

GODINA XVI. BROJ 07 / SRPANJ 2012.

NIJE ZA PRODAJU

# FOREVER



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

POREČ  
October 5-6  
2012



Holiday Rally  
POREČ



# Živi život kakav živjeti želiš!

Jedan mudrac rekao je jedanput: „Ne dopusti da ti problemi današnjice zasjene snove sutrašnjice!“ Za proteklih 34 godine u Foreveru smo se suočili s mnoštvom izazova. Od smrznutih plantaža aloe, preko gospodarskih kriza, do nekorektnih konkurenata. Mnogo nas je puta moglo svladati razočaranje. No ja sam već u početku odlučio slijediti preporuku spomenutoga mudraca. Nisam dopustio da prepreke ili strah od natjecanja spriječe razvoj foreverovskoga sna. Naučio sam da je najteži dio ostvarenja snova ili pozitivnih promjena svladavanje neugodnog osjećaja prilikom početaka, razdoblje borbe s tim osjećajem. Dotični osjećaj nesigurnosti za mnoge je ljude istinska prepreka. Svlada ih strah, vjeruju da je postavljeni cilj neostvariv.

Sjetimo se i druge mudrosti: strah nas može svladati samo ako mu to dopustimo. U nama postoji dovoljno snage da odlučimo na koji ćemo način reagirati na pojedine situacije s kojima se suočavamo.

U jednoj od prijašnjih poruka već sam vam govorio o pravilu 212 Fahrenheitova stupnja. Na 212 F° (99 C°) s vodom se ne događa ništa. Ali ako se doda samo jedan jedini stupanj, počne klučati. Ako uložimo samo malo više truda, konačni rezultat bit će važna transformacija. O toj istini i više možete doznati u motivacijskom videu na [www.212movie.com](http://www.212movie.com)

Ta kratka prezentacija naučit će nas kako samo malo više truda dovodi do značajnih razlika. Jedan primjer videa spominje da u utrci Indianapolis 500 razlika između pobjednika i drugoplasiranog u posljednjih deset godina nije bila veća od 1,54 sekunde. Znači, razlika između pobjede i poraza bila je manja od 2 sekunde.

Ovo važno pravilo valja primijeniti i u našem životu. Ako dopustite da vas strah nadvlada, dan kada se predate bit će kao spomenute razlike od 1 stupnja ili 2 sekunde: nedostatak jednoga jedinog distributera. Zamislite što bi se dogodilo da se osoba, koja je Rolfa Kippa uvela u Forever, predala prije nego što je srela Rolfa? Čak i ako ti svaki dan ne ide onako kako si planirao, nikada ne zažali za onim što si postao. Ne žali za borbom, razvojem, putom koji si prešao slijedeći svoje snove i nisi se srušio pod teretom straha. Katkad, kada pokušavamo sebe prenijeti preko „teškog terena“, mota nam se u glavi jedno jedino pitanje: Kako? Kako se odvojiti od straha, a da ne uspije sabotirati naša nastojanja? Kako utišati dvoumljenje? Kako primorati sebe da učinimo potrebne korake, korak za korakom? Evo nekoliko ideja koje vam mogu pomoći:

## 1. Prepoznaj potencijalne izazove!

Napravi spisak čimbenika koji te nagone da se predaš! Konkretiziraj, definiraj ih! Koje bi te promjene najviše izbacile iz komforne zone? Potom se upitaj: Što mogu postići? Kamo mogu stići? Što može biti rezultat, nagrada, ako nastavim? U Foreveru za sve to postoji jednostavan odgovor.

## 2. Proslavi svoje male pobjede!

Kada imamo velike ciljeve, često se osjećamo nezadovoljnima sve dok ih u potpunosti ne ostvarimo. Ako želiš postati eagle manager, odgoj novog supervizora čini ti se samo „novim zadatkom“ na popisu. Ali zapravo je mnogo više od toga. Gradnja i razvoj niže linije jedan je od „malih“, ali to značajnijih uspjeha na putu prema snovima. To je slika u zrcalu: koliko si čudesan i zapanjujući. Koliko si nadaren, stručno potkovan, koliko si jak, i koliko znaš bodriti!

Uspiješ li cijeniti sve svoje male uspjehe, pomoći će ti stići tamo kamo želiš.

## 3. Ne gubi vjeru!

Ljudi često odustaju jer ne vjeruju svim svojim srcem u to da mogu ostvariti život koji bi doista željeli, o kojem su maštali. „To je irealno“ – misle. Ili jednostavno sami sebe uvjere da zapravo i ne žele toliko tu stvar. Tih dana recite sebi: „Ne mogu si to učiniti.“ Mogućnost leži pred mnom, mogućnost da živim život koji doista želim. Forever je ona mogućnost koju sam odavno priželjkivao, stoga ću nastaviti.

Donesi još danas odluku o ostvarenju snova tako što ćeš napustiti strah, dvoumljenje, kakvi god oni bili. Dođi na zadnji Super Rally u čudesni Phoenix, gdje ćeš prisegnuti: bilo kakvim preprekama da si se suočio u proteklih godinu dana, spreman si prijeći preko njih i pobijediti ih.

Strasno vjerujem u mogućnosti Forevera. Vjerujem i u tebe, vjerujem da imaš snage postati ono o čemu maštaš. Ne gubi nijedne sekunde, prebrodi strah, slavi svoje pobjede, i NIKADA NE GUBI VJERU!

Vidimo se u Phoenixu!



*Rex Maughan*  
REX MAUGHAN,

PREDSEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR

# Ljeto je



**N**egdje hladnije, drugdje toplije, ali napokon je stiglo ljeto. Vole ga i mladi i stari, svatko traži vodu, sunce, hlad. Možda biste pomislili da i foreverovci odlaze na godišnji odmor i ne rade ništa. Da, na godišnjem smo, i ja sam otišao na dan-dva, jer se rodio Sándor Mátyás, i evo već prvih obezba.

Da ga ne bi zabolio trbuščić, dajemo mu Aloe Vera Gel, ali samo malo, njegovu dozu, žličicom za kavu. Posljedice: noću spava, i to od prvoga dana više od 6 sati, mirno probavlja majčino mlijeko i svako jutro dobiva svoju dozicu aloe. Čak se i ne protivi, naučio je. Naravno, dolaze i stariji brat i sestra, Jázmin i Andris, oni piju gel već velikom čašom, i traže svoj vitamin C, dječji vitamin. Jázmin guta propolis, dok ga je Andris već sposoban i gristi. I sišu Royal Jelly na putu prema vrtiću. A tata ujutro uz gel uzima šaku dijetetskih komplemenata, potom pije tri decilitra ARG1+ i zatim odlazi na trening. Usput me zovu, jedno športsko društvo upravo želi kupiti proizvode u vrijednosti od 8 milijuna forinta, potom jedna dvorana za fitness želi popuniti svoje zalihe. Susjedova žena pati od migrene, ili je pak nestalo Freedom-a za psa. Još nije kraj lipnja, i gledam, promet osobnih i distributerskih bodova premašuje 8,8. Pomislio sam, dragi Bože, pa ljeto je, na godišnjem sam, popodne stižu djeca, brzo ih namažimo kremom protiv sunca prije nego što skoče u vodu.

Paziš li i Ti na svoje voljene, na prijatelje, na svoje okruženje, preporučuješ li im ove proizvode? Preporučuješ li ih susjedu, da upotrebljava vrhunske proizvode, umjesto da svoju torbu svaki dan puni neučinkovitim bezvezarijama? Mi foreverovci imamo jedan jedini zadatak: prenijeti mogućnost drugima, kako bi i oni živjeli jednako tako dobro kao i mi, da pokazujemo, učimo i preporučujemo. Jesi li već u kupaonici sve zamijenio? Je li već na svim higijenskim proizvodima Foreverov logo? Odluku donosiš Ti, živiš vlastiti život, za koji Ti odgovaraš. Svatko živi svoj život i svatko odgovara za nj. Naš je zadatak predaja znaka, davanje potpore, preporuke, da se život može živjeti na visokoj razini, čak i ljeti. Stiglo je ljeto, i uživam u njemu. Ako si kupac, pomisli na obitelj, daj im ono najbolje. Ako si graditelj mreže, koncentriraj se na aktivitet i time ćeš pružiti obitelji sve. Ako si rukovoditelj, pripazi više na svoje kupce i graditelje mreže, na taj se način gradi naša foreverovska obitelj.

Želim svima ugodno ljetovanje, odmor i gradnju mreže!

dr. Sándor Mílesz,  
državni direktor







Početak ljeta,  
veselje, ljubav života,  
prisega i ozbiljne dileme  
u predavanjima: u svakom  
pogledu lipanjski Dan  
uspješnosti bio  
je topao.





# FLP

BUDIMPEŠTA 16. LIPNJA 2012.

## Success Day

**D**an uspješnosti Forever Living Products Mađarske, drugim riječima priredba priznavanja učinka, zabave i „doškolovanja“, započinje već po običaju predajom priznanja osvajačima značajne razine u gradnji mreže. Publika plješeće graditeljima mreže, koji su u svojoj karijeri po Marketinškom planu stigli do značajne stanice. Ovaj put projicirani slajdovi otkrivaju tko na kojoj razini stoji trenutačno: od managera do dijamantata vidjeli smo mimohod ključnih ljudi. Jedan od njih – **Róbert Varga** – ostaje na pozornici: danas on vodi program. A s njim stiže i vedro raspoloženje. Dijamantno-safirni manager ne samo što je dobar rukovoditelj, nego je i vrstan zabavljač.

Prvi koga najavljuje upravlja s osam zemalja, ali je osim toga i aktivan graditelj mreže. „Njemu je uvijek na prvom mjestu čovjek“ – ističe **Róbert Varga**, potom poziva državnoga direktora, safirnoga managera **dr. Sándora Miliesza**.

Za svaki Dan uspješnosti poneka novost. Dr. Sándor Miliesz ovaj put govori o novoj Foreverovoj kartici, potom predstavlja specijalne kutije Toucha izrađene za nadolazeće rallyje, te majice koje idu uz njih. No riječi su važnije od stvari: „Voliš li živjeti? Voliš li voljeti?“ – pita nas direktor. Možda bi to na nekom drugom susretu zvučalo neobično, no FLP nije svakidašnje poduzeće. „Ovo je drugi svijet“ – govori dr. Sándor Miliesz. „Radimo u ljubavi. Kada činiš dobro drugima, cijeli ti dan postaje dobar. Pružite svojoj djeci, a i sebi, sve što znate, i želim vam da ubuduće živite još ljepše, još bolje i da volite ljude!“







Nakon toga čak i Róbert Varga postaje ozbiljan, ističe kako su „na ovom mjestu u centru obitelj i čovjek. Trebaš voljeti ljude, to je nuspojava ovoga biznisa” – kaže.

**Dr. Margit Milics** otvara niz stručnih predavanja. „Što učiniti za očuvanje zdravlja?” – glasi naslov. Vlastitih doživljaja ima i ovdje: kao prvo doznajemo mnogo toga o 25-godišnjoj liječničkoj praksi provedenoj u bolnici u Zalaegerszegu. Dr. Margit Milics ističe kako nam na zdravstveno stanje u 43% utječe način života – osim genskih predispozicija i okoline. Dobra je vijest da smo upravo zato i sposobni činiti nešto za svoje zdravlje. Međutim, neravnilna ishrana, nedostatak tjelovježbe, stres i uzimanje opojnih sredstava i pušenje utječu u suprotnom smjeru, uzrokujući civilizacijske bolesti poput osteoporoze, alergije ili razne bolesti srca. Dr. Margit Milics kaže da je bolest zapravo proces čišćenja, svojevrсни mehanizam samoizlječenja, tijekom kojega štetne tvari napuštaju tijelo. Liječnica odavno preporučuje svojim pacijentima Aloe veru, jer kako kaže „u biljci se nalazi dvjesto korisnih sastojaka, na taj način ona čisti, odstranjuje otrove, hrani i jača imunološki sustav. Sami odlučujemo hoćemo li po ljestvama zdravlja krenuti prema gore ili dolje. Za ono prvo stoje nam na raspolaganje izvrsni preparati” – zaključuje svoje predavanje.

„Predaj (se) samo ako vidiš markicu na njemu” – naslov je predavanja **Mónike Dékány** nakon kvalifikacije supervizora i managera. Kao mladi manageri obično, i ona započinje izrazima zahvalnosti, potom nam govori kako joj je život u više navrata nudio mogućnosti FLP-a dok je radila kao poduzetnica u kozmetičkoj industriji. Jednom prigodom postalo joj je jasno da „treba ovaj biznis”, iako su je mnogi htjeli odgovoriti. Njezina supervizorska kvalifikacija u Beogradu dala je ozbiljan poticaj za budućnost.







Veze s ljudima su joj se promijenile, prošla je kroz ozbiljan razvoj ličnosti. „Uzmi svoj život u vlastite ruke, okolnosti pretvori u korist samoga sebe!“ – bodri sve prisutne i dodaje: „Isplati se raditi u ovakvoj ekipi, više ne bih ni željela raditi drukčije!“

Preklani je priredba Zvijezde FLP-a doživjela golem uspjeh. Tada smo upoznali **Nógrád Pro Band**, koji je ovaj put održao veoma uspješan mini koncert u društvu **Miklósa Berkicsa**.

Predavanje **dr. Zsolt Gőnczia** prošlo bi i kao preformans. Senior manager radi 25 godina kao pravnik, a u Foreveru je 13 godina. Pojavljuje se u odvjetničkoj odori, potom imitirajući sudski proces izvodi svoj govor obrane. Jer kao što način gradnje mreže u MLM-u često iziskuje obranu, jednako tako često postoje i predrasude protiv njega. Kako to dr. Zsolt Gőnczi tumači, ljudi se u početku pribojavaju novih stvari, potom ih napadaju, ali na kraju ih koriste – kao što je to bio slučaj s brojnim izumima. Što se tiče činjenica, predavač objašnjava na koji način dolazi prihod iz ovakvog tipa poslovanja. Kao vještake i svjedoke poziva, ni manje ni više, ljude kao što su Robert Kiyosaki, Warren Buffet, Donald Trump, Bill Gates i Bill Clinton – koji su svi odreda govorili s priznanjem o poslovnoj strategiji MLM-a, koja omogućuje svakome da izgradi uspješno poduzeće. Činjenica jest da od 20 tvrtki s najbržim razvojem u SAD-u 3 rade po MLM-sustavu, a promet im se za deset godina udvostručio. U svijetu 60 milijuna ljudi ima prihode iz takvih poslova. A upravo zbog uspjeha ima i mnogo napada, no dovoljno je pregledati samo temelje pouzdanosti (ozbiljna prošlost, kvalitetni proizvodi vlastite proizvodnje, stabilni marketinški plan) kako bi sumnja nestala. I onda još nismo govorili o prednostima kao što su: ovaj biznis ne traži temeljni kapital, može se započeti i bez stručne spremlje, nema šefa, nema rizika, postoji fleksibilan raspored vremena, ekipni rad i sigurnost. Dojmljiv govor, optuženik je oslobođen optužbe!



**Forever Living Products (Hungary) Ltd**  
<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Croatia/38845717846>

**ČITAJ INFORMACIJE O AKCIJAMA,  
 NOVOSTIMA, TEČAJEVIMA IZ PRVE  
 RUKE! PRIDRUŽI SE NAŠOJ ZAJEDNICI  
 I NA FACEBOOKU!  
 FOREVER LIVING PRODUCTS  
 (HUNGARY) LTD**







Sada slijede oni koji se nisu dvoumili, te su na taj način postigli izvanredne rezultate. FLP i to nagrađuje: automobilskim bonusom, ili putovanjem povezanim s edukacijom. Na pozornicu stižu distributeri s prometom 60+, članovi Kluba osvajača, manageri, sudionici Holiday rallyja.

Novopečena managerica **Krisztina Németh-Lakatos** govori nekoliko riječi, zahvaljuje u prvom redu svojoj majci, te onima koji su joj pomogli. „Šest godina sam u biznisu, pokušavam učiniti sve kako biste čuli što više o meni.“

**Dr. Erzsébet Nika** dugo je radila u dječjoj bolnici, no teško je trpjela nepravdnosti stroge hijerarhije. Među bolesnicima bila je na glasu kao liječnica koja umjesto antibiotika vjeruje u prirodne lijekove. „Bila sam pravi vitaminski manijak“ – govori o sebi. „Mnogo sam se bavila i dodacima prehrani.“ Erzsébet je zamolila prisutne liječnike neka ustanu. Ima ih u priličnom broju – specijalnost je FLP-a da svoje poslovanje temelji na širokoj bazi stručnjaka. Prema dr. Erzsébet Nika, valja pričekati dok kandidat bude spreman sudjelovati u gradnji mreže. „Već u prvom trenutku željela sam promjenu“ – prisjeća se sada već senior managerica prvih koraka. „Ako imaš iskustva s proizvodima, tada već postoji i vjerodostojnost, a proizvodi zatim prodaju sami sebe“ – govori Erzsébet i prisjeća se prvih partyja i svojih prvih managera. I unatoč tomu što je kao liječnica katkad teže napredovala u mrežnom sustavu, pred očima je uvijek držala jednu stvar: „Neka ne bude propuštenih prilika.“

Nakon predaje priznanja assistant supervizorima, slijedi predavanje, točnije nastup safirnoga managera **Istvána Halmia**. Teško je u pismenom obliku sve prenijeti, jer njegov stil i humor djeluju u danom trenutku na gledatelje, koji na kraju ustanu i plješu. Početak nudi iznenađujuću asocijaciju: István projicira sliku predmeta nalik na maslac, a na proizvodu piše „Just like butter“ („nalik na maslac“).





## FLP-lexikon

### Zarađeno putovanje:

nagrada u vidu putovanja za dvije osobe koja se dodjeljuje Suradniku koji ostvari bilo koji od raznih poticajnih programa iz marketinškog plana. Ako Suradnikov bračni partner ne sudjeluje na Zarađenom putovanju, Suradnik može povesti gosta, pod uvjetom da je taj gost ili Suradnik ili je podoban postati Suradnikom. Zarađena putovanja ograničena su na sljedeće: 1.500 cc te na Global Rally, susret Eagle Managera, Safirna, Dijamantno-safirna, Dvostruko-dijamantna, te Trostruko-dijamantna putovanja.

Ovim „prividnim svijetom“ safirni manager uspoređuje nekoliko tipičnih ponašanja: što sve radimo „nalik“, kao da doista radimo, a zapravo ne ulažemo svu snagu.

U graditelja mreže to glasi ovako: „pregledavam svoj imenik“ „razmišljam o ciljevima“ – citira uobičajene rečenice koje primjenjujemo kada želimo i sami vjerovati da radimo, a zapravo jedva da se angažiramo. István Halmi često doživljava kako mnogi dolaze na predavanja, zanesu se, a potom nestaju. Odgovore ih, dvoume se. „Nisu nas naučili na koji način treba vjerovati u sebe, nego kako valja stati u red“ – niže uzroke István Halmi. Da bismo vjerovali, prvo trebamo biti svjesni svojih želja. „Žudi za stvarima, ali ne za irealnim“ – preporučuje safirni manager, prema kojem glavna pokretačka snaga može biti davanje primjera svojoj djeci. István poziva na pozornicu svoja dva sina, Bencea i Bajnoka, koji i sami dokazuju da na pravi način slijede pokazani put. „Radiš, ili se samo praviš da radiš: razmisli!“ – poručuje svojim završnim riječima István Halmi, i kako bi doista mogao postati primjer, ponovno izriče svoju prisegu: do 31. kolovoza postat će dijamantno-safirni manager.

Idući put vidimo se  
21. srpnja u Areni  
Syma u društvu vrsnih  
predavača i voditelja  
programa!





# SUCCESS DAY

## OPATIJA

19. 05. 2012.



**K**ongresna dvorana hotela Ambassador u Opatiji postala je mjesto našeg okupljanja na Danima uspješnosti. Kao i uvijek dosad, Opatija nas je dočekala okupana suncem. Na ovaj prekrasan dan došli su suradnici iz svih dijelova Hrvatske, a pridružili su nam se i gosti iz susjedne Slovenije. Domaćini su bili bračni par Irena i Radoš Sušan, manageri iz Rijeke. Irena i Radoš opisali su nam svoj put do managerske pozicije i zahvalili su svojim sponzorima i suradnicima na velikoj pomoći



i trudu. Tinski je rad ono što ih motivira i zbog čega još dodatno obožavaju ovu firmu. Program smo započeli plesom plesne skupine **Tequila Mosquitos**, koja je otplesala nekoliko plesnih točaka salse i ruede. Područni direktor FLP Hrvatske, Dr. László Molnár, **dr. László Molnár** predstavio nam je novi "stari" proizvod – Fleur de jeunesse, koji je u novom pakiranju i poboljšan, te s novom šifrom i popularnijom cijenom u prodaji od Dana uspješnosti. Poreč je pred vratima. Direktor László Molnár podsjetio je suradnike na kvalifikacijsko razdoblje i pravila kvalifikacije te potaknuo sve da se potrudu da nas što više besplatno otpuče u Poreč i tako odrade poticajni program. Ako netko nije zapamtio pravila, može ih naći u FLP-ovim novinama. Direktor Molnár također je suradnicima skrenuo pozornost na novu web-stranicu na hrvatskom jeziku, a koja bi uvelike trebala olakšati suradnicima informacije o bodovima, donjoj liniji, poslovnoj politici, proizvodima i svemu vezanom uz rad u FLP-u.



**Dr. Draško Tomljanović**, manager iz Rijeke, telefonski je liječnik FLP-a. Dr. Tomljanović postao je manager u vrlo kratkom roku i s velikom ljubavlju propagira naše proizvode. U današnjem predavanju predstavio nam je Argi+ i njegovo djelovanje. U svom iscrpnom predavanju dr. Tomljanović nas je naučio kako da pazimo na sebe i svoje tijelo te kako da uz naše dodatke budemo zdraviji, u formi i kako nam život može biti bolji.

**LIRA** je ženska amaterska vokalna skupina osnovana 1996. godine i danas broji 15 redovitih članica. Od osnivanja i javnog djelovanja, LIRA djeluje u smjeru promicanja glazbene kulture i umjetnosti njegujući duhovne skladbe čakavske baštine sjevernoga Primorja i Istre! Uživali smo u njihovoj pjevanju.

**Manda Korenić**, senior managerica i viša medicinska sestra iz Pule, vodila je iskustva korištenja dodataka prehrani. S nekoliko najuspješnijih suradnika, podijelila je njihovo i svoje golemo iskustvo u svakodnevnom korištenju naših preparata uz korisne savjete novim korisnicima.

Nakon stanke, nova supervizorica **Milica Sirotković** u jednom je dahu, motivirano i sa sjajem u očima, opisala svoj put prema supervizorskoj poziciji. Slušajući Nenu, kako je svi zovemo, shvatili smo da je ovo tek početna stepenica na njezinu putu uspjeha, jer kada netko o proizvodima, firmi i svojim sponzorima i suradnicima govori s toliko ljubavi i odanosti, onda znate da joj je uspjeh zajamčen.

**Mirjana Katić Mesaroš**, managerica iz Zagreba, od samih je početaka u tvrtki Forever Living Products. Njezino iskustvo i znanje neprocjenjivo je. U odličnom predavanju pod nazivom "4 boda" objasnila je novim suradnicima, a i onima starima, važnost mjesečne aktivnosti i lakoću njezina ostvarivanja, nadalje kako ona to radi svih ovih godina, i na što moramo obratiti pozornost.



U dodjeli priznanja podijelili smo značke novim supervizorima i assistant managerima. To je grupa novih, mladih ljudi, koja je unijela nov polet u rad svoje, ali i paralelne strukture. Program poticanja kupnje automobila osvojili su bračni par **Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić** te **Maja i Tihomir Stilin**. U obitelji 60+ već su nekoliko mjeseci zaredom Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić, a putnici za Ameriku jesu bračni par **Stilin i Molnár**. Čestitamo nagrađenima!



O slobodi izbora u FLP-u nadahnuo je govorio manager iz Rijeke **Edvard Badurina**. O tome kako sami možemo upravljati svojim vremenom, o razlici između šefa i vođe, o velikoj poslovnoj prilici koju nam nudi naša firma. Prilika je tu, ponuđena nam je i trebamo je iskoristiti, zaključio je svoje predavanje Edvard i dodao Kiyosakijevu misao: ...ako želite biti bogati, mislite Veliko... mislite Drukčije.

Značke asistentima supervizora predao je bračni par Molnár. Lijepo je vidjeti mnoga nova, nasmijana i sretna lica onih koji su se odlučili pridružiti obitelji uspješnih i zadovoljnih ljudi – obitelji FLP-a. Nadamo se kako ih je današnji Dan uspješnosti potaknuo da što prije uhvate zalet i slijede svoje sponzore na putu uspjeha.

Na kraju današnjega Dana uspješnosti, senior managerica iz Rijeke **Sonja Jurović** održala je temu o ciljevima i upravljanju timom. Sonja je sa svojim suprugom vođa jednog od najuspješnijih timova u Hrvatskoj – Adria tima. U vrlo kratkom razdoblju njezina grupa doživjela je golem uzlet, a njezini suradnici iz mjeseca u mjesec postižu sve više pozicije. Sonja nam je u svojem predavanju upozorila na važnost postavljanja ciljeva, istrajnost, svakodnevni rad sa strukturom i na poticanje suradnika da je slijede. Sonja svoje znanje prenosi na svoj tim i uči ih kako raditi



posao i kako te zacrtane ciljeve u što kraćem roku i ostvariti. Čestitamo na uspjehu i veselimo se skoroj poziciji soaring managera **Sonje i Zlatka**.

Direktor hrvatskog ureda mr. sc. László Molnár zahvalio je na vođenju Dana uspješnosti bračnom paru **Radošu i Ireni Sušan** te predavačima, a zatim je pozvao suradnike da budu nazočni na edukacijama u uredu, start programima, da osvoje besplatan boravak na Rallyju u Poreču, da budu prisutni na svim edukacijama koje regija nudi, a gdje mogu obogatiti svoja znanja.

Naš sljedeći Dan uspješnosti jest proslava rođendana FLP Hrvatska 03. studenog 2012. u dvorani hotela Ambassador u Opatiji. Dotada – puno uspjeha u radu.

**direktor FLP Hrvatske**  
**mr. sc. László Molnár, dipl. ing.**



### MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



**Krszтина Németh-Lakatos & Zsolt Németh**  
(sponzor: Ágnes Ferenczi Temesváriné i Andor Temesvári)

"Kada naučiš lekciju, kojom te život ošamari, padaju prepreke koje si sam sagradio."

**Ljiljana Tomić & Boriša Tomić**  
(sponzor: Dr. Marija Ratković)

"Siromašni ljudi traže posao, uspješni grade mrežu, ako želite biti uspješni, radite ono što većina neće."



### RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Dudás Gábor  
Egriné Csuha Melinda & Egri Zoltán  
Nikolic Zeljko & Ivanovic Jelena  
Živković Predrag  
& Živković Svetlana

Brek Zoltán  
Čurčić Marija & Čurčić Milan  
Dr. Szilávik Ferenc & Dr. Beregszászy Anikó  
Erdős Erika  
Fodorné Baranyó Edit  
Glisović Momirka & Glisović Ranko  
Gorzsony Dalma  
Hircz Tamás  
Jaksa Zsolt Tamás  
Jelić Desko  
Jevremović Snežana & Jevremović Zoran  
Kerekes Zsolt & Kerekes Zsoltné  
Marić Dragana

Molnár Tamás & Molnár Tamásné  
Németh Szelina  
Petrović Suzana  
Révészné Bezzegh Sarolta  
& Révész Sándor  
Stevanović Slavica  
Szilágyi Tibor  
Szilas Béláné  
Tóthné Borza Eszter & Tóth Zsolt  
Varróné Rabi Adrien & Varró Lajos  
Vlastelić Boris  
& Vlastelić Nikica  
Živić Milica  
Živić Miodrag



### SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Bogár Melinda

### POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA



#### 1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Dr. Pavkovics Mária  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Szöllősi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Varga Józsefné  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor

Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

#### 2. RAZINA

Haim Józsefné & Haim József  
Kása István & Kása Istvánné  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Orosházi Diána  
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán  
Utasi István & Utasi Anita

#### 3. RAZINA

Berkics Miklós  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Halmi István & Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
Szabó József & Szabó Józsefné  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea





# ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

K O S O V O , S R B I J A , C R N A G O R A , S L O V E N I J A

05. 2012. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA

CONQUISTADOR CLUB



**MAĐARSKA**

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor
3. Dr. Fábián Mária
4. Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt
5. Szolnoki Mónika
6. Krizsó Ágnes
7. Tóth János
8. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
9. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
10. Váradi Éva



**SRBIJA**

1. Dr. Marija Ratković
2. Ljiljana Tomić & Boris Tomić
3. Stojanka Paligorić & Aleksandar Paligorić
4. Predrag Živković & Svetlana Živković



**HRVATSKA**

1. Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

60cc+

## KVALIFIKACIJA 05. 2012.

Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Dr. Ratković Marija  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Temesváriné Ferenczi Ágnes & Temesvári Andor  
Kraljić-Pavletić Jadranka & Pavletić Nenad  
Vágási Aranka & Kovács András  
Tomić Ljiljana & Tomić Boriša  
Paligorić Stojanka & Paligorić Aleksander  
Dr. Fábián Mária  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Éliás Tibor  
Németh-Lakatos Krisztina & Németh Zsolt  
Tóth Zoltán & Horváth Judit  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Szolnoki Mónika  
Krizsó Ágnes  
Tóth János  
Zsidai Renáta  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika  
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Váradi Éva  
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara



# success Day



IAKO JE NEDJELJA DAN KADA SVI ODMARAJU, MI SMO SE SAKUPILI U VELIKOM BROJU NA SVIBANJSKOM SUSRETU U BEOGRADU.

**BEOGRAD,** 27. 5. 2012.

**D**omaćini susreta bili su managerica **Aleksandra Petković** i safirni manager **Boško Buruš**. Forever je obiteljski posao, a upravo nam je ovaj voditeljski par pokazao kako je cilj svakog roditelja da ga dijete slijedi i naslijedi, kako u poslu, tako i u životu. Hvala tati i kćerki na odličnom vođenju, velikom srcu i pozitivnoj energiji koju su zračiti tijekom susreta.



Forever Living već više od tri desetljeća gospodari tržištem svijeta u segmentu dodataka ishrani na bazi ljekovitog bilja. Svake godine u mjesecu svibnju obilježavamo godišnjicu utemeljenja tvrtke i zahvaljujemo se na misiji i viziji koju je svojevremeno imao vlasnik i utemeljitelj tvrtke **Rex Maughan**. Više od tri desetljeća Forever-a u svijetu, više od desetljeća Forever-a u Srbiji: pa zar to nije fantastično, poručio je direktor FLP Srbije, manager **Branislav Rajić**.

Suvremeni trendovi života i brzi tempo ostavljaju pečat na zdravlju ljudi i kvaliteti njihovih života. Moderne bolesti otežavaju našu svakodnevnicu, a jedan od načina rješavanja problema jest stanična ishrana biološki aktivnim supstancama koje se u ogromnim koncentracijama nalaze u našim proizvodima. Zahvaljujemo se soaring managerici **dr Biserki Lazarević** na izuzetnom predavanju i odličnom receptu za zdrav i kvalitetan život.

Kvaliteta naših proizvoda se izravno odražava u pozitivnim iskustvima o primjeni FLP proizvoda naših korisnika. Potrebna je velika hrabrost izići pred punu dvoranu i ispričati vlastito iskustvo. Veliki broj liječnika i zdravstvenih radnika koristi u svojoj praksi naše proizvode, bilo je veliko zadovoljstvo čuti preporuke za daljnju uporabu. Zahvaljujemo se **dr Jeleni Vujasin** na vođenju ovog dijela susreta.

Veliki je skok popeti se sa assistant supervizorske na supervizorsku, odnosno assistant managersku razinu. Zahvaljujemo na marljivom radu novim supervizorima i assistant managerima i želimo im puno uspjeha u daljnjem radu.

Grupa „**Legende**“ veliki su prijatelji FLP-a, još od samih početaka našega rada. Svaki put kada smo imali prigodu da ih ugostimo, uradili smo to sa puno ljubavi, i osmjehom.





Forever Living je narednom predavaču definitivno promijenio život. Managersku poziciju je naslijedio od oca, ali bez velikog iskustva u mrežnom marketingu. Iz godine u godinu posao se dodatno razvijao, a sa njim i **Aleksandar Paligorić. Vlasnik** je svog vremena i posla, svu svoju energiju ulaže u vlastiti posao, a to mu se to vraća višestruko.

Klub osvajača je kategorija koja pripada najboljim graditeljima mreže. U njoj se nalazi suradnici koji su u odnosu na isti period prošle godine značajno povećali svoj promet. Čestitamo **Dragani i Milošu Janović, kao i dr Mariji Ratković** na osvojenoj kvalifikaciji.

Emocije govore dosta o nama i prate nas kroz život i rad. Ako smo pozitivni i radujemo se, podjednako raste i naš optimizam, koji opet utječe na naš elan. Sad, danas, ovoga trenutka donesi odluku, radi, pokreni se! Od dobrog ka veličanstvenom, sa puno energije, elana, truda i rada, uz poštivanje principa mrežnog marketinga FLP-a do vrhunskih rezultata - poručuje **dr Sonja Jović**, managerica.







Jedna od najvažnijih razina u našem radu je assistant supervizorska - kao jedan test zrelosti i sposobnosti da se postane dio ovakvog sustava. Mnogo sreće i uspjeha u daljnjem radu poželjeli smo novim assistant supervizorima.

Jedini lijek koji sprječava starenje jest proces učenja. Foreverov MLM je odličan posao za one koji shvaćaju da mogu bolje živjeti, raditi i stvarati otvorenoga uma, prihvaćati novosti i žele napredovati. Nema vrhunskih dostignuća preko noći, poručuje dijamantna managerica **Veronika Lomjanski**. Najbolja osoba na svijetu je ona, koja vam je ponudila Foreverov biznis. Gradnja mreže je proces koji se temelji na razumijevanju, ustrajnosti, poštenju i efikasnosti. Na kraju, uvijek se pojavi zaključak: ŽELIŠ ILI NE!

**Mr Branislav Rajić**  
Direktor  
Forever Living Products doo  
Srbija





# *Razmišljanja eagle managera*

## *Od nas – Vama – S ljubavlju*

Želimo pokazati vlastitim primjerom (u prvom redu iz emotivnog aspekta) što nam je pomoglo u radu, u svladavanju poteškoća, zbog čega osjećamo da želimo sve iznova!

U početku se nije događalo ništa naročito, samo smo zasjeli i međusobno ispričali ZBOG ČEGA ŽELIMO postati eagle manageri, zašto nam je VAŽNO.

### *Zašto je VAŽNO??*

*Zbog sebe.* Jer smo željeli biti članovi užega kruga, uže ekipe, pripadati u društvo najboljih managera među svim managerima! Eagle nam je za to pružio priliku.

*Zbog obitelji.* Željeli smo pokazati djeci da ako „nešto doista želiš, tada si sposoban to i učiniti!“ Željeli smo dati primjer kako smo sposobni uspjeti i u sasvim drugom okruženju nego u prijašnjem životu, da smo sposobni i ovdje biti među najboljima. Željeli smo dati primjer zacrtavanja cilja, želje, rada!

*Zbog prijatelja, poznanika,* kojima smo željeli dokazati da zastupamo jednu od najboljih mogućih stvari. Željeli smo pred njima postati vjerodostojniji, da im Forever postane privlačniji!

*Zbog vlastite ekipe.* Željeli smo pokazati primjer, jer samo osobnim primjerom imamo izgleda naći sljedbenike. A ovaj je program stigao u pravo vrijeme. Nadali smo se, i nadamo se, da onima koji nam se pridruže možemo pružiti osobni primjer, kojim se Forever i uspjeh takvog poduzetništva može približiti svakomu. Znali smo i to da će se članovi ekipe lakše sponzorirati „preko nas“!

*Zbog cijelog Forevera.* Dobar je osjećaj biti vrijedan manager FLP Mađarske. Dobar je osjećaj što i mi možemo računati na svoje rukovoditelje, a jednako tako mogu i oni na nas. Primjer se može dati svakome tko ima ozbiljne ciljeve, na taj način pomažemo ljudima, a da i ne znamo o tome! Nema nikakvih materijalnih interesa, poduzeće ipak raste, ljudi koji ga zastupaju postaju bolji. Na kraju krajeva cijeli Forever i Rexov duh zasniva se na tome.

Kada smo postali manageri, ponosili smo se. Vrijeme je prolazilo i željeli smo se istaći u nečemu. Sljedeća poslovna razina bila je još „predaleka“, nismo se uspjeli istinski angažirati. A onda je stigao natječaj za eagle managera, koji se iz aspekta managera činio mnogo dostižnijim ciljem.

**Međutim, tada u početku valjalo je pronaći ono ZAŠTO, te smo uspjeli povjerovati kako smo sposobni to učiniti!**

Nakon toga zamolili smo dva dobra prijatelja da nam pomognu. Oni su naši sponzori: senior manageri dr. Ida Nagy i dr. Ferenc Kiss. Sklopili smo sporazum da ćemo zajednički ostvariti cilj. I što znači dana riječ? Oni postadoše senior eagle manageri!





**Nakon donošenja odluke, odmah smo uključili i sponzore, koji su dokraja bili uz nas, radili smo svoj posao poput ujedinjene ekipe.**

Adrienne navikava reći da tko želi postati eagle manager, tomu je život i rad otvorena knjiga pred ekipom, pred ljudima. Iz mjeseca u mjesec valja ostvariti isti učinak, a sve to tvrtka javno i objavljuje!

Stoga smo pratili svoje bodovno stanje iz tjedna u tjedan, iz mjeseca u mjesec, i nismo činili ništa naročito, samo smo redovito i ustrajno radili. Poput assistant managera. Obavljali smo isti osnovni posao, iz dana u dan se fokusirali. Bilo je stvari koje smo voljeli, a bilo je i onih koje smo voljeli manje. Bilo je čak nekih koje uopće nismo voljeli. No učinili sve smo. Jer, profesionalac radi stvari čak i kada mu je mrsko, a amater ni tada kada bi imao volje. A mi želimo spadati među profesionalce.

**Shvatili smo, da bi postao uspješan, imao novca, stekao priznanja, ne trebaš uložiti nadljudske napore. Ključ svega jest redovit, planski obavljen rad!**  
(Nismo samo govorili, nego smo i radili ono o čem smo govorili.)

**I rezultat je nadmašio sva očekivanja!**

Bio je nevjerovatan osjećaj stajati na pozornici, samo nas četvorica stigli smo dovdje kao manageri! Osjećaj je jačala i činjenica da smo sve doživjeli skupa sa sponzorima.

Tada i tamo doživjeti uspjeh na pozornici veličanstven je, ali i prolazan doživljaj. Trajao je taj dan, sutradan još malo, potom je polako splasnulo. No priznanje, koje smo dobili od tvrtke i rukovoditelja, poštovanje, ljubav koju smo tijekom rada zaslužili i dobili od distributera (od „foreverovaca“) traje mnogo, mnogo dulje. To je osobit osjećaj, zbog kojega se uvijek iznova isplati postati Foreverov manager!

Forever Living jedna je od najvećih i najveličanstvenijih MLM tvrtki svijeta. Mađarska i južnoslavenska regija spadaju među najbolje ekipe. A tko postane eagle manager u ovom jedinstvenom poduzeću, pripadat će i najboljima u ovoj ekipi!

Što još učiniti? Budimo lojalni! Onaj tip lojalnosti „od glave do pete“. Kada se ne „samo onako“, nego „doista“ vežeš. Uz nešto ili nekoga. Mi strasno volimo Forever, postali smo mnogo bolji liječnici i ljudi nego što smo bili prije života u FLP-u. Nevjerojatna je stvar iskusiti onaj osjećaj u dubini duše – osjećaj **prave privrženosti**, a u glavi nam odzvanja rečenica Mikija Berkicsa: **Ja sam Forever!**

Želimo isti osjećaj svima, jer preko njega je sigurno da će svi postati eagle manageri!

**dr. Adrienne Rokonay, dr. Péter Bánhegyi**  
eagle manageri

## Poštovani budući učenice!

Ova web-stranica ima za cilj da putem edukacijskih materijala još efikasnije naučite zanat graditelja mreže, odnosno da posluži kao motivacijska snaga za vaš rad. Ova velika mogućnost osigurava vam lak pristup mnogobrojnim informacijama, koje će vam vjerojatno učiniti rad tečajem, jer uvijek ima potrebe za novim idejama, tehnikama, za nekoliko riječi bodrenja. Kolege s najviše znanja stavljaju vam na raspolaganje materijale svojih predavanja, iz kojih možete iskoristiti vama ključne elemente. Međusobnim pomaganjem, učenjem, približavamo se veličanstvenom cilju da kao jedinstvena obitelj radimo u svijetu, služeći kao primjer da rad nije ništa drugo nego poziv, te da su snovi svakomu dostižni.

Sve vas pozivam, iskoristite ovu neponovljivu mogućnost! Naprijed FLP Mađarska!

dr. Sándor Miliesz, državni direktor

Ovim riječima pozdravlja državni direktor dr. Sándor Miliesz posjetitelje edukacijske stranice Foreverove poslovne škole (Forever Business School). Direktor, u ime Forevera, sa svojom ekipom neprekidno radi na tome da ponudi sve moguće načine učenja kako poboljšati uspješne gradnje mreže.



Ovdje bismo vam željeli pružiti pomoć, kako bi uporaba nove edukacijske stranice bila što lakša. Događa se da prilikom registracije pojedine dugmadi ne rade kada klikneš kursorom na njih, ili program ne reagira, ili ne možeš čak ni kliknuti. U takvim slučajevima preporučujemo uporabu drugog pretraživača (npr: Google Chrome, Firefox).

Nakon uspješne registracije te provjere unesenih podataka, u roku od 24 sata aktivira ti se registracija.

Na edukacijskoj stranici pronaći ćeš dnevne vijesti i predavanja, koja ti pružaju pomoć za gradnju mreže. Ali pronaći ćeš i informacije koje se odnose na radno vrijeme naših skladišta.

Vlastitim pratiocem ciljeva možeš podesiti i to da dobiješ upozorenje što ti valja učiniti za osvajanje nekoga poticajnog programa ili razine, štoviše, umjesto tebe prati vrijeme potrebno za postizanje određenog cilja, a sadržava i naputak za osvajanje određene razine.

U svezi s registracijom ili uporabom stranice, dobit ćeš pomoć i na Facebook-ovoj stranici Forever Living Products (Hungary) Ltd., ili ako više voliš razgovor uživo, zovi nas slobodno telefonom +36-1-269-5370/kućni 130!

Edukacijska stranica Forever Business School besplatna je za sve suradnike Forever Living Productsa s pristupnim kodom. Predavanja na stranici nisu odraz mišljenja FLP-a, nego zastupaju neovisno gledište predavača. Predavači ne jamče da će primjena sadržaja predavanja dovesti do uspjeha, ali se nadaju da će informacijama pridonijeti tomu.

**Želimo vam dobro pretraživanje!**

**[www.flpbs.hu](http://www.flpbs.hu)**





### 073 FOREVER GINKGO PLUS®

Proizvod s lijekovitim učinkom, nije kvalificiran kao lijek.  
Djelotvornost potvrđuju podaci iz stručne literature. Za prevenciju i tretman nedostatne moždane cirkulacije – pogotovo u starijoj dobi – prvenstveno se preporučuje u slučaju oslabljenog pamćenja i za poboljšanje oslabjelih mentalnih sposobnosti.  
60 tableta





## HOLIDAY RALLY II.

**Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. svibnja 2012. do 31. kolovoza 2012.**

**Tko se može kvalificirati?** Svaki novi pristupnik i stari distributer, koji u usporedbi s aktualnom razinom napreduje za razinu više u marketinškom planu (s distributerske razine moguća je kvalifikacija samo osvajanjem supervizorske razine).

I responzorirani imaju pravo sudjelovanja!

**Koji su kvalifikacijski uvjeti poticajnoga programa?**

Napreduj za razinu! Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja budi aktivan (4 cc vlastite kupnje, ako se najmanje 1 cc ostvari pod vlastitim kodom) počev od prvoga mjeseca, znači ako si se učlanio 15. lipnja 2012., tada od 1. srpnja. U usporedbi s postojećom distributerskom razinom napreduj za razinu više u marketinškom planu (oni na distributerskoj razini neka osvoje supervizorsku razinu). To je 1. razina Holiday Rallyja.

Nakon kvalifikacije, do kraja kvalifikacijskoga razdoblja u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovno možeš ispuniti kvalifikacijske uvjete, znači ako s distributerske razine ili s razine assistant supervizora u lipnju stigneš do supervizorske razine, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno srpnju i kolovozu, opet treba biti 25 cc. Ako si krenuo sa supervizorske razine i u lipnju osvojiš razinu assistant supervizora, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u lipnju i srpnju, odnosno srpnju i kolovozu, opet treba biti 75 cc – i tako dalje: kvalificirao si se na drugu razinu Holiday Rallyja.

Ako si pristupio u posljednja dva mjeseca kvalifikacijskoga razdoblja i ispunio uvjete kvalifikacije, na Holiday Rallyju više ne možeš dobiti VIP-usluge, ali si se, naravno, kvalificirao na prvu razinu.

Onaj tko tijekom kvalifikacijskoga razdoblja u marketinškom planu napreduje za dvije ili više razina, na Holiday Rallyju dobiva VIP-usluge, znači kvalificirao se na drugu razinu.

**Smještaj:** u hotelu s 4 zvjezdice, usluga all inclusive.

Suradnike kvalificirane na II. razinu prevozimo VIP-autobusima na mjesto održavanja Rallyja; tijekom priredbe imaju pravo i na VIP-bife, za njih se postavljaju VIP-prodajna mjesta, ne trebaju stajati u redu.

Suradnici kvalificirani na I. razinu sami plaćaju putovanje, naravno, uz isplatu troškova mogu se koristiti uslugama naše tvrtke.

**Gdje i kada se održava Holiday Rally?**

5. i 6. listopada 2012. u Poreču, Hrvatska.

Molimo vas da obratite pažnju da zaradjeno putovanje slijedi suradniku koji se nalazi na identifikacijskom broju. Do 31. kolovoza imate priliku da dodate partnera / bračnog druga na suradnički broj. Poslije 31. kolovoza nemamo mogućnosti prihvatiti zahtjeve za modifikacije u vezi Holiday Rally putovanja.



# OVAKO POKAŽI DRUGIMA SVOJU NAJLJEPŠU STRANU, I OSJEĆAJ SE NAJBOLJE... ČAK I NA PAKLENOJ VRUĆINI!

**Z**amisli da kao plod višemjesečnog rada, nakon mnogo planiranja i duga putovanja, napokon stigneš u Phoenix. Jedva čekaš da dođeš u hotel, sretnoš prijatelje iz Forevera i sudjeluješ na Super Rallyu. Najprije primijetiš dobrodošlicu: „Welcome to Phoenix, Arizona!“ Postaješ još uzbuđenija... raspremaš kofer, a potom izlaziš iz sobe na kratku šetnju, smiješiš se i misliš: „Ovdje sam, uspjela sam!“ Ali putovanje ostavlja tragove na tijelu i koži, a očekuje te i pozornica Rallya...

Putovanje i ljetno sunce žari sve oko sebe, a uobičajenu kozmetičku njegu valja pojačati – pogotovo u uvjetima arizonske klime. Bilo da planiraš programe u zatvorenom prostoru, bilo razonodu na otvorenom, želim ti prenijeti nekoliko savjeta na koji način zaštititi i hidratizirati kožu, da bi izgledala najbolje, te se osjećala fantastično na Super Rallyu:



Osvježi svoju kožu i hidratiziraj je svako jutro i navečer Sonya Aloe Refreshing Tonerom (#279), koji sadrži ekstrakt bijelog čaja. Tonik za pranje lica ekstraktima Aloe vere, bijelog čaja i krastavca osvježava i hidratizira kožu.



Preko dana ili navečer pusti da ti se agensi duboko hidratizirajuće kreme Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream (#311) upiju u dublje slojeve kože, na taj način možeš očuvati i vratiti mladalački sjaj i elastičnost kože!

Tijekom dana primjenjuj Aloe Sunscreen Spray (#319) ili Aloe Sunscreen (#199)! Nikada nije bilo toliko jednostavno zaštititi kožu od štetnog utjecaja sunca.



Krema za bore oko očiju Forever Alluring Eyes (#233) i tijekom Rallya pomoći će ti otkloniti sitne bore oko očiju te podočnjake.



Uvijek neka ti je pri ruci Aloe Lips (#022), od kojega ti usne postaju meke i hidratizirane.



Sonya Aloe Nourishing Serum (#281), također s ekstraktom bijelog čaja, štiti i puni vlagom kožu, na taj joj način osigurava mladalački izgled.



Sirona negazirana mineralna voda (#265) neka je uvijek uz tebe, i to najmanje jedna boca... I tijelo će ti biti zahvalno!



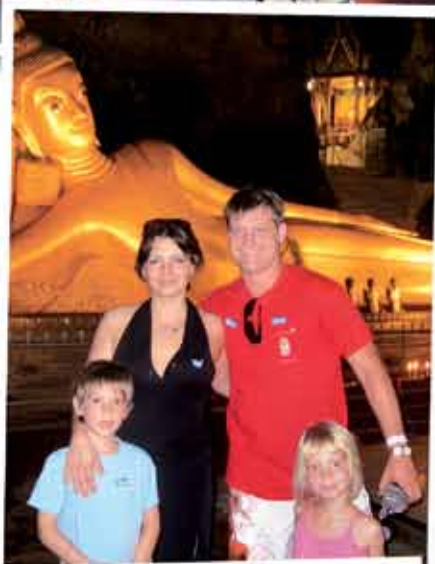


## *Nama je važno* GRADITI BIZNIS U HARMONIJI

**Sponzor:** Rex Alex

**Viša linija:** Terézia Herman, Zoltán Becz, Zsófia Czele, Aranka Vágási i András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó

**BRAČNI PAR ÁDÁM NAGY I BRIGITTA BELÉNYI VRLO JE SIMPATIČAN, JER NE GOVORE SAMO O USPJESIMA I POZITIVNIM STVARIMA, NEGO I O POTEŠKOĆAMA, I TO ISKRENO. NE GLEDAJU SVE RUŽIČASTIM NAOČALAMA, A MEĐU NAJBOLJIMA SU.**



**Večer je, osam sati, upravo dolazite s otvorene prezentacije. Niste još umorni?**

**Ádám:** Umorni? Veoma nas inspirira, daje nam energiju, kada radimo. Dobro je vidjeti kako kandidati sjede sjajnih očiju, a ti im pružaš upravo ono za čim žude! Shvaćaju osnovne informacije, ali jedva čekaju da sjednemo i porazgovaramo u četiri oka: „da skrojimo biznis“.

**Brigi:** Rad nas nikada ne zamara, samo neefikasnost. U Foreveru postoji mnoštvo rukovoditelja, koji više ne bi trebali raditi, a ipak rade, i to ne zbog materijalnog interesa.

**Ádám:** Čovjeka najviše motivira kada vidi da je uspio u nekome pokrenuti nešto. Sada mi je naprimjer bio tako brat blizanac, nakon devet godina odlučio se pridružiti, dosad je radio u drugoj mreži.

**Tko je uspješan u jednoj, bit će i u drugoj, je li to istina?**

**Brigi:** Tko je uspješan, ovdje postaje još uspješniji, jer mada MLM-sustav ostaje isti, marketinški plan ovdje je daleko bolji. Nije svejedno koliko čovjek uloži energije i za koliko vremena.

**Po kojim aspektima biste birali one koji se danas prijavljuju?**

**Ádám:** Rukovodstvo, edukacijski sustav, kolege, kvalitetni asortiman proizvoda, monopol na tržištu... tražio bih te osnovne značajke.

**Brigi:** Važno je još da se biznis može kopirati: u ovom pogledu također smo na dobrom mjestu, naime ovo je isprobana, izgrađena stvar. Ako nismo tamo na Danu uspješnosti – mada se takvo što ne događa – stvar i tada radi. Ljudi koji su jedanput otkrili svoj interes u ovom biznisu, i bez nas pronalaze svoju računicu. A nama je najveća radost kada se obiteljima, kojima smo se obratili, promijenio život.

**Na prvi pogled marketinški plan izgleda kompliciran. Kako ste ga naučili protumačiti?**

**Ádám:** To je jednostavan biznis, lako ga je shvatiti. Čovjek doma zamijeni zubnu pastu, potom utječe i na druge. Trošak promidžbe, što se ne isplaćuje, ljudi dijele međusobno: u tome se može odrediti bit sustava.

**Danas već veoma dobro vidite sve to, ali u vrijeme kada ste se odlučili za taj posao, stvari sigurno nisu krenule lako.**

**Ádám:** U ono vrijeme je Brigi kao ekonomistkinja bila na porodijskom, a ja sam bio top manager u ulagačkoj tvrtki. Mnogo novca, mnogo odgovornosti, dnevno 10–12 sati rada,









stalna pripravnost. Dojadio mi je taj svijet, tražio sam priliku: graditi biznis koji ti, kad ga jedanput izgradiš, stalno generira novac i slobodno vrijeme.

**Brigi:** Pogledali smo sve MLM-tvrtke koje su postojale, iskušali njihove proizvode. Od tog trenutka nije bilo teško donijeti odluku.

**Ádám:** Kao zaposlenik trošio sam više desetaka milijuna dolara u Mađarskoj s ciljem ulaganja, a sve to vlasničkim pristupom. Tvrtke koje su tada došle u zemlju rade i dan danas, s godišnjim profitom od milijardu forinta. Da su mi te tvrtke preusmjerile samo jedan posto pasivnoga prihoda, već bih i od toga mogao živjeti. Međutim, multinacionalna kompanija, za razliku od Forevera, to ne čini. Upravo me je ta stvar motivirala od početka. Znao sam, uspijem li, tada će nam život uploviti u mirnu luku.

**Kao zaposlenik radio si dnevno 10–12 sati. A kao graditelj mreže?**

**Ádám:** Ovisi. Ako se graditelj mreže ne angažira dovoljno, prosječni životni standard može osigurati uz 10–15 sati rada tjedno. Želimo li više od toga, moguće je zaraditi čak milijune, a u međuvremenu cijela stvar služi podizanju drugih ljudi.

**Koji ste tempo odabrali?**

**Ádám:** Sporiji. Više smo uživali u životu, jer nam je važno graditi biznis u harmoniji. Kada nam se kći, Sonja najavila, znali smo: imamo devet mjeseci da postanemo manageri. Zacrtili smo datum 28. listopada, i iste večeri to se i ostvarilo. Izgradnja managerske razine uz radno mjesto bila je dosta teška, to je sposoban napraviti samo čovjek koji pred sobom vidi cilj i zna kako ga unutar određenog vremena i dostići.

**Brigi:** Kao prvo trebali smo postati profesionalci. Ádám tretira MLM kao struku, tako da je uvijek učio i čitao od najboljih trenera, služi se suvremenim tehničkim pomagalima. Izradili smo vlastiti način edukacije. Polako nas je život počeo potvrđivati. Redom su stizali poticajni programi, američka putovanja.

**Ádám:** Iskoristili smo sve poticajne programe i svidjelo nam se kako tvrtka nagrađuje ako znanje predamo drugima. Željeli smo odgovoriti izazovima, tomu možemo zahvaliti što smo danas članovi President's Cluba.

**Brigi:** Čovjek uvijek želi pripadati nekom užem krugu, raditi za priznanja, a ne samo za novac. I mada govorimo o tvrtki



koja barata milijardama, ona funkcionira poput obiteljskoga poduzetništva, pruža mogućnost iznošenja mišljenja. Toliko da je edukacijski sustav na podlozi interneta načinjen po ideji Ádáma...

#### **Jeste li dostigli „konačni cilj“?**

**Brigi:** Ma kakvi. Štoviše, uvijek smo prekoračivali rokove koje smo si zadali, ali smo prije ili poslije dostigli najviše ciljeva. Na primjer, već dugo godina želimo postati soarinzi... samo postoji nešto što je pitanje i sreće: Kada ćeš pronaći čovjeka takva kalibra koji može prijeći s tobom cijeli put? Ali jedno je sigurno: nema nerealnih ciljeva, samo nerealnih rokova.

**Ádám:** Mi ne radimo u Foreveru zato što smo ovisnici o poslu, nego što nam osigurava način života za koji ne trebaš raditi dnevno osam sati četrdeset godina, i ne trebamo osjećati grižnju savjesti što tako izlazimo na kraj. Naš je sponzor prije četiri-pet godina otišao ljetovati a da nije trebao dizati ni telefonsku slušalicu. Kada je otputovao, zaradio je 700–800 tisuća forinta, a kada se vratio, milijun. I sve to zato što je pronašao dva čovjeka koji su postali veliki rukovoditelji.

**Brigi:** To je ključ. Zna li čovjek rukovoditi, znači dati kopirati samoga sebe, i na taj način odgojiti nove rukovoditelje. Možemo biti ponosni što se naši rukovoditelji i samostalno snalaze bilo gdje i bilo kada. Zastupaju biznis kao malo tko i danas već Forever gotovo svima osigurava egzistenciju u punom radnom vremenu. Ljudima, koji su prije toga i u izvornoj struci bili uspješni.

#### **Prebrodili ste mnoge prepreke, na koje ste najponosniji?**

**Ádám:** Jednom smo stigli do točke kada sam se pokolebao, a to je donijelo veoma teško razdoblje kako u braku, tako i u poslu. Ali mnogi su mi pomogli savjetima, i Brigitti mogu mnogo toga zahvaliti što nam se veza podigla na višu razinu. Bilo je to ozbiljno iskušenje, kada čovjek shvati što sve može izgubiti.

**Brigi:** Kada kost pukne te zacijeli, na tom mjestu postaje najčvršća. Dogodilo se to i nama, zbog toga smo postali sposobni bolje pomagati i drugima koji su u sličnoj situaciji. Zapravo, to znači jedinu poteškoću: tretiranje ljudskih veza. Kada prijatelj kojega poznaješ više desetljeća ne dođe na prezentaciju, mada je obećao, kada te obitelj ne shvaća, kada se razilaze bratske veze... istodobno FLP iskorištava i nudi sve načine da se stvari poprave.

**Ádám:** Možda se čini da to ne spada amo, ali je činjenica da su riječi kao što su etika, držanje, ličnost, nepokolebljivost, vjernost i lojalnost osnovni pojmovi u biznisu. Bez njih je nemoguće izgraditi i održati veliku mrežu.

**Brigi:** Bilo je razdoblja u našem životu kada smo planirali selidbu na more, da tamo živimo. Ali kad smo bolje razmislili, nama pravu radost znače ljudske veze. Možemo biti sa voljenima, bakama i djedovima, što postoji ekipa, sa kojom zajedno razmišljamo, motiviramo se, zajedno se razvijamo.

**Ádám:** Sada je za nas najvažnija foreverovska obitelj, i naravno vlastita obitelj, u prvom redu djeca: Benjámín ima devet a Szonja sedam godina. Sin nam je veoma inteligentan, pristojan i ljubazan. Nevjerojatno, ali s devet godina sjedi do kraja na sedmodnevnim tečajevima, potom priča o sadržaju predavanja. Ne želi biti dijamant, nego centurion! Szonja je pak nadarena plesačica. Nekada je bila introvertirana, ali danas je već veoma komunikativna. Oboje se bave športom, uče jezike. Vjerojatno bismo uspjeli financirati sve to i da ne živimo od mrežnoga marketinga, ali logistički gledajući nije sigurno da bismo uspjeli riješiti stvari.

#### **Što vam je trenutačno upisano u ciljnu bilježnicu?**

**Brigi:** Uvijek sljedeća razina. Profit smo osvojili tri puta, to je već gotovo obvezatno ispuniti, iako je u ovoj godini i to velik izazov. Budući da planiramo na duge staze, dogodi se da nešto ne uspije, ali važno je da ti savjest bude čista.

**Ádám:** Zlatnoj medalji u plesčkom natjecanju prethodile su tri srebrne, znači znamo, kako se uspjeh ne daje besplatno, a niti ne stiže odmah. Ali će još čuti o nama u Foreveru, jamčim to.

#### **NA KOGA SMO PONOSNI:**

Krisztina Király, Krisztina Gulyka, Imre i Tamara Meggyesi, Rita i Gabó Kobza, Miklós i Ági Klein, Zoltán Tóth, Böbe i Józsi Gyurik, Mónika Dékány, Kati Tanoss, Róth Zsolt i ekipa



# lifestyle

## *Lifestile savjeti*



## Temelji zdrave prehrane

**N**ačinom života i prehrane sami odgovaramo za razvoj većine bolesti. Trećinu tumorskih i kardiovaskularnih bolesti moglo bi se spriječiti odgovarajućom prehranom. 46% uzročnika bolesti svodi se na pretilost i nezdravu prehranu. Prema nekim anketama, uzimamo otprilike dva puta više masti i kolesterola, i tri do četiri puta više soli nego što je potrebno, a konzumiranje vlakana znatno zaostaje od preporučene količine.

Prehrana nam je zdrava ako različita jela i pića uzimamo u odgovarajućem omjeru i potrebnoj količini te redovitošću kakva je potrebna našem organizmu. Naša prehrana treba sadržavati odgovarajuću količinu bjelancevina, masti i ugljikohidrata važnih za proizvodnju energije ali i onih tvari koje ju ne proizvode: vitamine, minerale i mikromineralne.

Osnovu zdrave prehrane čine žitarice. Preporučuje se njihovo redovito uzimanje više puta na dan. Integralni žitni proizvodi (koji tijekom prerade ne gube hranjivost) raspolažu povoljnim svojstvima, dokazano smanjuju rizik od nastanka raka debelog i tankog crijeva, pridonose sprječavanju zastoja stolice te razvoj hemoroida, važni su i kod dijeta za mršavljenje, a sastavni su dio i dijete dijabetičara. Žitarice igraju važnu ulogu u osiguranju potrebne energije i količine ugljikohidrata, znatan im je i bjelancevinski sadržaj, izvori su vitamina E, B1, B2, B6 te niacina, i u velikoj mjeri sadržavaju kalcij, magnezij, cink i kalij.

Ako ih jedemo više puta dnevno, povrće i voće pridonijet će očuvanju zdravlja. Ova grupa namirnica sadržava u velikoj količini vitamine, minerale i biljna vlakna. Bogati su izvor vitamina B1, B2, B6, C i K, folne kiseline odnosno beta-karotena. Orah i neke vrste povrća (grašak, brokula,





špinat, celer) sadržavaju i vitamin E. Vitaminski sadržaj najbolje se čuva ako voće i povrće jedemo sirovo, jer se kuhanjem ili industrijskom preradom taj sadržaj u velikoj mjeri razgrađuje. Od minerala najvažniji su kalij i magnezij. Zbog visoke razine vlakana, a niska energetskeg sadržaja (osim kod mahunarki i oraha), dobro se mogu uvrstiti u dijetu protiv pretilosti.

I mlijeko te mliječni proizvodi trebaju dobiti svoje mjesto u dnevnoj prehrani. Mlijeko je bogat izvor bjelanjčevina i kalcija, a sadrži i vitamin D potreban za ugradnju kalcija. Za malu djecu te mlade u pubertetu mlijeko je važno radi gradnje kostiju u rastu, a u odraslih odgovarajuća opskrbljenost kalcijem sprječava nastanak osteoporoze. Valja spomenuti još i vitamine A, B1, B2, B12, odnosno magnezij te cink. Mlijeko ne sadrži mnogo natrija, međutim tijekom prerade često se dodaje znatna količina soli. (nepovoljni utjecaj vidi dolje)

Preporučeno je i dnevno uzimanje mesa i mesnih prerađevina. Mesa u velikoj količini sadrže potpune bjelanjčevine, veoma su dobar izvor vitamina B12. Visoka je razina i vitamina B6, cinka i željeza, koje se dobro iskorištava ako se jede s jelima biljnoga podrijetla, pomaže i ugradnju željeza biljnoga podrijetla. Ocjena mesa ovisi o sadržaju masnoće, preporučujemo uzimanje mesa što siromašnijeg mastima. Sadržaj natrija u mesu nije visok, ali njegova količina u pojedinim mesnim prerađevinama može se udeseterostručiti zbog dodane soli i konzervansa na bazi natrija (nepovoljne utjecaje vidi dolje). Većina mesnih prerađevina sadržava čak i do 30–40% masti, a bogate su i kolesterolom. Jetra obiluju vitaminom A i željezom, ali sadržavaju i veliku količinu kolesterola, stoga se preporučuje jesti samo svaka dva-tri tjedna. U pogledu kolesterola, ostale iznutrice (pluća, bubrezi, srce) slično se tretiraju, pogotovo ne preporučujemo često jesti mozak i koštanu srž. Izrazito preporučujemo redovito konzumiranje ribe (pogotovo one iz hladnih mora), jer sadrži masne kiseline omega-3 koje smanjuju razinu masti u krvi te imaju protuupalni efekt, i jer je bogat izvor bjelanjčevina, vitamina D, E i B (pogotovo vitamina B12), te kalcija, magnezija, željeza i cinka u visokim razinama.

Jaje je znatan izvor bjelanjčevina i vitamina (vitamini B, u prvom redu vitamin B2 i niacin, odnosno u njemu se nalaze vitamini A, D i E). Zbog visoke razine kolesterola

preporučljiva je količina najviše jedno jaje na dan. Važno je da se u dnevnu dozu ne računa samo jaje zgotovljeno kao samostalno jelo, nego i složeno jelo, stoga je preporučena količina jaja kao samostalnog jela tri-četiri komada na tjedan.

Masti isporučuju znatnu energiju, u idealnom slučaju 30% energije unesene prehranom potječe od njih. Tijelo opskrbljuje esencijalnim masnim kiselinama (koje ljudsko tijelo nije sposobno proizvesti), odnosno nužni su za ugradnju vitamina koji se otapaju u masti (vitamini A, D, E i K). U prvom redu valja smanjiti količinu hrane bogate zasićenim masnim kiselinama te kolesterolom. Masti bogate jednostruko i višestruko nezasićenim kiselinama (suncokretovo ulje, ulje uljane repice, maslinovo ulje, margarin, riblje ulje) imaju povoljan metabolički učinak, ali zbog prevelikog energetskeg sadržaja valja ograničiti njihovu uporabu.

Natrij je veoma važan mineral metabolizma sol–voda u tijelu, komponenta je više životno važnih metaboličkih procesa. Sirovine naše prehrane u dovoljnoj količini sadržavaju sol, nema potrebe za značajnijim soljenjem. Prekomjerno unošenje soli povećava rizik od pojave visokoga tlaka, i unapređuje gubljenje kalcija iz kostiju, na taj način potpomaže nastanak osteoporoze. Prehrambena industrija upotrebljava veoma mnogo soli te konzervansa na bazi natrija.

Rafinirani šećer od šećerne repe i šećerne trske daje tijelu energiju, ali drugih povoljnih učinaka nema, stoga to nazivamo „praznim kalorijama“. Za dodatnom energijom, do koje dolazimo preko njih, obično nemamo potrebe. Redovita konzumacija dovodi do pretilosti i visoke razine masti u krvi. Voće, neka povrća i mlijeko sadrže prirodne šećere (glukoza, fruktoza, laktoza...).

Za normalan rad organizma nužna je tekućina. Dnevno imamo potrebe za 2,5–3 litre, u što se ubraja i tekućina sadržana u jelu. Najbolje je piće čista voda, a za nadopunu minerala (pogotovo prilikom velikih vrućina) negazirana mineralna voda. Mlijeko i mliječni napici neka budu nadopuna doručka ili večere. Gazirani sokovi neka što rjeđe dolaze na stol, kavu pijmo u umjerenoj količini. Alkoholna pića mogu se piti samo u umjerenoj količini, jer oštećuju stanice, a osim toga unose u tijelo suvišnu energiju.

# lifestyle

I na kraju:

1. Neka naša jela budu što raznovrsnija, zgotovljena od što više namirnica i raznovrsnim kuharskim metodama!
2. Dajmo prednost kuhanju u foliji, teflonskoj posudi ili poklopljenoj glinenoj posudi!
3. Jela kuhajmo s malo soli, naknadno ne treba dodavati sol: na umjerenu zasoljenost brzo se naviknemo. Naročito izbjegavajmo soljenje hrane djeci, jer okusi na koje se naviknemo u toj dobi prate nas cijeli život.
4. Slatkiše i kolače jedimo samo kao završnicu obroka, tjedno samo jedanput-dvaput, nikada ne između obroka, a pogotovo ne umjesto njih! Jela upće ne sladimo, ili samo veoma blago! Gdje god je moguće, umjesto šećera dodajmo med. Radije pijmo prirodne voćne i povrtno sokove, nego već flasirane napitke, odnosno sirupe. Nemojmo navikavati djecu na slatki okus!
5. Od mliječnih prerađevina i mesa odaberimo manje masna!
6. Jela neka su nam bogata vlaknima! Jedimo povrće, voće, sjemenke, proizvode od integralnoga brašna! Vrijedno je iskoristiti i vodu u kojoj se kuhalo povrće, jer se neke korisne tvari otapaju u vodi.
7. Dnevno jedimo četiri-pet puta! Neka nijedan obrok ne bude preobilan ili presiromašan: raspodijelimo što ujednačenije dnevnu količinu jela. Jedimo mirno, u udobnim okolnostima, ne brzajmo! Kuhana jela servirajmo što prije nakon što su gotova, ne držimo ih satima podgrijane.
8. Žest najbolje gasi voda.
9. Pravilna prehrana ne znači zabranu nijedne vrste jela ili namirnica, međutim valja dati jednima prednost, a količinu drugih smanjiti. Nema zabranjenih jela, samo zabranjenih količina! Obratimo pozornost na energetska i hranidbenu vrijednost na pakiranju namirnica!
10. Povoljan učinak ispravne prehrane pozitivno nadopunjuje potpun prestanak pušenja te redovita tjelovježba. Ne jedimo ljuta ili previše pikantna jela (punih pojačivača arome).
11. Pravilna prehrana pokriva cjelokupnu potrebu za energijom i hranjivim tvarima organizma. Hranimo se pravilno, unosimo u tijelo onoliko energije koliko i iskoristimo! U tom slučaju ostatak će nam idealna i težina.



**Dr. Brigitta Kozma**  
enterologinja,  
gastroenterologinja,  
managerica

## LITERATURA:

Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.

Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620-626.

De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289-295.

Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. *Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1-43.

Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika

Biró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőkön. Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest

Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year olds: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27-35.

Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098-1104.

Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdiedkorban. Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr

Decsi Tamás: Az íz-preferencia kialakításának lehetőségei korai gyermekkorban, Pécsi Tudományegyetem, Gyermekgyógyászati Klinika





# LJETNI JAHÁČKI TABOR U HOTELU DVORCU SZIRÁK

06-32-485-300 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Tabor se održava u turnusima  
5 dana/4 noćenja, mjesto održavanja:  
ergela Hotela dvorca Szirák te pripadajući objekti.  
U tabor očekujemo prijavu djece između 9 i 16 godina.  
Programi traju od 9 do 16 sati. Tijekom dana sudionici mogu jahati dva puta,  
odnosno aktivno sudjelovati u radovima oko konja.  
Ostale programske mogućnosti: uporaba odjela za wellness, teniskog igrališta,  
stolni tenis, badminton, kuglanje.  
Sudionici dnevno dobivaju jedan glavni obrok – ručak – te tijekom dana  
mineralnu vodu.  
Pojedini turnusi traju uvijek od ponedjeljka do četvrtka. Hotel osigurava jedan  
glavni obrok, nadzor djece, u konjušnicama stručno osoblje. Tabor se održava ako  
se prijavi najmanje 6 osoba!  
Cijena jednodnevnoga tabora sa stručnim osobljem, obrokom i uporabom  
wellnessa iznosi: 4.990 Ft/dan (s PDV-om).  
Moguća je prijava u tabor i sa smještajem te punim pansionom. U tom slučaju  
cijena iznosi 12.125.- Ft/dan (s PDV-om). Na dan odlaska, nakon doručka svatko  
odlazi kući vlastitim prijevozom.  
Primamo i ljetovališni ček, karticu Erzsébet, te karticu Szép!

## TURNUSI

16.07.– 20.07.2012.  
23.07.– 27.07.2012.  
30.07.– 03.08.2012.  
06.08.–10.08.2012.  
13.08.–17.08.2012.





# OBAVJEŠTENJA

## CENTRALNA OBAVJEŠTENJA

Na adresi [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) distributori, ukoliko kliknu na „PRISTUP ZA DISTRIBUTORE” (lozinku i korisničko ime za pristup naći ćete na zadnjoj stranici mjesečnog obračuna bonusa) između ostalog mogu dobiti slijedeće korisne informacije: dnevni bodovni rezultati, internet robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Ostali marketinški materijali: naš mjesečnjak, kalendar događaja, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi. Našu Međunarodnu poslovnu politiku, međunarodni YouTube kanal naći ćete pod adresom [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod).

## PREPRODAJA, PROMIDŽBA

**Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala je zabranjena na internetskim površinama. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazivati i prodavati temeljem članka 16.02 točke (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe u svezi distributorske djelatnosti odnosno pravila izrade vlastite web stranice nalaze se pod člankom 16.02 (h) odnosno 17.10.**

Pregled **PROMETNIH PODATAKA**: – putem interneta: u distributorskom dijelu stranice [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), putem Forever Telefon softvera, internetnom uslugom MyFlpBiz, te u centrima: partneri iz Mađarske preko brojeva +36-1-269-5370 i +36-1-269- 5371, iz ostalih zemalja naše regije



## MAĐARSKA

### Centralni ured Budimpešta:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu) Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Državni direktor : dr. Sándor Miliesz, mobil: +36 70 316 0002

Marketinški i komunikacijski direktor: Bernadett Huszti, lokal 194, mobil: +36-70-436-4212; Zsuzsanna Petrőczy: lokal 106, mobil: +36-70-436-4276; Melinda Molnár: lokal 120, mobil: +36 70 436 4178

Komercijalna i komercijalno razvojna direktorica: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mobil: +36-70-436-4230; Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei, lokal 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, lokal 135, mobil: +36 70 436 4227.

Marketinški i edukacijsko razvojni odjel (FLP TV): Sándor Berkes, lokal 133, mobil: +36 70 436 4213

### Edukacijski centar

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455, Otvoreno: Pon-Pet: 10.00–21.00

### SONYA Edukacijski centar:

zauzimanje termina: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Veronika Kozma +36 70 436 4208, Popust: 10% za 10 prilika, 5% za 5 prilika

BESPLATNA EDUKACIJA u Sonya Edukacijskom centru! U ulici Szondi utorkom u 10 sati, u ulici Nefelejcs, u Sonya kućici četvrtkom u 15 sati. Prijava putem Forever flotnog telefona: Kata Ungár 30-331-1883.

### NARUDŽBA PROIZVODA

Proizvode možete kupiti osobno na našim zastupništvima, ili putem narudžbe:

– Putem mobilnih telefona telefona +36-70-436-4290 +36-70-436- 4291, ili fiksnog telefona +36-1-297-5538 i +36- 1-297-5539, +36-70-436-4294, +36-70-436-4295, radnim danom od 8-20 sati, odnosno putem besplatnog zelenog broja +36-80-204-983 radnim danom od 12-16 sati.

– Internet robna kuća: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), ili [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu). Putem telefona ili interneta naručene proizvode dostavna služba će vam dostaviti na kuću u roku od 2 dana – nakon usklađenja termina. Dostavne troškove kupnje u vrijednosti od 1 cc ili više tvrdka preuzima na sebe.

Ponedjeljkom od 12-20 sati, ostalih dana od 10-18 sati: +36-70+4364-295

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza liječnika alternativne medicine.

### Operativna uprava:

Generalni manager: Péter Lenkey, mobil: +36 30 447 1927

Tajništvo: Mónika Vékás-Kovács lokal 192, mobil +36 70 436 4281

Radno vrijeme skladišta: Pon: 9–20, Ut-Č: 8–20, Pet: 8–19 h

Direktor za financije: Gabriella Véber-Rókás, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mobil: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Katalin Blahut Botos, lokal 121, mobil: +36 70 436 4218

Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mobil: +36-70-436 4194,

**Regionalna uprava Debrecin:** 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobil: +36-70-436-4265

**Regionalna uprava Segedin:** 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Radóczy

**Regionalna uprava Székesfehérvár:** 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Radno vrijeme: Pon-Pet: 10–18 sati, fakturiranje 10–17.30 Regionalni direktor: Tibor Kiss

**Forever Resorts • Hotel dvorac Szirák,** 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu) • **Restoran Sasfészek,** tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu). Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa: Katalin Király.

**Agencija zrakoplovnih karata Phönix,** Szondi u.: Pon-Pet: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297;

### MEDICINSKI STRUČNJACI

Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. Brigitta Kozma: 70/424-6699;

Dr. László Mezősi: 70/779- 1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746;

Dr. Terézia Samu: 70/627-5678, dr. Edit Révész-Siklós, predsjednica

Liječničkog stručnog povjerenstva Forever Mađarske

Neovisni medicinski stručnjak: Dr. György Bakanek 70/414-2913

Zvati tijekom radnog vremena.

### KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta, Dan uspješnosti: 21.07.2012., 15.09.2012., 27.10.2012., 17.11.2012., 15.12.2012.,

## PLAN OBRAZOVNIH PROGRAMA ZA 2013.

**DANI USPJEŠNOSTI:** 26. siječnja, 30. ožujka, 11. svibnja, 12. svibnja Dan zdravlja, 20. srpnja, 14. rujna, 16. studenog

**DVODNEVNI TEČAJEVI:** 16-17. veljače, 08-09. lipnja, 12-13. listopada

### POTICAJNI PROGRAMI:

21-29. travnja Globalni Rally, 23-26. svibnja, Eagle Manager tečaj, 15-22. rujna Go Diamond tečaj, 4-5. listopada Holiday Rally



# OBAVJEŠTENJA



## SRBIJA

**Ured u Beogradu: Kumodraška** 162, 11010 Beograd, Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs

Naručivanje proizvoda: naručivanje@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30, srijedom i petkom: 9.00-16.30

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju Dani uspješnosti: 9.00-12.30

**Ured u Nišu:** Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš, Tel: +381 (0)18 514 131,

Fax: +381 (0)18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 11.00-19.00

utorak, srijeda i petak: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

**Ured u Horgošu:** Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš

Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak – petak: 8.00-16.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382, Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30, srijeda i petak: 9.00-16.30

**Salon ljepote Sonya:** 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Liječnik savjetnik: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575,

srijeda i četvrtak: 12.00-14.00

Beograd, Success Day: 23.06.2012., 23.09., 02.12.



## CRNA GORA

**Ured u Podgorici:** 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 402 Fax: +382 20 245 412

flppodgorica@t-com.me

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Liječnik savjetnik: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



## SLOVENIJA

**Ured u Ljubljani:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.,

Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

Mobil: +386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00

utorak, srijeda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

**Ured u Lendavi:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vrijeme: ponedjeljak - petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Liječnik savjetnik: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 24.11.2012.

Edukacije: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati, Draš center, Maribor, Pohorska 57



## HRVATSKA

**Ured u Zagrebu:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. +385 1 3909-770, flp-zagreb@zg.htnet.hr

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

**Ured u Rijeci:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. Inž.

Liječnik savjetnik: dr Ljuba Rauška Naglič,

mobil +385 91 517 6510, Neparnim danima 16.00-20.00

Dr. Drasko Tomljanović: Utorak i petak, mobil: +385 91 781 4728

Opatija, Success Day: 03.11.2012.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedjeljak i srijeda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedjeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



## ALBANIJA

**Ured u Tirani:** Tirane Reshit Collaku 36., Tel./Fax: +355 42230 535.

Otvoreno: radnim danom od 9:00 do 13:00 i od 16:00 do 20:00

forever.flpbos@gmail.com, Flpalbania@abcom.al

Regionalni direktor Attila Borbáth,

Mobilni tel.: +355 69 40 66 810. +36 70 436 4293

Rukovoditelj ureda: Xhelo Kičaj tel./fax: +355 69 40 66 811,

mobilni tel.: +36 70 436 4310

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



## KOSOVO

Pristinë Rr: Uçk br: 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911

flpkosova@kujtesa.com

Regionalni direktor Attila Borbáth,

Mobilni tel.: +355 69 40 66 810. +36 70 436 4293



## BOSNA I HERCEGOVINA

**Ured u Bijeljini:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovica 3., Tel. +387 55 211 784,

+387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780, Radno vrijeme radnim danima 9.00-17.00 (Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

**Ured u Sarajevu:** 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.

tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651

Radno vrijeme: ponedjeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30,

utorak i srijeda 12.00-20.00

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08.12.2012.



## TIBOR HORVÁTH I DR. ILONA GRÓF MANAGERI

Ilona je vojna liječnica, Tibor je također bio vojnik, potom učitelj, danas se smatra profesionalnim FLP-ovcem. Oboje imaju po 44 godine, dvoje djece, Bálint ima 18, Réka 15 godina. Žive u Székesfehérváru.

Sponzori: dr. László Szénai i dr. Gabriella Kovács Szénai  
Viša linija: Anikó Kardos, Edit Móricz, Gábor Kovács i  
Ildikó Csepi, Vilmos Halomhegyi, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan



# POZIV – DAVANJE POMOĆI LJUDIMA

**Klasično pitanje: na koji ste način stupili u kontakt s FLP-om?**

**Ilona:** Lani u ožujku pozvali su me na prezentaciju. Muž me je pustio pod uvjetom da ne kupim ništa i da se ne učlanim. Potom je početkom lipnja naš sponzor potražio mogega muža. Dr. László Szénai poznajemo odavno, i on je nekada bio vojnik, odnosno sada je naš zubar – na njegov nagovor nakon nekoliko dana odlučili smo se pridružiti.

**Znači, nešto se dogodilo...**

**Tibor:** Da, u školi gdje sam radio promijenile su se okolnosti, te sam trebao pronaći alternativu, kako bismo i nadalje mogli održati sigurnost obitelji. Laci je stigao u veoma dobrom trenutku, za nekoliko trenutaka donio sam odluku: Da, želim se baviti time.

**Iako je ovo sasvim drukčiji posao nego onaj kojim si se dotad bavio.**

**Tibor:** Naravno, prilikom učlanjenja rekli smo da si dajemo šest mjeseci u ovoj priči. Prvo me je motivirala samo materijalna strana, osiguranje egzistencije. Ali kako smo počeli uzimati proizvode, sve mi se više širio vidokrug, u cijeloj stvari osim biznisa vidio sam i zdravlje. Cijeloga života vodio me je poziv u pozitivnom smislu, i u vojsci i u školi. Shvatio sam da je i ovo poziv: pomoći ljudima.

**Kao liječnica vjerojatno ti je bila bliža tradicionalna medicina. Koliko je vremena bilo potrebno za promjenu gledišta?**

**Ilona:** Na fakultetu smo učili samo o lijekovima. Iako sam čula i prije o komplementima, oni me zapravo nisu zanimali. Ali već



sam na prvoj prezentaciji čula zanimljive stvari, kao npr. da u tlu nema dovoljno hranjivih tvari. Već i prije sam primijetila da okus voća i povrća nije više isti kao prije. Konstatirala sam da ljudi imaju potrebe za preparatima, jer se proizvode od prirodnih sirovina, tijelo ih ne skladišti u suvišnoj količini, ne trujemo jetra, bubrege. Kao liječnica mnogo puta umjesto lijekova preporučujem svojim pacijentima promjenu načina života.

**Liječniku je možda još teža promjena gledišta, jer treba promijeniti desetljetne navike.**

**Ilona:** Da, to je tako. Naravno, čula sam za Aloe veru, ali nisam znala koliko je učinkovita pri vraćanju ravnotežnog stanja organizma. S kolegama liječnicima sve češće uočavamo da pacijenti, osim lijekova, traže i alternativna rješenja.

**Traži li gradnja mreže drukčiji pristup?**

**Tibor:** Prije nisam imao nikakvih iskustava ni s proizvodima, ni s MLM-biznisom. Sponzori su nam pružili veliku pomoć. Preporučili su nam da u gradnji mreže uvijek gledamo samo jedan ili dva zavoja unaprijed, a kada ih prođemo, usmjerimo se na sljedeći. U svemu smo poslušali sponzore i više rukovoditelje. Iako u početku sa stanovitim skepticizmom, ali smo im povjerovali u svemu. U ženinu glavu „usadili“ su četiri boda, što svaki mjesec i ispunjavamo, a udovoljili smo dosad i svim izazovima: Europski Rally, Poreč, tečaj Go Diamond. Sada se pripremamo za program Eagle manager.

**S kim gradite biznis?**

**Tibor:** Poslovni partneri dosad su nam bili kolege, poznanici i članovi obitelji, sada već radimo putem preporuka i među stranim ljudima.

**Je li danas gradnja mreže laka ili teška?**

**Tibor:** Po vlastitim iskustvima mislim da ovu razinu nije bilo teško osvojiti, trebalo je samo devet mjeseci. Ljudi traže izlaz iz nesigurnosti i primjećujem da nas već sve više traže osobno, jer vide naše uspjehe.

**Kakve planove imate za budućnost?**

**Ilona:** Osim spomenute kvalifikacije za eaglea managera, do kraja godine želimo postati senior manageri, potom po planovima dolazi soaring. Osobni mi je cilj uvrstiti se među liječnike savjetnike.

**Kako međusobno raspoređujete zadatke?**

**Ilona:** Moja su četiri boda, gradnja mreže većinom je Tiborova. Nagodinu slavimo 25. godišnjicu braka, još je jače među nama povjerenje od toga što osim obiteljskog života postoji i drugo područje, gdje smo zajedno. Veoma su važni ekipni rad, zajednički cilj i među nama i među suradnicima. Sada smo postali pravi rukovoditelji.



# DOVRŠENA NOVA DISTRIBUTERSKA STRANICA

Drago nam je što vas možemo obavijestiti o obnovi distributerske stranice. Nakon obnove marketinške stranice naše tvrtke 2010. godine ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)), došlo je vrijeme da u sličnom obliku preinačimo i distributersku stranicu. Prilikom izrade izgleda nove distributerske stranice, glavni je aspekt bio na skraćivanju vremena za dobivanje potrebnih informacija. Naravno, važno je bilo i da se što jednostavnije pronađu informacije od presudne važnosti u pogledu gradnje biznisa. Na taj način ostat će vam više vremena za gradnju mreže, ostvarenje svojih snova, ciljeva.

## PREDNOSTI NOVE STRANICE:

- **Ljepša za oko, preglednija i s više grafičkih elemenata** – struktura istovjetna kao kod ostalih stranica Forever Livinga: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com)
- **Manje klikova, više informacija!**
- **Najvažnije informacije odmah na početnoj stranici:**
  - integrirana upozorenja na pristigle poruke MyFLPBiz (o mailovima, te zainteresiranima/kandidatima)
  - grafikon mjesečnih učinaka (u posljednja tri mjeseca – sveukupno, osobni, distributerski, nemanagerski, rukovoditeljski i sveukupno aktivni bodovi – podešavanje po želji)
  - praćenje važnijih ciljeva (osvajanje sljedeće razine, kvalifikacija za Global Rally – na grafičkim površinama)
  - najvažniji proglaš, pozivi Forever Livinga
  - najvažniji materijali, dokumenti za download
- **Obračun kartonskih i ostalih bodova sa svih strana svijeta na jednom mjestu!**
  - osobni, distributerski, sveukupno aktivni, nemanagerski, rukovoditeljski i sveukupni bodovi u posljednja 3 mjeseca po zemljama
  - sveukupni bodovi prve generacije po zemljama u posljednja 3 mjeseca
  - obračun od 2011. po zemljama
- **U točki izbornika „kalendar“ nalaze se najvažniji događaji naše regije, kako ne biste izostali ni s jednoga!**

S distributerskom stranicom novog oblika možete se upoznati od srpnja. Nađite vremena, pregledajte stranicu točku po točku! Vidjet ćete, isplati se!





# Success Day

15. RUJNA 2012.

**DR. SÁNDOR MILESZ**  
državni direktor  
POZDRAVNE RIJEČI



**VODITELJI PROGRAMA  
ZSOLT FEKETE I  
NOÉMI RUSKÓ**  
safirni manageri



**DR. JUDIT KOLONICS**  
urologinja,  
klinička onkologinja  
TEKUĆI PROBLEMI



KVALIFIKACIJA  
SUPERVIZORA, ASSISTANT  
MANAGERA, MANAGERA,  
KLUB OSVAJAČA, PREDAJA  
REGISTRACIJSKIH TABLICA,  
KVALIFIKACIJA VODEĆIH  
MANAGERA, ASSISTANT  
SUPERVIZORA.

**ARANKA VÁGÁSI**  
dijamantno-safirna managerica  
President's Club 2011., 2012.  
NEKA JE USPJEH STOBOM!



**DR. LÁSZLÓ SZÉNAI  
I DR. GABRIELLA  
KOVÁCS SZÉNAI**  
manageri  
BITI U NATJECANJU



**SÁNDOR TÓTH**  
soaring manager  
President's Club 2011., 2012.  
TRAKA ZA UBRZANJE



**ÁGNES KRIZSÓ**  
safirna managerica  
POGLEDAJMO NAŠ  
VJEČITI BIZNIS, FLP IZ  
NOVOG ASPEKTA!

FOREVER

## IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996  
Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás  
Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).  
Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!  
[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

Qualify  
and  
Travel

