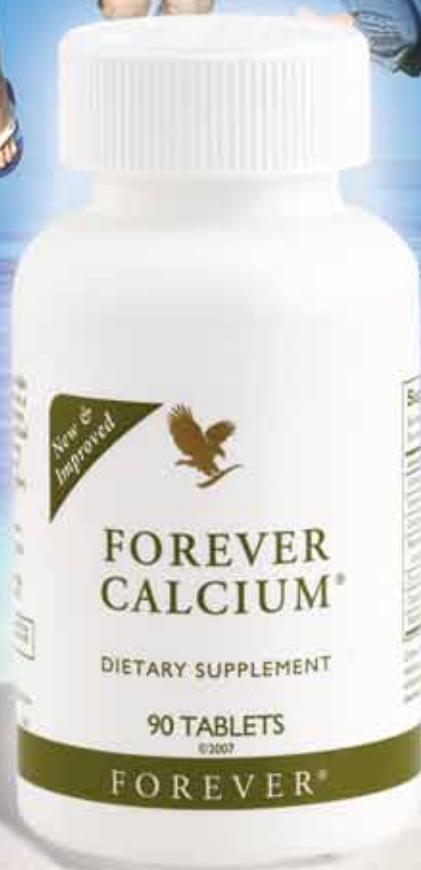


GODINA XVII. BROJ 8. / KOLOVOZ 2013. NIJE ZA PRODAJU

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

FOREVER





S osmijehom **ZASLAĐUJ SVOJE VRIJEDNE DANE!**

Budući da smo duboko u kvalifikacijskom razdoblju Chairman's Bonusa, želio bih podijeliti s vama nekoliko korisnih savjeta vezano za raspodjelu vremena.

Rukovoditelju tvrtke ili grupe važno je imati strateški plan radi maksimalnog iskorištenja najvažnijega čimbenika: vremena. Prilikom razgovora s vodećim distributerima uvijek me fascinira koliko dobro pronalaze ravnotežu u životu odnosno poslu, a uza sve to stalno su nasmiješeni.

Planiraj svoj dan!

Na koji način možeš organizirati svoj dan kako bi povećao svoju učinkovitost? Ja svakoga jutra provedem nekoliko minuta postavljanjem redoslijeda važnosti i kako bih se uvjerio da ono što činim u potpunoj mjeri doprinosi mojim foreverovskim uspjesima. Najjednostavnije je izbjegavati teške stvari, međutim možda se upravo u njima skriva najviše izazova. Kako je to Benjamin Franklin nekoć rekao: „Ti možeš kasniti, ali vrijeme neće nikada.“ Ključ je svega da koliko je moguće točno isplaniraš svoj dan, a velike zadatke raspodijeliš na više manjih dijelova koji se lakše daju obraditi.

Preinači svoju raspodjelu vremena!

Jedna od najvećih prednosti Forevera jest što si možeš sam raspodijeliti vrijeme. Jesi li ranoraniš? Ako jesi, za tebe je to razdoblje dana možda najbolje za obavljanje doista važnih stvari. Ako si produktivan u svojem najboljem razdoblju, još ćeš se više približiti ostvarenju svojih ciljeva. Radi efikasnosti svakako trebamo prihvatiti savjet Charlesa Darwina: „Čovjek koji se usudi protratiti ma i jedan sat svojega života još nije otkrio njegove vrijednosti.“

Gospodari vremenom kako bi uspio odgovoriti na pitanja koja ti se upućuju!

Na rukovoditelja tvrtke ili grupe – pa tako i na tebe – paze, traže njegovu stručnost, njegovo vrijeme, pažnju. Kao Foreverov distributer i ti možeš pomoći drugima u osiguranju zdravlja i stjecanju bogatstva, stoga neka te ne iznenadi kada dobiješ nekoliko usmenih ili telefonskih poziva, poruka putem raznih medija. Isplaniraj svoje dane, smogni vremena i za takve stvari, odazovi se na njih. To ti može pomoći nadvladati poteškoće raspodjele vremena i razviti koncentraciju.

Svatko raspolaže s isto toliko vremena. I najuspješniji distributer koristi ista 24 sata kao i ti. Razlika između ispunjavanja i promašaja ciljeva skriva se u tomu na koji način iskorištavamo svoje vrijeme, na koji ga način pretvaramo u prednost. Kada to naučimo, ujedno ćemo se i međusobno pomagati u postizanju novčane neovisnosti, bolje kvalitete života i uravnoteženijega života. Prihvati mogućnost koju ti pruža Forever te je podijeli sa svima. Ulaži u svoje vrijeme tako da budeš ponosan: ono što znaš, to predaješ i drugima.


Rex Maughan,

predsjednik uprave, generalni direktor

LONDON TE OČEKUJE

LONDON



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR

Posao mi je hobi, mislim da to mogu slobodno izjaviti, ja sam naime zaljubljen u ono što radim. Naš foreverovski život prati mnogo putovanja. Zahvaljujući šesnaest godina provedenih u Foreveru, veoma mnogo putujem: dosad sam posjetio više od 120 država. Naravno, i ja imam svoje omiljene zemlje poput Japana, Kambodže, omiljenih gradova poput Las Vegasa, Los Angelesa ili Sankt Peterburga. Međutim, postoji jedan grad u Europi u kojem sam proveo najviše vremena, posjetio ga najviše puta, katkad samo zbog premijere novoga mjuzikla ili rock opere. Da, radi se o europskoj prijestolnici kulture Londonu, omiljenom gradu meni i mojoj obitelji. To je grad u kojem je naš sin Matyi s tek navršениh pola godine života slušao Madonnu. London je lako zavoljeti jer nasuprot ostalim gradovima Ujedinjenoga Kraljevstva, ovdje je vrijeme lijepo i ne pada svaki dan kiša. Sve u svemu ima fantastičan kulturni život, fascinantnu povijest, a grad je i veoma bogat. Očituje se to i u tomu što svakoga mjeseca stižu milijuni turista kako bi se divili glavnom gradu.

Rex Maughan ponovno je maštao nešto veliko, odvest će nas u jedan od najljepših gradova svijeta gdje ćemo imati mogućnost pogledati izložbu Salvadora Dalija ili Picassa, ili navečer sjesti i poslušati Webberov mjuzikl, odnosno sresti najbolje graditelje mreže svijeta, jer je Rex platio naš luksuzni put i smještaj u Londonu. Forever Living International ovdje drži svoj Globalni Rally u svibnju 2014. Običavam reći: tko je živ i zdrav, treba biti tamo. Nikada nam još nije bila toliko blizu mogućnost da osim rukovoditelja naše tvrtke sretnemo istodobno i najbolje distributere svijeta. Golema mogućnost i najbolja motivacija za Tvoju gradnju mreže. Uvjet kvalifikacije jest 1500 bodova ili kvalifikacija za Chairman's Bonus. A ti učini sve kako bi bio nazočan! Ako tek sada započinješ svoj biznis, tada nastoj da mađarsku i južnoslavensku regiju zastupa skupina od više tisuća ljudi na dosad najvećoj Foreverovoj priredbi. Arena O2 može primiti dvadeset tisuća Foreverovih suradnika. Ovdje u srednjoistočnoj regiji Europe živi nas 30 milijuna. Neka se čuje naš glas u Areni, neka putuje barem svaki deseti naš čovjek! Bude li nas putovalo dvije tisuće, tada će se dvije tisuće motiviranih suradnika vratiti kući i nakon londonskih događaja zasigurno htjeti ponovno promijeniti svijet oko sebe.

Pruži sebi ovu priliku! Učini taj korak i bit ćeš tamo s nama. Zajedno ćemo se veseliti, pjevati i zajedno pozdraviti kvalifikante na pozornici! Učinimo to za sebe, za svoju obitelj i našu budućnost!

Naprijed FLP Hrvatska!



SUCCESS

BUDIMPEŠTA 20. LIPNJA 2013.

DAY

OVAJ BIZNIS NE FUNKCIONIRA BEZ DRUGIH – MOŽDA JE TO NAJVAŽNIJA PORUKA LIPANJSKOGA DANA USPJEŠNOSTI. VIŠE BRAČNIH PAROVA ISPRIČALO NAM JE TAJNE SVOJEGA USPJEHA, OD DRUGIH PAK ČUJEMO ZBOG ČEGA JE VAŽNO DA SURADNICI ČINE PRAVU EKIPI.

Dan uspješnosti započinje svečanijom atmosferom od uobičajene: orkestar „**Lui and the Band**“ svira nam najveće evergrine, potom na pozornici pozdravljamo managere.

Voditelj programa ovaj je put bračni par Halmi: **István Halmi i Rita Halmi Mikola**, dijamantno-safirni manageri. I oni su dosta radili za uspjeh i to ne samo kod Forevera, nego i prije. Kao poduzetnici iskušali su se na mnogim poljima, međutim ovdje se osjećaju najbolje. Kako kažu, sljedeći cilj im je dijamantna razina, dotle se neće zaustaviti. Što je zapravo ovaj biznis? Je li doista toliko dobar? Koliko se može zaraditi? Mogu li ja to? Rita obećava da ćemo do kraja dana dobiti odgovore na sva pitanja.

„Dobar rukovoditelj neće ti reći što trebaš učiniti, nego će ti pokazati na koji način trebaš raditi“ – glasi najava kojom pozivaju na pozornicu državnoga direktora **dr. Sándora Milesza**. Prvo nam govori o uvođenju novih proizvoda, potom o najboljem edukacijskom programu na svijetu, o važnosti Dijamantnoga tečaja. „Pripremamo se za eksploziju: želim ponovno preuzeti prvo mjesto“ – izjavljuje državni direktor i čita izjavu o misiji naše majčinske tvrke: „U najboljoj smo tvrtki na svijetu. Pitanje glasi: što mi možemo dodati?“

Dr. Boglárka Francia okružna je liječnica, radi u hitnoj pomoći i kao obiteljska terapeutkinja i alternativna liječnica. Vodi dio programa o iskustvima s proizvodima. Nekoć je radila na tri radna mjesta istodobno, dokazala se i kao supruga i majka kada ju je pronašla Foreverova mogućnost. Danas već radi ono što voli: pomaže ljudima.



Nakon mimohoda supervizora i assistant managera, manageri **Gergely Almási i Barbara Bakos** govore o svojim počecima. Bračni par ekonomista naučen je raspolagati svojim vremenom, jer su već radili kao poduzetnici. „Opstali smo, imali zaposlenike, ljetovanja, međutim željela sam više od toga“ – priznaje Barbara. Već prije deset godina čuli su o Foreveru, ali im se život korjenito promijenio nakon susreta s bračnim parom Halmi. „Prije sam bila napustila svoje snove, međutim ponovno sam ih sakupila i preobličila u ciljeve. Željela sam sliku budućnosti“ – priča nam Barbara. „Za nas je Forever ostvarenje želja i riznica mogućnosti“ – preuzima riječ Gergely Almási. „Mi smo u posljednjih godinu dana postali mnogo bolji. Kako? Ciljevima i snovima, toliko jednostavno. Samo trebaš učiniti korake koje ti sponzori pokazuju. Sudbina će ti ionako srediti život pa ćeš naknadno uvidjeti u čemu je bio smisao čega. Mi smo, recimo, mogli pasti mnogo puta, ali smo odlučili da nećemo postati primjer onih kojima nije išlo, nego da ćemo postati primjerom uspjeha. Koliki su nam snovi, toliko će nam postati i rezultati!“



Tibor Radóczy bio je zaposlen u jednoj tvrtki kada je započeo gradnju biznisa. Preko tjedna radio bi svoj „civilni“ posao, a vikendom držao prezentacije. Kao ekonomist postalo mu je važno da se i u visokom školstvu govori o multilevel-sustavima. Danas je već kao soaring manager u četiri države izgradio četiri managerska biznisa. O prihvatanju odgovornosti smatra da postoje dvije vrste ljudi: oni koji „nikada nisu krivi“, te drugi koji imaju odgovornost prema sebi ali i prema onima koji se u njih uzdaju. U pogledu poslovnog uspjeha važno je i slijedimo li način razmišljanja zaposlenika ili poduzetnika? Znači, očekujemo li da nam drugi kažu što nam je činiti ili se usuđujemo upravljati svojom sudbinom i za to podnijeti žrtve? U tom pogledu Forever Partner's Business Club predaje najbolji način poslovnoga razmišljanja. U Forever se ne trebaš učlaniti, nego dobivaš prava, a tvrtka ima obveze – tumači nam Tibor koji sažima o čemu se isplati govoriti potencijalnom poslovnom kandidatu. „Ključ je sigurnost, to valja ponuditi.“ Nakon preporuka dobivamo profesionalnu kalkulaciju: na koji način vrijedi promatrati bodovnu vrijednost i na osnovi toga planirati posao. „Ako želiš rezultate, trebaš voditi: i sebe i svoju ekipu, o tvojoj auri ovisi učinak ekipe.“

Opet slijede kvalifikacije: 60cc+, Klub osvajača, manageri, automobilski program, vodeći manageri nižu se na pozornici.

Nakon slavlja ponovno bračni par **dr. Ilona Varga Juronics i Géza Varga** govore o gradnji budućnosti. Ilona priča kako kao liječnica nije baš uvijek bila u prednosti, štoviše, borila se s istim poteškoćama kao i ostali. Ni njima nije bio lak početak. Ilona ističe: „Najveće uspjehe ne postizemo gradnjom mreže kupaca, nego gradnjom ekipe. Uspjeh je jednak jedinstvu cilja i ulaganja, a ovo potonje može značiti vrijeme, znanje, organizirani rad. Odsad ti nitko neće reći što trebaš učiniti, budi dakle sam svoj šef!“ Iznimno je važno i davanje primjera: „U nas 1cc ulazi u stroj već prvoga dana, a 4cc do sredine mjeseca, ali ne zastajemo kod toliko!“ Prema Iloni, za uspjeh nije naodmet još jedna stvar: „Imaj suputnika koji će stajati uz tebe kao što uza me stoji moj.“



Géza Varga dopunjuje riječi svoje žene. „Rezultate radite vi, oni ovise samo o vama. Ali za to valja prepoznati mogućnosti i prilagoditi se okolnostima svakoga dana, jer se izgrađujemo međusobno. A kada započeti? Povoljan je trenutak uvijek onaj u kojem čovjek sretne mogućnost. Ne predaj se, imaj velike ciljeve, pokaži svima kakav si čovjek i sve ono za što radiš ostvarit će se.“

Radujemo se kvalifikaciji assistant supervizora, potom **Róbert Varga**, dijamantno-safirni manager, postavlja pitanje: „Kvaliteta života ili novac?“ Kod Forevera srećom ne treba birati. Slijede zastrašujući podatci na ekranu: zdravstvene statistike, uzroci smrti, količina prodaje lijekova u Mađarskoj, sintetske tvari u tijelu. Kardiovaskularne bolesti, rak, alergija, droga, cigarete... Sve same grozne stvari u čijoj prevenciji dobiva važnu ulogu način života i prehrana. Samo što drastično opada vitaminski i mineralni sadržaj povrća i voća. To je jedan od razloga zbog čega valja uzimati dodatke prehrani.



A FLP nije samo gradnja biznisa, to je i fleksibilan način kupnje, postignuta poslovna razina ostaje, možeš samo napredovati, etično rukovodstvo tvrtke, neprekinuti rast u više od 150 država, svake sekunde prodaja bočice gela, dnevno tri tisuće novih pristupnika.

„Ovo je mogućnost 21. stoljeća“ – govori nam Róbert Varga.

„Ljudima su uvijek važne dvije stvari: kvaliteta života i sigurnost, a za oboje imamo potrebe.“ Ali na koji način krenuti? Predavač nam pomaže snalaženje u svijetu računanja bodova, bonusa, nagrada, a vodi nas i kroz stručne korake. „Zarađuješ li onoliko koliko vrijediš? Kad bi mogao odabrati, na koji bi način doista želio živjeti?“ – postavlja nam pitanje Róbert Varga. „Ako imaš promašeni cilj, postavi drugi, uvijek si sposoban obnoviti se! Mađarska još nikada nije imala toliku potrebu za FLP-om kao sada, a to vrijedi i obrnuto.“



Uči i razonodi se uz FLP TV!

SAŽECI DOGAĐANJA, PREDAVANJA S DANA USPJEŠNOSTI, PRIČE O USPJEHU, GASTRONOMIJA, KULTURA, ŽUTITISAK – SVE NA JEDNOM MJESTU:

www.fullarts.hu/flp

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

SYMA ARENA

1146 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



ALLAN PEASE
autor, predavač



CHRISTEL REICHLÉ
DIETMAR REICHLÉ
dijamanтни manageri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamanтни manageri



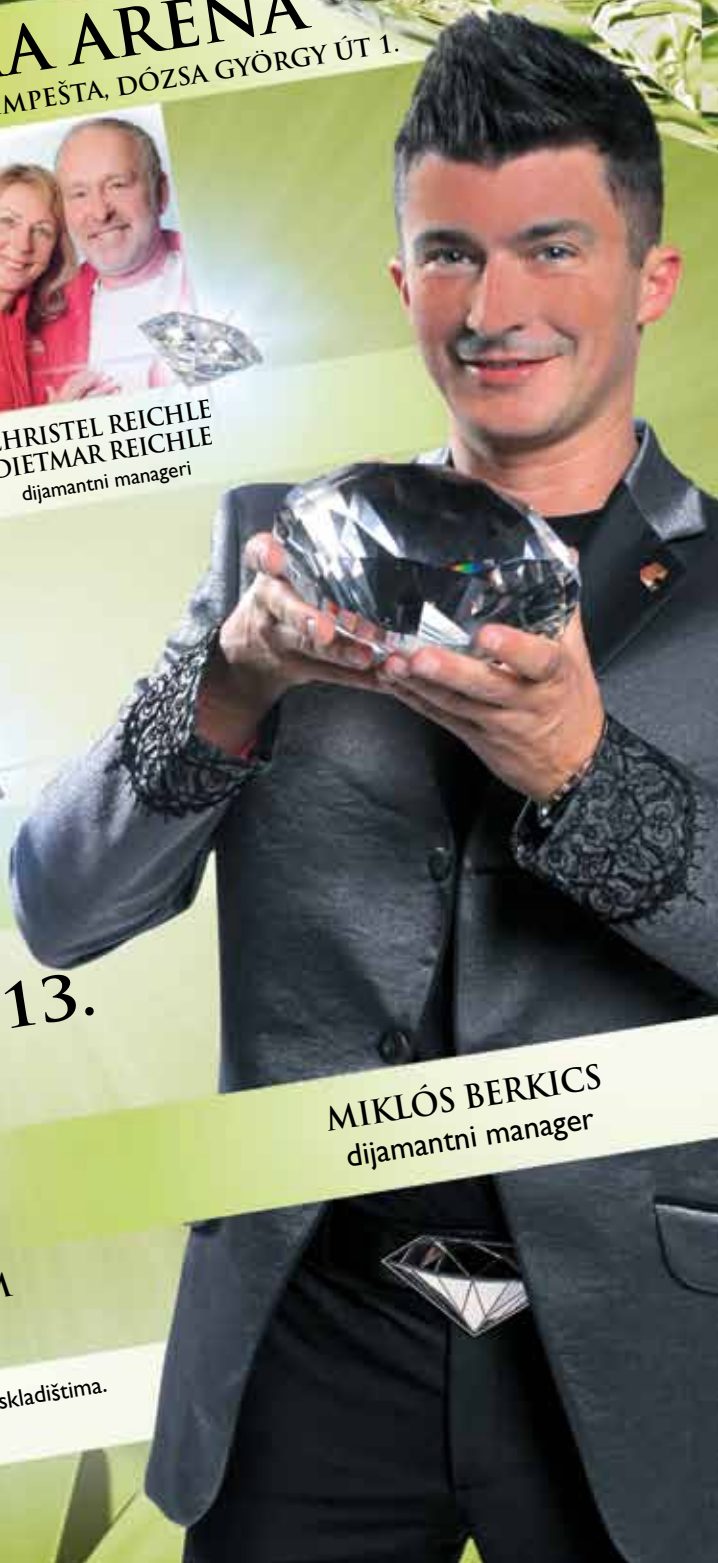
ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
dijamanтни manageri

2013. 12-13. LISTOPADA 2013.
SYMA ARENA
BUDIMPEŠTA

BUDITE I VI DIO OVOGA TEČAJA KOJI ZRAČI
FANTASTIČNOM ENERGIJOM, MOTIVACIJOM
I ZNANJEM!

Ulaznice se mogu kupiti po cijeni od 10.000 forinta/2 dana u FLP-ovim skladištima.
Zadržavamo pravo promjene.

MIKLÓS BERKICS
dijamanтни manager





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA NEDJELJA 9. LIPNJA 2013.

O prvomu danu lipanjskoga tečaja izvijestili smo vas u prošlomjesečnom broju. Sada slijedi sažetak predavanja drugoga dana s pravim zvijezdama. Domaćini su i ovaj put bili Miklós Berkics, dijamantni manager, te državni direktor, safirni manager dr. Sándor Milesz.



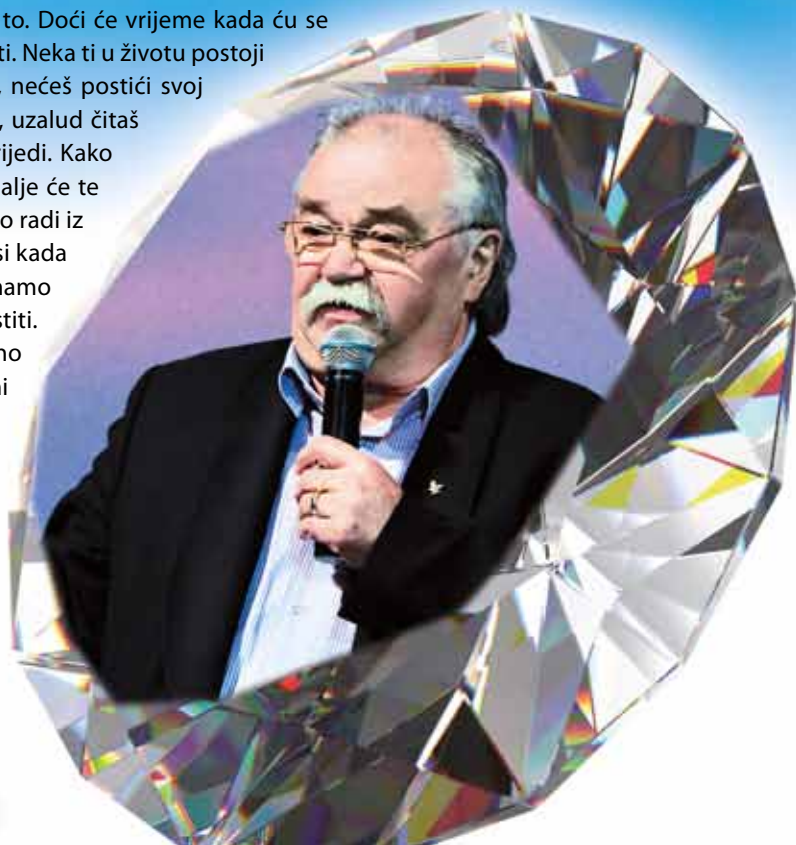


BODO SCHÄFER JE PODUZETNIK, PISAC I TRENER. OTAC JE TROJE DJECE. VIŠEGODIŠNJIM RADOM POSTAO JE MATERIJALNO NEOVISAN I STEKAO SLOBODNO VRIJEME I SREĆU. OTADA ŽELI PRENOSITI SVOJ NAČIN RADA.

„Volim vas gledati nasmiješene, tada ste mnogo uspješniji u poslovnom ali i privatnom životu. Kada ste u teškoj situaciji, postavite letvicu visoko, prisegnite i slijedite svoje obećanje. Kada prisegnete, prinuđeni ste pronaći rješenje. 'Patke' se smrzavaju od problema, ali 'orlovi' traže rješenja. Ne budi patka, budi orao! Ne traži izlike, njima tražiš samo lak izlaz. Ne postoji objektivna realnost niti automatski odgovori, samo izazovi i mogućnosti. Neka u vašim životima postoji nešto što radite svaki dan, jer to je ključ uspjeha, a usto i potpuna odgovornost. Za sve to potrebni su, međutim, samouvjerenost i prihod: linije koje teku paralelno. I unatoč odbijanju trebaš imati vjere u sebe, jer uspjeh posjeduješ samo privremeno, ne možeš ga kupiti: iz dana u dan plaćaš cijenu. U tome nismo sami, uvijek trebamo nekoga tko vjeruje u nas, trenera pokraj nas. Svatko ima teških trenutaka. Koliko god bili uspješni, najbolje trenutke proživjet ćete u ekipi. Pogledajte uokolo: Forever Living Products djeluje, pronađite ljude koji mogu postati uzorom, a postanite to i vi! Pred svima nama stoji mogućnost. Bit će problema usput, ali problemi nikada nisu veliki, nego smo mi mali. E, pa pokušajmo porasti! Reći ću vam što sam si obećao. Pokrenuo sam nešto prije sedam godina i obećao kako ću svoje znanje podijeliti s milijun ljudi. Mislim da sam postigao svoj cilj. Zalagajte se za svoje snove, nikada se ne predajte, izvucite iz sebe ono najviše što možete, neka vam život postane remek-djelo, vidimo se gore na vrhu!“

JÓZSEF SZABÓ, SAFIRNI MANAGER, UTEMELJITELJ FLP-A MAĐARSKE, UZOR MNOGIMA.

„U svojoj duši sam dijamant i svakoga dana proživljavam to. Doći će vrijeme kada ću se moći usredotočiti samo na to, jer sve je pitanje fokusiranosti. Neka ti u životu postoji samo to! Sve dok ne izbaciš stvari koje te vuku u stranu, nećeš postići svoj cilj! Ali ako paziš na biznis, misli će ti proraditi. Istodobno, uzalud čitaš poslovnu politiku, jer dok je ne osjećaš u duši, ništa ne vrijedi. Kako bi sve ovo uspio doživjeti, pusti ruku svojega sponzora, dalje će te nositi duša, srce, ustrajnost. Ne analiziraj, jednostavno samo radi iz dana u dan, i bit će dana kada dobro radiš. U problemima si kada imaš bankovnu karticu ali si zaboravio njezin PIN. Svi mi imamo svoje kodove, samo što katkad ni sami ne znamo vlastiti. Tražimo svoj kod tijekom cijeloga života, prihvati ozbiljno svoj život, svoju sudbinu! Ako Ti ne znaš, nećemo znati ni mi, ti se trebaš izboriti. Sloboda je, osim zdravlja, valjda najveća vrijednost. Ako imaš to dvoje, stići će i novac!“





MICHAEL STRACHOWITZ, JEDAN OD NAJBOLJIH TRENERA EUROPE, ZA PET GODINA IZGRADIO JE MREŽU OD 22.000 ČLANOVA. PREDAVAIO JE U MNOGIM ZEMLJAMA DILJEM SVIJETA. PO NJEMU SE U SVIMA NAMA SKRIVAJU BESKONAČNE MOGUĆNOSTI, SPOSOBNI SMO POSTIĆI SVE ŠTO ZAMISLIMO, ILI U ŠTO VJERUJEMO.

„Pozdravljam vas u biznisu od kojega vas je punica željela odvratiti! Sjećate li se kako je reagirala obitelj? Zar nije smiješno? Ljudi su uvijek skeptični kada netko želi poduzeti nešto radi poboljšanja svojega života, jer tim činom izlažu se pogledom u zrcalo. Nitko se neće radovati tvojim uspjesima, samo tvoji suradnici, ostali jedva čekaju da padneš. Ne znaju da ni u čemu nije toliko lako postati uspješan kao u ovom: MLM je jedan od najjednostavnijih biznisa na svijetu. Međutim, zbog čega jedan čovjek postaje uspješan, a drugi neuspješan? Proizvodi, bonusni sustav isti su, čak su i pravila ista. Neugodno je to reći, ali uspjeh ovisi o nama. Jedini koji te može učiniti uspješnim ili te svrgnuti jesi ti sam. Svi koji su postali uspješni bave se trima stvarima: znanjem, motivacijom, pristupom. Znanje koje ne pretočiš u praksu bezvrijedno je. Trebaš raditi jednu jedinu stvar: pronaći kupce, korisnike, distributere i pokazati im što valja činiti. Prepoznati rukovoditelje i učiti ih. Međutim, pokušaji nikada ne pale, trebaš ljude koji će doista raditi. Primi na znanje da te neće svatko slijediti, ali će svi postati dijamanti koji donesu čvrstu odluku i željni su rada. Ovo je mjesto gdje svi mogu pokazati svoj talent, pokazati što se skriva u njima i postati sretni zbog te činjenice, a ne zbog velike zarade: to rad donosi sa sobom. Statistika djeluje: pet kontakata – jedan susret, tri susreta – jedan potpis, tri potpisa – jedan započinje s radom, od troje jedan postaje manager. Radi na osnovi toga i stupit ćeš razinu više! Probudi u sebi snivajućeg diva, pronađi u sebi ono osobno 'zašto', a 'kako' će već samo doći. Pitanje je o čemu najviše razmišljaš. Mnogi ljudi znaju samo što ne žele pa ipak dobivaju upravo to, jer su na to usredotočeni. Promijeni svoj način mišljenja! Ono što danas definiraš kao 'ja', to je prošlost. A prošlost ne postoji, samo današnjica, ali o njoj slobodno donosiš odluku.“

ROLF KIPP, DVOSTRUKI DIJAMANT IZ NJEMAČKE. POČEO JE PRIJE OSAMNAEST GODINA, DANAS JE GRADITELJ MREŽE S JEDNOM OD NAJVEĆIH STRUKTURA U SVIJETU FOREVERA, PRIMIO JE ČEK OD 1,200.000 DOLARA KAO „BOŽIČNICU“.

„Nisam drukčiji od vas. Ono što jesam rezultat je ekipnoga rada. Istina, radim mnogo, ali kod mene svi to čine. Nekoć nismo znali hoćemo li uspjeti, ali smo se nadali i bili sposobni činiti nešto radi uspjeha. Osobno sam 'dijete proizvođa', volim proizvode: tako je počelo. Godinu i pol radio sam ovo nakon radnoga vremena, potom u cijelom radnom vremenu i u početku činio sve moguće pogreške. Danas imam tri milijuna distributera u osamdeset država. Prvo pravilo: kada želiš sagraditi nešto veličanstveno, radi to jednostavno, jer samo će te tada moći kopirati. Ne poželi nikoga promijeniti. Jedini koga možeš preobličiti jesi ti sam, a i to ide dosta teško. Ovo je biznis koji se temelji na emocijama, entuzijazmu, iskrenosti, pouzdanosti. 90% emocija a 10% znanja. Važno je: jesi li doista vjerodostojan u svojem biznisu? Jesi li ti sam svoj najbolji kupac? Koliko proizvoda upotrebljavaš? Jesi li uzbuđen zbog njih? Imaš odgovornost prema svojoj dubinskoj strukturi, jer ti ljudi vjeruju u tebe: možeš ih uzdići ili potisnuti na dno. U iskrenom smo biznisu: očekuj od drugih samo ono što činiš i sam. Nemaš, zapravo, težak posao, nikada nisu ovakvi proizvođači imali bolje tržište, a usto postoji poslovni model koji inteligentan čovjek ne može odbiti. Ovo je poslovna mogućnost sa zajamčenim uspjehom, s pozadinom koja te pomaže, gdje se mogu zaraditi milijuni. Međutim, svatko ima dubinsku strukturu kakvu zavrjeđuje. Razmisli koga tražiš. Moji kandidati imaju ciljeve, znaju biti ushićeni, iskreni su, brzo shvaćaju. Od takva čovjeka ne prihvaćaj 'ne'. Kada sam počinjao, od deseterice devetorica bi me odbila, a danas je omjer obrnut: to je rezultat osamnaestogodišnjega razvoja. Foreverov biznis je za to vrijeme dao sve za što sam imao potrebe. Živimo svaki dan onako kako bismo željeli, a cijenu smo platili unaprijed. Razmisli samo na koji bi ti se način promijenio život mojim novcem?“



MIKLÓS BERKICS, DIJAMANTNI MANAGER, PETNAEST GODINA GRADITELJ MREŽE, FOREVEROVO „LICE“, NA GLOBALNOM RALLYJU 2013. NJEGOV JE RAD PRIZNAT ČEKOM OD 425.000 DOLARA.

„Što ti se dogodilo u protekla četiri mjeseca? Moglo se dogoditi bilo što, a i u sljedeća četiri mjeseca može se dogoditi bilo što! Svi susreti glase o drugoj stvari, međutim Dijamantni tečaj jest jedinstven. Zadatak: raditi više razumom nego snagom! Meni je trebalo pet mjeseci za postizanje managerske razine. Dotad mi je provizija iznosila 5.000 dolara, a odonda stalno raste... Prošlo je šesnaest godina, mnoštvo Profit Sharinga, potom Chairman's Bonus – sve to znači iznos koji mijenja cijeli život – Forever Living Products mi je doznačio ukupno 5,5 milijuna eura, a to je samo ekstra dohodak iznad mjesečnoga bonusa... Ovdje se isplaćuje stvarni novac, ali za nj dakako treba i raditi – zajedno. Suradnici dolaze i odlaze, jedan čovjek je stalan: tvoj sponzor. Jesi li spreman da ti sponzor promijeni cijeli život? Skini svoje tmurne naočale i stavi smiley! Osmjeh je istovjetan zdravlju, rezultatima, uspjehu i novcu. Ispuni svoj život veselim, pozitivnim stvarima! Negdje u dubini duše još si sposoban smiješiti se, osmjeh se skriva u tebi! I mogu doći redom poticajni programi, kvalifikacije: i tebe očekuje Bugarska, Varna, Amerika, Lake Tahoe, London... Držiš svoju sudbinu u vlastitoj ruci, pripazi da nikada ne dospije u tuđe!“



Ponuda do isteka zaliha:

Onaj tko pod istim kodom kupi 2 ulaznice za listopadski Dijamantni tečaj, dobiva na dar stick s glasovnim materijalom veljačkoga tečaja. Ponuda vrijedi do isteka zaliha. Budite sudionici edukacije koja vam daje fantastičnu energiju, motivaciju, znanje!

Domaćini prvoga ljetnog seminara bili su Svetlana i Predrag Živković, manageri FLP-a Srbije, dio fantastične ekipe iz Kragujevca. Velika grupa njihovih motiviranih suradnika ima isti cilj: bolji i kvalitetniji život.



Naše poduzeće prati svjetske trendove savršeno izbalansiranim i visokokvalitetnim proizvodima. Oni su rezultat višegodišnjeg istraživanja svjetskoga tržišta, predanog rada ekipe vrhunskih stručnjaka, primjene moderne tehnologije i, naravno, potrebe čovječanstva za savršeno izbalansiranim dodatcima prehrani. Paletu novih proizvoda za 2013. godinu predstavili su nam manager **Siniša Blašković** i kozmetičarka FLP-a **Dragana Nikolić**.

Jedan od najvažnijih segmenata svakoga seminara predstavljaju iskustva o primjeni proizvoda i kod korisnika i u liječničkoj praksi. Imamo priliku čuti svjedočanstva onih koji svoja zapažanja i iskustva nesebično dijele





sa svima nazočnima i, svjesno ili ne, pomažu još nekom da kad čuje to iskustvo pomogne sam sebi. Liječnici pak, osim što su i sami korisnici, u svakodnevnoj praksi daju preporuke, a time i novu dimenziju proizvodnom programu našega poduzeća. **Dr. Gabrijela Tot**, i sama managerica, u programu FLP-a briljantno je vodila ovaj dio programa.

Budući da je i sam posao u FLP-u jedna vrsta zabave, nije nam strano da se na našim seminarima dobro zabavimo. Jamac dobre zabave jest **Igor Starović**, frontmen grupe „Divlji kesten“, majstor za stvaranje dobrog ugođaja. Zabavni je bio uvod u drugi, poslovni dio seminara.

FLP je poduzeće putem kojega možemo ostvariti tisuću želja, ali moramo se držati nekoliko osnovnih pravila: planiranje, naručivanje poslovnih sastanaka, slušanje i kroz to slušanje odabir načina prezentacije poslovne mogućnosti te, nakon toga, redovite brige o korisniku.

Da je sve to moguće, živi je primjer managerica **Jovanka Štrboja**, koja se i sama drži navedenih principa i gradi svoj biznis u FLP-u.

Kvalifikacije su „izlog“ našega posla. Čestitali smo novim supervizorima kao i novim managerima FLP-a Srbije: **Dani Radović i Eleonori i Janošu Baranjiju**.

Također smo nagradili nove članove kluba osvajača i kluba 60cc: suradnike koji sa svojim ekipama ostvaruju 60 osobnih i nemanagerskih bodova svaki mjesec. Majstori posla, nema što!





Poticajni program produljili su za još 36 mjeseci **Nevenka i Vladimir Jakupak** kao osvajači prve razine kvalifikacija, odnosno **Veronika i Stevan Lomjanski** kao osvajači treće razine.

Svi imamo snove, ali nam nedostaje vjere da ustrajemo u vlastitim snovima. Svi smo dostojni prava da od života trebamo ponešto i uzeti, a ne samo sjediti i čekati da nam nešto padne u ruke. Sve je bolje nego sjediti prekrštenih ruku, poručuje manager **Vitomir Nešić**. Njegov je cilj da FLP u obliku proizvoda ili u obliku Marketinškoga plana uđe u svako domaćinstvo.

Pozicija assistant supervizora prva je stepenica u osvajanju Marketinškoga plana FLP-a. Ona je znak poslovne zrelosti i početak pravog nezavisnog privatnog poduzetništva. Čestitamo novim assistant supervizorima!

Svaki susret s poduzećem FLP znači prekretnicu: izlazak iz začaranoga kruga i promjena pogleda na svijet. FLP je proces izgradnje ekipe i daje nam svima na raspolaganje savršeni alat: paket proizvoda Touch of Forever. Taj je paket bit poslovanja, temelj odrađivanja aktivnosti, jamstvo uštede novca i najbolja reklama za pokretanje vlastitoga privatnog poduzetništva, poručuje safirna managerica **Marija Buruš**.

Idući seminar održat će se 29. rujna 2013. godine, kada vas sve očekujemo s novim idejama i novim poslovnim uspjesima.

dr. Branislav Rajić
direktor FLP Srbija



LAST MINUTE!

Kvalifikacijski period
od 1. svibnja 2013. do 31. kolovoza

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 responsorirani imaju pravo sudjelovanja!

KOJI SU TOČNI KVALIFIKACIJSKI UVJETI POTICAJNOG PROGRAMA?

Napreduj razinu više! Tijekom kvalifikacijskoga perioda budi aktivan (4cc osobne kupnje uz uvjet da se najmanje 1cc ostvari na tvom kodu) od prvoga potpunoga mjeseca, znači ukoliko si pristupio recimo 15. lipnja 2013., tada od 1. srpnja. U usporedbi sa postojećom distribucijskom razinom popni se razinu više u marketinškom planu (sa distributerske razine na supervizorsku). To je I. razina Holiday rallya. Nakon kvalifikacije do kraja kvalifikacijskog perioda u bilo koja dva uzastopna mjeseca ponovo besprijekorno ispuni kvalifikacijske uvjete, znači ukoliko naprimjer sa distributerske ili assistant supervizorske razine u lipnju napreduješ na supervizorsku razinu, tada uz očuvanje aktivnosti tvoj lipanjski i srpanjski promet zajedno, odnosno srpanjski i kolovoški promet zajedno ponovo treba biti 25cc. Ukoliko si krenuo sa supervizorske razine te se u lipnju kvalificiraš za assistant managera tada uz očuvanje aktiviteta u lipnju i srpnju zajedno odnosno u srpnju i kolovožu zajedno promet ti treba biti ponovo 75 cc, i tako dalje: tada si se kvalificirao na II. razinu Holiday rallya.

Ukoliko si pristupio u zadnjem mjesecu kvalifikacijskog perioda te ispuniš uvjete Holiday rallya, tada na Holiday rallyu već ne možeš koristiti VIP usluge, ali naravno kvalificirao si se na I. razinu. Onaj tko tijekom kvalifikacijskog perioda napreduje u marketinškom sustavu dvije ili više razine taj na Holiday rallyu dobija VIP usluge, znači osvojio je II. 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 Ambasador sa 5 zvijezdica, puni pansion 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?

4. i 5. listopada 2013. u Opatiji, Hrvatska.

HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



Global Rally 2014

Globalni rally 2014. bit će jedan od Foreverovih najspektakularnijih i najuzbudljivijih događaja. U londonskoj Areni O2 slavit ćemo rezultate svjetskih razmjera zajedno s 20.000 distributera pristiglih iz svih krajeva svijeta.

BELIEVE IT. VJERUJ U TO!

Globalni Rally 2014. iznimna je prilika za susrete s najboljima u ovom biznisu, za sudjelovanje na sofisticiranim i savršenim treninzima, da budeš svjedokom uvijek većih i viših kvalifikacija. Kvalifikante Globalnoga Rallyja 2014. odvest ćemo na jedinstveno odredište kako bismo im prikazali koncepciju biznisa za koji granice ne postoje: jer ovo je biznis bez granica.



2014/20

DESTINATION LONDON. ODREDIŠTE LONDON

Globalni Rally pružit će jedinstven doživljaj, kvalifikante očekuju večere, treninzi, rekreativni programi, priznanja, prezentacije i treninzi u svezi s njima, kvalifikacije za Chairman's Bonus, a cijelo vrijeme kvalifikanti će naravno imati smještaj u najboljim hotelima na uzbudljivoj destinaciji. Pripremi svoj tvrdi šešir, putuješ u London!

ACHIEVE IT. DOSTIGNI TO!

Uvjeti **Globalnoga Rallyja** mogu se ispuniti, možeš biti nazočan i Ti, ali za sve to potrebni su ustrajnost i odlučnost. Zapamti: ovdje se ne radi samo o tomu što doživiš usput, nego i o samome putu. Foreverov poticajni program pomoći će ti da razviješ samoga sebe, da spretno zacrtáš ciljeve, jer ćeš i sam iskusiti što možeš dostići te ćeš stoga uložiti svu svoju snagu kako bi doista i ostvario svoj cilj. Ovdje možeš naučiti najbolji način da to ostvariš, pa ćeš zahvaljujući tomu i svoj biznis uspjeti održati u ispravnom smjeru.

LIVE IT. DOŽIVI!

Kvalifikacijski uvjeti **Globalnoga Rallyja** jednostavni su. U istoj kalendarskoj godini sakupi najmanje 1500 cc bodova ili se kvalificiraj za Chairman's Bonus. Da, samo toliko! Pravila nisu komplicirana, nema sitnih slova. Između 1. siječnja i 31. prosinca 2013. kvalificiraj se putem 1500 bodova ili Chairman's Bonusa, o ostalom će se pobrinuti Forever. Koliko ćeš kartonskih bodova postići u kalendarskoj godini ovisit će samo o tome koliko budeš imao doživljaja na Globalnom Rallyju.



,000/02

Ali što to znači za tebe?

Spajanjem Globalnoga Rallyja i poticajnoga programa Chairman's Bonusa pomoći ćemo ti da uzdigneš biznis na višu razinu; otklonili smo prepreke zbog prijašnjih pravila. Sada nakon promjena nema više izlika. Želimo ti mnogo uspjeha: ti to možeš!

O poticajnom programu Chairman's Bonus detaljnije informacije možeš dobiti na ovim stranicama:

www.foreverliving.com
www.foreverglobalrally.com



FOREVER



SUSRET

„Snagu neke grupe daje kvaliteta prijateljstava ljudi koji je čine.” Sokrat

U HRVATSKOJ

MANAGERI FOREVER LIVING PRODUCTS A HRVATSKE MJESEC LIPANJ ZAPOČELI SU NA PREDIVNOM IMANJU U JEHNIĆIMA KRAJ POREČA, GDJE SU PROVELI DVA NEZABORAVNA DANA RADEĆI I DRUŽEĆI SE. SVE JE BILO NA NAŠOJ STRANI: PREKRASAN AMBIJENT, RASPOLOŽENI SURADNICI, ČAK I SUNCE JE ZNALO KADA TREBA JAČE ZASJATI.

Toplu dobrodošlicu poželio nam je direktor hrvatskog ureda FLP-a **mr. sc. László Molnár**. Podsjetio nas je da je glavni preduvjet svakog uspjeha: zračiti pozitivnom energijom, jer samo na taj način privlačimo osobe slične nama. Svojim govorom potaknuo nas je na zajedništvo: samo zajedno možemo napraviti velike stvari.

Cijeli program poletno je vodio **dr. Albert Keresztényi**, senior manager, koji nije propustio nesebično dijeliti savjete suradnicima.

Manda Korenić, senior managerica, u svojem nam je predavanju „Korektnost u poslu” dala poruku: „Mi

smo ekipa koja čini brend. Svojim radom ne smijemo narušiti ugled toga brenda. Suradnike moramo naučiti da rade na pravilan način.”

Nakon toga uslijedilo je predavanje eagle managerice **Andree Žantev** „Sardinija riječju i slikom”. Tim predavanjem u potpunosti je omogućila svim suradnicima da osjete duh eagle managera, a koji je ona osjetila nakon svih predavanja na Sardiniji s porukom važnosti koncentriranog i konstantnog rada. Senior managerica **Jadranka Kraljić-Pavletić** odvela nas je svojim predavanjem na Havaje, gdje joj je bilo prekrasno, ali smo joj nedostajali mi, suradnici FLP-a Hrvatske! Na vrlo emotivan način zamolila nas je da

iduće godine popunimo sva slobodna mjesta u autobusu koja je čuvala za nas te da naše hrvatske kockice budu prepoznatljive na tim putovanjima. **Sonja Jurović**, soaring managerica, u svojem predavanju poslala je jaku poruku: „Budite promjena koju želite!“

Da ideja može promijeniti naš život potvrdio nam je senior manager **Tihomir Stilin**.

Soaring manager **Zlatko Jurović** poručio je: „Ulagajte u školu, a znanje će vam napuniti džepove!“

Predavači su svojim izlaganjima davali dobre primjere, jačali nas i učili. Bilo je lijepo vidjeti koliko smo ujedinjeni.

Nakon predavanja suradnici su otišli na ukusnu i obilnu večeru, nakon koje se puno pjevalo i plesalo, a i predivna rođendanska torta čekala je našu dragu managericu **Ivanku Vidiček**.

Najveće iznenađenje koje nam je zagrebački ured FLP-a pripremio bilo je nedjeljno predavanje više sponzorice, safirne managerice **Ágnes Krizsó**, koja nam je govorila o ciljevima, jer ciljevi su ono što nas pokreće. Poručila nam je da sanjamo, jer snovi su ostvarivi, snovi su besplatni!

Nakon predavanja došlo je vrijeme da se svi manageri okušaju u nekoliko športskih disciplina. Bili su podijeljeni u četiri ekipe: Eagle, Activator, Uragan i Diamond. Ekipe Uragan i Diamond bila je prepoznatljiva po svojoj snazi: pobijedili su u disciplini potezanja užeta. Ekipe Eagle i Uragan jedina je, uz brigu i nježnost, uspjela očuvati sirovo jaje cijelim. A ekipa Activator nas je doista nasmijala. Pobjedu je odnijela ekipa Diamond u disciplinama vožnje tački, tzv. kariola, i u nekom čudnom nogometu.

Napunili smo se pozitivnom energijom, koje je u Jehničima bilo napretek!





ALOE INFO CENTAR

NOVI INFORMACIJSKI URED U SUBOTICI

JÓZSEF BARANYI I NJEGOVA SUPRUGA ELEONÓRA, NEDAVNO KVALIFICIRANI MANAGERI FOREVER LIVING PRODUCTS, U OKVIRU SVOJEGA PRIVATNOG PODUZETNIŠTVA OTVORILI SU INFORMACIJSKI URED U SUBOTICI.

József i Eleonóra dobro su uigrana ekipa. József je poduzetnik, Eleonóra alternativna liječnica. Zbog toga i kažu da je Forever pronađen za njih, naime ujedinjuje biznis i zdrav način života. Počasni gosti na otvorenju bili su dr. Sándor Miliesz, član Malteškoga viteškog reda, znanstvenik, istraživač, dopredsjednik Saveza alternativnih liječnika Mađarske, direktor Forevera za Mađarsku i južnoslavensku regiju i safirni manager, zatim Tibor Radóczki, diplomirani ekonomist, soaring manager i područni direktor Forever Living Productsa, te dr. Ilona Radóczki Gyurka, liječnica i soaring managerica.

Dr. Sándor Miliesz izjavio je na otvorenju: „U Srbiji je Foreverov uspon započeo oko 1998. godine. Lijepo polako, korak po korak. Danas je Srbija najuspješnija od svih južnoslavenskih zemalja i želio bih da uspiju uspostaviti poduzetništvo koje osigurava poslovnu mogućnost doista po cijeloj državi. Naša tvrtka raspolaže i ljudskim resursima a i gospodarskom pozadinom da bi se to ostvarilo. Ovo je veoma jako međunarodno poduzeće. Raspolaže svim uvjetima: marketinški sustav je savršen, a imamo i vrsne rukovoditelje.“

Tibor Radóczki u svojem je govoru istaknuo: „Budite ponosni što činite dio poduzeća, što ste ravnopravni poslovni partneri

s tvrtkom od 3 milijarde dolara koja radi u 160 zemalja i 35 godina kontinuirano raste.“

Eleonóra i József istaknuli su kako su zahvalni Ildiki i Rudolfu Molnáru, njihovim sponzorima, što su im četiri mjeseca prije otvorenja prikazali mogućnosti Forever Living Productsa. Također zahvaljuju svojoj višoj liniji Tiboru Radóczkom i dr. Iloni Gurka na kontinuiranoj pomoći, motivaciji i što zahvaljujući Foreverovoj mogućnosti mogu letjeti poput pravih orlova. Goste su ponudili specijalnim aloinim koktelima pripremljenima posebno za ovu prigodu.

U okviru informacijskog ureda organiziraju se poduzetnički dani i dani zdravlja, gdje znatiželjnici mogu dobiti odgovore na svoja pitanja u svezi sa zdravljem i uspostavom materijalne sigurnosti. Prema Eleonórinim riječima, osim materijalne neovisnosti najvažnije je osigurati zdravlje i sretniju budućnost naše djece.

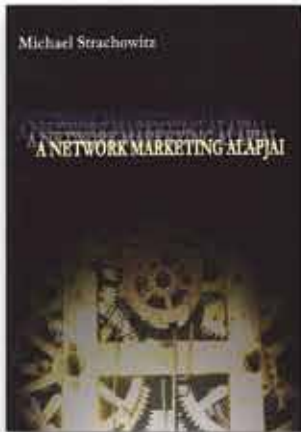
U skoroj budućnosti planiraju otvorenje novoga centra na mnogo većoj površini u samom centru Subotice. To će biti Aloe Info II. Takvim planovima i snovima napreduju sigurnim koracima prema dijamantu!

„Aloe informacijski centar otvorili smo kako bismo mogli svim ljudima prenijeti fantastične mogućnosti koje pruža Forever. U Vojvodini je visoka stopa nezaposlenosti, sve više obitelji prinuđeno je na novčanu potporu, a o potrebi za zdravim načinom života da i ne govorimo.“

Krisztina Molnár



JÓZSEF SZABÓ SAFIRNI MANAGER PREPORUČUJE
 Mislim da su „osnovne“ knjige one koje nam daju najnužniju pomoć u razvoju pogleda na svijet, što je prvenstveni uvjet uspjeha u MLM-sustavu. Mi graditelji mreže gledamo drukčije na sve. Drukčije vidimo ljude, vrijeme, veze, zadatke. Trebamo se razviti u „drukčije“ ličnosti. Kako bih to uspio dobiti i iskoristiti tijekom cijeloga života znanje koje dovodi do uspjeha, želim ti pomoći preporukom ovih dviju knjiga. Znači, pomoći ti na način kako je autor i meni pomogao, a to je početak kopiranja.
 Poštovani prijatelji početnici, preporučujem vam sljedeće:



MICHAEL STRACHOWITZ TEMELJI MREŽNOGA MARKETINGA

„Ova knjiga, naravno, neće obaviti rad potreban u mrežnom marketingu i ne može te zaštititi od razočaranja na koje možeš računati. Neće anulirati mnoštvo odbijanja koja te očekuju na putu do uspjeha. Međutim može ti pomoći da smanjiš njihov broj i možda te odvratiti od nekih stranputica na dugu, ali rezultatima bogatu putu prema ciljevima.“
 Knjiga opisuje, među ostalim, koja je razlika između izravnoga i mrežnoga marketinga, koja načela i zakonitosti vode prema uspješnoj gradnji mreže, koji je genijalni način kojim možeš sastaviti opsežan popis imena, na koji način pozvati znatiželjnike na poslovnu prezentaciju, kako prikazati biznis, koji rukovoditeljski

principi funkcioniraju dobro, na koji način zacrtati ciljeve i dostići ih.

MICHAEL STRACHOWITZ SVAKODNEVNI OTROV... ILI NEPRIJATELJ USPJEHA

U ovoj knjizi uspješni trener graditelja početnika skreće nam pažnju na zamke koje otežavaju put do uspjeha. Bespoštedno razotkriva sve napade kojima ne samo otežavamo šanse za vlastitu gradnju mreže iz dana u dan, nego i način na koji to čine naše žene i muševci. Daje nam razumljive preporuke i recepte za mjere opreza protiv svakodnevnih „otrova“ i njihov „protuotrov“.
 Štoviše, sada kada sam ponovno prolistao dvije knjige, mogu ih mirne duše preporučiti i vama, dragi kolege, koji radite već deset-petnaest godina. Razmišljanja u knjizi jesu spoznaje čovjeka koji se kalio trideset godina u mrežnom marketingu.

Što bih mogao dodati njegovim riječima? Ne mnogo, naime i ja sam iz njih učio temelje biznisa. Tako da ostajem bez komentara. Pročitajte ih, prijatelji!





MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Bernadett Kovács Csóka i Péter Kovács
(sponzori: Tímea Rózsa Takács i Imre Rózsa)
„Kada u sebi imaš ustrajnost, ne postoje zapreke.”



Attila Schwarcz
(sponzori: Anna Mentés Trauber
i Gábor Mentés)
„Nikada ne reci 'nikada!'”



Martina i Daniel Štajdohar
(sponzori: Stjepan Bjeloša i Snježana Bjeloša)
„Kada su svi protiv vas – to znači da ste apsolutno u krivu ili ste apsolutno u pravu. Bez obzira na to što drugi misle, trebate vjerovati u sebe. Mi smo vjerovali.”



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dobos Krisztina
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Láng Andrásné & Láng András
Parac Damir

Begović Jelena & Begović Sladjan
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Brljak Zlatko
Budavári Gergely
Dr. Dobos Attila
Dr. Matúz Dezső
Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula
Fülöp Mónika
Gregov Ružica & Gregov Dražen
Hack Imréné & Hack Imre
Jedlicska László
Kemenczki Péter & Kemenczkiné Pallagi Anita
Koltai János
Lak Laslo & Ceri Renata

Lisak Mirko & Ivošević Svetlana
Lukanic Žarko & Lukanic Brankica
Maslesa Predrag & Maslesa Kristina
Mezei Blanka
Murganić Đurđina & Murganić Dragiša
Nytó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Richlik István
Slavinec Branka
Slovensky Noémi & Simó Károly
Szttyc Slavica & Đurđević Nikola
Tot Ibolja & Stojanović Tomislav
Živković Bojan
Zöldi Gábor & Zöldi-Keil Szilvia



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Battancs Szilveszter

POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA



1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

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
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaseliye Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAZINA

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

3. RAZINA

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmai István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

CONQUISTADOR CLUB

06. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MAĐARSKA



1. **Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**
2. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
3. **Schwarcz Attila**
4. Láng Andrásné & Láng András
5. Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
6. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
7. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
8. Dékány Mónika
9. Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
10. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

SRBIJA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**

HRVATSKA



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**
2. **Andrea Zantev**

06. 2013.

6000+

KVALIFIKACIJA

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Schwarcz Attila
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
Dékány Mónika
Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Zantev Andrea
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Tóth János
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor





JÁNOS TÓTH SOARING MANAGER

Preda mnom

JE DUG PUT

U SVIJET FOREVERA DOSPIO JE KAO TRADICIONALNI PODUZETNIK, STOGA VEOMA DOBRO RAZUMIJE „JEZIK“ PODUZETNIKA: DIO EKIPE SASTAVLJEN JE OD NJIH. S PET NEPOSREDNIH ODVOJENIH MANAGERA I DVA DUBINSKA MANAGERA JÁNOS TÓTH DOISTA JE NADOBUĐAN SOARING. UZOR MU JE SUPRUGA: ANNAMÁRIA MULADI.



Sponzorica: Annamária Muladi

Viša linija: Attila Dobsa i Mónika Dobsa Csáki, József Haim i Marcsi Haim, Miklós Berkics i József Szabó.

Bio sam tradicionalni poduzetnik kada mi je u život stigao Forever. Moje poduzeće (salon namještaja za kupaoalice) iziskivalo je cijeloga čovjeka od jutra do mraka. Istina, nisam imao novčanih problema. Pozvali su me na nekoliko priredbi, te mi je na jednom Berkicsevu predavanju sijevnulo: mada ne vjerujem u sve ovo, dat ću sebi mjesec dana. Želio sam dokazati da tradicionalno poduzetništvo bolje funkcionira. Pristupio sam kutijom Toucha.



Koja su bila prva iskustva?

Odabrao sam šest ljudi koji su me, dakako, odmah i odbili. Međutim, zbog toga nisam izgubio volju i za dvadeset dana postao sam supervizor. Plan mi se nije ispunio: nisam mogao reći da mi biznis ne ide, jer je na moje najveće iznenađenje - proradio. Bavio sam se time tri godine uz glavno zanimanje: tijekom tjedna popodne bih obavio po jedan razgovor. Nakon dva mjeseca postao sam assistant manager, ali tamo je stvar zapela.

Zbog čega?

Jer sam dotad gradio „iz mišića“ i „po vezama“, a nisam shvaćao da valja unijeti i emocije, ne može se siliti nekoga samo zbog toga što ja želim, čak i ako uspijem, prenijeti svoju namjeru, pa sam tako godinu dana tapkao u mjestu. Tada sam pročitao nekoliko knjiga i započeo s nekom vrstom razvoja ličnosti. Dakako, ego nisam odmah uspio strpati u džep, ali sam polako shvaćao kako su ciljevi mojih suradnika barem toliko važni koliko i moji. Danas već želim što je za to trebalo toliko vremena, ali dobro je u ovoj tvrtki upravo to što nam daje dovoljno vremena: bilo kada možemo nastaviti tamo gdje smo stali.





Došlo je do proboja?

Da, ali za to sam trebao ostaviti svoje poduzeće. Mislio sam: ako sam za dva sata rada dnevno stigao do managerske razine, tada za osam sati mogu pretvoriti vrijeme u novac.

Na koji način radiš?

Volim, a i znam, raditi. Živim svoj foreverovski život onako kako sam i prije živio kao poduzetnik. Kada se drugi ljudi bude, ja već odjeven jedva čekam da pokrenem prvi poziv. Još nisam tamo gdje bih želio biti, još je dug put pred mnom.

Koje principe slijediš u radu?

Iako poštujem knjige, ne želim iz njih naučiti ovaj posao, nego vani - na „bojišnici“. Valja raditi veoma mnogo, trebaš naučiti konfrontirati se i povući konzekvencije. Kada se vratim kući, ponovno odvrstim film, i ako me odbiju točno znam zbog čega, pogotovo ako je ovisilo o meni.

Imaš li „sigurnu“ tehniku?

Kod mene je veoma važan element zatvaranje posla. To valja naučiti. Mnogi se toga boje, obustavljaju razgovore na pola puta jer se boje riječi koja slijedi na kraju, boje se da će ona biti „ne“. Ja međutim odmah želim znati odgovor: u 99% zatvaram posao.

Koji je rezultat?

U 80% slučajeva daju potvrdan odgovor, ali to nije moja zasluga. No više mi vrijedi što mogu predati svoju tehniku svojoj ekipi koja možda neće imati istih rezultata - neka omjer bude čak obrnut - ali ništa ne vrijedi znanje koje znamo samo mi: novac pristiže od trenutka kada sam predao znanje.

A ako se radi o isprovociranom, praznom „da“?

Ni moji potvrdni odgovori nisu uvijek oni koje želimo. Naučio sam od nekoga: vjeruj u svakoga, ali ne čekaj

nikoga. Tu rečenicu nosim sa sobom svugdje. Nikoga ne čekam dugo, nakon prvoga tjedna već znam koje je kvalitete bilo izrečeno „da“. Ako je slabo, tada mu dajem još jednu priliku, ali zatim idem dalje. Moje vrijeme je novac, trošim ga samo na čovjeka s kojim mogu zaraditi novac. Hvala Bogu, uspijevam dobiti dobre preporuke, ljudi se uzdaju u mene, stoga nemam briga koliko ću u tjednu imati razgovora. Primjenjujem u prvom redu 1/1, mnogi se ne slažu sa mnom, ali budući da uspijevam zatvarati, odmah odradim i susret „kako dalje“.

Prije ti je poduzeće prosperiralo. Je li se isplatio rizik promjene?

Na foreverovskim počecima doista je dobro išlo, stekli smo kuću, auto, novčane zalihe. Međutim, došla je kriza i kako sam vidio pad, donio sam odluku. Nije da sam bježao s broda koji tone, nego povremeno se trebaš obnoviti. Mislio sam se iskušati na novom polju. A ono što sam doživio na foreverovskim priredbama veoma mi se svidjelo. Osjećao sam iskrenost, vidio kako su ovi ljudi uravnoteženiji od mene. Prijašnje poduzeće nije moglo bez mene, subotom bismo zatvarali trgovinu, a u nedjelju već razmišljali o ponedjeljku...

U međuvremenu ti je sponzorica Annamária Muladi postala družica i u privatnom životu. Što to znači u svakodnevici?

Zajednički nam je cilj, međutim nije uvijek i put koji vodi do njega. Stoga radimo neovisno, istina na taj način ne uspijevamo dati uvijek odgovarajuću potporu jedan drugom. Neovisno o tomu, ona mi je najveći uzor, ponosan sam da je - osim što je majka i supruga - još i ozbiljna poslovna žena: prošle godine postala je senior managerica, eagle managerica i dobila Profit Sharing. Jedina iz „novoga naraštaja“ koja je te tri stvari postigla u istoj godini.

Ekipa ti je sastavljena 80% od poduzetnika. Slučajnost?

Dobro se osjećam u tom okruženju, mada osim prednosti



takav sastav ima i manjkavosti. S poduzetnikom je lako, jer lako može izgovoriti da ili ne, i može si priuštiti iznos za početak. Imam mnogo početnika s 25 bodova, naime nije sigurno da će se uspješni biznismeni uz ulaganje od 150 tisuća forinta vezati uz ovaj biznis. I tako je velika fluktuacija: kako brzo mi odgovore „da“, jednako tako su otvoreni i za drugo, ali to uopće ne doživljavam neuspjehom. Velika većina mojih managera postali su to za najviše četiri mjeseca, mnogi kao novopečeni. Cilj mi je napuniti biznis prometom koji se očekuje od soaring managera.

Postoji li natjecanje među foreverovcima iste razine?

Svakako, a time izazivamo međusobno priznanje, potom i prijateljstvo. Mnogo si pomažemo, i sam sam otvoren prema svakomu tko me nazove.

Odaješ li svoje tajne?

Odajem, jer sam ih i ja naučio od nekoga, iako sam dosta toga i sam razvio. Ako ne predajemo dalje način rada, neće ići: sada ja pomažem drugoga čovjeka, idućeg tjedna možda ću ja zatrebati pomoć. Pratim tko što obećava na pozornici, a i sam obećavam samo ono što ću zasigurno i ostvariti. Ne slavim unaprijed.

Koliko su znatiželjnici otvoreni prema proizvodima?

U prvih pola sata nisu, nikoga ne možete potaknuti, jer je gotovo svatko te proizvode već prije sreo. Stoga se trebam na drukčiji način približiti temi. Ali neovisno o tomu, svi veliki rukovoditelji govore kako se bez kupnje proizvoda ne gradi biznis.

Spomenuo si koliko ti je važan razvoj ličnosti.

Primjećuju li suradnici rezultate?

Nadam se da primjećuju. Sada sam strpljiviji, slušam i druge, naučio sam moć prizivanja pažnje šutnjom. Istodobno mogli biste reći da sam loš motivator, strog, ne mazim nikoga. U takvim slučajevima ljutit sam u interesu njih, jer više želim njihov razvoj negi oni sami, ali sam

uvijek u stanju ispričati se. Želim se još više razviti i želim sve to unijeti i u obiteljski život.

Imaš li dovoljno vremena za kćer?

Svaki vikend nastojimo provesti zajedno, to mi daje snagu u svakodnevici. Zbog toga želim relativno brzo razviti stabilan biznis, kako bih mogao biti što više s njom. Liza nam je zjenica oka, smisao života, meni je ona najbolja sponzorica. I od djeteta se da mnogo toga naučiti. Ako joj uspijem osigurati budućnost, i ja ću od toga napredovati.



lifestyle

Lifestile savjeti



Nadostatak u tijelu



Folna kiselina i vitamin B12

Simptomi izraženoga nedostatka vitamina B12, poput kronične slabokrvnosti (perniciозна anemija), odnosno ireverzibilne neuropatije, odavno su poznati. Danas već raspolažemo sa sve više spoznaja i o stanju njegova nedostatka koje ne prouzrokuje klasične simptome, što može izazvati kronične bolesti koje uza sve dulji životni vijek uzrokuju pogoršanje kvalitete života u starijoj dobi.

Važan čimbenik vitaminske grupe B jest folna kiselina, koja je od presudne važnosti u metaboličkim procesima stanica, naročito pri proizvodnji molekula DNK. Klinička ispitivanja dokazuju kako unošenje folne kiseline tijekom trudnoće smanjuje vjerojatnoću od nastanka spine bifide (rascjepa kralježnice). Preporučuje se početi uzimati folnu kiselinu mjesec dana prije planiranoga začeća, jer poremećaji zatvaranja neuralne cijevi nastaju u veoma ranoj fazi trudnoće

(promjene na mozgu javljaju se do 23. dana od oplodnje, a spina bifida do 25. dana od oplodnje), znači u prva tri-četiri tjedna trudnoće, kada mnoge žene čak i ne sumnjaju na trudnoću.

Bolesti crijeva koje sprječavaju apsorpciju folne kiseline, pojedini protutumorski preparati i baktericidi dovode do pomanjkanja folne kiseline. Kao posljedica toga u prvom redu nastaje slabokrvnost, koja nije istoznačna s anemijom zbog nedostatka vitamina B12. Takva slabokrvnost nastaje i pri trajnom konzumiranju kozjega mlijeka. Folna kiselina nazvana je po latinskoj riječi „folium“: list, zato što su primarni izvori folne kiseline zelenolisnata povrća (špinat itd.) Međutim, apsorpcija folne kiseline iz dijetetskih preparata učinkovitija je nego iz prirodnih izvora. Za njezin ulazak u stanice i skladištenje potreban je vitamin B12.



Vitamin B12 neizostavan je sastavni dio dvaju važnih enzima. Enzimi metionin sintaza i metilmalonil-CoA mutaza igraju središnju ulogu u metabolizmu aminokiselina razgranatih ugljikovih lanaca te „dugih“ masnih kiselina s neparnim brojem ugljikovih atoma. U nedostatku koenzima B12 – zbog smanjenja djelovanja dvaju enzima – dolazi do povišenja razine metilmalonske kiseline te homocisteina. Kao posljedica toga raste i ukupna razina kolesterola. Dodatna važna posljedica nedostatka vitamina B12 jest poremećaj metilacijskih procesa unutar stanica, što obuhvaća proizvodnju fosfolipida (gradivnih materijala stanične stijenke), kemijskih spojeva za prenošenje nadražajnih impulsa, biogenih amina, DNK i RNK, odnosno mijelinske bazične bjelančevine (vanjska zaštitna obloga živaca).

Na osnovne stanične procese u velikoj mjeri utječe ukupna razina folne kiseline i vitamina B12. Kod pomanjkanja B12, unatoč tomu što ima dovoljno folne kiseline, zaustavlja se sinteza DNK, što pogađa u prvom redu brzo razmnožive stanice: opada proizvodnja crvenih krvnih stanica u koštanoj srži, a u krajnjem slučaju dolazi do perniciozne anemije. Nakon unošenja vitamina B12, aktivira se enzim metionin sintaza i normalizira se metabolizam folne kiseline.

Nedostatak folne kiseline i poremećaj metilacijskoga procesa izaziva brojne simptome: umor, nemir, lošu volju, tjeskobu, nedostatak živahnosti, smušenost, slabljenje memorije, poremećaj probave, upalu jezika, upalu usne sluznice, rano sijedenje kose.

Apsorpcija vitamina B12 kompleksan je proces koji uvelike ovisi o stanju i radu probavnoga trakta. Napredovanjem životne dobi smanjuje se efikasnost apsorpcije vitamina B12. U vegetarijanaca mnogo češće dolazi do nedostatka vitamina B12 – već i u mlađoj dobi – jer taj vitamin obično sadržavaju namirnice životinjskoga podrijetla. B12 u hrani nalazi se u jakim bjelančevinskim spojevima za čiju su razgradnju potrebni probavni procesi, odgovarajuća količina probavnih enzima. Slobodni vitamin B12 priključuje se uz bjelančevinu koja se proizvodi u želucu, potom se uz taj spoj u dvanaesteru priključuje tzv. intrinzični faktor. Kompleks B12⁺ - intrinzični faktor sposoban je - uz prisutnost odgovarajuće količine kalcija - apsorbirati se u tankome crijevu.

Prema laboratorijskim nalazima u vegetarijanaca, starijih osoba, ljudi s poremećajem apsorpcije vitamina B12, te osoba koje pate od demencije odnosno Alzheimerove bolesti, preniska je razina vitamina B12. Mnogo smo već govorili i o štetnom utjecaju povišene razine homocisteina, inače uvijek prisutnoga u tijelu. Ljudi kod kojih je razina homocisteina povišena zbog genetskih uzroka češće obolijevaju od kardiovaskularnih bolesti. Zbog povišene razine homocisteina, do koje dolazi kao posljedica pomanjkanja vitamina B12, povećava se učestalost nastanka takvih bolesti.

Unošenje velike količine vitamina B12 na usta u velikoj mjeri smanjilo rizik od pojave moždanog udara u bolesnika koji su prilikom početka pokusa imali nisku razinu aktivnih vitamina B12, a visoku razinu homocisteina. Prema drugim studijama kombinirana primjena folne kiseline i vitamina B12 poboljšava protok krvi kroz koronarne žile.

Povišena razina homocisteina već je godinama uvrštena u dijagnostičke kriterije Alzheimerove bolesti. Mnogobrojna istraživanja dokazuju da se u osoba kod kojih je u dobi od četrdeset-pedeset godina znatno niža razina aktivnoga B12, a istodobno visoka razina homocisteina, značajno povećava rizik od pojave demencije, pa tako i Alzheimerove bolesti. Ako se razina homocisteina snizi ispod određene granice, na primjer uzimanjem vitamina B12, za 22% smanjuje se rizik od razvoja demencije. Veoma je važna i spoznaja da je uzimanje vitamina B12 u starijoj dobi dobro sredstvo protiv depresije.

Kod niske vrijednosti B12 povećava se i vjerojatnost od loma kostiju, što se nadopunom B12 također može izbjeći.

Shumin M. Zhang i kolege, suradnici Harvardskoga medicinskog fakulteta, pratili su više od sedam godina 5442 žene starije od 42 godine. U žena starijih od 65 godina, koje su dobivale vitamine B6, B12 te folnu kiselinu, za 25% rjeđe se pojavljivao rak, a za 38% rjeđe rak dojke.

Trajno uzimanje lijekova s metforminom koji se primjenjuju u liječenju šećerne bolesti tipa 2, također dovodi do poremećaja apsorpcije B12. U slučaju

Lifestyle



neodgovarajuće nadopune B12 i folne kiseline dolazi do živčanih tegoba, pojave neuropatije ili pogoršanja već postojećih komplikacija.

B12 u najvećoj se mjeri skladišti u jetri. Nedostatak se razvija godinama ili čak desetljećima, stoga i eliminacija iziskuje dulje vrijeme. Mnogobrojne studije dokazuju da je trajno uzimanje B12 na usta učinkovitije od injekcije.

Za apsorpciju vitamina B12 i folne kiseline unijetih putem prehrane važno je odgovarajuće stanje probavnog trakta. Tom procesu dajemo potporu Aloe verom, koja zahvaljujući visokom sadržaju vlakana i brojnih bioaktivnih agenasa pročišćava tijelo. Beta-karoten i prirodni vitamin E pomažu optimalnoj gradnji crijevne sluznice. Temeljni uvjet probave odnosno odgovarajućega rada debelog crijeva – a preko toga imunološkoga sustava – jest odgovarajuća crijeva flora. Za održavanje optimalnog omjera korisnih bakterija s vremena na vrijeme potrebna je – i kod zdrava želučano-crijevnog sustava – potpora crijevne flore probioticima s korisnim crijevnim bakterijama.

B12 unijet na usta u dodacima prehrani prisutan je u slobodnom obliku, stoga za njegovu apsorpciju nije potrebna jaka želučana probava.

Nadopuna folne kiseline i vitamina B12 u obliku lako apsorbirajućih dodataka prehrani preporučuje se prije planirane trudnoće te najmanje u prva tri mjeseca trudnoće. Izrazito se preporučuje pri trajnom konzumiranju kozjega mlijeka, uzimanju određenih lijekova, kod bolesti crijeva, jetre, živčanoga sustava, odnosno u starijoj dobi.



LITERATURA:

1. Dr. Bezzegh Attila: A B12 vitamin és a folsav anyagcsere aktuális kérdései. MedicalOnline 2013.06.24.
2. Herrmann W, Schorr H, Obeid R, and Geisel J: Vitamin B-12 status, particularly holotranscobalamin II and methylmalonic acid concentrations, and hyperhomocysteinemia in vegetarians. Am J Clin Nutr 2003;78:131–6.
3. Homocysteine Lowering Trialists Collaboration. Dose dependent effects of folic acid on blood concentrations of homocysteine: a meta-analysis of the randomized trials. Am J Clin Nutr 2005; 82: 806–12.
4. Spence JD, Bang H, Chambless LE and Stampfer MJ: Vitamin intervention for stroke prevention trial: an efficacy analysis. Stroke 2005; 36: 2404–9.
5. B. Hooshmand, A. Solomon, I. Káreholt, J. Leiviskä, M. Rusanen, S. Ahtiluoto, B. Winblad, T. Laatikainen, H. Soininen and M. Kivipelto: Homocysteine and holotranscobalamin and the risk of Alzheimer disease: A longitudinal study. Neurology 2010; 75: 1408-1414.
6. Kang JH, Cook N, Manson J, Buring JE, Albert CM and Grodstein F: A trial of B vitamins and cognitive function among women at high risk of cardiovascular disease. Am J Clin Nutr 2008; 88: 1602–10.
7. Walker JG, Batterham PJ, Mackinnon AJ, et al. Oral folic acid and vitamin B-12 supplementation to prevent cognitive decline in community-dwelling older adults with depressive symptoms – the Beyond Ageing Project: a randomized controlled trial. Am J Clin Nutr 2012; 95: 194–203.



dr. Mária Hocsi
pedijatrica, dijabetologinja
managerica



Gergely Oláh i Linda Lukács, assistant supervizori Forevera, osokolili su se, te ponudili mogućnost suradnje s FLP-om vlasnicima novootvorenog szecsensyškoga restorana „Bársony” Kornélu Ónodiju i Eriki Tóth. Vlasnici su, upoznavši sastojke i raznolikosti Foreverovih proizvoda, odlučili proširiti svoju ponudu našim proizvodima. I to ne samo u pogledu ponude jela i pića, nego će foreverovska biti i sredstva za čišćenje i preparati osobne higijene. Restoran „Bársony” želi u okviru takve suradnje postati referentnim restoranom. Bili su počašćeni što su se pozivu za otvorenje odazvali državni direktor dr. Sándor Miliesz i njegova draga supruga Anna Hevesi, te ujedno preuzeli potvrdu prema kojoj svi distributeri Forever Living Productsa dobivaju popust od 10%.

Restoran „Bársony” otvoren je u obnovljenoj zgradi u impozantom centru Szécsénya, a zrači atmosferom XVIII. stoljeća. Lokacija je pogodna u pogledu turizma i ugostiteljstva, naime glavna vrata gledaju na najljepšu povijesnu ulicu Szécsénya, odakle vodi put ravno do dvorca Forgách. Restoran je ujedno i turistički centar, a ponosi se najslikovitijim okruženjem ne samo Szécsénya, nego valjda i cijele županije Nógrád. Usluge i ponuda restorana „Bársony” temelje se na lokalnim tradicijama. Važan je aspekt očuvanje lokalne narodne baštine. Upravo ti elementi odražavaju se u priredbama i jelovniku. Unutrašnja arhitektura restorana jednostavna je i čista, a ujedno elegantna i ekskluzivna. Te efekte pojačava galerijska izrada, vanjska natkrivena terasa i tradicionalna seoska krušna peć na otvorenom.

Pri izradi ponude važan je aspekt bila uporaba lokalnih, zdravih sirovina – mliječnih i mesnatih proizvoda, te meda. Ali jednako je tako bila važna renesansna kuhinjska tehnologija – pečenje u peći, pirjanje na lava kamenu, pečenje na ražnju i roštilju na drveni ugljen. Uz narodnu tradiciju i povijesno vjernih specijaliteta, gosti imaju prilike kušati i ponudu modernog ugostiteljstva, koktele, i služiti se multimedijским sredstvima. „Zastupajući spomenuti duh donijeli smo odluku kako bi ponuda i ideja koju zastupa tvrtka Forever Living Products odgovarala dugoročnoj suradnji” – govore vlasnici. „Važan je aspekt za nas što je FLP-ova paleta proizvoda kvalitetno besprijekorna. Naravno, nismo tražili samo proizvode koji su pogodni za pripremanje jela, birali smo i proizvode osobne higijene.” U restoranu „Bársony” upotrebljavaju sredstvo za čišćenje MDP i tekući sapun Aloe Hand & Face Soap. Kornél Ónodi i supruga Erika Bernadett Tóth, nakon razmišljanja o mogućnosti, vidjeli su fantaziju u suradnji, donijeli ispravnu odluku rekavši „da” na FLP-ovu mogućnost te u vrijednosti od 3 kartonska boda kupili Foreverove proizvode.

Ipak, što nudi restoran „Bársony” članovima FLP-a? Ne samo 10% popusta, nego, koristeći se riječima soaring managera Tibora Lapičza: „Otvora se mogućnost suradnicima FLP-a da svoje poslovne pregovore obave ispod Foreverova golemoga kovanog loga a usput i odaberu neke od FLP-ovih proizvoda.”

Na taj način nije upitna uspješnost gradnje mreže, motiviranost i samouvjerenost onih koji ovdje vode svoje pregovore. Međutim, i oni koji svrate amo ne zbog gradnje mreže, mogu kao sladokusci birati iz ponude od desetak FLP-ovih jela i pića. Među njima pronalazimo alkoholne i bezalkoholne koktele, shakeove, salate, jela od peradi, deserte. Osim toga u restoranu se nudi mineralna voda Sirona, obe varijante energetskoga napitka FAB odnosno čaja Aloe Blossom Herbal Tea. Sve u svemu možemo reći kako ljudi u Mađarskoj na jedinstven način mogu naići na ponudu FLP-a koja zastupa zdravu ishranu i zdrav način života.

Nadajući se međusobnoj uspješnosti suradnje s FLP-om, svima želi uspješnu gradnju mreže idejni inicijator i šef kuhinje restorana „Bársony” Gergely Oláh.

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJESTI IZ SREDIŠNJICE

Naši distributeri na web-stranici www.foreverliving.com mogu, nakon klika na točku izbornika DISTRIBUTERSKA PRIJAVA (lozinku i korisničko ime treba tražiti putem e-maila poslanog na it@flpseeu.hu), među ostalim pogledati sljedeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Na web-stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije: časopis, kalendar priredaba, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi, međunarodna poslovna politika. Međunarodni kanal You Tube možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i promidžbenih materijala na internetu. Unutar prodavaonice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu s točkom 16.02 (h), (i), (j) te (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe distributerske djelatnosti te izrade vlastite web-stranice navedena su u točkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com
- putem softvera Forever Telefon
- putem internetske usluge MyFLPBiz
- te u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broj +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a za partnere iz ostalih država regije na broj +36-1-332-5541



MAĐARSKA

Budimeštanska centralna uprava

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Telefoni: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002

Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti, kućni 194, mobil: +36-70-436-4212

Dóra Harman: kućni 157, mobil: +36 70 436 4197

Zsuzsanna Petrőczy: kućni 131, mobil: +36-70-436-4276

Direktorica za prodaju i razvoj: Erzsébet Ladák, telefon: +36-1-269-5370/kućni 160, mobil: +36-70-436-4230;

Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei, kućni 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottília Csábrádi, kućni 135, mobil: +36 70 436 4227

Odjel za marketing i razvoj edukacije (FLP TV):

Sándor Berkes, kućni 133, mobil: +36 70 436 4213

Edukacijski centar:

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

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

Rezervacija dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobil: +36 70 436 4280

Otvoreno: Ponedjeljak-Petak: 10:00-21:00

Edukacijski centar Sonya:

Rezervacija termina: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda

Ésik, frizerka: +36 70 436 4178

Količinski popust: za 10 tretmana 10%, za 5 tretmana 5%

BESPLATNI TEČAJ u Edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi svakoga prvog utorka od 10 sati u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 sati. Prijava Foreverovim flotnim telefonom: Kata Ungár 30-331-1883.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza alternativnih liječnika Mađarske.

Proizvode možete kupiti u zastupništvima ili ih naručiti.

NARUŽBA PROIZVODA

Telefonom putem telecentra:

ponedjeljkom 8-20 sati, od utorka do petka 10-20 sati na:

Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

ponedjeljkom 12-20 sati, od utorka do petka 10-18 sati na:

mobil: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

od ponedjeljka do petka 12-16 sati na:

besplatni fiksni ("zeleni") telefon:

+36-80-204-983

e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internetska robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Brojevi telefona informacijskoga centra internetske robne kuće:

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

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Voditeljica telecentra i informacijskoga centra internetske robne kuće:

Melinda Malik, mobil: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna će služba – nakon usuglašavanja termina – isporučiti na vašu adresu u roku od dva dana. Cijenu dostave kod kupovine u vrijednosti 1 cc ili više naša tvrtka prima na sebe.

Operativna uprava

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Telefon: +36-1-269-5370,

+36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey, mobil: +36 70 436 4279

Asistentica: Barbara Dörnyei: kućni 191, mobil: +36 70 436 4292

Financijska direktorica: Gabriella Rókás Véber, telefon: +36-1-269-5370/kućni 171, mobil: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Ildikó Páll, mobil: +36 70 436 4256

Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, telefon: +36-1-269-5370/kućni 181, mobil: +36-70-436 4194

Radno vrijeme ureda te skladišta u ulici Nefelejcs:

Ponedjeljak: 8-20 sati, Utorak-Četvrtak: 10-20 sati, Petak: 10-18 sati, svakoga posljednjega radnog dana u mjesecu uvijek od 8 do 20 sati.

Rukovoditeljica: Melinda Malik, mobil: +36-70-436-4240

Debrecinska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Telefon: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187

Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena).

Područni direktor: Kálmán Pósa, mobil: +36-70-436-4265

Szegedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Telefon: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

Telefon: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913

Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak-Petak: 10-18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss

Izvanredno radno vrijeme: Prodaja proizvoda odnosno narudžba u mađarskim predstavništvima posljednje subote u mjesecu, kada nakon te subote u dotičnom mjesecu više nema radnih dana: 12-20 sati. Točan termin tih tretmana svaki put objavljujemo na web-stranici i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., telefon: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

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

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resortsa: Katalin Király.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, telefon: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr. Edit Siklós Révész, predsjednica Liječničkoga stručnog kolegija Forever Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezösi: 70/779-1943 dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678 Neovisni medicinski stručnjaci: dr. György Bakanelek: 70/414-2913

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPJEŠNOSTI: 20. srpnja, 21. rujna 16. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 12-13. listopada

POTICAJNI PROGRAMI:

11-18. rujna tečaj Go Diamond

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00–19:30,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon ljepote: 065 394 1711

Niški ured: Niška ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 11:00–19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00–17:00

Horgoški ured: tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00–16:00
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–12:30

Područni direktor: Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Dan uspješnosti: 27. siječnja, 24. ožujka, 19. svibnja,
23. lipnja, 29. rujna, 24. studenog



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00–20:00
Ostalih radnih dana: 9:00–17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00–14:00
Medicinska stručnjakinja: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanski ured: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
narudžba proizvoda: mob. +386 40 559 631,
tel.: +386 1 563 7501
e-mail narudžbe: narocila@forever.si
e-mail informacije: info@forever.si
Otvoreno: ponedjeljak 12:00–20:00, utorak, srijeda,
četvrtak, petak 9:00–17:00

Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak–petak 9:00–17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Dan uspješnosti: 18. svibnja, 28. rujna, 23. studenog
Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775; Faks: + 385 1 3909 771
Ljetno radno vrijeme - od 01.07.2013. do 02.09.2013.
ponedjeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a., Tel: + 385 51372 361;
Mob: + 385 91 4551 905, Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
- neparni datumi 17:00 -20:00., Dr. Draško Tomljanović,
mob: + 385 91 41 96 101 - utorak od 14:00 - 17:00 i petak 14:00 - 16:00
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Dani uspješnosti: 18. svibnja i 19. listopada 2013. - Opatija - Hotel
Adriatic



ALBANIJA

Tiranski ured: Tirana, Rr.Fuat Toptani 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Otvoreno: radnim danom 9:00–13:00 i 16:00–20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenski ured: Pristinë Rr. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinski ured: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Otvoreno radnim danom 9:00–17:00 sati
Područni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevski ured: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Otvoreno: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, srijeda 12:00–20:00
Voditeljica ureda: Enra Ćurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina

FOREVER



VOLIM SE PRIDRUŽITI DOBRIM STVARIMA

BERNADETT KOVÁCS CSÓKA
MANAGERICA

Bernadett Csóka postala je managericom za osam godina, međutim ona ne broji godine. Za nju nije važno tempiranje nego cilj do kojega je stigla. Uspjela se popeti razinu više ne samo u gradnji mreže nego i u svojoj prijašnjoj struci. Sa svojim mužem Péterom Kovácsom i sinom žive u Tapolci. Sponzori: Tímea Rózsa Takács i Imre Rózsa

Još si bila na porođajnom kada si započela gradnju mreže. Kako su te dvije stvari išle zajedno?

Pitanje dobre organizacije. Sin mi je imao osam mjeseci kada sam prije osam godina sudjelovala na jednoj obiteljskoj prezentaciji. U to vrijeme radila sam kao medicinska maserka, stoga sam bila otvorena prema sličnim proizvodima: oduvijek mi je bio važan zdrav način života. Odlučila sam pridružiti se, iako sam tada još bila poprilično usamljena u svojoj odlučnosti: moj muž bio je prilično skeptičan.

Što je tebe uvjerilo?

U prvom redu kvaliteta proizvoda. Izuzetna je efikasnost i sadržaj pojedinih proizvoda, ali mnogo je značila i ličnost moje više linije Zsuzse Szegfű. Ona je alternativna liječnica, stoga je za mene bila i te kako vjerodostojna. Iz toga se vidi koliko je u ovom biznisu važna ličnost: mnogo puta o tome ovisi hoćeš li krenuti.

Spadaš među one koji nisu trebali predati svoju staru struku, štoviše...

Da, i to zahvaljujući tomu što se paleta proizvoda može veoma dobro usuglasiti s mojim radom. Nakon što sam pristupila, i na tom polju došlo je do promjene: u Tapolci smo otvorili centar zdravlja koji vodim ja. Imam stalne kupce, u tome mi mnogo znači zajednica maloga grada: poznaju me i osjećam da me mnogi u okruženju vole. U ovom biznisu veoma je važno na koji si se način „u prijašnjem životu“ odnosio prema ljudima. Ako si vjerodostojan, tada vole surađivati. Naime, zastupaš dobru stvar, a uz dobre stvari ljudi se vole pridružiti. Pomaže i Foreverov duh. Time što proizvodimo bolju varijantu samoga sebe postajemo smioniji i na drugim poljima života.

Kojim elanom si napredovala u biznisu?

Posjećivali smo brojne priredbe, ljudi bi stizali autobusima. Dobro bi uspijevale i obiteljske prezentacije. U prvom mjesecu sam potpuno sama s učinkom od 4 boda postala assistant supervizorica. Za dva mjeseca supervizorica, nakon godinu dana imala sam 75 bodova. Odonda je prošlo dosta vremena, ali ne smeta, jer mislim da sam sada sazrela za managersku razinu, no svemu je pridonijelo i to što sam povremeno stavljala u prvi plan druga polja svojega života. Meni nikada nije bio važan brz uspjeh, naime nije važno uvijek biti obasjan svjetlom pozornice, nego je važno biti stabilno prisutan.

Kako su gosti primili proizvode?

U 98% slučajeva dobivam pozitivne povratne informacije, ostatak mislim da ne poštuje preporuke za uporabu. Naravno, dobivala bih i ja odbijenice, međutim događalo se i to da bi se netko, od koga sam dobila najodlučnije „ne“, poslije sam javio. A onaj u koga sam bila sigurna nije ostvario očekivanja.

Koji su ti najvažniji argumenti pri traženju suradnika?

Uvijek ističem da Aloe vera kao ljekovita biljka nema konkurencije: jedinstvena je po tome što je bogata djelatnim tvarima. Tržište se stalno obnavlja, a i brzina obrta proizvoda je zadovoljavajuća: čak svaki mjesec ili dva javlja se potreba za novim proizvodima. Posao ima karakteristike autorskih prava, znači ako uložiš dovoljno kvalitetnoga rada, možeš živjeti od toga – čak i dugoročno.

U čemu si se promijenila za osam godina?

Postala sam jača, mnogo lakše podnosim odbijenice iako ih dobivam i sada. A postala sam i otvorenija. Prije bih teško napuštala Tapolcu, međutim posao se globalizirao: i mi smo trebali postati mobilniji. Način rada mi se u biti nije promijenio. Zapravo sam uvijek radila isto, uz neke izmjene, naime tržište se mijenja iz godine u godinu a s tim i ličnost ljudi. Promijeniti svoju ličnost teško je, ali to je ono nužno zlo da bi stvari tekle u ispravnom smjeru.

Koji su ti ciljevi za ovu godinu?

Stalni cilj mi je održati mjesečnih 60 bodova i stalno registrirati nove pristupnike. Pričekam da se u njima probudi znatiželja i počnu zapitkivati. Po tome znam da smo na dobrom putu.





PRETRAŽUJ BESPLATNO, PUTUJ POVOLJNO FOREVEROVIM KLUBOM PUTOVANJA!

Nisi još član Foreverova Kluba putovanja,
ali bi želio razgledati ponude?

Kao aktivan FLP-ov član – znači ako raspolažeš distributerskim FLP-kodom – možeš pregledati sve akcije i putovanja na našim web-stranicama. Za surfanje ne trebaš učiniti ništa drugo nego se besplatno registrirati u Foreverov Klub putovanja. Nakon toga „ovlašten“ si ući na stranice.

Svidjelo ti se neko od putovanja i želiš
ga rezervirati?

Ako želiš iskoristiti naše usluge, trebaš biti punopravni član. Za to postoje samo dva uvjeta: uplata godišnje registracijske članarine te da u roku od 30 dana nakon registracije ostvariš kupnju u vrijednosti od najmanje 55 eura. Cijena registracije na godinu dana iznosi pri novoj registraciji te pri obnovi stare podjednako - 9.900 forinta bruto. Registraciju uplati kupnjom registracijskoga kupona osobno u Budimpešti u ulici Nefelejcs broj 9-11 u uredu Foreverova Kluba putovanja na Danima uspjeha, kod zastupnika Foreverova Kluba putovanja, ili ga naruči putem e-maila: u tom slučaju moguća je uplata bankovnom doznakom, a svoj kupon dobiješ u obliku e-kupona. Nakon uplate ne trebaš učiniti ništa drugo nego kuponom (ili e-kuponom) posjetiti stranice www.foreverutazas.com te na prijavnom panelu kliknuti na odgovarajuće polje.

Foreverovo putovanje već i u ulici Szondi!

O Foreverovu putovanju odsad možeš dobiti obavijesti i u ulici Szondi. Očekujemo te da ti pružimo korisne informacije u centru FLP-a četvrtkom između 16:30 i 18:00 sati!

Za daljnje informacije nazovi +36 70 777 9997
ili nam piši na adresu travel@foreverutazas.com

WELCOME

Success Day

2013. 09. 21.



POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



VODITELJI PROGRAMA **ÁDÁM NAGY**
I BRIGITTA NAGY-BELÉNYI
senior manageri



PRONAŠLA SAM SEBE
LÁSZLÓNÉ MACZALI
managerica



GRADNJA MREŽE U SVAKODNEVICI
ÉVA RAJNAI
managerica



MOJA OBITELJSKA PREZENTACIJA
DR. ENDRE NÉMETH, soaring manager



PRAVAC LONDON!
ÁGNES KRIZSÓ
safirna managerica



DIJETE IDE U ŠKOLU
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN, obiteljski liječnik, internist, specijalist medicine rada, safirna managerica

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

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 Rókas

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mímoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (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



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014



FOREVER