

XVII. GODINA BROJ 9./RUJAN 2013

NIJE ZA PRODAJU

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

FOREVER







SKRIVENE VRIJEDNOSTI

Uspjeh u Foreverovu biznisu ponajviše ovisi o tome otkrivamo li mogućnosti drugoga čovjeka. Nije važno u kakvim teškim okolnostima netko živi, uz odgovarajuće upravljanje i privrženost svatko može pronaći put do uspjeha. I neki od najboljih naših rukovoditelja postali su članom fantastične Foreverove obitelji zato što je postojao netko tko je u njima otkrio mogućnost i snagu. Čak ni kad oni sami nisu vjerovali u sebe. Za vjeru u sebe često i ne treba ništa drugo nego malo poticaja i pomoći. U Foreveru su najuspješniji rukovoditelji pravi majstori pronalaženja skrivenih ljudskih mogućnosti. Nikada ne možeš znati tko će biti sljedeći eagle manager. Nije moguće reći unaprijed u kome se što skriva. Neki ljudi mogu veoma iznenaditi.

Uz ove misli pada mi na pamet priča o mišu i lavu. Jedne noći miš probudi lava usred najljepša sna. Lav se razbudi i razljuti te počne prijetiti mišu kako će ga smjesti pojesti. Miš se uplaši. Obeća lavu da će mu jednoga dana zahvaliti na velikodušnosti ako mu sada poštedi život. Nakon više godina lava uhvate lovci i privežu ga za stablo. Miš sasvim slučajno prođe baš onuda. Održavši svoju riječ, pregrize konopac i oslobodi lava. Pouka je da nikada ne možeš znati tko će pridonijeti tvojoj sreći i uspjehu u budućnosti. Nikada ne podcjenjuj skrivene mogućnosti. Bodri svoju ekipu! Uči je! Moj je najvažniji savjet: uvijek postupaj sa svima kao ravnopravnim partnerima.

Dopustite mi da vam prenesem i priču o Johnu, koja je sigurno slična vašim životima i mnogima će se činiti poznatom. Prije nekoliko godina John se jako zabrinuo jer nije znao kako da svojoj djeci plati školarinu u vrhunskoj školi, koja bi im, po njegovoj zamisli, mogla pružiti obrazovanje i odgoj visoke razine kakvu djeca po sposobnostima i zavrjeđuju. Jednoga dana, kada se vratio kući s posla, nazvao ga je susjed s kojim inače već godinama nije

razgovarao. Susjed mu reče da ga zove zato što je u posljednje vrijeme mnogo razmišljao o njemu i njegovoj obitelji. Sjetio se prijateljstva te pomoći koju su mu pružili kada je bio u nevolji. Govorio mu je o mogućnostima Foreverova biznisa i kako je to utjecalo na njegov život. John poslušao starog poznanika. Pridružio se Foreveru i za šest mjeseci život mu se potpuno promijenio, a potom i život njegove obitelji. Naporan rad i ustrajnost urodili su plodom. Postao je manager. Počeo je stavljati na stranu novac za školovanje svoje djece i bio je veoma zahvalan staromu prijatelju zato što ga je potražio i ponudio mu veličanstvenu mogućnost koja mu je zauvijek (Forever) promijenila život.

Da John prethodno nije pomogao svojem susjedu, mislite li da mu ovaj ne bi govorio o fantastičnoj Foreverovoj mogućnosti? Odgovor dolazi sam po sebi. Čovjek je nazvao Johna zato što je točno vidio u njemu poslovnu mogućnost. Nikada ne možeš znati tko će ti u budućnosti pomoći. Ili na koji ti način neka veza može promijeniti život. Kada sretnoš nove kandidate, sjeti se: tražiš u njima nešto što čak ni oni sami ne vide u sebi – mogućnost!

Riječima Johna Dicksona: „Prava snaga rukovoditelja jest što on uspijeva maksimirati mogućnosti drugih ljudi što neminovno postavlja zahtjev i da im se osigura zaslužena nagrada.“

Čestitam vam što ste sposobni otkriti mogućnosti u drugim ljudima i na taj način vi izgrađujete novi rukovoditeljski naraštaj Foreverove obitelji!

Rex Maughan,

predsjednik uprave, generalni direktor

Počinje škola!

Ponovno je stigao trenutak kad imamo prvoškolku u obitelji, Virág Jázmin. Težak je to trenutak, jer djeca te dobi još se toliko vole igrati i radovati se svijetu! A sada će prvi put sresti pravi, golemi sustav. Mi, roditelji, naravno da se brinemo za našu djecu, a ona, kao i sve ostalo u svojem životu, mnogo lakše preskaču sve zapreke. Naša kći u školu kreće pripremljena, preplanule kože, zdrava i opskrbljena svojim omiljenim vitaminima. Sa sobom nosi i First za tretman eventualnih padova. Jázmin je već prava stručnjakinja za naše proizvode: zna što, kada i kako ih treba upotrijebiti.

Svoju djecu trebamo pripremiti da u zdravlju i odgovarajućoj kondiciji uspiju preskočiti sve zapreke koje ih čekaju u školi. Očekivanja i uvjeti danas su sasvim drukčiji nego kada smo mi išli u školu. Na žalost, ni okruženje nam nije postalo bolje, stoga trebamo svoju djecu opskrbiti sa sve više proizvoda.

Znanje je najveća moć koju im trebamo predati. Koju školu pohađaju, tko ih odgaja u njoj, važna su pitanja jer u mnogim slučajevima to obilježava djecu za cijeli život. Odaberimo najbolju školu za svoju djecu! Mi Foreverovci to možemo učiniti, a ako još nismo, tada valja malo više raditi. S Foreverovim Marketinškim planom imamo rješenje za sve. Ako želimo prvorazrednu školu ili fakultet, samo trebamo stisnuti dugme, vlastito dugme za pokretanje: Hajde, učini korak, ima smisla ono što radiš, jer polažeš temelje života svojega djeteta! Stisni, molim te, to dugme! Osim proizvoda i Marketinškoga plana, Forever daje našoj djeci još mnogo toga. Lako i jednostavno možemo ih kontaktirati putem vlastitoga fletnog telefona. Naš svijet je poseban, u njemu žive i uče zdrava, nasmiješena i opuštena djeca. Svima želim dobar početak školske godine, mnogo prijatelja i znanja!

Rex stoji iza nas, osigurava svima najkvalitetnije obrazovanje ne samo u Mađarskoj, Srbiji, Sloveniji, Hrvatskoj, nego svugdje u svijetu.

Naprijed FLP Hrvatska!



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



35 GODINA – FOREV

- Svečano otvorenje u Phoenixu, Arizona
- FLP predstavlja proizvode Aloe Vera Juice, Gelly & Lotion u zapadnim državama SAD-a
- Više od milijun dolara



1978

- FLP se dalje razvija u SAD-u
- Predstavljanje Facial Kit Activatora
- Više od 9 milijuna dolara prometa

1979



1980

- Kupnja prvih nasada Aloe vere u Teksasu
- Ožujak 1980.: prvi mjesec s prometom od milijun dolara

- Forever Resorts otvara svoja odmarališta: Calville Bay i Cottonwood Cove, NV



1983

- FLP svoj novi centralni ured premješta u Tempe, Arizona
- Kupnja 1200 S. Priest Robson Bee Products u Phoenixu, Arizona. Uvođenje proizvodne linije pčelinjak.



1984

- Više od 100 milijuna dolara prometa

1985

- FLP je prvo poduzeće koje dobija certifikat IASC, koji potvrđuje čistoću u dobru kvalitetu aloe u proizvodima.



- Kupnja nasada Aloe vere u Dominikanskoj Republici
- AVA se širi
- Više od 500 milijuna dolara prometa

1992



- Pokrenuta internetska robna kuća ForeverLiving.com
- Pokrenute osobne distributerske web-stranice



2000

- Otvorenje prvoga Forever Resortsa u Južnoj Africi



2002

VEROVA USPJEŠNICA

- FLP se širi, prvo sjedište poduzeća: 1700 W 10th Tempe, Arizona



- Kupnja proizvodnih pogona Aloe Vera of America (AVA) u Missionu i Dallasu, Teksas
- Otvorenje Forever Resortsa Lipanj 1981.: prvi dan s milijunskim prometom

1981

- FLP se pridružuje Međunarodnom znanstvenom savjetu za aloe (IASC)
- Aloe Vera Juice dobiva kvalifikaciju košer
- Uvođenje linije proizvoda za osobnu higijenu

1982

- S Nature Minom proširuje se paleta dodataka prehrani



1986

- Predstavljena linija Aloe Fleur de Jouvence



1987

- Forever Resorts kupuje Southfork Ranch



1991

- FLP kupuje središnji ured od 8.360 četvornih metara pod imenom Forever Corporate Plaza u Scottsdaleu, Arizona

1996

- Predstavljanje Sonya Colour Collection
- Promet veći od 1 milijarde dolara



1998

- Površina nasada Aloe vere u Dominikanskoj Republici veća od 2.020 hektara

1999



- Predstavljanje Clean+Lean programa
- Više od 2 milijarde dolara prometa

2003



- Predstavljen Forever Lite Ultra
- Forever Resorts kao prvi među ugostiteljskim, rafting i lučno-pristanišnim poduzećima dobiva certifikat ISO 14001 za svoj sustav ekološkog upravljanja u svim lokalnim predstavništvima



2004

- Na berlinskom Svjetskom Rallyju dijele se čekovi Profit Sharea u vrijednosti od 10 milijuna dolara
- Prvi trostruki dijamantni manageri: Elvira i Roberto Ruiz



- Forever Living Products predstavlja svoj novi logo
- AVA se seli u novi proizvodni pogon površine 280.000 četvornih metara

FOREVER



2005

2006

- Uvođenje linije za njegu kože Sonya Skin Care
- Pokrenut MyFLPBiz



- AVA uvodi robotiku u proizvodnju
- Predstavljanje Forever NutriLeana
- 500. Foreverov brod kuća
- Forever Resorts postaje bogatije za ljetovalište Lodge North Rim u Grand Canyonu
- Više od 2,5 milijarda dolara prometa

2007

2008



- Pokrenut Forever Giving



- Uvođenje forever-giving.org
- Lodge at Bryce-Canyon, Utah, postaje član Forever Resortsa

2009

2010

- Otvara se proizvodni pogon Forever Nutraceutical u Phoenixu, Arizona



- Forever prisutan u više od 150 država
- Poduzeće stječe u Dominikanskoj Republici 250 hektara novih nasada Aloe vere te pogon za preradu
- Facebook stranici pridružuje se 100.000 ljudi
- Pokrenuti DiscoverForever.com i Forever Mobile

2011

- Stranicu Foreverliving.com posjećuje 6,8 milijuna ljudi
- Otvara se novi distribucijski centar Forever Direct EU B.V

2012



ATTILA I KATI GIDÓFALVI, 12.500 CC, DIJAMANTNI MANAGERI



Attila i Kati odabrali su Forever u travnju 2008. zahvaljujući njihovu sponzoru Miklósu Berkicsu. Za 39 dana postali su manageri, a u roku od 18 mjeseci dijamantni manageri! Uvijek ističu koliko su sretni i uzbuđeni što ovim biznisom preporučuju zdrav način života i sreću.

INSPIRACIJA

Aktivni su distributeri u Mađarskoj, Rusiji, Kazahstanu i Ukrajini, veoma su ponosni na sve svoje suradnike. Predstavljanje Foreverovih proizvoda drugima njima znači život i neopisivo su sretni što su članovi Foreverove obitelji.

EKIPA NA KOJU SMO PONOSNI MIKLÓS BERKICS, 7.500 CC, DIJAMANTNI MANAGER

Miklós gradi Foreverovu mrežu 16 godina. Trenutačno je na dijamantnoj razini, a redovito se kvalificira na gotovo sve poticajne programe Marketinškoga plana.

INSPIRACIJA

Obožava poticajne programe koji donose putovanja. Njegova je filozofija da se treba usredotočiti na stalan, kvalitetan i ustrajan rad. Zahvaljujući tomu svake godine kvalificira se na najviše stupnjeve Chairman's Bonusa.





SVEOBUH VATNI PROGRAM ZDRAVSTVENE ZAŠTITE U MAĐARSKOJ 2010-2020

IZVJEŠTAJ O REZULTATIMA

SRPANJ 2012. – SRPANJ 2013.

U okviru projekta Sveobuhvatni program zdravstvene zaštite u Mađarskoj stručnjaci će tijekom deset godina, između 2010. i 2020., putovati državom i mjeriti zdravstveno stanje pučanstva. Cilj je programa očuvanje zdravlja, prevencija bolesti pravovremenim pregledima s pomoću suvremenih dijagnostičkih uređaja. U srpnju 2012. i Forever Living Products Mađarska pridružio se inicijativi – kao prvo od poduzeća iz mrežnoga marketinga. Na dvije stotine mjesta i za skoro deset milijuna ljudi taj program pruža i mogućnost neposrednog upoznavanja s djelatnošću Forever Livinga. Stručni i koordinacijski stožer Nacionalnoga programa zdravstvene zaštite nedavno je sažeo rezultate prve godine u kooperaciji (srpanj 2012. – srpanj 2013.), a izvještaj objavljujemo sada.



PODATCI OD OPĆEG INTERESA 2010-2011-2012

Broj lokacija i termina: 506
Broj sudionika sveobuhvatnih pretraga: 68.369
Broj sudionika na savjetodavnim
predavanjima: 132.598
Broj ukupno obavljenih pretraga: 1,845.963
Broj prijeđenih kilometara liječničkoga
kamiona: 52.487
Broj sati utrošenih na prevenciju: 4.554
Broj stručnog osoblja Programa u svim
županijama: 769
Broj odgovora na anketu o zdravstvenom stanju
mađarskoga pučanstva: 4,649.192
Broj izdanih informativnih preventivnih
paketa: 93.000



PODATCI OD OPĆEG INTERESA, stanje na dan 1. srpnja 2013.

Broj lokacija i termina: 612
Broj sudionika sveobuhvatnih pretraga: 78.251
Broj sudionika na savjetodavnim
predavanjima: 147.978
Broj ukupno obavljenih pretraga: 2,353.875
Broj prijeđenih kilometara liječničkoga kamiona:
74.224
Broj sati utrošenih na prevenciju: 5.132
Broj stručnog osoblja Programa u svim
županijama: 789
Broj odgovora na anketu o zdravstvenom stanju
mađarskoga pučanstva: 5,324.100
Broj izdanih informativnih preventivnih
paketa: 105.449





NAUZHNAČAJNI DOGAĐAJI 2012-2013

- Konferencija o zdravstvenom stanju pučanstva 2012.-2013./Uspješno obavljeno
- WHO (Svjetska zdravstvena organizacija) - Svjetski dan zdravlja 2013. /Uspješno obavljeno
- Predavanja iz prakse na Sveučilištu Semmelweis 2012.-2013./Uspješno obavljeno
- Dan vođenja zdrava života za novinare 2012.-2013./Uspješno obavljeno
- Svjetski susret Mađara 2012.-2013./Uspješno obavljeno
- Državni dan ljekarnika 2012.-2013./Uspješno obavljeno
- Državni road show Zajedno za zdravlje 2013./Uspješno obavljeno
- Dani vođenja zdrava života u kooperaciji RTL KLUB-MTV-A-SANOMA MEDIA/U tijeku
- Susreti s ministrima, državnim tajnicima, vladinim povjerenicima 2013./ Uspješno obavljeno





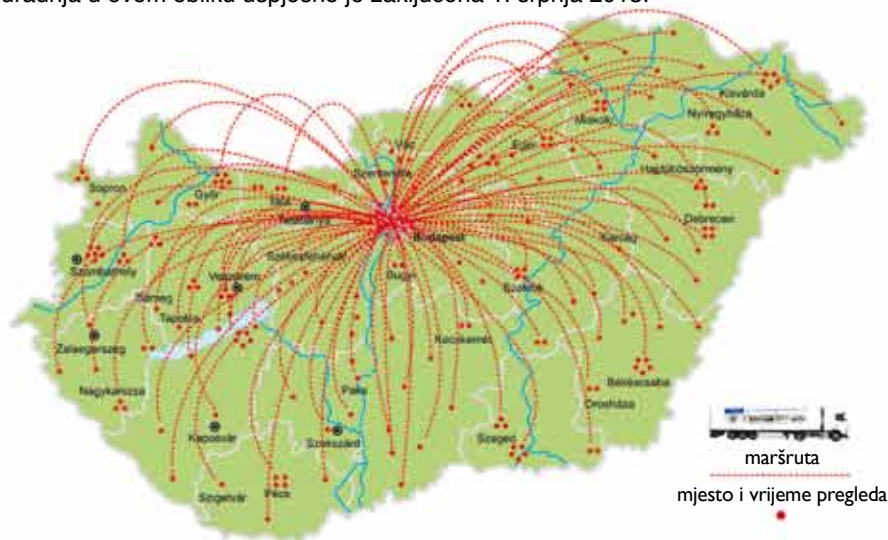
Sveobuhvatni program zdravstvene zaštite u Mađarskoj između 2010. i 2020. godine u edukacijskom je sustavu dio nastavnoga plana u praktičnom dijelu predmeta „prevencija“. U nastavni plan uvrštena su četiri praktična dana godišnje, što je pokrenuto u listopadu 2012. na svima od šest fakulteta budimpeštanskoga Sveučilišta Semmelweis (Medicinski fakultet, Fakultet zdravstva, Fakultet javnoga zdravlja, Stomatološki fakultet, Farmaceutski fakultet, Fakultet športa i športskih znanosti). Sve vrijednosti koje zastupaju svi partneri sudionici Programa pojavljuju se u praktičnim predavanjima, pa tako i vrijednosti Forever Living Productsa.

Što se tiče Forevera, stožer je istaknuo dvije skupine proizvoda: one kojima se poboljšava opskrba mozga krvlju i sprječava pad mentalnih sposobnosti u starijoj dobi (Ginkgo Plus), te proizvode za poboljšanje fizičke spremne športaša (ARGI+). Njihovo uvođenje u Program, odnosno predstavljanje pučanstvu, započelo je putem vlastite mreže zastupnika.

Sažetak, predstavljanje i vrednovanje daljnjih rezultata Programa obaviti će se na sljedećoj – petoj po redu – Konferenciji o zdravstvenom stanju pučanstva u veljači 2014.

Prema ocjeni stručnog i koordinacijskog stožera suradnja u ovom obliku uspješno je zaključena 1. srpnja 2013.

Gergely Dankovics,
direktor Programa,
dopredsjednik Europskoga nacionalnog programa
za očuvanje zdravlja
www.egeszsegprogram.eu





(3,2 g)

Crvenilo za lice inspirirano Aloe verom daje savršenu i čistu boju. Ističe i zaokružuje lice, daje prirodan, zdrav i lijep sjaj. Prodaje se u šest nijansi.

Brilliant Blush



flawless
by
*Sonya*TM
aloe inspired beauty



Delicious Lipstick

(3,5 g)

Predstavljamo nova ekskluzivna i inovativna crvenila za usne savršenih boja Flawless by Sonya s Aloe verom. Kolekcija s aromom vanilije sastoji se od dvanaest novih nijansi, od prozirne do dramatične, a sve za savršene usne.



Concealer Duet

(2,9 g)

Korekturna olovka sadrži Aloe veru, zbog dva vrška lako se koristi i potpuno pokriva nesavršenosti. Sve tri olovke, koje sadržavaju po dvije nijanse, kremaste su i baršunaste, s lakoćom pokrivaju nepoželjne detalje, daju jedinstvenu ljepotu vašem licu.



Luscious Lip Colour

(6,5 g)

Glamurozan sjaj dobiva se zahvaljujući sadržaju Aloe vere. Linija sjajila sastoji se od pet senzualnih i finih nijansi. S pomoću osvjetljenog aplikatora uspijet ćete postići savršeno pokrivanje u bilo kojim svjetlosnim uvjetima. U tome pomaže i maleno, ugrađeno zrcalo. Sjajila su uporabiva u svim okolnostima: dat će čudesan osmijeh vašem licu.



Perfect Pair Eyeshadow

(3 g)

Na raspolaganju je u šest jedinstvenih kombinacija boja radi postizanja čudesne sjene oko očiju. Proizvod je inspiriran Aloe verom, a cilj mu je istaknuti blještavilo očiju savršenim bojama.



Flawless Volumizing Mascara

(8 g)

Osebudna, bogata, dramatična, gusta. Boja za trepavice Flawless by Sonya inspirirana Aloe verom daje velike i zaobljene trepavice, a kao konačni rezultat očaravajuće i baršunaste trepavice. Tako vaš pogled postaje lijep, zdrav i savršen.

Flawless Lengthening Mascara

(8 g)

Produži svoje trepavice do ekstra veličine Sonya bojom za produženje trepavica sa sadržajem aloe! Prirodan pogled, glamurozne, graciozne trepavice s bujnom strukturom dugih trepavica za nezaboravan pogled.





Uzbuđujuće Inspirirajuće Osvježavajuće Motivirajuće RADOST

Izradi i ti svoje prioritete kako bi sudjelovao u najvećem događaju u povijesti Forevera!

Provjeri svoje kartonske bodove i uvjeri se da si na dobrom putu prema kvalifikaciji. Ne zaboravi: na što se više razinu kvalificiraš, dobit ćeš više čudesnih ekstra priznanja tijekom boravka u Londonu!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

LONDON POZIVA

Zaradi 800 eura za put u London

EUROPSKA INICIJATIVA
1. RUJNA – 31. PROSINCA
2013.

PRVA RAZINA



Ostvari ukupno novih 15CC (što ne uključuje osobne)

+ 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2

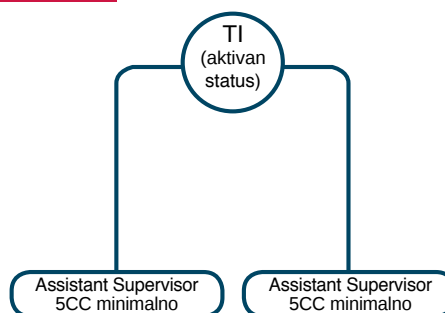
DRUGA RAZINA

Ostvari ukupno novih 30CC (što ne uključuje osobne)

€4



400 EURA + 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2



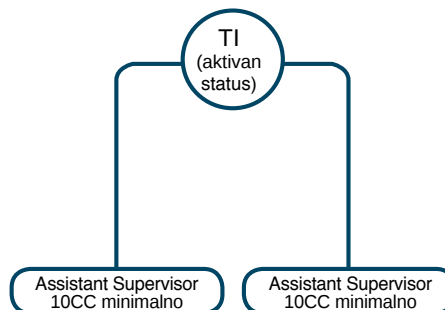
TREĆA RAZINA

Ostvari ukupno novih 60CC (što ne uključuje osobne)

€8



800 EURA + 2 ulaznice za Globalni Rally u Areni O2



DATUM ODRŽAVANJA GLOBALNOGA RALLYJA U ARENI O2: 2–3. SVIBNJA 2014.

Standardni zahtjevi za sve razine:

Svaki novi distributer mora ostvariti minimalni iznos CC-a kao što je gore navedeno. Mora postići "aktivni" status svaki mjesec dok traje ova inicijativa. Ona počinje 1. rujna i traje do 31. prosinca 2013. Svi zahtjevi moraju biti ispunjeni za trajanja kvalifikacijskoga razdoblja. Novi distributeri mogu se kvalificirati ali moraju biti aktivni cijeli prvi mjesec i zatim svaki idući mjesec tijekom kvalifikacijskoga razdoblja. Distributer mora biti aktivan u posljednjem mjesecu kvalifikacija. Datum pristupa distributera bit će onaj datum kad se distributerov zahtjev unese u računalo u središnjem uredu. Ova inicijativa vrijedi samo za distributere u Foreverovu kvalifikacijskom području – u Europi. Sve niže grupe moraju imati domaće sponzore. Svi troškovi, uključujući troškove putovanja, prehrane i smještaja, a vezano za posjet Globalnom Rallyju, otpadaju na kvalifikante. Svaki distributer snosi punu odgovornost za razumijevanje pravila i zahtjeva ove inicijative. Inicijativa sadrži samo ono što je spomenuto u gornjem tekstu. Osvajači će dobiti novčanu nagradu i ulaznice za posljednju kvalifikacijsku razinu. Nagrade se ne mogu spojiti. Osvajači će primiti obavijest do 15. veljače 2014. Novčane nagrade bit će isplaćene 15. ožujka 2014. u protuvrijednosti u domaćoj valuti. Molimo vas da se obratite svojem regionalnom direktoru za dodatne obavijesti ili bilo kakva pitanja. Nikakvih izuzetaka neće biti. Sve inicijative nisu prenosive.

FOREVER PRIKAZUJE



Na sljedećem dijamantnom tečaju i otvorenom seminaru Miklósa Berkicsa kao gosta ćemo pozdraviti Dietmara Reichlea i Christel Reichle iz Njemačke. Održat će predavanje 12. listopada 2013. u budimpeštanskoj Areni Syma. Evo najvažnije informacije o njima!

10.000 CC, ČLANOVI GLOBAL LEADERSHIP TEAMA, DIJAMANTNI MANAGERI

Christel i Dietmar članovi su Forevera od 2001. Oboje su već razvijali svoj Foreverov biznis kada su se 2004. prvi put sreli na jednom programu. Vjenčali su se 2005. u Grand Canyonu, tijekom Super Rallyja u Las Vegasu.

INSPIRACIJA

Dietmar je prije toga kao slastičar vodio vlastitu kavanu, a Christel je bila svjetska prvakinja u plesanju rock'n'rolla i vlasnica dviju plesnih škola. Svoj Foreverov biznis grade usredotočeni na cilj, postigli su ozbiljne uspjehe. Cijene slobodno vrijeme stečeno zahvaljujući Foreveru te fantastične mogućnosti putovanja.

EAGLE MANAGER BOX A

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (048) Absorbent C
- 1 kom (054) A-Beta Care
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 kom (280) Aloe Balancing Cream
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 kom (320) Forever Argi+
- 1 kom (321) FAB Energy Drink
- 1 kom (349) Hydrate Shampoo
- 1 kom (350) Hydrate Conditioner

Vrijednost bodova: 1.058cc

EAGLE MANAGER BOX B

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (040) Aloe First
- 1 kom (048) Absorbent C
- 1 kom (061) Aloe Vera Gelly
- 1 kom (062) Aloe Vera Lotion
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 kom (311) Sonya Deep Moisturizing Cream
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 kom (319) Aloe Sunscreen Spray
- 1 kom (321) FAB Energy Drink
- 1 kom (349) Hydrate Shampoo
- 1 kom (350) Hydrate Conditioner
- 1 kom (354) Forever Kids New
- 2 kom (322) Forever Aloe2Go vrećica
- 2 kom (323) Forever Freedom2Go vrećica

Vrijednost bodova: 1.009cc

GLOBAL RALLY BOX

SADRŽAJ KUTIJE:

- 1 kom (015) Aloe Vera Gel
- 1 kom (199) Forever Aloe Sunscreen
- 1 kom (022) Aloe Lips
- 1 kom (280) Aloe Balancing Cream
- 1 kom (287) Relaxation Shower Gel
- 1 kom (028) Forever Bright Toothgel
- 1 kom (318) Forever Hand Sanitizer
- 2 kom (321) FAB
- 1 kom (322) Forever Aloe2Go vrećica
- 1 kom (323) Forever Freedom2Go vrećica
- 1 kom (351) Volume Shampoo
- 1 kom (352) Volume Conditioner
- 1 kom (354) Forever Kids
- 1 kom (355) Forever Immublend
- 1 kom (376) Forever Arctic-Sea
- 1 kom (048) Absorbent-C
- 1 kom (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo

Vrijednost bodova: 1,043 cc

U slučaju kupnje bilo koje kutije, dobivate na dar jednu automobilsku matricu i jednu Sonya kabuki četkicu.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

12-13. LISTOPADA 2013.
BUDIMPEŠTA, ARENA SYMA



DR. SÁNDOR MÍLESZ
državni direktor



MIKLÓS BERKICS
dijamantni manager



CHRISTEL REICHLE
DIETMAR REICHLE
dijamantni manageri



ALLAN PEASE
autor, predavač



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
dijamantni manageri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamantni manageri

SUBOTA, 12. LISTOPADA 2013.

I. blok 10:00–14:30

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager, i
dr. Sándor Mílesz državni direktor

Predavanje dijamantne managerice
Kati Gidófalvi

Predstavljanje managera, senior managera,
dobitnika automobilskega programa i soar-
ing managera u protekla četiri mjeseca

Predavanje dijamantnih managera

Veronike Lomjanski i
Stevana Lomjanskog

Predavanje dijamantnih managera
Dietmara Reichlea i Christel Reichle

SUBOTA, 12. LISTOPADA 2013.

II. blok 16:30–20:15

Allan Pease:
Pitanja su zapravo odgovori

Predstavljanje
Top 5 distributera u protekla
četiri mjeseca
(po distributerskim,
nemanagerskim i sveukupnim
bodovnim vrijednostima)

Predavanje
dijamantnoga managera
Attile Gidófalvija

NEDJELJA, 13. LISTOPADA 2013.

I. blok: 10:00–15:30

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager, i
dr. Sándor Mílesz državni direktor

Allan Pease: Govor tijela

Predstavljanje distributera sa 60 cc u
protekla četiri mjeseca

Predavanje safirnoga managera
Józsefa Szaba

Predavanje dijamantnih managera
Dietmara Reichlea
i **Christel Reichle**

Predstavljanje dijamantno-safirnih
managera

Predavanje dijamantnoga managera
Miklósa Berkicsa

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



ÁGNES KRIZSÓ, SAFIRNA MANAGERICA

Knjige mi igraju važnu ulogu u životu već od djetinjstva. Pokazale su se izvrsnim partnerom u pojedinim životnim situacijama, za utjehu ili radi veselog raspoloženja.

Knjige, osim što uče čitatelja, imaju važnu ulogu u samoobrazovanju a i zabavljaju nas, što je u sadašnje „užurbano“ vrijeme od velikoga značenja. Čitateljima preporučujem knjigu



„ MISLI I POSTANI BOGAT ” NAPOLEONA HILLA

Autor pokazuje put do uspjeha na raznim područjima života, upoznaje čitatelja s tajnom koja nam pomaže u bogaćenju, zarađivanju novca. Zahvaljujući ovoj knjizi postaješ ono što želiš.

Sreća je dostižna svakomu tko je dovoljno odlučan da je osvoji.

Upoznaj se s porukom knjige, oblikuj svoje misli, budi efikasan/efikasna, ustrajan/ustrajna! Neka ti ova knjiga pomogne donijeti najpovoljniju odluku.

JACK CANFIELD-MARK VICTOR HANSEN: „BISTRA JUHA ZA DUŠU“ – 2. PORCIJA

U ovoj veoma dobro uređenoj knjizi nalazimo priče koje nam daju snagu u svakodnevici.

Ljudi su gladni duševne hrane! Obiteljski doživljaji, radost vremena provedenog zajedno, snaga i ljubav koja zrači iz priča očarava dušu. Potiče nas na djela zbog kojih postajemo vrijedniji nego što smo prije mislili o sebi.

Kao sažetak: Nakon što ste pročitali ove priče, bit ćete sposobni predati i drugima osjećaj prema kojem – „samo ljubav može probuditi ljubav!“



Kutak za knjige



TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK

HOTEL DVORAC TELEKI-DEGENFELD** SZIRÁK**

Poštovani dosadašnji ili budući gosti! I ove vas godine očekuje obnovljeni Hotel dvorac Teleki-Degenfeld**** u Sziráku, europski ponos Forever Resortsa i Rexa Maughana, gdje se uz već uobičajeno kvalitetne i raznovrsne usluge možete i dalje odmarati uz značajne popuste ili držati grupne tečajeve, obiteljske priredbe. U Forever Resortsima uobičajenih 25% popusta osigurat će i Hotel dvorac Szirák svim gostima foreverovcima, jer je Rex kupio ovo prekrasno zdanje iz XVIII. stoljeća kako bi ono postalo domom Foreverovih suradnika.

Barokni
USLUGE XXI. STOLJEĆA
ugodaj

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301

info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



NAŠI POPUSTI:

Svim vlasnicima Foreverove kartice dajemo 25% popusta na cijenu smještaja, 10% popusta u restoranu, a od Sonyainih usluga dodatnih 50%.

CIJENE SOBA S POPUSTOM od 6.650 forinta po osobi po noćenju u dvokrevetnim superior sobama u krilnom dijelu dvorca.

ZA GRUPE IZ FLP-a PO DOGOVORU POJEDINAČNE CIJENE U SLUČAJU REZERVACIJE, BESPLATAN NAJAM DVORANE te uporaba uređaja.



Budi nam i ti gost u Sziráku, u Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld!



I. dio Vrbovanje

U četverodijelnoj seriji pisat ćemo o četirima Foreverovim načelima. Profitabilnost i trajnost biznisa određuje se mjerenjem ovih četiriju načela: **vrbovanje, održanje, učinkovitost i razvoj.**

Vrbovanje znači sponzoriranje novih distributera, a sadrži u sebi djelatnosti kao što su razvoj veza i držanje prezentacija o mogućnostima. Pod **održanjem** razumijevamo praćenje kupaca kako bismo osigurali mjesečna 4 cc. **Učinkovitost** jest dostava proizvoda kupcima: pod ovu točku spadaju tvoji kupci, novi distributeri odnosno osobna uporaba proizvoda. **Razvoj** znači edukaciju i potporu tvoje niže linije s ciljem pomaganja suradnika u napredovanju u Marketinškom planu te izradu ravnoteže na polju četiriju načela. U ovomjesečnom članku naglasak stavljamo na vrbovanje.

Vrbovanje distributera održava tvoj biznis u poletu i rastu. Osigurava beskonačne prihode, jer se udvostručuješ neograničeno puta i svako udvostručenje može ti donijeti ekstra prihod. Kako se budeš razvijao u biznisu, postat će sve važnije podići osobno vrbovanje na što višu razinu.

Efikasno vrbovanje obuhvaća dvije sposobnosti:

1. Susret s novim ljudima i jačanje njihova povjerenja
2. Prikaz FLP-ovih mogućnosti novim ljudima

Za efikasno provođenje vrbovanja svi distributeri trebaju svladati te sposobnosti i razvijati ih učenjem i vježbanjem.

Susret s novim ljudima i stjecanje njihova povjerenja nakon određene točke iziskuje prijelaz s vrbovanja poznanika na vrbovanje ljudi koje ne poznaješ. Ako želiš dobiti ideje na koji način provesti tu promjenu te ako želiš naučiti sposobnost uspostavljanje kontakta s nepoznatim ljudima, pozivamo te da pogledaš trening-modul pod naslovom **Put do managerske razine** (Road to Manager) na web-stranici DiscoverForever.com.

Kako ti se bude razvijala sposobnost održavanja kratkih i uzbudljivih prezentacija o mogućnosti, tako će ti se dizati i rezultati pa ćeš uspjeti učlaniti većinu ljudi s kojima se susrećeš. Na koji način možeš stići dotle, pogledaj u trening-modulu **Foreverova mogućnost** (Opportunity Forever) na web-stranici DiscoverForever.com.

Ključ četiriju načela jest njihovo držanje u ravnoteži. Ne trošimo na ostala tri načela vrijeme i energiju koju bismo trebali posvetiti vrbovanju. Nije važno koliko smo dugo distributeri i na kojoj smo razini, uvijek trebamo raditi na osobnom sponzoriranju. Mjesečno učlanimo najmanje jednoga distributera osobno! To znači, trebamo razgovarati tjedno s najmanje deset novih ljudi, znači s jednim ili dva čovjeka dnevno! Ako to učinimo, otvorit će se pravi potencijal našega veličanstvenog marketinškog sustava i dobit ćemo zeleno svjetlo prema željenoj neovisnosti i načinu života.

VISOKO LETJETI



Program Eagle Manager relativno je novi poticajni program, koji smo uveli na međunarodnoj relaciji Foreverovim distributerima, koji su odlučili postizati nove uspjehe. Središnji ured u Scottsdaleu u Arizoni pokrenuo je taj poticajni program kako bi pružio novu pomoć distributerima da i nakon managerske razine dižu svoj biznis na višu razinu, a osim toga i da udovolje uvjetima Chairman's Bonusa, automobilskega programa te ostalih velikodušnih poticajnih programa tvrtke.

LAKE TAHOE 2014





EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Poticajni program Eagle Manager pokrenuli smo lipnja 2010. U 2011. kvalificiralo se 517 eagle managera, dok je u 2012. već više od tisuću njih ostvarilo taj veličanstveni rezultat. Budući da je u svijetu već toliko distributera ispunilo uvjete ove razine, možemo izjaviti kako

- a) je ovaj program važan te da je
- b) dostižan svakomu ako se skoncentrira i odluči kvalificirati se.

KOJI JE CILJ POTICAJNOGA PROGRAMA EAGLE MANAGER?

GREGG MAUGHAN, PREDSJEDNIK FOREVER LIVING PRODUCTS, OBJAŠNJAVA OVAKO:

„Kada neki započnu gradnju svojega biznisa, potpuno padaju u groznicu, generiraju uzbuđenje i energiju. I potom osvoje managersku razinu... Počnu upravljati svojom ekipom ali zaboravljaju na temelje poput sponzoriranja i svega onoga što su u prvoj fazi činili kako bi postali manageri. Katkada zbog toga distributer, koji se uzdignuo na managersku razinu, postaje pasivan i posao mu ne raste onoliko koliko bi mogao te ne postiže doista velike rezultate. Takvi ljudi postavljaju sebi pitanje: kako bih mogao postati uspješan? To je ona točka kada u prvi plan dopijeva poticajni program Eagle Manager.“





MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Krisztina Dobos
(sponzorica: Mónika Dékány)
„U roku od pet godina postaješ
čovjek kao među kojima obitavaš.”



Judit Kende
(sponzori: Szilárd Vida
i Mariann Vida Kiss)
„Postižemo uspjeh međusobno se
pomažući.”



Andrásné Láng i András Láng
(sponzor: Attila Schwarz)
„Ako čvrsto vjeruješ u svoje snove, oni će se
ostvariti!”



Damir Parać
(sponzori: Daniel Štajdohar i Martina
Štajdohar)
Da bi uspio tvoja želja za uspjehom mora
biti veća od tvog straha za neuspjehom.



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz 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. Kézsmárki 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
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije 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
Halmi 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



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Bentamra Csaba Rédha
Hack Imréné & Hack Imre
Kis Ildikó
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Attia Rita & Attia Hazem
Bacsó Andrea
Bakó Ildikó
Balassa Katalin
Balassáné Székely Renáta & Balassa András
Barta Szilvia
Benkóné Krizmanich Edina & Benkő József
Bubić Silvia & Bubić Ivan
Csécsé Mihály
Cseh István
Csonka Sándor

Cuc Gizella
Čundeković Iva
Danczakné Gordos Annamária
& Danczak Attila
Daragó István
Dobos Györgyné
Dr. Mezey Zsuzsanna
Dr. Tóth Zoltán
Farkas Attila
Fekesháziné Jónás Beáta
Fekete Sándorné & Fekete Sándor
Fenyőné Dr. Horváth Andrea & Fenyő Zsolt
Földi István & Csukás Csilla
Gara Zoltán
Gyüre Józsefné
Hack Tamásné & Hack Tamás
Harsányi Dezsőné
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor
Horváth Anikó & Horváth Tamás
Huber Nándor
Hóborné Kiss Barbara
Hős Teréz
Ivanković Zorica & Ivanković Ante
Kiss Gáborné

Kiss Zoltán & Kiss Zoltánné
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Láng Rajmund
Lukács Norbert & Bartók Judit
Nagy Gedeonné & Nagy Gedeon Béla
Nagy János & Rigó Zsuzsanna
Nógrádi Tünde & Tamás István Zsolt
Ócsai Judit
Rabi Mária
Radics Angelika
Randelović Marko
Rebić Dejan & Rebić Slađana
Szécsényi Judit & Szécsényi György
Székely László & Székely Szilvia
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna
Szalainé Dr. Semega Éva & Szalai Imre
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde
& Szentpéteri Zoltán Csaba
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Ureczky Anita & Ureczky Csaba
Veszprémi Zsolt
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

CONQUISTADOR CLUB

60cc+

07. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MAĐARSKA

1. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
2. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
3. Dékány Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
6. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
7. Kende Judit
8. Schey Gabriella & Schey György
9. Kis Ildikó
10. Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



SLOVENIJA

1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra



HRVATSKA

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić

07. 2013. KVALIFIKACIJA

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Dékány Mónika
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Kende Judit
Zantev Andrea
Korenić Manda & Korenić Ecio
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Rajnai Éva & Grausz András
Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Dobai Lászlóné & Dobai László
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Éliás Tibor
Keneseiné Szűcs Annamária
Klaj Ágnes
Tóth Zoltán
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dr. Rokony Adrienne
& dr. Bánhegyi Péter
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Pardi Zoltán
Orbán Tamás





DA OSTAVIMO SVOJE RADNO MJESTO I PRIJEĐEMO NA GRADNJU MREŽE U PUNOM RADNOM VREMENU? TEŠKA ODLUKA KOJU DONOSE SVE VIŠE LJUDI. MEĐUTIM, IMA I ONIH KOJI SU PRIVRŽENI SVOJEMU POZIVU: I TO IMA SVOJE PREDNOSTI. POGOTOVO AKO SE DVIJE STRUKE MEĐUSOBNO POMAŽU, KAO ŠTO JE TO SLUČAJ S DR. IDOM NAGY I FERENCOM KISSOM.

DR. IDA NAGY & DR. FERENC KISS SENIOR EAGLE MANAGERI

TEK SADA

počinjemo sanjati

Sponzori: Imre Papp i Anikó Péterbencze

Viša linija: Éva Szép Keszi i Mihály Szép, Zsófia Czele, Aranka Vágási i András Kovács, Miklós Berkics

Zbog čega se okružni liječnik i pulmolog prihvaća gradnje mreže?

Ferenc: U početku možda ni sam ne zna. Mi smo, može se reći, krenuli sporo. U siječnju 2000. potražio nas je Imre Papp a da ga prije nismo poznavali. Možda smo se pridružili samo zato što se pokazalo da je bio učenik moje majke i to je bio uvod u ugodnu atmosferu. Otada bismo upotrijebili poneki proizvod, ali ne onako kako treba. To obilježava mnoge liječnike: prvo ne shvaćaju, ne vjeruju u stvar, ne usuđuju se stati iza njega svojim imenom. Imre bi nas zato povremeno značajno „pogledao“, razgovarali bismo o proizvodima, donio bi nam CD ili časopis, i polako smo iskušavali proizvode ne samo u obitelji nego i u širem okruženju, na najveće zadovoljstvo svoju. Ne možemo biti dovoljno zahvalni Imri Pappu za ustrajnost i vjeru u nas.

To je već bilo dovoljno da započnete graditi mrežu?

Ida: Trebalo je malo i emotivnog doživljaja, što nam je pružila priredba u Adyligetu. Vidjela sam kako su tamo pametni ljudi, zarađuju i novac, dobra je atmosfera. Dali smo si još godinu dana da vidimo što će biti od svega. Eto koliko su važne priredbe. Mogao bi Imre dolaziti deset godina, ali da tamo nismo dobili poticaj... Sa svima je tako. Ništa nema toliku snagu kao poneka rečenica izgovorena na priredbama. Netko će se poistovjetiti sa starijom gospođom koja „popravlja“ svoju mirovinu, drugi s poduzetnikom koji je ovu mogućnost odabrao da bi imao više slobodnog vremena, ili sa studentom koji je osigurao vlastitu egzistenciju...

Sjećaš li se te rečenice?

Ida: Sjećam se. Govorio je rukovoditelj banke i rekao kako je zarađivao 600 tisuća forinta mjesečno, ali je ostavio svoje radno mjesto i odabrao Forever. Mi smo tada zarađivali manje od sto tisuća i nismo mogli ni zamisliti da netko učini takav korak. I baš smo zbog toga razmišljali o tome.

Kao liječnici, kako vidite zdravstveno stanje ljudi?

Ferenc: Ja sam okružni liječnik u selu od dvije tisuće stanovnika, ali bavim se i alternativnom medicinom. Kada sam dospio tamo,





u okruhu su bila dva bolesnika s tumorima, danas ih ima trideset i dva, a to na žalost odgovara državnom prosjeku. Ljudi su količinski prehranjeni, ali kvalitetno pothranjeni i u sve mlađoj dobi javljaju se sve ozbiljnije bolesti. Tomu je ponajviše uzrok opći nedostatak za život važnih tvari: unosimo u tijelo premalo vitamina, minerala i mikromineralna, stoga i ne mogu proraditi preventivne i obrambene funkcije tijela. Osim toga ljudi se premalo kreću i izloženi su prevelikom stresu.

Ida: U tijeku je svojevrsna promjena paradigmi na liječničkim fakultetima: redom se otvaraju dijetetski, fitoterapijski odsjeci, a sve više farmaceutskih tvrtki proizvodi dopunske preparate prehrani. Čak se 80% bolesnika zanima za prirodne načine liječenja, očekuju od okružnog liječnika da se razumije u njih.

Može li to biti motivacija liječniku da se pridruži?

Ferenc: Svakako. Naši su manageri gotovo svi liječnici, a iskustvo govori kako ih najlakše možeš zainteresirati ponudom proizvoda, jer su općenito zainteresirani za dobrobit pučanstva. Naravno, poslije shvate koliko pozitivnih stvari donosi i gradnja biznisa.

Ida: Daješ im alternativu, a otvoreni liječnici obično prihvaćaju prirodne materijale, ljekovite biljke, odstranjivanje otrova.

Oboje ste zadržali svoja „civilna“ zanimanja. Koje su prednosti toga?

Ida: Na taj način dospijevamo do mnogo više ljudi, možemo pomoći većem broju, a uspostavljanje kontakta kod nas nije problem, popis imena proširuje nam se iz dana u dan. Činjenica jest što nam tako ostaje manje vremena za gradnju ekipe, ali uz dobru raspodjelu vremena, što smo tijekom godina naučili, uspjeli smo stvoriti ozbiljnu strukturu s vjerodostojnim suradnicima. Na osnovi rezultata možemo biti ponosni na njih!

U svojoj ekipi imate 150 liječnika. I njih obilježava sličan način rada?

Ferenc: Da, možda paralelni rad daje više, jer liječnici mnogo uče, trude se dok ne postanu uspješni u svojoj profesiji, stoga se i teško odriču nje. Ali nema govora o odustajanju! Medicina nije zanat nego poziv, a pravi liječnik obraća pozornost na širenje znanja, na edukaciju.

Što ste naučili usput?

Ida: Postavljati ciljeve. Već sam postala managerica, a još nisam imala cilja, jednostavno sam bila bez samopouzdanja, nisam shvatila kako i meni nešto pripada. Uz uspjehe, priznanja, razvoj ličnosti – što sve donosi gradnja mreže – danas se već usuđujem maštati, postavljati i zapisivati ciljeve.

Ferenc: Ljudi teško postavljaju ciljeve jer ne vjeruju da im život može biti bolji i ljepši. Na to ih prisiljava sadašnje društvo, sadašnji školski sustav. Međutim, isplati se vjerovati u budućnost: mi smo u bivšem službenom liječničkom stanu na vrata ostave priličile slike koje su prikazivale sve ono za čim smo žudjeli. Zanimljivo je što nam je kuća koju smo napokon kupili zapanjujuće slična onoj o kojoj smo nekada maštali.

Ida: Ono što zamisliš sposoban si i ostvariti. Mi smo uspjeli zato što smo imali san: da na pozornici u Cannesu, mjestu održavanja europskoga susreta, primimo crvenu vrpču od Rexa Maughana. Tako se i dogodilo: kvalificirali smo se za putovanje preko treće razine, a tek smo poslije doznali da postoje i druga i prva razina. Tek sada se usuđujemo uistinu maštati, kada vidimo da smo i u ovom i u onom uspjeli...

Kako je bilo u Cannesu?

Ferenc: Nezaboravno. Prije naš naraštaj baš i nije često odlazio u inozemstvo, tako da nam je to bilo fascinantno. Osim toga, na svim velikim susretima čovjek ojača, dobije potvrdu da je na dobrom mjestu.



A ima nekih koji prime i vrpcu...

Ida: Da, uspjeli smo. Zanimljivo, u ekipi imamo ljude koji se bore za managersku razinu jer tako putem unutarnjega poticajnog programa mogu stići u London, druge pokreću druge stvari, ali vidim da nitko ne radi za novac. Vjeruju u nešto, počinju djelovati, postižu ciljeve što daje samopouzdanje, donosi pozitivan poticaj.

Na koji način odabirete suradnike?

Ida: Tražimo dobre ljude, ali ne u stručnom smislu. Takve koji žive po normama koje i mi poštujemo, u kojima dominira sklonost prema pružanju pomoći, ljubav prema ljudima. Ako je netko takav, stručne korake već će naučiti, ali obrnuto ne ide, naime ovo je ekipna igra. A mi imamo dobru ekipu, okružuju nas doista dobri ljudi.

Ferenc: Zajednica je veoma važna privlačna snaga. Proizvod dovodi ljude, novac ih zadržava, ali će dugoročno ostati član zbog zajednice. To se lijepo može slijediti i u našem razvoju: prvo smo proizvodima pokušali privući ljude, potom pasivnim prihodom, međutim posljednjih godina naglasak stavljamo na zajednicu, gradnju ekipe, doživljaj uspjeha, promjenu ličnosti, i pravi napredak započeo je otada. Naravno, neovisno o tome svi mogu odabrati bilo što iz Foreverove ponude.

Žalite li za propuštenim početnim godinama?

Ida: Ne, to mi nikada nije palo na pamet. Tada još nismo saznali: ovo je razvojni proces. Čovjek se uvjeri je li svoje ljestve naslonio na čvrsti zid. Forever je taj čvrsti zid, ali do te spoznaje treba proći nešto vremena. Stoga sam i ja uvijek strpljiva sa suradnicima: već će saznati jednoga dana!

Ferenc: Dijelom smo napredovali takvim tempom i zato što nam je obitelj oduvijek bila veoma važna. Da smo možda živjeli u dvoje i održavali svake večeri prezentacije, već bismo bili safirni manageri, ali to nije bitno. Materijalna dobra potrebna su samo da se možemo koncentrirati na važne stvari. Da bismo uspjeli pomoći drugima prvo trebamo sebe staviti u povoljnu situaciju. Ali preporučili bismo proizvode i da ni lipe ne zarađujemo na njima.

Kao majka, koliko ti je bilo upitno na što posvetiti večeri?

Ida: Obitelj i djeca veoma su mi važni. Doista sam sretna kada zajedno putujemo. U početku me je mnogo puta grizla savjest što nisam dovoljno s djecom. Potom sam shvatila da im putem Forevera osiguravamo kvalitetno slobodno vrijeme, u kojem se u potpunosti možemo posvetiti njima. Takva djeca odrastaju uz drukčije vrijednosti, dobivaju drugačiji primjer nego prosječna djeca: nećeš vidjeti da foreverovsko dijete propada, više njih čak je natprosječno. Iz onoga što od nas i nehotice nauče profitiraju mnogo više i proživjet će svoj život u sasvim drukčijem vrijednosnom sustavu nego da smo uvijek bili uz njih kao prosječni roditelji.

Ferenc: Kćeri (20, 16 i najmlađa 10 godina) već imaju zacrtane ciljeve. Znaju da za uspjeh trebaš raditi i prinijeti žrtve: učiti, čitati knjige, razvijati ličnost. Upotrebljavaju proizvode, a kada vide da putujemo, u njima je želja da jednom i one to dožive. Želimo da postanu graditeljice mreže, jer unatoč poteškoćama ovaj poziv daje toliko toga kao nijedan drugi.

Koji vam je trenutačno najvažniji cilj?

Ferenc: Stabilizirati ekipu i primiti prvi ček Chairman's Bonusa. To će se sigurno ostvariti, jer veoma dobro stojimo u vremenskom omjeru, a i ekipa raste. Nakon managerske razine dali smo si dvije godine za seniorstvo, sada radimo na soaringu. Kako vidim, ove ćemo ga godine i ostvariti. Osim toga želimo i treći put postati senior eagle manageri i s trima novima eagle managerima biti u Americi na Lake Tahoe. Želja nam je da ne putujemo sami, nego sa suradnicima, jer su od vlastitih uspjeha veličanstveniji samo uspjesi „naše djece“!

Ida: Katkad je teško držati se cilja, međutim ako učiš, razvijaš se, ulažeš energiju u promjenu, tada ni poslovni uspjesi neće izostati. Gradimo zajednicu u kojoj ljudi nauče maštati, vjerovati, raditi za ciljeve, gdje im samopouzdanje raste iz dana u dan, a putem toga postaju sposobni stvarati sve veće i ljepše stvari.

lifestyle

Lifestile savjeti



Bolesti jednjaka



RAZVOJNE DEGENERACIJE

Nisu rijetke, na svakih 3.000–4.500 porođaja po jedan slučaj

- atrezija jednjaka: jednjak završava u slijepoj vreći
- fistula između dušnika i jednjaka
- urođeno suženi jednjak
- dvostruki jednjak
- prstenovi ili ovojnice na jednjaku
- proširenje jednjaka

Gastroezofagealni refluks (GER)

Ostali poremećaji pokretljivosti jednjaka

Upalne bolesti jednjaka:

uzrokuju ih gljivice, virusi, bakterije, paraziti, lijekovi.

Oštećenja jednjaka

Tumor jednjaka

Funkcionalne bolesti jednjaka

ZBOG RASPROSTRANJENOSTI GOVORIT ĆEMO DETALJNIJE O GASTROEZOFAGEALNOJ REFLUKSNOJ BOLESTI (GERB)

Bolest je prvi opisao dr. A. Winkelstein 1935. godine, koji je povezao poremećaj u sluznici jednjaka sa štetnim utjecajem želučane kiseline.

Naziv reflux oesophagitis (refluksni ezofagitis, refluksna upala jednjaka) potječe od dr. Allisona, koji je spoznao mehanizam refluksa (vraćanja tekućine) te njegove uloge pri oštećenju sluznice.

Objašnjenje pojmova:

Refluks jednjaka znači da se sadržaj želuca u obrnutom smjeru normalnoga protoka vraća u jednjak. U većini slučajeva želudac sadržava pretežito kiselinu, rijetko lužinu, žučnu tekućinu. Refluks jednjaka može se pojaviti kod svakoga, ali u velikoj većini slučajeva ne uzrokuje poremećaje pa tako ni tegobe.



Refluksni ezofagitis jest upala sluznice jednjaka, do koje dolazi zbog vraćanja želučanoga sadržaja. Upalu jednjaka mogu prouzročiti još i lijekovi, virusi, bakterije, gljivice, nagrizajuće tekućine.

Gastroezofagealna refluksna bolest (GERB), skup simptoma zbog vraćanja želučane tekućine.

GERB je jedan od najučestalijih poremećaja probavnog sustava. Otprilike 55% odraslog pučanstva boluje, rjeđe ili češće, od te bolesti, a 7% stanovništva dnevno ima žgaravicu. Čak 48% trudnica bori se sa sličnim tegobama.

MEHANIZAM NASTAJANJA GERB-A:

Osnova bolesti jest promijenjena, znači patološka pokretljivost (motilitet) jednjaka. Zbog toga se želučani sadržaj vraća u jednjak, gdje se zbog poremećaja pokretljivosti tranzitno vrijeme jednjaka produljuje, na taj način i pražnjenje želučanoga sadržaja. Kiselina šteti zaštitnoj sposobnosti sluznice jednjaka, na taj način dodatno pogoršava već ionako lošiju pokretljivost jednjaka. Nastaje začarani krug, čiji je inicijator patološka pokretljivost jednjaka. U normalnim okolnostima tijekom gutanja kroz jednjak prolazi peristaltički val. Prije zaloga lumen se opušta, poslije njega se skuplja i na taj način gura zaloga naprijed kroz donji sfinkter jednjaka, koji se opušta i zaloga stiže u želudac. Proces regulira vegetativni živčani sustav. Taj veoma ugođeni proces može narušiti mnogo toga, na primjer: utjecaj živaca, hormoni, lijekovi, različite vrste jela. Važni elementi patološke pokretljivosti jednjaka jesu:

- promijenjen rad donjih zatvaračkih mišića jednjaka
- promjena vremena čišćenja (clearance) jednjaka

Tijekom peristaltičkih pokreta želuca u njemu se povećava tlak, usporedno s tim u normalnom slučaju jača i zategnutost donjega sfinktera, kako bi se zaštitio jednjak. Međutim, taj zaštitni sustav nije savršen, stoga i kod zdravih ljudi dolazi dnevno više puta do refluksa, ali ne nužno i do upale jednjaka. Naime, preduvjet refluksne upale jednjaka jest trajno slaba zategnutost donjega sfinktera. Njegovu zategnutost smanjuju određeni lijekovi i jela, na primjer mast, kakaov maslac (čokolada), alkohol, kofein i nikotin.

Znači, osnova razvoja refluksne bolesti jest patološka pokretljivost jednjaka, međutim presudni čimbenik oštećenja sluznice jednjaka jest agresivna želučana kiselina.

SIMPTOMI GERB-A:

- Najčešći je simptom žgaravica. U tipičnim slučajevima bolesnik ima osjećaj kao da mu nešto gori ispod prsne kosti, osjećaj se može širiti čak do usne šupljine. Izaziva ga ili pogoršava saginjanje, lijezanje, a pojavljuje se već nekoliko sati nakon jela. Pretoplo ili prehladno jelo uzrokuje simptome odmah. Često je vraćanje želučane tekućine u usta.

- Upala pluća, česti bronhitis, astma: njih uzrokuje vraćanje želučane tekućine i aspiracija dišnih putova tijekom spavanja. Mogu se pojaviti i kašljanje, teško disanje, promuklost.

- Bolovi u prsnoj koži s osjećajem žgaravice, napetosti, što je često teško odvojiti od bolova uzrokovanih pravom anginom, srčanim bolovima.

- Poteškoće pri gutanju: može biti posljedica suženja jednjaka zbog upale.



Simptomi GERB-a u novorođenčadi i djece znatno se razlikuju od oblika u odraslih. U dječjoj su dobi u prvom planu poteškoće pri disanju. Karakteristična je anemija s pomanjkanjem željeza, zaustavljanje rasta djece, specifično izvijanje vrata. Dijete u krevetiću treba ležati u položaju u kojem najmanje dolazi do refluksa.

Posljedice refluksne upale jednjaka:

- suženje 8–20%
- nastanak čireva 5%
- degeneracija sluznice kao predtumorsko stanje 8–20%
- krvarenje 2%

Dijagnostika GERB-a:

- rendgenska pretraga s kontrastnim materijalom (ako se sumnja na suženje jednjaka)
- endoskopska pretraga

O oštećenjima i degeneracijama sluznice navedene pretrage daju točne informacije, a omogućuju i citološko uzimanje uzorka.

lifestyle

TERAPIJA GERB-A:

- Dijeta: smanjeno uzimanje masti, alkohola, pretjerano začinjenih jela, kofeina
- Promjena načina života:
- povišenje zaglavlja kreveta
- izbjegavanje odjeće uske u trbuhu (smanjenje trbušne napetosti), što se dopunjuje po mogućnosti smanjenjem tjelesne mase. U tome nam mogu pomoći hidroksi-limunska kiselina te opuncija (vrsta kaktusa) i bijeli grah.
- izbjegavanje obroka kasno navečer
- prestanak pušenja
- Lijekovi
- Kirurški zahvat

Zanimljivi su rezultati dobiveni pregledima opernih pjevača. Pokazalo se da povećanje tlaka u trbušnoj šupljini zbog pjevanja dovodi do učestalijih refluksnih simptoma, vraćanja želučane kiseline, ali je i promuklost bila češća nego u kontrolnoj grupi. Kod glazbenika puhača vraćanje želučane kiseline bilo je češće nego u kontrolnoj grupi, a češća je bila i žgaravica, doduše ne značajno. Pretpostavlja se da je refluks u opernih pjevača i puhača povezan s profesijom.

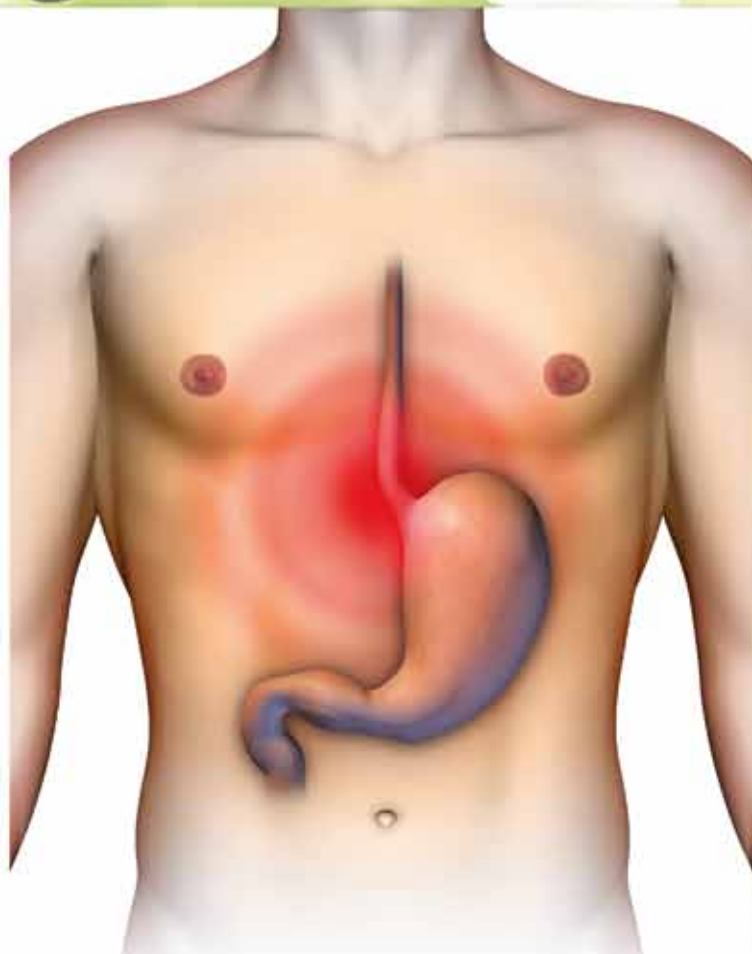
Farmaceutske tvrtke preporučuju mnogobrojne preparate za vezivanje kiseline i poboljšanje probave. Mnogi ih ljudi uzimaju gotovo u neograničenoj količini, no rješenje bi bilo mnogo jednostavnije.

Hipokrat: „Postaješ ono što jedeš.“

Seneca: „Ljudi svoj grob kopaju vlastitim zubima.“



dr. István Mokánszki,
enterolog – gastroenterolog
manager



Prehranu suvremenoga čovjeka obilježava jedenje polugotovih, gotovih i ekspresnih jela, koja dovode do pretilosti, a istodobno su siromašna tvarima važnima za život.

Tomu se pridružuju mnoštvo slatkiša, alkohol i osvježavajući napitci.

Ponovno Hipokrat: „Smrt nam se skriva u crijevima.“

LITERATURA:

- Dr. Herszényi László
Savfűggő kórképek.
Magyar Belorvosi Archivum. 2009/3
- Dr. Herszényi László és társai
A Gastroesophagealis refluxos tünetek gyakorisága operaénekeseiben és fűvósokban.
Magyar Belorvosi Archivum 2008/3.
- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince
Klinikai Gastroenterológia 2003.
- Dr. Pandolfino J.E. és társai
Az elhízás veszélyezteteti a nyelő-gyomor átmenet épségét
Gastroenterologi 2006.
- Heider T.R. és társai
A funduplicatio javítja a nyelőcső rendellenes motilitását
Gastroenterologi 2004. február
- Dr. Tulassay Zsolt
A nyelőcső reflux és kezelése

Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. svibnja 2013. do 31. kolovoza 2013.

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 listopada 2013., tada od 1. studenog.

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 listopadu stigneš do supervizorske razine, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u listopadu i studenom, odnosno studenom i prosincu, opet treba biti 25 cc. Ako si krenuo sa supervizorske razine i u listopadu osvojiš razinu assistant supervizora, tada uz očuvanje aktiviteta zajednički promet u listopadu i studenom, odnosno studenom i prosincu, 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 Ambassador 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?
3. i 4. listopada 2013. u Opatiji, Hrvatska.



HOLIDAY RALLY
Opatija



OB AVJEŠTENJA

OB AVIJESTI 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.



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.

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

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, Várkörút 17.

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, sredi i petak 9:00–17:00

Horgoški ured: 24410 Horgos, Bartok Bela 80
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

Lublanski 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, Rruga Fuat Toptani Nr. 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: Prizren Rr. Učk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljski 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 Čurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspješnosti: 7. Prosinca, Bijeljina

FOREVER

ELEONÓRA BARANYI I JÓZSEF BARANYI

MANAGERI

Veoma brzo, za četiri mjeseca, postali ste manageri. Kako je krenula vaša priča?

Početkom veljače naš sponzor prikazao nam je Forever, i mada proizvode upotrebljavamo već pet godina, nismo bili upoznati s mogućnostima gradnje mreže i bogaćenja koje nudi Forever. Prva reakcija bila mi je odbijanje, jer se nisam namjeravala baviti promocijom proizvoda. Međutim, mogućnost pružanja pomoći drugima – bilo u očuvanju zdravlja, bilo u poslovnom razvoju – privukla me je i u tome sam se našla. Kvaliteta proizvoda bila je dojmlija i natprosječna. Kao alternativna liječnica poznajem mnogobrojne proizvode, na primjer, Vitolize je proizvod kao da sam ga sama sastavila: u svojoj praksi pokušala sam poboljšati životnu kvalitetu svojih pacijenata sličnim sastojcima.

Muž mi je fantastičan, bez njega biznis ne bi uspijevao. Uza me je pri svakom donošenju odluke. Pogleda me i pita, hoće li ići, na što mu odgovaram: hoće! Ja sam ona koja mašta, a on daje potporu ostvarenju snova. Veoma je ustrajan. Trebalo mu je pet dana da me, nakon temeljitog proučavanja poslovne politike, uvjeri kako je Forever ozbiljno poduzeće koje daje fantastičnu sigurnost.

Koji su vam bili početni koraci?

Budući da smo višegodišnji uspješni poduzetnici, krenuli smo veoma brzo, napredovali iz sve snage. Za četiri mjeseca postali smo manageri, što nam je i bio cilj, jer zapravo odatle počinje pravi posao. Svakodnevno pokušavamo postojeće poslove uskladiti s Foreverom, a od rujna se želimo baviti njime još intenzivnije. Prvi korak bio je zatvaranje postojeće prodavaonice ekoloških proizvoda, na istom mjestu otvorili smo prvi Aloe informativni centar (o otvorenju Aloe info centra izvijestili smo vas u prethodnom broju – op. ured.) Na taj je način osigurano sve da se već u potpunom radnom vremenu u najvećem dijelu dana bavim foreverovskim poslovima. Dajemo veliki naglasak i na otvaranje

CILJ NAM JE DIJAMANT!

Bračni par iz Subotice u veljači je glasovao za Forever. Imaju dvije kćerke, Dolores se već s petnaest godina svjesno priprema za život graditelja mreže. O dosadašnjoj karijeri i budućim ciljevima razgovarali smo s Eleonórom.

Sponzor: Rudolf Molnár i Ildikó Molnár, Viša linija: Tibor Radóczy i dr. Ilona Gurka, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

„Slijedi me i pokazat ću ti na koji način možeš znati više od mene!“

novih radnih mjesta, stoga smo najavili i posebne dane zapošljavanja te poduzetničke dane.

Koji su planovi za ovu godinu?

Najvažnije je širenje mreže, želimo promjene, olakšati posao. Novim ljudima potrebno je reći sve one stvari s kojima se graditelj mreže početnik treba suočiti. Želimo osigurati svojoj ekipi efikasnije i brže obrazovanje. Članove ekipe učimo kako da se sami kontinuirano obrazuju i razvijaju svoju ličnost, a držimo važnim i sudjelovanje na danima uspješnosti. Kao sponzorima važno nam je da spoznaje koje naši suradnici nauče pratimo i na taj način učinimo rad efikasnijim. Pokušavamo prenijeti naš elan, našu vjeru. Cilj nam je postati dobrim rukovoditeljima, a unutar toga naša je prva obaveza da i sami postanemo uspješniji te na taj način našu ekipu sigurnim koracima vodimo prema uspjehu.

Za sada ostajemo u Srbiji, ali nije isključeno da se uskoro proširimo i u inozemstvu. Nagodinu želimo otvoriti novi informacijski ured u središtu grada, gdje će se održavati edukacije, tečajevi, prezentacije. Tamo će suradnici moći raditi s potencijalnim kandidatima na nešto većoj kvadraturi. Cilj nam je dijamantna razina, a sigurna sam da ćemo je ovakvom vjerom i ustrajnošću za kratko vrijeme i osvojiti.

U čemu su vam se promijenili dani proteklih mjeseci?

Život nam se korjenito promijenio, ali u dobrom smjeru. Prije su nam motivacije uvijek bile materijalne prirode, dok ovdje uz pomoć drugih ljudi možemo postići potpunu materijalnu neovisnost. Kakvo god poduzetništvo imali, koliko god nekretnina posjedujete, osim Forevera ništa vam ne pruža jamstvo da će i kroz deset godina biti isto. Obraćamo veću pozornost na razvoj ličnosti, da postanemo bolji ljudi. Foreverova mogućnost je fantastična i zbog toga što smo konačno pokrenuli poduzetništvo u kojem muž i ja možemo raditi zajedno. Istina je što kažu: Forever je kao stvoren za nas.





POBJEDA S PROIZVODIMA
– I U ŠPORTU

Majka mi je Annamária Szűcs, koja mi je ujedno i sponzorica, a sve nas je odmalena odgojila da živimo aktivno i zdravo. Do dana današnjega to podrazumijeva i redovito bavljenje športom: seštra Kriszti natječe se u jahanju, a ja se jedanaest godina bavim atletikom. Oduvijek smo jele samo zdravu hranu, a zahvaljujući majčinoj usmjerenosti prema zdravoj prehrani, uzimale smo pored toga i vitamine te dopunske preparate. Forever je postao sastavni dio našega života otprilike prije pet godina zahvaljujući Tamásu Budaiju (uvijek ću mu biti zahvalna).

Kao reprezentativka tijelo mi je redovito izloženo opterećenju: 6–8 treninga tjedno, od siječnja do kolovoza natjecanja, a uza sve to mentalna opterećenost natjecanjem... Pa ipak na prstima jedne ruke mogu izbrojiti koliko sam puta bila ozbiljnije bolesna u posljednjih šest godina. Ili što je još važnije: koliko sam puta pretrpjela ozljede (ozbiljnije samo jedanput). Mislim da za to moram zahvaliti odgovarajućoj opskrbljenosti hranjivim tvarima.

Imam i nekoliko osobnih favorita među proizvodima. O Argi+ mogu govoriti samo u superlativima. Taj je preparat razvijen izrazito za športaše i uzimam ga prije treninga, jer omogućuje oslobađanje velike energije iz mišića, a i okus mi odgovara. Heat Lotion pomiješan s MSM-om izvrsna je krema za zagrijavanje, a ujedno i hrani kožu. FAB ili najnoviji FAB-X te Gin-Chiu uzimam sat-dva prije natjecanja. Od novoga Kídsa potrošim za dva tjedna jednu kutiju, jednostavno ga obožavam. Športašu je važno da cijele godine uzima ehinaceju (koja se nalazi i na službenom popisu preporučenih biljki mađarskih športskih liječnika). Freedom gel, Active HA, Calcium, medni proizvodi te Nature-Min za mene su najvažniji, pogotovo tijekom priprema. Prilikom natjecanja u inozemstvu ili višednevnih putovanja uvijek mi se u torbi skriva po koji 2Go (naravno, svaki dan mi započinje pijenjem gela).

Ali sve je to samo vrh ledenoga brijega, osim Vitolize For Men, u biti uzimam sve dopunske preparate u određenom vremenskom razdoblju, ili stalno. Mislim da bi u mađarskom športu, a pogotovo u vrhunskome, trebalo doći do promjene gledišta, do jačanja svijesti o važnosti zdravlja u načinu razmišljanja športskih rukovoditelja, trenera i športaša, baš onako kako je to u našoj obitelji već godinama dio svakodnevice.

Nakon predavanja Briana Tracyja u proljeće i ja sam se zaželjela gradnje mreže, a koliko vidim biznis ima velike potrebe za mladima. Mnogi iz moga naraštaja nemaju perspektive: što će biti s njima kada se nakon mature ili diplome trebaju zaposliti, a i općenito, kako zamišljaju svoju budućnost? Nastojim im pružiti primjer. Mnogo pomaže u tome Foreverov edukacijski sustav koji daje mogućnosti i za druga polja života.

Kao športašica dobila sam golemu pomoć u proizvodima od tvrtke i njezinih mađarskih rukovoditelja. Na majicu u kojoj se natječem stavljen je Foreverov logo, na čemu i ovim putem zahvaljujem državnom direktoru dr. Sándoru Milieszu, te direktorici za marketing Bernadett Huszti i njihovoj ekipi!

Atletičarka Zsanett Kenesei dvadeset i dva je puta bila prvakinja Mađarske u trčanju na srednjim prugama, kao reprezentativka ove je godine prvi put zastupala Mađarsku na Europskom prvenstvu. Osim toga upisala je završnu godinu studija kineskoga jezika na sveučilištu ELTE. Već godinama uzima FLP-ove proizvode, a počev od prvoga Foreverova dijamantnog tečaja bavi se aktivno i gradnjom mreže. Ovako priča o svojem putu:



FOREVER

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, 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



smile