetovala to da ako stvarno ozbiljno razmišljamo o gradnji mreže, da onda krenemo sa jednom Touch kutijom. Ja sam od proizvoda prvo počela da koristim Aloe Vera Gel, i nije se dugo čekalo na pozitivno iskustvo sa proizvodom. I od tada smo normalno 100%-ni korisnici proizvoda i u potpunosti zajedno gradimo i našu mrežu.

Stjepan: Po principu kopiranja smo i mi u početku gradili biznis, kako smo to od našeg sponzora Jadranke i učili. Prosto i jednostavno: ako neko stvarno ozbiljno želi da uđe u ovaj biznis, onda po mogućnosti treba da krene sa kupovinom Touch kutije, zatim da proba proizvode, da bi ih kasnije na osnovu sopstvenog iskustva, ubedljivije prezentovao kandidatima.

Kojim se tempom do sada gradio vaš biznis i koji su vam zacrtani ciljevi za budućnost?

Snježana: U oktobru 2011. godine smo se priključili, za dva meseca smo postali supervizori, a za godinu dana menadžeri. Ove godine sa prolećem smo postigli nivo Eagle menadžera, a na leto Senior menadžera.

Stjepan: U svakom slučaju voleli bi da se do sledećeg aprila kvalifikujemo na Global Rally koji će biti u Singapuru. Sada želimo da se ostvarimo kao Senior menadžeri, i osvojimo kvalifikaciju Eagle menadžera u budućnosti, a u septembru dođemo u Kankun, tj. da se na sledećem Holiday Rallyju pojavimo kao Soaring menadžeri.

Snježana: Naravno dugoročni cilj nam je da dostignemo Dijamant nivo, za koji nismo još vezali konkretan datum, ali deluje realno u toku narednih četiri-pet godina.

Za ono što vredi, čovjek će rado da se žrtvuje

Sponzor: Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić, Eagle menadžeri

Gornja linija: Tihomir Stilin i Maja Stilin, dr Albert Kerestenji, Ildika Poržolt, Reka Poržolt, Agneš Križo, Jožef Sabo

Bez obzira na to što ste mladi, već ste završili sa osnivanjem porodice. Kako uspevate da uklopite gradnju biznisa sa vremenom provedenim sa decom?

Snježana: Da, imamo troje dece, Leon 7, Emma 11 i Gabriel 12 godina. Znaju šta nam je posao, i još uvek su mali, ali već sad govore da kada budu porasli, onda bi i oni voleli ovim da se bave. Već sada bi voleli da nose značke u školu. Naravno i mnoge druge stvari ih zanimaju. Na primer, naša ćerka Emma je navijačica, u čemu je jako dobra, jer je njen klub već učestvovao na svetskom prvenstvu.

Stjepan: Sad smo stigli u tu fazu, kada više vremena možemo da provedemo sa decom. Do sada smo žrtvovali očiglednu stvar, a to je vreme koje smo oduzeli od naše dece, a posvetili ga poslu. Na sreću, u tome smo imali bakinu pomoć, i to nam je olakšalo situaciju, kao i to što smo znali, da zbog budućnosti naše dece treba podneti tu žrtvu.

Kako međusobno delite poslove?

Stjepan: Ja držim otvorene prezentacije, gde novim zainteresovanima pričam podjednako o proizvodima i o Marketing planu.

Snježana: Moj teren su radije individualni razgovori, konsultacije i informativni razgovori 1 na 1. Na osnovu naših dosadašnjih iskustava „slično privlači slično”, pa mi kao

porodični par radije dovodimo porodične ljude u našu grupu.

Stjepan: Živimo u Zagrebu, i većina naših kolega je odavde, gde puno znači pomoć od hrvatske centralne kancelarije kao logističke podrške. Kod naših grupa najradije koristimo pored ličnih informativnih obaveštavanja i različite državne kurseve i seminare.

Među regionalnim događajima, koji je vama najbliži?

Stjepan: Holiday Rally je u svakom slučaju jedan od najvažnijih za nas, zato iz godine u godinu na ovaj seminar dolazimo sa sve više kolega. Posle je mnogo lakše raditi sa motivisanim ljudima, a to se naknadno i vidi po rezultatima. To je samo „bis“ (ponavljanje), kao i to da i ja imam sreće da ovde stanem na binu kao predavač, mada je moja grupa već navikla na moje prezentacije, tako da su ovde za njih atmosfera od cela dva dana i očaravajuća predavanja ostalih predavača, prilike iz kojih mogu da se dopunjuju i grade.

Snježana: Trudili smo se da iskoristimo sve kurseve koji su nam bili na raspolaganju, zato što oni imaju pravu snagu gradnje grupe. Ako treba da izdvojim jedan od njih, onda bih izdvojila Go Diamond seminar, posle kojeg čovek oseća kao da ne postoji nemoguć i nerešiv zadatak.





Stjepan: Kao početnik, dok smo tek počeli da ulazimo u ovaj biznis, na različitim seminarima i mi smo dobijali uvek po neku misao koja nam je davala veliku pomoć i podstrek u napredovanju, i to najviše od tri dijamant menadžera: Veronike Lomjanski, Mikloša Berkiča i od Atile Gidofalvija. Do sada, koje su bile najupečatljivije nagrade za vas koje ste dobili od Forever firme?

Snježana: Prva je bila Poreč 2012. – već smo u oktobru postali menadžeri.

Stjepan: Nezaboravan je bio i Evropski Rally u Budimpešti, i Londonski Global Rally, kao i ovogodišnji sastanak Eagle menadžera u Lake Tahoe. Sa njih smo došli kući puni izvanrednih uspomena.

Da li gradite biznis na tradicionalan način ili koristite i sredstva moderne tehnike?

Stjepan: Apsolutno smo otvoreni prema svim inovativnim mogućnostima, tako je na primer novo osnovno sredstvo Forevera, internet Forever Living Products 360 jedna takva aplikacija, kojom naš biznis možemo da učinimo preglednijim i organizovanijim.

Snježana: Koristimo webinare, ili online seminare, čija je jedna od velikih prednosti, da bilo ko, sa bilo koje distance, a da ne mora da putuje, može da prisustvuje tj. da odjednom može da se pozove mnogo ljudi, bez toga da treba da iznajmimo veću salu za predavanja.

Stjepan: Otvaramo se i prema inostranstvu, ali za sada na terenima van zemlje nemamo ozbiljnije biznis partnere. Na putovanju za Ameriku, u Lake Tahoe razmenili smo kontakte sa par ljudi, i sada bismo želeli da se preko Forever Living Products 360 sa njima još bolje upoznamo.

Da li možete dobro da prosudite kandidate na osnovu različitih tipova ličnosti?

Stjepan: Sada već na osnovu naših iskustava možemo da osetimo šta od koga možemo da očekujemo, ali uglavnom se na osnovu zakona velikih brojki vidi ko će nam biti novi kolega.

Snježana: Ne može nas da odbije toliko ljudi, koliko ljudi mi možemo da pozovemo.

Šta se promenilo u vašem životnom stilu od kada ste krenuli u Forever Living Products biznis?

Stjepan: U ovoj formi biznisa mi smo pronašli sebe, radili sa uživanjem, a ne kao radnici, ipak smo gledali na Forever Living Products kao na životni stil, među čijim članovima smo pronašli mnoge prijatelje, bili to članovi naše grupe, ili čak graditelji mreže u jednoj drugoj državi, sa kojim smo se sastali na nekom seminaru u inostranstvu.

Snježana: Zahvaljujući podsticajnom programu za kupovinu automobila, na primer firma se brine o tome da jedno sredstvo za rad, automobil, s vremena na vreme zamenimo za neki bolji i noviji tip koji smo izabrali.

Ako biste trebali, kako biste nekome u par rečenica predložili Forever preduzeće. Šta biste rekli zašto vredno dati sebe u ovaj biznis?

Stjepan: Zato što je ovo najbolja biznis mogućnost koja postoji, sa kojom čovek može da se susretne, pomoću koje može da dostigne svoje ciljeve i ostvari svoje snove. Sami treba da odlučimo i da onda kroz odgovarajući uloženi trud možemo da imamo za cilj bilo koji nivo.

Snježana: Zbog ostvarivanja sebe, isto tako ako možemo da živimo uspešno sa ovom mogućnošću, onda to može da bude jedno sredstvo za dostizanje izvanredno velikih rezultata.

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: Petr6cyy Zsuzsanna Urednici: Kismárton Valéria, P6sa Kálmán

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektura: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (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.



MIKLOŠ BERKIČ DR ŠANDOR MILES

FOREVER

DIJAMANTSKA OBUKA
REGIONALNI SEMINAR, 2015



DR ŠANDOR MILES – državni direktor



MIKLOŠ BERKIČ – dijamant menadžer



14–15 FEBRUAR
SYMA DVORANA, BUDIMPEŠTA



ATILA I KATI GIDOFALVI
dijamant menadžeri



VERONIKA I STEVAN LOMJANSKI
dijamant menadžeri



RON JENSON
autor i trener



FILIP RITER
dijamant menadžer

BUDITE DEO FANTASTIČNE OBUKE KOJI DAJE ENERGIJU,
MOTIVACIJU I ZNANJE!

Syma dvorana, 1146 Budapest, Dózsa György út 1. Cena karte 12.000 Ft / za 2 dana, koje možete kupiti unapred u Forever Living Products magacinima.
Zadržavamo pravo promene.

Najbolje vreme za sađenje
drveta bilo je pre 20 godina.

DRUGO NAJBOLJE VREME JE SADA.

Ova stara poslovice nas
podseća da nikada nije kasno
da ostvarimo ciljeve koje smo
zacrtaali. Ovo su poslednje
nedelje da se kvalifikujete za
Global Rally podsticajni
program.

Navalite žestoko i kao
nagradu ćete doživeti
novo neverovatno iskustvo
u Singapuru.

SINGAPORE
2015 GLOBAL
RALLY

19-27 APRIL

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

