

FOREVER

March 2020 XXIV Issue 03

ZÖLDEBB
nem is
lehetne!



Forever Supergreens™

Powerful blend of over
20 fruits and vegetables
DIETARY SUPPLEMENT

30 - 0.16 OZ (4.4 g) PACKETS

FOREVER®



Légy szenvedélyesen kíváncsi



Vezetőnek lenni nem azt jelenti, hogy mindent tudunk. Ez tulajdonképpen lehetetlen. De folyamatosan tanulhatunk, és gondolkodásunkat érdeklődőbbé alakíthatjuk. A kíváncsiság kielégíti azt a vágyunkat, hogy válaszokat találjunk, és új tapasztalatokat szerezzünk. Mindenekelőtt azonban segít, hogy fejlődjünk abban, amit csinálunk.

Könnyű a szokásaink rabjává válni és hagyni, hogy életünk a megszokott kerékvágásban haladjon, hogy úgy érezzük, mindenre megvan a válasz. Azonban több kérdést kell feltennünk, mint amennyi válaszunk van. Én így szoktam ezt megfogalmazni: a világot egy újonc elméjével kell szemlélni, érdeklődéssel, az új ötletek iránti nyitottsággal és a tanulás iránt érzett kedvvel.

Albert Einstein egyszer azt mondta: „Nincsenek különleges képességeim. Csupán szenvedélyesen kíváncsi vagyok.”

HA SZERETSZ TANULNI, AKKOR SOKKAL ERŐSEBBÉ TEHETED A FOREVER-ÜZLETEDET.

Amikor az üzletedről van szó, előnyödre válhat, ha a valaha létezett egyik legnagyobb elmétől

tanulsz. Ha szeretsz tanulni, sokkal stabilabbá teheted a Forever-üzletedet.

Vegyük például azt a tényt, hogy egy átlagos ügyvezető igazgató évente 60 könyvet olvas el. Miért? Mert soha nincs megelégedve azzal, amit az üzletről vagy az életről tud. Szeretné jobban megérteni az embereket, és szélesebb szemszögből szemlélni a világot.

Amennyiben kevésbé egocentrikussá alakítjuk az üzletünket, vagy saját indíttatásainkra, vágyainkra, céljainkra kevesebb hangsúlyt helyezünk, ez megváltoztatja a siker felé vezető utunkat. Hihetetlen, hogy mi történik, amikor egy kicsit kevesebbet foglalkozunk magunkkal, és egy kicsit többet másokkal.

Amikor legközelebb bemutatod valakinek a Forever-lehetőséget, szánj időt arra, hogy először kérdéseket tegyél fel neki, hallgasd meg és figyelj. Inkább igyekezz megérteni, mint megmagyarázni. Mutass érdeklődést és nyitottságot a véleményével, nézőpontjával

és vágyaival kapcsolatban. Lehet, hogy olyan dolgot tudsz meg róla, amely számodra is egy új dolgot felfedő ajtót nyit meg.

Rá fogsz jönni, hogy egy kíváncsi ember élete soha nem unalmas. Ha elszántan kérdezel és keresed a válaszokat, még több lehetőség tárul fel előtted.

Minél több kérdést teszel fel, olyan új világ és új lehetőségek tárulnak eléed, amelyek eddig rejtve maradtak a számodra. Ne félj félrerántani a függönyt és engeddd, hogy szenvedélyes kíváncsiságod egy még sikerebb jövőbe vezessen! Maradj mindig kíváncsi! Soha ne hagyj abba a tanulást!

Örök szeretettel,

Rex Maughan
CEO, Forever Living Products

Újra a csúcs felé

2020 valóban a Forever éve lett, hiszen már második hónapja rendkívüli forgalmat élünk meg. Bízom benne, hogy mindenkit magával ragad ez a lendület, és a Forever Magyarország több mint háromszázezer tagja nagy-nagy erővel tud dolgozni azért, hogy elsőik legyünk a világon! Mi, és a központ minden munkatársa azon leszünk, hogy a legjobbat tudjuk nyújtani nektek.

Mire megjelenik ez a köszöntő, már a nőnap akciónk lejár, de ezúton is köszöntöm a Forever Magyarország és a balkáni régió minden egyes gyönyörű hölgyét!

Szinte hihetetlen, de már negyedik hónapja húszezer kartonpont feletti a forgalmunk, és Gregg Maughan Elnök Úr álmát is sikerült teljesítenünk: átléptük a 15%-os havi forgalomnövekedést. Ez egyszerűen annyit jelent, hogy három éven belül bárki meg tudja duplázni a forgalmát. Természetesen mindenkinek szabad a pálya: aki gyorsabban szeretne növekedni, az mindenképp éljen a lehetőséggel! Szeretném felhívni a figyelmeteket arra, hogy nagyon sok a vásárlónk, hála Istennek több mint háromszázezer rögzített tagunk van. Forever-családunk a régióinkban pedig több mint egymillió - a csatlakozó családtagokkal együtt.



Nagyon vigyázzatok a vásárlóitokra, legyetek figyelmesek velük, tájékoztassátok őket: mindenki minden információt kapjon meg a termékeinkről!

Nagyon fontos, hogy ebben a zűrzavaros gondolkodású világban mi maradjunk nyugodtak, értelmesek. Ha valaki meg akarja erősíteni a szervezetét, nem biztos, hogy lisztet, olajat vagy cukrot kell vásárolnia, egyszerűbb, ha több vitamint, ásványi anyagot és egyéb, élettanilag fontos tápanyagot visz be a szervezetébe, hogy az egészségesen tudjon működni.



Szeretnék köszönetet mondani a GLT-tagoknak, az összes vezetőnek és mindenkinek, aki ennyire profin oktatja, vigyázza a Forever rendszerét.

FEBRUÁR 7-ÉN VOLT 23 ÉVE ANNAK, HOGY ELŐSZÖR TALÁLKOZTAM REX MAUGHANNA OROSZORSZÁGBAN, ÉS EZ A PILLANAT MEGVÁLTOZTATTA MINDENKINEK AZ ÉLETÉT. MÁR TÖBB MINT 23 ÉVE TALÁLKOZTAM SZABÓ JÓZSEFFEL - EZ A TALÁLKOZÓ MEGVÁLTOZTATTA A CSALÁDOM ÉLETÉT. KÖSZÖNÖM MINDKETTŐJÜKNEK!

Javaslom, hogy mindenki köszönje meg a szponzorának, ismerősének, mentorának azt, hogy szólt neki arról, hogy létezik a világban egy csodálatos gyógynövény, az aloe vera, aminek mindenkinek el kell jutnia. A XXI. században ez a csodanövény a reneszánszát éli: újra hasznosítjuk, újra beépül a szervezetünkbe és mindent megad számunkra ahhoz, hogy normálisan tudjunk élni. Ezen túl az értékesítése anyagi szabadságot, jólétet ad azok számára, akik a network marketing iparág munkatársaivá válnak. A network marketing ebben a században hatalmasat fejlődött, és még nagyon sok ideje van arra, hogy kiteljesedhessen. Mára a világ egyik meghatározó iparágává vált: büszkeség ennek az iparágaknak a tagjává lenni.

Kívánom nektek, hogy egész évben vezessen benneteket a tenniakarás! Folytassuk ezt a csodálatos sikorsorozatot, és legyünk büszkéek arra, hogy a Forever hatalmas országának vagyunk tagjai!

Hajrá Forever Magyarország!


Dr. Miliesz Sándor PhD.
ország- és régióigazgató



GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM

GLT A KIVÁLÓ



MIÉRT PONT ŐK?

Évtizedek (az én esetemben huszonnégy év) alatt annyi impulzus éri az embert a hálózatépítésben, ami már ad egyfajta tapasztalatot. Ez segít abban, hogy meglássuk: egy-egy felmerülő probléma vagy dilemma milyen hatással lehet akár a rendszerre, akár az egyénre – talán szerepytelenség nélkül mondhatjuk: ad valamilyen szintű bölcsességet. Egyszerűen máshogy látjuk az üzletet ennyi benne eltöltött idő után, mint a kezdetekkor, talán ezért vagyunk mi azok a bizonyos kiválasztottak, akik itt lehetünk.

A SZAKMAI MEGBECSÜLTTSÉGEN TÚL MIT AD A GLT-TAGSÁG?

Jó találkozni azokkal, akik – úgymond – nem mai

motorosok a szakmában. Amikor pedig megtanulják a neved, az különösen jó érzés. De nem tagadom, legyezgeti az ember hiúságát, ha limuzinnal várják a reptéren, ha kiemelt figyelemmel látják vendégül, ha olyan szállodában lakhat, ami inkább néz ki múzeumnak, mint hotelnek (ahogyan legutóbb, a nizzai találkozáson történt). Itthon még a kedvesem, Edina sem igazán tudta, mit is jelent pontosan a GLT-hez tartozni, de ezen az utazáson ő is azonnal megértette.

KAPCSOLAT A FELSŐVEZETÉSSSEL

Pótolhatatlan élmény időről-időre beszélgetni a Forever csúcsvezetőivel. Legutóbb egy asztalnál ültünk Gregg Maughannal, az olasz Country Managerrel vagy épp Peter Boots-cal, és öröm látni, mennyire egy rugóra jár az agyunk. Mindenkin látszik az élettapasztalat, amit a Foreveren keresztül felszedett, félszavakból értjük egymást.



GLOBAL LEADERSHIP TEAM: A FOREVER LIVING PRODUCTS VEZETŐ ÜZLETI PARTNEREINEK TÁRSASÁGA. EGY HUSZONEGY FŐS CSAPAT, AMELYNEK AZ IDÉN HÁROM TAGJÁT A MAGYAR RÉGIÓ ADJA. A LEGKIVÁLÓBBAK TARTOZNAK IDE, AKIKNEK AZ ÉVES TOTAL PONTÉRTÉKE MEGHALADJA A 7500 CC-T. SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR MANAGER ÉVEK ÓTA ŐRZI A HELYÉT EBBEN AZ ELIT CSAPATBAN. AZ Ő GONDOLATAIT KÖZÖLJÜK.

CSÁGOK KLUBJA

SZAKMAI MUNKA

Ezek a nemzetközi találkozók sok mindenről szó esik – egyfajta stratégiai tervezés zajlik, amihez a cég vezetése kikéri a véleményünket. Beszélünk a termékek jövőjéről, újdonságokról, innovatív technológiákról, de természetesen a marketingerről is. Mi, magyarok ilyenkor rendszerint elég aktívak vagyunk. Azt hiszem, nagyon is inspirál minket az, hogy a vezetőség kíváncsi a véleményünkre, még ha az érdemi döntés végül az övék marad is.

BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER ÚJRA A GLT-BEN!

Nagy öröm nekem az, hogy Gidófalvi Attila és Katika mellett ma már Berkics Miklós is újra a testület tagja. Egy éve drukkolok neki, és lobbizom ezért. Eddigi munkássága mellett vélhetően az is számított, hogy elkezdett dolgozni online, amivel új frontokat nyitott (ezt persze azt jelenti, hogy az én üzletem is egyre erősebb lett). Magam akkor vagyok nyugodt, ha ilyen vezetőim vannak, és én mindig azt néztem, hogy kitől mit tanulhatok. Az én példám egyébként azt mutatja, hogy a GLT-tagság egyáltalán nem a Gyémánt Managerek kiváltsága.

A MAGYAROK SZEREPE EGY VILÁGMÉRETŰ ÜZLETBEN

Kétségtelen, a régióink most üstökös a Forever egén: a lélekszámunkhoz képest ott vagyunk a topon. Mi, Közép-európaiak történelmünk során mindig is rákényszerültünk, hogy alkalmazkodjunk a folyton változó környezeti kihívásokhoz. Úgy vélem, ez is lehet a magyarázata annak, hogy igen jó érzékünk van a multi level marketinghez. A Forever világában elismerik a magyar teljesítményt, érzem a megbecsülést, amikor egy-egy vezetői értekezleten hozzám szólnak, ugyanakkor azt is látom, hogy itt mindenki megkapja a maximális figyelmet – megkülönböztetés nélkül.

Szabó József
2019:
8234cc

A TAGSÁG FELELŐSSÉG IS

Egy GLT-tag felelős a magyar hálózatépítők sorsáért, de egyetemes felelősséggel tartozik a cég felé is. Gondoljunk csak bele: már egy manageri kitűző is jelképes felelősséggel jár, és ez csak fokozódik, minél magasabb szintre jut valaki, minél ismertebb lesz. Ez arra kötelezi őt, hogy akkor is átgondoltan cselekedjen, amikor nincsenek ott a munkatársai. Amíg csak itt vagyunk, felelősséggel tartozunk minden egyes Üzleti Partnerért, azokért is, akik ma lépnek be az üzletbe – tegyék ezt bárhol a világon. Mert ha már a Forever-nek sikerült kialakítani egy komoly arculatot, egyfajta társadalmi presztízst, akkor azt megtartani kötelességünk még akkor is, ha ez a legnehezebb feladat.

ÚJABB GENERÁCIÓK

A Siker ugyanaz egy Managernél mint egy Gyémánt esetében - bár mindenkinek más jelent pillanatnyilag kihívást. Ettől függetlenül mindannyian tudjuk, hogy egyszer tőlünk is átvesszik majd a stafétát a fiatalabbak. Már most látok öt-tíz olyan Üzleti Partnert, akik – ha kitartóak – alkalmasak arra, hogy korlátlan magasságokba jussanak. Hogy egyszer itt legyenek köztünk (vagy épp a helyünkön). De nincs ezzel semmi baj; ez a természet rendje. Nekem öröm látni, ahogy a fiatalok kiteljesednek, ahogyan új sorsok íródnak és változnak azzá, amin én már részben túl vagyok. Végül is az életművemről van szó.

Köszönöm a munkátokat, további fényes sikereket kívánok Nektek! Van hely a GLT-ben, gyertek Barátaim!



Aloe Sunscreen



Kihagyhatatlan!

Most minden második Aloe Sunscreen termékünk mellé egy limitált kiadású strandtáskát adunk ajándékba!





ALOE SUNSCREEN

Mindjárt itt a tavasz, a nap sugarai egyre többször bújnak elő, aminek nagyon örülünk! A napsütéses órák számának, a kint töltött időnek a növekedésével a megfelelő bőrvédelemre is nagy figyelmet kell fordítanunk! Nagyon jó helyzetben vagyunk, hiszen az egyik legrégebben alkalmazott bőrápoló, bőrt tápláló gyógynövény, az aloe vera, kiváló tulajdonságaival, alapul szolgálhatott egy rendkívüli minőségű fényvédő krém megalkotásához, kifejlesztéséhez.

Azt ma már mindenki tudja, hogy a napon töltött idő növeli a korai bőröregedés és a bőrrák kockázatát, a kockázat csökkentése érdekében rendszeresen használnunk kell 15 vagy annál nagyobb SPF faktorszámú fényvédőt. Csökkentsük a napozás idejét, különösen 10 és 14 óra között. Lehetőség szerint viseljünk hosszú ujjú inget, nadrágot könnyű jól szellőző bőrbarát anyagból, és a fejet is védenünk kell, tegyünk sapkát, kalapot. A napszemüveg szintén nélkülözhetetlen a szem védelmére! Még nagyobb gondossággal járjunk el a gyermekeink védelmében!

Szükségünk lesz tehát egy igazán minőségi, kombinált napkrémre! Első látásra – a szép csomagoláson kívül – az első információknak az lesz, hogy egy széles spektrumú, **SPF 30-as** fényvédő faktorú, akár 80 percig vízálló napkrémmel állunk szemben. Egy kicsit jobban belenézve az összetételbe sok újdonságot fedezhetünk fel!

Az **aloe verán**, és a 30-as faktoron kívül, olyan fizikai és kémiai fényvédők is megtalálhatók benne, amelyek a tökéletes védelem érdekében egymás hatását is segítik, támogatják a fényvédő faktor hatását, és magát a krémet is védik a káros sugarak hatásaitól!

MILYEN ÖSSZETEVŐK TESZIK KÜLÖNLEGESSE AZ ALOE SUNSCREEN-T?

A **cink-oxid** védő, bőryugtató, nedvesség megkötő, kiváló tapadást, széles spektrumú fizikai fényvédelmet biztosít (UVA- és UVB) megfelelő használat esetén.

A **homosalate** az FDA által jóváhagyott, nemzetközileg használt fényvédő összetevő, mely elsősorban az UVB sugaraktól (295-315 nm) védi a bőrt. A hivatalos funkció besorolása szerint bőrkondicionáló hatása is van, és UV-abszorber, vagyis magát a terméket is óvja az UV-sugárzástól.

Az **octocrylene** kémiai fényvédő, mely az UVB- és a rövid UVA-sugarak (290-350 nm hullámhosszú) ellen nyújt védelmet. Napfényvédő képessége viszonylag gyenge, önmagában nem elegendő, viszont nagy stabilitású összetevő, mely megvédi a többi fényvédőt az UV-sugárzás okozta károktól.

Ez az igazán különleges védelmet adó napkrém akkor fejtheti ki teljességében a hatását, ha legalább 15 perccel napozás, síelés, utazás előtt alkalmazzuk!

A fényvédő faktort és egyéb fényvédőket a víz, a só, az izzadság és maga a napsütés is károsíthatja, ezért ajánlatos a krém használatát ismételni 80 percenként, de legalább 2 óránként. Az átlagos felnőtt teljes testfelületének védelméhez 6 teáskanál (kb. 36 g) napvédő szükséges, alaposan, egyenletesen kenjük be a védendő felületet!

Időben szerezzük be ezt a csodálatos illatú, kiváló fény- és bőrvédő tulajdonságokkal rendelkező napkrémet, hogy a nyár, a napsütés valóban csak örömet okozzon!



SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
Soaring Manager,
terméktanácsadó

2020. SZEPTEMBER 21-25.



Bahamas
#EMR20



FOREVER®

Fogadd be a jó dolgokat!

Hogyan teheted jobbá az életedet azáltal, hogy megváltoztatod a szokásaidat?

Mostani életünk azon szokások összessége, amelyeket eddigi utunk során elsajátítottunk. A jó és a rossz szokások egyaránt szerepet játszottak fizikai erőnlétünk, boldogságunk és sikerünk mértékének megformálásában.

Az „Atomnyi szokások” (Atomic Habits) című könyvében a szerző, James Clear amellet szólal fel, hogy ha meg akarod változtatni az életed minőségét, kezd azzal, hogy megváltoztatod a szokásaidat. Ő azt mondja, hogy azok a dolgok, amikről ismétlődően gondolkodunk, és azok szerint cselekszünk, végső soron alakítják az életünket: azt, hogy kik vagyunk, miben hiszünk és azt, hogy személyiségünkben mit mutatunk a kívülvilág felé nap mint nap.

Ami még fontosabb, Clear hisz abban, hogy a rossz szokások elhagyása, és új, jó szokások kialakítása gyors javulást eredményezhet az egészségünkben, munkánkban és általában az életünkben.

A szokások tudománya

Az egyik szokás leváltása egy másikra nem olyan egyszerű, mint amilyennek tűnik. Végtére is szokásainkat évek hosszú során alakítottuk ki. Még csak nem is gondolunk rájuk. Ezért nevezzük a szokást szokásnak. Megrögzött és automatikus – de nem lehetetlen legyőzni.

“

**A JÓ ÉS A ROSSZ SZOKÁSOK
EGYARÁNT SZEREPE
JÁTSZOTTAK FIZIKAI
ERŐNLÉTÜNK, BOLDOGSÁGUNK
ÉS SIKERÜNK MÉRTÉKÉNEK
MEGFORMÁLÁSÁBAN.**



A tudósok felmérése szerint négy fontos lépés vezet egy szokás kialakításához; ha megértjük a szokás minden egyes fázisát, az segít az elsajátításukban.

1. Jelzés

Miután leültél a kanapéra, az az első dolgod, hogy a távirányító után nyúlsz? A kanapén ülés egy jelzés – egy apró információ, amely jutalmat feltételez. Amint leülsz, felveszed a távirányítót, mert tudod, hogy szórakozást kapsz jutalmként.



2. Sóvárgás

A sóvárgás a jutalom iránti vágy. A kanapé esetében a jutalom az, hogy megnézhetjük egy új sorozat néhány részét vagy kedvenc filmünket. A jutalom iránti sóvárgás elég erős lehet ahhoz, hogy a kanapé felé húzzon, még akkor is, ha tudjuk, hogy több produktív dologgal foglalkozhatnánk.

Hogyan szakítsunk a rossz szokásokkal?

Nem csak a jó szokásaink nyújtják a jutalmazás érzését. Például, amikor megadjuk magunkat az édesség iránti váagnak, agyunk dopamint bocsát ki, „boldogsághormont”. Hasonló visszajelzés történik, amikor munkánk során elakadunk egy projekttel, és elhatározzuk, hogy végigbongésszük a közösségi média híreit, ahelyett, hogy végigvinnénk és befejeznénk a munkát.

Bármilyen legyen az a rossz szokás, mindig lesz egy „jelzés”, amely beindítja a sóvárgást és a reakciót. A következő alkalommal, amikor elakadunk a munkánkkal, és azt a késztetést érezzük, hogy megnézzük a telefonunkat, változtassuk meg a reakciónkat!

Ahelyett, hogy megmarkolnánk a telefonunkat, sétáljunk egyet, igyunk vizet és pihentessük a szemünket! Ezután újult erővel folytassuk a munkát! Ha még mindig erős késztetés érzünk az iránt, hogy a telefonunkért nyúljunk, tegyük be a fiókba – ha kell, zárjuk el! Végül a késztetést, hogy a telefonunkért nyúljunk, felváltja az a lehetőség, hogy kitisztítsuk a fejünket, pótoljuk a folyadékot a szervezetünkben és újra tudjunk összpontosítani. Megváltoztattuk a reakciónkat, és ennek eredményeként a jutalmat is. Ahelyett, hogy a közösségi média által adott röpké öröm után sóvárognánk a megtorpanó projekt kellős közepén, a megkönnyebbülés és a magabiztosság érzésére fogunk vágni, a jól elvégzett munka és a listánkon kipipált tétel eredményeként.

Ezt a módszert bármely más rossz szokásunknál alkalmazhatjuk, amikor felismerjük azokat a jelzéseket, amelyek beindítják a sóvárgást és a reakciót. Egyes esetekben kezdetül azzal, hogy magát a jelzést töröljük ki. Ha kinyitjuk a szekrényt, és egy csomag süti láttán azt érezzük, hogy abbahagyjuk a diétánkat, dobjuk ki az összes egészségtelen ennivalót, és szüntessük meg a jelzést! Úgyisint, ha automatikusan a távirányító felé nyúlunk, amikor leülünk a kanapéra, rejtjük el a távirányítót, és tegyünk a helyére egy könyvet! Ebben az esetben megváltoztatjuk a reakciónkat a jelzésre ahelyett, hogy kerülnénk, azt, hogy leüljünk a kanapéra. Amennyiben tudjuk, milyen jelzés okozza a sóvárgást, tegyünk meg mindent, hogy eltávolítsuk azt, vagy változtassuk meg az arra adott reakciót!

3. Reakció

Ezek vagyunk mi a szokás elvégzése közben. Ebben a példában a szokás venné fel ösztönösen a távirányítót, és kapcsolná be a tévét. A sóvárgás a jutalom iránti vágyunkat képviseli, a reakció pedig a jutalmat váró cselekedetet mutatja.

4. Jutalom

A jutalom megszerzése két célt szolgál: kielégíti a sóvárgást, és megtanít arra, mely tetteket érdemes megjegyezni. Ezek a tettek válnak másodlagos jellemmé vagy szokássá. Ez az elképzelés adhat magyarázatot arra, miért tudjuk minden reggel gondolkodás nélkül autóval megtenni az utat a munkába. Ösztönösen bizonyos időben indulunk el egy adott útvonalon, mert tudjuk, hogy jutalmul nem kerülünk forgalmi dugóba, és időben érkezünk a munkahelyünkre, így nem kerülünk kutyaszorítóba a főnökünkkel.

Amennyiben felismerjük a jelzéseinket és azt, hogyan indítják el a szokások felépítésben szerepet játszó négy fázist, elkezdhetjük leépíteni a rossz szokásainkat és jó szokásokat alakíthatunk ki.

Jó szokások létrehozása

A jó szokások kialakítását három könnyű lépéssel kezdjük el, ezzel megalapozva a tartós változást.

1. Könnyítsük meg a kezdést!

A legfontosabb az, hogy következetesen maradjunk a jó szokások kialakítása során. Végére is, a szokásokat kényszeresen műveljük, megfontolás nélkül. Ezért az új szokásnak olyan könnyűnek kell lennie, hogy ne lehessen elutasítani. Ha az a célunk, hogy rendszeresen gyakoroljunk, minden nap szánjunk rá csak néhány percre! Ha egészségesebben szeretnénk étkezni, ígérjük meg magunknak, hogy hetente elfogyasztunk egy egészséges ételt! Nem kell a teljes étrendünket megváltoztatni, vagy egy vagy több órát tölteni az edzőteremben. Amint a kis változások szokássá válnak, sokkal könnyebbé válik nagyobb sebességre kapcsolni.

2. Birkózzunk meg azzal, ami valóban visszahúz bennünket!

Lehet, hogy nem az étel határozza meg azt, hogy egészségesen táplálkozunk. Lehet, hogy arról van szó, hogy a munkában töltött hosszú nap után nem találjuk túl motiválónak, hogy a megfelelő hozzávalók megvásárlása után otthon időt fordítsunk a friss zöldségek és gabonafélék elkészítésére. Ugyanígy, lehet, hogy nem azért maradunk távol az edzőteremtől, mert nem szeretünk gyakorlatokat végezni. Inkább arról van szó, hogy a készülődéssel járó kényelmetlenséget nem szeretjük, és az odáig tartó 20 perces utat. Ahelyett, hogy meggyőznénk magunkat, hogy nem szeretünk edzeni vagy egészségesen táplálkozni, gondoljunk a kisebb akadályokra, és arra, hogy hogyan csökkenthetjük azoknak a dolgoknak a számát, amelyek visszatartanak bennünket.

3: Vegyük számításba a kudarcot!

Miért fullad kudarcba sok elhatározás? Mert annyira könnyű a kudarcot végérvényesnek tekinteni. Ne várjuk el azt, hogy rögtön az elején, az első próbálkozásnál kudarc nélkül sikert arassunk! Ehelyett tervezzük meg, hogyan kezdjük újra, és gyorsan visszakerülhetünk a jó kerékvágásba, miután hibáztunk.

Segíthet, ha a „másodjára ne hagyd ki” hozzáállással tekintünk a dolgokra. Persze, egy edzést kihagyhatunk, de egymás után kettőt nem fogunk kihagyni. Lehet, hogy egy egészséges étkezést kihagytunk, de ne engedjük, hogy ez egymás után kétszer történjen meg! Ha csak egy alkalmat hagyunk ki, nem fogunk letérni az ösvényről.

A kitartásotok meghatározza az üzleteteket



Az egyik kedvenc helyem a világon Brazília. A hihetetlen táj és az élénk kultúra teszi számomra vonzóvá ezt az országot. Elképesztő hangulata van!

Igazából éppen most zárjuk le Braziliában az Accelerate X-et, és annyi energia járta át az egész eseményt, amit még sosem éreztem korábban. Rájöttem, hogy a kultúránk olyan erővel és ellenálló képességgel rendelkezik, amelyet nehéz figyelmen kívül hagyni. Mindig lelkesek és vidámak, és elképesztően önzetlen hozzáállás jellemzi őket.

Sajnos az elmúlt időszak nem volt könnyű az ország gazdaságában. A valuta és az importadók változása miatt a Forever-termékek ára drámai módon emelkedett Braziliában. Ez sokkal nehezebbé tette az ott lévő Forever Üzleti Partnerek munkáját.

A pénzügyi nehézségek ellenére nagyon sok Forever Üzleti Partner döntött úgy, hogy az üzleti tevékenységük feladása nem oldja meg a problémáikat. Egy ideig át kellett vészelnüök a vihart, még akkor is, ha ez azt jelentette, hogy a kicsiért is kétszer olyan keményen kellett dolgozniuk, amíg a dolgok nem javulnak. Ezt nevezem igazi kitartásnak!

A GLT-csapatunk tagjai, Lino és Noemia

Barbosa tökéletes példák erre, mivel soha nem veszítették el szem elől azt, hogy miért csatlakoztak a Foreverhez. A szeretett ország előtt álló nehézségek ellenére mindennap azon dolgoztak, hogy üzleti tevékenységüket továbbra is folytathassák. Nem aggódtak. Végül is ők Gyémánt Managerek, a Forever Üzleti Partnerek elit csoportjának tagjai, és elszántságuknak köszönhetően jutottak el idáig.

Lino és Noemia tudta, hogy minden eddiginél keményebben kell dolgozniuk a csapatukért, hogy megmutassák nekik, hogy az ország nehézségei nem feltétlenül jelentik a Forever végét. Rugalmasságuk, pozitív gondolkodásuk és önzetlenségük az oka annak, hogy a Forever-üzlet Braziliában nemcsak, hogy jól működik, hanem nagy visszatérést mutat!

Ők lennének az elsők, akik azt mondanák, hogy a legnehezebb idők voltak a legfontosabbak, mert azokban a napokban tesztelték kitartásukat. Még akkor is úgy ébredtek minden nap, hogy folytatják a munkát, amikor már

néhány családtagjuk is megkérdőjelezte a víziójukat, vagy amikor úgy érezték, hogy az üzletük nem úgy halad előre, ahogy szeretnék.

Érezték már úgy valaha, hogy kihívásokkal teli időszakba érkezett az üzletetek, és nem tudjátok biztosan, mihez kezdjete? A következő alkalommal, amikor fontolóra veszitek, hogy helyesen döntöttetek-e, vagy képesek vagytok-e kitartani annak ellenére, hogy a produktívitasotok vagy a toborzásotok bizonyos mértékben hanyatlásnak indult, akkor próbáljátok meg a brazil Forever Üzleti Partnerek példájából erőt meríteni. A nehéz idők eljönnek, akár akarjuk, akár nem, de az ilyen időszakokban végrehajtott tetteitek határozzák meg azt, hogy milyen sikereket értek el a kevésbé embert próbáló napokban.

Mindig mosolyogjatok!

Gregg Maughan

Elnök, Forever Living Products

MOZDULJ!

TEREMTSD MEG A HARMÓNIÁT!



**MÁRCIUSI
MOZGÁS-
PROGRAMUNK
AJÁNLÓJA:**
Knisz Edit (62)
Soaring Manager

Középiskolás koromban aktívan atlétizáltam, négyszáz és nyolcszáz méteres futó voltam, de a gyerekek megszületése után a sport elmaradt az életemből. Negyvennégy éves voltam, amikor jógázni kezdtem, nagyon szerettem, évekig heti rendszerességgel végeztem. Aztán jött egy egészségi kihívás ötvennégy éves koromban, amit, úgy éreztem, “ki kell futnom” magamból. Lementem a pályára, de két kör után nem bírtam tovább. Ennek ellenére másnap és harmadnap is folytattam, mert a futás a nehézségek dacára nagyon sokat adott: úgy éreztem, hogy ez az a mozgásforma, amiben igazán ki tudok teljesedni, és el tudom hagyni azokat a dolgokat, amikre nincs szükségem. Ennek és az étrend-kiegészítőknek köszönhetően hamarosan visszanyertem lelki és fizikai egyensúlyomat. A futás szerelem lett, része az életemnek.

Mozgás közben kikapcsolok, ez az “énidőm”, itt születnek a kreatív gondolataim, miközben mérhetetlen hálát érzek azért, hogy képes vagyok futni, és energikus vagyok.

Fontosnak tartom, hogy hitelesek legyünk a Forevert képviselve, ehhez pedig az kell, hogy mi magunk is azok szerint az elvek szerint táplálkozzunk és mozogjunk, amit a cégünk az életmódváltó programjaiban hirdet. A legfontosabb célom, hogy jól érezzem magam a bőrömben, és ezzel példát adjak a saját korosztályomnak is: szeressük és értékeljük magunkat, legyünk mi az elsők a saját életünkben! Hiszen ha bennünk harmónia van, akkor ezt sugározzuk a környezetünk felé is. Így tudunk többet adni a gyerekeinknek, unokáinknak, de akár a csapatunknak is.

S hogy én most ezt az életformát élhetem, hogy élvezhetem a biztonságot, az egyensúlyt, hogy minőségi szabadidőm van, azt mind a Forever csodás lehetőségének köszönhetem. Mérhetetlenül hálás vagyok érte! Bízom abban, hogy a példám inspiráló lehet nőknek és férfiaknak arra, hogy kortól függetlenül bármikor el lehet indulni tenni magunkért.

Edit
TIPPJE

ARGI+

Egy igazi energiabomba, ami felturbózza. Minden nap fogyasztom, rendkívül jó hatással van az állóképességemre, a fizikai teljesítményemre, és imádom a gyümölcsös ízét is.



BEMELEGÍTÉS

Az edzéseimet a reggeli órákban szeretem letudni, mert utána sokkal nagyobb lendülettel, energiával tudom indítani a napomat. De bármelyik mozgásformát választom, a bemelegítés elengedhetetlen! Igyekszem a láb nyújtása, a térdizületek, a csípő átmozgatása mellett a gerinc és a karok bemelegítésére is odafigyelni, hisz ezáltal javul a keringés. A megfelelően bemelegített izom rugalmasabb, jobb összehúzódóképességének köszönhetően nagyobb erőt tud kifejteni.



FUTÁS

Heti két-három alkalommal beiktatom a futást késő őszig, aztán kora tavasszal kezdem újra. A fokozatosság elvét abszolút betartom. Kezdetben futópályán futottam, és minden alkalommal növeltem egy kicsivel a távot. Mintegy két hónap alatt értem el az általam ideálisnak vélt távolságot, az 5-7 kilométert. A legnagyobb táv, amit futottam, 14 kilométer volt.

Egyedül szoktam futni, mert úgy tudok belemerülni a gondolataimba, és magamra figyelni. Csapatban inkább versenyek alkalmával futok. Egyik kedvenc megmérettetésem az Atomfutás, itt 7 kilométer a távom. Emellett a helyi futóversenyekre szoktam nevezni, hisz ezek általában jótekönykodással egybekötött rendezvények, ahol nemes célt tudok támogatni.

A gyerekeim is futnak, főleg a lányomé, ők azzal indítottak, hogy "mindegy milyen felsőruházat van rajtad, anya, a cipő minőségi legyen!" - ehhez tartom is magam! Mára minden szükséges öltözetet beszereztem: a jól szellőző futónadrág és futodressz lényeges, és természetesen olyan cipő, amivel aszfalton is tudok futni, hisz az ízületeim védelme fontos számomra. Utóbbiakat támogatom kalciummal, természetes kénvegyületekkel, hialuronsavat tartalmazó élelmiszerekkel, ásványi anyagokkal, kurkuminnal és tojásbélmembrán-kivonattal.

NYÚJTÁS

Erre nagy hangsúlyt kell fektetni, hisz a futással az izmok összerándulhatnak, megrövidülnek, nyújtás nélkül sokkal erősebb izomláz is kialakulhat. Hatására az izmok ellazulnak, segíti azok regenerálódását, megőrzi a kötőszövet rugalmasságát, növeli a hajlékonyságot, hozzájárul a fittséghez, javítja a légzésfunkciót, segít a mentális ellazulásban, levezeti a stresszt, korrigálja a testtartást és szebb formát biztosít az izmoknak.



MI AZ A WALKENERGIE?

A WALKnergie program megszületésének alapja az edzőtermek leginkább használt eszköze, a futópad volt. A WALKnergie gép mechanikus, lehetővé téve hogy valódi gyaloglást illetve kocogást, vagy akár bemelegítő gyakorlatokat végezzünk rajta. A gyakorlatokat úgy állítják össze, hogy azok mindenki számára elvégezhetőek legyenek függetlenül kortól, nemtől és testsúlytól. A program célja egy olyan edzés-módszer, amely igen széles tömegeket mozgat meg csoportosan, teremben, edzői irányítás mellett, hiszen gyalogolni mindenki tud.

MIÉRT A GYALOGLÁS?

- A leghatékonyabb zsírégető mozgásforma
- Gyalogolni mindenki tud
- Súlytól, nemtől, kortól függetlenül üzhető
- Nem igényel előképzettséget
- Nem igényel alap-állóképességet
- Egész évben üzhető
- A szervezet egészére kifejti jótékony hatását
- Szinte semmilyen kockázattal nem jár

ELŐNYEI:

- Kitűnően edzi valamennyi izomcsoportot
- Lényegesen kisebb az ízületekre, inakra és szalagokra neheztető teher, a sérülés rizikója általában nulla
- A megerősödő izomzat tehermentesíti a térd - és csípőízületet
- Erősíti a szívet, és javítja a vérkeringést
- A csontritkulás megelőzésében is jelentős szerepet játszik
- Nagy szerepe van a cukorbetegség megelőzésében
- Pozitív hatással van a lélekre
- Napi egy óra gyaloglás kedvezően hat a fogyásra

WALKENERGIE

Öt éve mentem be az edzőterembe, és első pár alkalom után szerelem lett! Más mozgás, mint a futás. Ez egy 50 perces cardio-edzés, itt koreográfiával, lendületes zenére, az edző irányításával zajlanak a programok. Hálás vagyok Mihályi Anitának és párjának, Péternek, a Supervisoraimnak, hiszen szenvedéllyel vezetik az órákat és szerettetik meg bárkivel ezt a mozgásformát! Itt is teljesen ki tudok kapcsolni, csak magamra, a zene ritmusára, az adott gyakorlatra tudok figyelni. Nagyon élvezem, kitűnő, turbós napindító! A futást és a WALKnergie-t remekül tudom összeegyeztetni. Utóbbira télen heti négy alkalommal igyekszem menni, amikor jön a jó idő, akkor pedig heti két reggel edzőterem, és három-négy alkalom futás a heti adagom.

Hiszem, érzem, hogy ha odafigyelünk magunkra, teszünk magunkért, hajlandóak vagyunk kikelni a fotelból, azt testünk, lelkünk meghálálja. Soha nem késő megtenni az első lépést, hogy jobban érezzük magunkat!

Forever konyhája

Márciusban Szabóné dr. Szántó Renáta és Szabó József Eagle Managerek otthonába látogattunk el. A házaspár, ahogy a hálózatépítésben, úgy a konyhában is megosztja a feladatokat egymás közt: a hétköznapi napokban mindketten kiveszik a részüket a családi vacsorák elkészítéséből.





József: Rendszeresen sportolok, testépítéssel foglalkozom, amihez elengedhetetlen a megfelelő táplálkozás. Fehérjében gazdag, tiszta étrendet követek, figyelek a szénhidrátbevitelre, és arra, hogy minél több vitamint és rostot fogyasszak, amit étrendkiegészítőkkal is megtámogatok. Mindennap főzünk: aki hamarabb ér haza, vagy akinek több ideje van épp, az készíti el az ételt. A többi házimunkát is megosztjuk egymással, nálunk ezen a téren nincsenek klasszikus férfi-női szerepek. A hűtőnkben mindig van bepácolva csirkemell, amit bármikor elő tudunk kapni – ahhoz már csak egy gyors rizsköretet kell készíteni, és kész a vacsora.

Renáta: Nagyvárosi emberek vagyunk, igyekszünk a lehetőségeinkhez mérten odafigyelni az alapanyagokra: a húst kistermelőtől vesszük, a tojást vidéki rokonoktól kapjuk, de az életritmusunk, a gyakori hétfégi elfoglaltságaink nem teszik lehetővé, hogy szombatonként a piacon indítsuk a napot. Ezzel együtt is törekszünk a minőségre, de tagadhatatlanul fontos szempont, hogy a közelben, gyorsan tudjunk bevásárolni. A főzéshez kókuszszírt és olívaolajat használunk, a mi konyhánkban nincs margarin.

A kamasz lányainkkal közösen elfogyasztott vacsora az az esemény, amikor meg tudjuk beszélni az aznapi történeteket – ilyenkor nemcsak az étkezés a fontos, hanem az együtt töltött idő is. Meggyőződésünk, hogy ennek fontos szerepe van a családjunk összetartásában.

Renáta és József tippje:

Forever Supergreens

Megnyugtató a tudat, hogy egyszerre húsféle zöltséget és gyümölcsöt veszünk magunkhoz a fogyasztásával, ezáltal teljes értékűvé tesszük a táplálkozásunkat. Mindketten azt tapasztaljuk, hogy „helyreteszi” az embert: minden nap élvezzük az emésztésünkre, az energia-szintünkre és az általános jó közérzetünkre gyakorolt pozitív hatásait.



Lencsekrémleves

HOZZÁVALÓK:

½ kg lencse
1 fej vöröshagyma
2 gerezd fokhagyma
1 pohár tejföl
babérlevél, só, bors, ecet

ELKÉSZÍTÉSE:

Az előző este beáztatott lencsét az apróra vágott hagymákkal, sóval és fűszerekkel kétszeres mennyiségű vízben megfőzzük. Botmixerrel pürésítjük, belekeverjük a tejfölt, majd ecettel savanyítjuk. Görögjoghurttal, tökmaggal és baconchipszel tálaljuk.

Kacsasült rizssalátával

HOZZÁVALÓK

A KACSASÜLTTHÖZ:

Kacsacomb és kacsamell
(személyenként 1-1 db)
2 dl vízzel felhígított narancslé
1 db tyúkhúsleves-kocka
bazsalikom, só, bors

ELKÉSZÍTÉSE:

A kacsát befűszerezzük, és bőrrrel felfelé egy kókuszszírral kikent tepsibe tesszük, amibe előzőleg belemorzsolunk a leveskockát. Aláöntjük a narancslevet, és lefedve, közepes hőmérsékleten sütőben körülbelül két órát sütjük, majd tíz perc alatt ropogósra grillezzük.

HOZZÁVALÓK

A RIZSSALÁTÁHOZ:

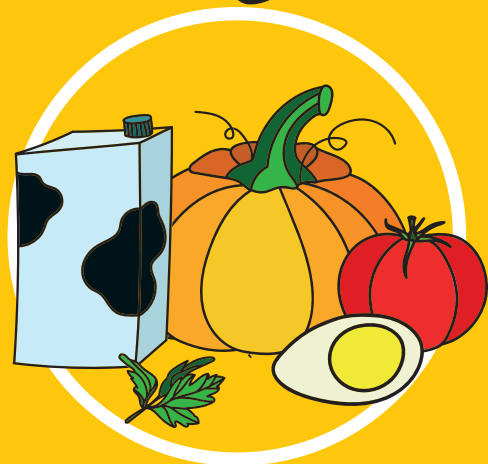
30-40 dkg petrezselymes párolt rizs
1/2 kígyóuborka
3-4 db retek
1 fej lilahagyma
1 db kaliforniai paprika
1 pohár natúr görögjoghurt

ELKÉSZÍTÉSE:

A zöltségeket apróra kockázzuk, majd a joghurttal együtt a rizshez keverjük.



*Egészségmegőrzés
a tanácsadó
segítségével*





KISSNÉ SZALAY BÖBE

Eagle Manager
Aerobik-oktató, Életmód-,
táplálkozási- és sport-
táplálkozási tanácsadó

Nagyon sokatmondó ez a szó, ha jobban megnézzük: **EGÉSZségmegőrzés**. Néhány egyedi esettől eltekintve, születésünktől fogva adott az **EGÉSZségünk**. Jól működik a szívünk, a tüdőnk, tudunk lélegezni, kering a vér az ereinkben, jól működnek az ízületeink – sőt a babákat elnézve, nagyon is lazán, láthatjuk amikor a nyakukba teszik a lábukat egy peluscserénél – kialakul, és utána jól működik az emésztésünk... ha nem rontjuk el már egészen kisgyermekkorban mindenféle olyan élelmiSZER-rel, amivel nem nagyon tud mit kezdeni a szervezet (színezékek, tartósítószer, adalékanyagok).

„...egyre többen ismerik fel annak fontosságát, hogy a nyugati, mozgásszegény életformánkat muszáj rendszeres mozgással ellensúlyozni.”



Valójában az a feladatunk, hogy ezt az **EGÉSZ**et megőrizzük, jó állapotban, edzetten tartsuk magunkat. A megfelelő energiaszint fenntartásában több tényező is szerepet játszik:

1. MEGFELELŐ SZÁMÚ ALKALOMMAL ÉS IDEIG VÉGZETT TESTMOZGÁS

(minimum heti 3x60 perc)
Én ebben kicsit szigorú vagyok: az egészségmegőrzést szolgáló testmozgásnak az aktív sportot nevezném, ahol a pulzusunk (edzettségtől függően) 120-150/perc közötti tartományban van. Csak nagyon vékony hölgy vagy úr esetében kell ezen az – úgynevezett aerob – edzésen változtatni. Az ő esetükben más formában végzett edzés javasolt, ehhez mindenképpen kérjenek edzői tanácsot!

ÉLETMÓDVÁLTÓ

Örömmel látom, hogy az utóbbi években milyen sokan kezdtek el valamilyen szabadidős sportot űzni életkortól, edzettségi állapottól függetlenül. Elég csak egy tavaszi hétvégén kirándulnunk, láthatjuk, mennyien futnak, bicikliznek. Az amatőr futóversenyeken rengeteg az induló, a kültéri edzőparkok saját testsúlyos eszközeit is sokan használják. Divat lett sportolni, egyre többen ismerik fel annak fontosságát, hogy a nyugati, mozgásszegény életformánkat muszáj rendszeres mozgással ellensúlyozni.

2. ELEGENDŐ MENNYISÉGŰ FOLYADÉKBEVITEL

Ez főként vízből/teából, semmiképpen ne cukros (magas kalóriatartalmú) üdítőkből álljon! Gyakorlati tanácsom, ami nekem is beválk a mindennapokban: mindig és mindenhol van nálam víz. Az íróasztalomon, a táskámban, a kocsiban, az éjjeliszekrényemen. Ha elfogy, pótolom akkor is, ha éppen nem vagyok szomjas. Legyen kéznél a víz, ez a fő szabály, így tudod szokássá tenni az ivását!

Mennyi az elegendő folyadékbevitel? Az Európai Élelmiszerbiztonsági Hatóság (EFSA) életkorra lebontva is meghatározza ennek a mértékét. Egy 2-3 éves gyermeknek például 1,3 liter, egy 4-8 évesnek pedig 1,6 liter vizet kell innia. E fölött már nemek alapján is különbséget tesz: a 9 és 13 éves kor közötti lányoknak 1,9 liter, a fiúknak pedig 2,1 liter az ajánlott bevitel naponta. Tizennégy éves kor felett gyakorlatilag a felnőtteknek is javasolt mennyiség az érvényes: egy felnőtt nőnek napi 2 liter, egy felnőtt férfinak pedig 2,5 liter folyadékot kell fogyasztania. (Egyes ajánlások szerint felnőttek esetén a 0,4-0,5 liter víz lenne a kívánatos napi mennyiség testsúlytíz kilogrammonként.) Ezek a teljesen egészséges és átlagos terhelés alatt álló ember folyadékszükségei. Az aktív életmódot élőknek és nagy melegben mindenkinek értelemszerűen sokkal több folyadékkal kell pótolni a kiizzadt mennyiséget. Fontos még tudni, hogy sokan csak az ivással bejuttatott folyadék mennyiségét számolják, holott szinte minden étel, amit elfogyasztunk, tartalmaz vizet. Főleg a lédús zöldségek és gyümölcsök hidratálják a szervezetünket, de természetesen a levesek is ide értendők.

3. MEGFELELŐ TÁPLÁLKOZÁS

Ez azt jelenti – amire a személyre szabott tanácsadásnál mindig kitérek –, hogy a táplálkozás legyen mindenkinél az életvitelnek megfelelő, és a mindennapokhoz alkalmazkodó! Mit jelent ez? Más a megfelelő táplálkozás egy napi nyolc órában ülő munkát végző személynek, mint egy húszéves diáknak vagy akár egy fizikai munkát végző felnőtt férfinak.

Az „Okostányér” ajánlása szerint minden nap 4 adag (4x10 dkg) zöldséget vagy gyümölcsöt kell fogyasztanunk, amiből legalább egy adag nyers kell, hogy legyen. Minden főétkezés tartalmazzon teljes értékű fehérjét, ennek forrása tejtermék, tojás, sovány hús vagy hal legyen! A finomított gabonaféleségek helyett a teljes kiőrlésű lisztből készült pékárukat, tésztákat részesítsük előnyben! Kerüljük a túlzott só-, cukor- és zsírfogyasztást!



Több kutatás is alátámasztja, hogy ma már a megfelelő tápanyagokat nem lehet bevinni csupán zöldségből és gyümölcsből, ezért szükséges az étrend-kiegészítők használata. Az Aloe Vera Gel – mint a gyógynövények királynője megfelelően feldolgozott formában – az emberi test egyik legkiválóbb tápláléka. Valódi ajándék a testünknek, érdemes minden nap egy fél decivel kezdeni a napot.





ÉLETMÓDVÁLTÓ

A példád az, ami utat mutat. Tudd, hogy kiváló céget képviselsz, légy tisztában vele, hogy jelentősen sokat tehetsz azért, hogy százak és ezrek éljenek vitálisan és fitten.

4. LELKI HARMÓNIA

Ápoljuk, építsük az emberi kapcsolatainkat, teremtsünk egyensúlyt a belső világunkban, és szánjunk időt önmagunkra – ez a legfontosabb, de sokszor ez marad el. A lelki feltöltődés sokféle lehet: figyelj magadra, neked mi az, ami ezen a területen a legtöbbet adja. Lehet ez az olvasás, séta a természetben, valamilyen hobbi, amiben megvalósíthatod önmagad, vagy akár két óra jóga. Arra figyelj, hogy az 'énidő' ne kapcsolódjon a munkádhoz és az otthoni tennivalókhoz sem. Szóljon 100%-ban rólad!

MIT CSINÁL EGY TANÁCSADÓ?

Tanácsadóként a legfontosabb feladatomnak azt tartom, hogy a hozzám fordulóknak segítséget nyújtsak abban, hogy az előbb említett területeket egyensúlyban tartva tudják megőrizni az egészségüket, visszaállítani az esetleg már megbomlott harmóniát. Ezt személyes példámmal is igyekszem hitelesen képviselni azáltal, hogy rendszeresen sportolok, odafigyelek a magam és a családom táplálkozására, megfelelő mennyiségű folyadékot fogyasztok, és a számtalan elfoglaltságom mellett is mindig szakítok időt a feltöltődésemre. Munkám során azt tapasztalom, hogy a magas energiaszintet, a jóllétet bármely életkorban és életvitel

esetén a fent említett négy pontra együttesen figyelve biztosítani tudjuk. Fontos, hogy a hozzám fordulóknak mindegyik területre vonatkozóan érdemi információval tudjak szolgálni. Gondoljunk csak bele: az autónk sem kizárólag attól működik jól, hogy tankolunk bele! Számtalan jól működő alkatrész, és ezek karbantartása szükséges hozzá. Az emberi testnél és pszichénél sincs ez másként!

A LEGJOBB HELYEN VAGY!

Te, aki ezt a cikket olvasod, legyél kiváló példa a környezetedben arra, amikor valaki nap mint nap tervezetten és tudatosan tesz az egészsége megőrzéséért. Ne feledd, a példamutatás a tanításnak nem az egyik, hanem az egyetlen eszköze! Ha termékeink fogyasztójaként olvasod a cikket, engedd meg, hogy gratuláljak neked, hogy a Forever-termékeket használod, és ezáltal minőségi étrend-kiegészítővel táplálsz a tested. Biztosan érzed is jótékony hatásukat. Vidd el a hírt a családodnak, gondoskodj az ő vitalitásukról is!

LEGYÉL PÉLDA, LEGYÉL HITELES!

Ha Forever Üzleti Partnerként üdvözölhetlek, akkor biztatlak, hogy légy Példa! Mind a négy területen. Vegyél részt edzéseken! Mutasd meg, hogy mit ad neked a rendszeres test-

mozgás! A Sirona víz, a tea, a Cardio Health, a Supergreens vagy az ARG1+ sose hiányozzon a táskádból! Mutasd meg a környezetednek, milyen prémium minőségű folyadékokat fogyasztasz! Ajánld termékeinket úgy, hogy hiteles információkkal látod el a hozzád fordulókat! Az egészséges táplálkozást képviseld! Egy süti is belefér, de csak néha. Mutass példát! Nem várhatod el az életmódváltásra készülő ismerősödtől, hogy kövesse a F.I.T. programban szereplő étkezési ajánlást, ha te sem teszed. Légy Te a Forever-termékek reklámarca! Szerezz minél több saját terméktapasztalatot, hogy hiteles ajánlást tudj adni! Tanulj a termékekről, minden fórumon gyűjtsd be az információt, jegyzetelj az előadásokon! Ez szükséges ahhoz, hogy minden szempontot figyelembe véve tudd ajánlani termékeinket. Találj rá a belső harmóniára! Így tudsz adni a környezetednek, a vásárlóidnak és az üzlettársaidnak.

A példád az, ami utat mutat. Tudd, hogy kiváló céget képviselsz, légy tisztában vele, hogy jelentősen sokat tehetsz azért, hogy százak és ezrek éljenek vitálisan és fitten.



FOREVER SUPERGREENS™

Indítsd be a napodat egy több mint 20 zöldségből és gyümölcsből álló energiabombával! Töltsd fel az immunrendszeredet, és adj egy löketet az antioxidánsoknak, hogy továbbra is a legjobb formádat tudd hozni! Keverd össze vízzel vagy a kedvenc italoddal, hogy a természet által kínált legkiválóbb tápanyagokat juttasd a szervezetedbe, ezzel elérve, hogy minden napod örökzölddé váljon!

30x4,4g

*The
Loe Vera
Company*



A HÓNAP TERMÉKE

ALMÁSI VIVIEN MANAGER AJÁNLÁSA

„Mióta a Forever-termékek részei az életemnek, azóta fontos igazán számomra az egészségem, a vitalitásom, azóta tapasztalom, mekkora különbség is van egykori és mostani mindennapjaim között. Valahogy a zöldségekkel mindig hadilábon álltam. Ezért is örültem annyira, mikor a Supergreens megjelent. Tudtam, hogy ezzel több, mint húsz gyümölcs- és zöldségfélét viszek be pillanatok alatt a szervezetembe. Szeretem az extra dolgokat, ezért a vaníliás Lite Ultra shake-kel és banánnal kombinálom, ez így isteni finom, könnyű és igazán tápláló reggeli energiabomba. Egyensúly, lendület, csúcsforma - erre mindenkinek szüksége van!”

Women Power

NŐI KARRIER A FOREVERBEN

KARRIER VAGY CSALÁD? GYAKORI KÉRDÉS A NŐI MAGAZINOKBAN. A FOREVERBEN A VÁLASZ: KARRIER ÉS CSALÁD – NEM IS AKÁRMILYEN. SIKERES ÜZLETI PARTNEREKET KÉRDEZTÜNK ARRÓL, ŐK HOGYAN JUTOTTAK IDÁIG, ÉS MIT KÖSZÖNHETNEK ENNEK AZ ÚTNAK.

Gulyás Melinda



♥ Soaring Manager
közgazdász

Minden egy rajzzal és egy könyvvel indult el tizennyolc évvel ezelőtt. Ez a könyv Robert T. Kiyosaki könyve, a „Gazdag papa, szegény papa” volt, a rajz pedig a cashflow-négyszög, a „Négy út áll előtted” ábra. Akkor új ajtó nyílt ki számomra. Motivációt és tanítást kaptam arra, hogy aktív jövedelem mellé passzív jövedelmet teremtsék. Ma is csodálom a vállalkozási formánk hatástöbbszöröző erejét, az érzékenységet elvét, a másolódás erejét és személyiségünk rejtett tartalékainak elővárázsolását. Ma, tizennyolc év tapasztalatával, nőként nőknek a legjobb tanácsom: vállalkozzatok nőként stílusosan és bátran itt, a network marketing szakmában! Legyen ez a közös szlogenünk! Rex Maughan megtanított elfogadással élni. Rendre megerősített a tanításaival abban, hogy ne a visszapihlantó tükörbe nézzek, hanem az előttem lévő fényben csillogó nyílegyenes útra - a néha fel-fel bukkanó kanyarokkal együtt is ez legyen a fókuszomban. A család egységénél, harmóniájánál, két ember szívvel körbeölelt szövetségénél nincs fontosabb. A Forever-vállalkozásunkban ez igazán megteremthető. Hálás vagyok, hogy életem párja, Endre is aktív hálózatépítő, jogdíjas Forever Manager. Három biztos pont mindig is ott volt számomra: a családom, a szponzoraim (Szépné Keszi Éva és Szép Mihály) és a velem együtt gondolkodó Managertársaim, minden partneremmel együtt. Hálás vagyok értük, hiszen a biztonságot és a jövőképem erősítését tudtam megélni általuk - örömk és nehézségek közt is. Hogy ez veled is megtörténhessen, mindig az erősségeidre koncentrálj, mindig ezek mentén haladj! Ez a vállalkozás egy önismereti út. Egy csoda! A vállalkozói gondolkodásmód egyeteme, ahol a felelősségvállalás a főszerep. Mások előtt járni azért, hogy mindig vissza tudjunk tekinteni, és felkészülten, bejárva az adott utat vissza is forduljunk és segíteni tudjunk. Kíváncsi neked is, hogy igaz tudáson alapuló bánásmóddal tudj szárnyalni a céljaid felé, és fogadd el az utolsó mondatom tanító erejét: minél szilárdabb és egyhegyűbb egy döntés, annál nagyobb sikert és boldogságot tapasztalsz meg általa.

Seres Linda



♥ Senior Manager
vállalkozó,
férjével egy saját gyermekét és négy testvérét
nevelte-neveli

Amikor először találkoztam a Forever-céggel, mélyen megérintett, mert soha nem láttam ekkora víziót, és nem találkoztam ennél lelkesebb közeggel. Addig nem így szocializálódtam, sőt a tinikorom kihívásai elfeledtették velem, hogy az élet alapvetően szép. Nagyon fiatalon árva lettem, és a négy testvérem felvállalása életem küldetésévé vált, annak minden felelősségével együtt. Amikor megismertem a férjemet, Mátét és a szüleit, Dr. Seres Endrét és Dr. Pirkhoffer Katalint (akik akkor már elismert, nagy vezetők voltak a Forever világában), az élet új kapukat, lehetőségeket nyitott meg előttem és előttünk. Vonzó volt, ahogy éltek. Tudtuk, hogy átlagos alkalmazotti létből és kezdő mérnöki fizetésből nem fog menni, hogy életünket elindítsuk a gyerekekkel. Tehát nem volt kérdés, hogy megpróbáljuk ezt az utat. Ezért egy-két említésre sem méltó kanyar után itt kezdtük felépíteni az életünket. Gyakorlatilag ebben a közegben és szellemiségben nőttünk fel, így második generációs hálózatépítőként legfőképpen megérni kellett ehhez a csodához, amit az üzlet nyújt nekünk és bárkinek. Imádom, mert nem kell választani, hogy itt egy nő anya vagy karriert építő nő legyen. A Foreverben a kettő tökéletesen összeillik, és kiegészíti egymást. Az életminőség testben, lélekben és anyagiakban is egy felfele ívelő tendenciát mutat, mióta elköteleződünk, és elhiszük, hogy megérdemeljük azt a sok jót, ami a Forever svédasztalán található. Itt lojálisak, empátikusak és barátságosak lehetünk. Csodálatos érzés, amikor mindez másolódik, és már a munkatársainkon látjuk a kibontakozás és beteljesülés örömét. Az pedig, hogy úgy haladhatunk, hogy a siker nem csak önös érdek, hanem a magyar és délszláv régió elismerésének is része, igazán büszkeséggel tölt el. A közösség együtt nagyon erős, és megtisztelő ide tartozni. Szóval, aki elhiszi, hogy a Forever egy óriási lehetőség, az itt átlagon felüli életminőségre és megbecsülésre számíthat!

Több mint tíz éve találkoztam a Forever-céggel. Akkoriban kaptam kezembe a diplomámat, és kezdtem el védőnőként dolgozni. Gyerekkorom óta ezt a hivatást képzeltem el, azonban hamar úgy éreztem, többre vágyom. Sodródtam az árral, nem voltam igazán kereső üzemmódban, amikor megtaláltam a szponzorom, Hollóné Kocsik Judit, akire óriási példaként tekintettem már akkor is. Megfogott az ajánlata, hiteles volt. Ő volt maga a Forever! Viszont a fejemben lévő „gonosz manók” is munkálkodtak rendesen. Tudjátok: „én nem vagyok olyan”, „nem merek beszélni”, „az én ismerőseim nem olyanok”... csak a szokásos kifogások. Szerencsére a bennem tomboló kíváncsiság erősebb volt, mint a kételyek. Jó „alkalmazottként” tettem, amit kértek, és ez hamar elröpített a Manager-szintig. Innentől következett a legnagyobb munka, amit önmagamon kellett elvégezniem, és ez már magában főnyeremény. Nemsokára berobbant az online, ez hozta meg az igazi változást számomra is. Egy olyan csapat részese vagyok, ami az élen jár ebben. Ez a Klaj-csapat, másnéven Csodacsapat, ahol óriási energiák egyesülnek, ahol igazi egységből születnek eredmények. Ebből az óriási növekedésből én sem akartam kimaradni. Közben megszületett a kislányunk, és ezzel az igazi miértem. Tudjátok, ez az üzlet főként a miérteken múlik, nem a technikán. A te miérteden, azon, ami átrepít azokon a hullámvölgyeken, amelyek kísérik az utadon, és így megállíthatatlanná válsz. Nem bonyolult üzlet ez. Te hozod magaddal az álmaidat, a mentorod pedig a rutinját. Ha ez a kettő egyben van, akkor hatalmas dolgok születnek. Vakon bízz a mentorodban, hisz bármilyen hihetetlen, az az érdeke, hogy sikeres légy, megtaláld önmagad, és elérd a céljaid. Legyél vezethető, legyél tanítható! Ez egy kölcsönös érdekszövetség. Nekem soha, sehol nem lett volna esélyem arra, hogy ilyen élményekben legyen részem, hogy ekkorát fejlődjek és ennyire megváltozzon az életem. Itt bárki valóra tudja váltani az álmait, csak hinnie kell benne. A Forever tökéletes eszköz hozzá!

Teremy-Bata Orsolya



♥ Manager
végzettsége: védőnő,
egy kislány édesanyja



SENIOR MANAGERS



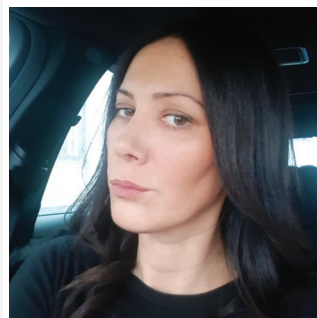
Like Comment Share

Slavica & Milan Kajganić
szponzor: Boro Ostojic
& Mara Ostojic

„Nem kell nagyszerűnek lenned ahhoz,
hogy elkezdőd, de el kell kezdened ahhoz,
hogy nagyszerűvé válhass.”



MANAGER



Like Comment Share

Milica Zorić
szponzor: Slavica Kajganić
& Milan Kajganić

„Nem a körülmények miatt vagyok az, aki
vagyok – hanem a Forever-lehetőségnek
köszönhetően.”



SUPERVISORS

Katica Balic
Burdán Judit
Branka Bursic
Donászy Judit
Forgács László
Gonda Anikó Katalin
Herbertné Faragó Orsolya
Homa László
Józsa Gyöngyi
Kálmán Éva Ilona
Dr. Kiss Ágnes
Kozák Tünde
Lakatos Attila
Zora Lazic
Sladjana Macavara
Nemes Mónika Zeineb

Orosz Csaba & Orosz-Fórizs Nóra
Pandák Viktória
Petrás Zsuzsanna
Lidija Puhalo
Kristina Radetic Cehic
Salamon Enikő
Ornela Skrozic
& Nedad Skrozic
Szabó Ervinné Nagy Mária
Szöllősi Andrea
Szücs Zsuzsanna
Jovana Tandaric
Tóth Nikolett
Tóth-Szepesy Éva
Verpeléti Rita Judit
Wiedermann Klaudia



ASSISTANT MANAGER

Ines Basta (szponzor: Kristina Blazic)
Kristina Blazic (szponzor: Laura Lepojevic)
Galambosi István (szponzor: Mayer Péter)
Marina Ivanovic (szponzor: Milica Zoric)
Sanja Jovanovic (szponzor: Miljan Pusica)
Kamarás Beáta (szponzor: Novozánszkiné Almási Zita)
Kokovainé Zudor Zsuzsa (szponzor: Csirkés Sándorné
és Csirkés Sándor)
Jelena Kusljevic (szponzor: Lidija Pejovic)
Lidija Pejovic (szponzor: Ines Basta)
Miljan Pusica (szponzor: Marina Ivanovic)
Mirjana Zigic (szponzor: Sanja Jovanovic)

QUALIFICATIONS

200+CC

2020. január

Almási Gergely & Bakos Barbara

150+CC

2020. január

Laura Lepojevic

100+CC

2020. január

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Slavica Kajganic & Milan Kajganic
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
Egresits-Ilyés Andrea Renáta
Milica Zoric
Marina Ivanovic
Miljan Pusica
Sanja Jovanovic
Mirjana Zigic
Glatte Andrea
Aleksandra Petkovic & Bogdan Petkovic
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Klaj Ágnes
Sladana Vukojevic
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Veress-Bakosi Brigitta
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa

FOREVER2DRIVE

3. SZINT:

Almási Gergely & Bakos Barbara

2. SZINT:

Dr. Marija Ratkovic & Cvetko Ratkovic

1. SZINT:

Orosházi Diána

Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

60+CC

2020. január

Alidzikovic Djenan
Dénes Gabriella
Csirkés Sándor
& Csirkés Sándorné
Krasznai Cintia
Novozánszkiné Almási Zita
Dr. Szomják Edit
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Magyari-Martos Mónika
Brumec Andreja
Sehagic Mirsada
Hollóné Kocsik Judit
& Holló István
Csuka György
& Dr. Bagoly Ibolya
Berecz Botondné
& Berecz Botond
Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet
Rusák Patrícia
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Zsidai Renáta
Vigh Sándorné
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Lomjanski Stevan
& Lomjanski Veronika
Mayer Péter
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Berkics Miklós
Zsiga Márta
Szabó György
& Szabó Nikolett
Kubinyi Ida
Háhn Adrienn
Angyal-Kadlinger Anett Barbara
Ferencz László
& Dr. Kézmárki Virág
Szabó Péter

Dr. Fábián Mária
Major István
& Majorné Kovács Beatrix
Tóthné Beller Renáta
Horváthné Csíki Mariann
Tóth Sándor & Vanya Edina
Leel-Össy Gabriella
Tóth Emese Ágnes
Husztai Erzsébet
& Pálkövi Tamás
Galambosi István
Ana Lomjanski
Jordán Mária
Éliás Tibor
Fritz Adrienn
Knisz Edit
Dr. Dósa Nikolett
Brayer Ildikó Hajnalka
Majoros Éva
H. Pezenhofer Brigitta
& Henc Krisztián Dávid
Lapicz Tibor
Kissné Szalay Erzsébet
& Kiss Zoltán
Komondi Julia
Tóth Zsolt
& Tóthné Borza Eszter
Seres Máté & Seres Linda
Dobai Lászlóné
& Dobai László
Szolga Bernadett
Gyurik Erzsébet
& Sándor József
Varga Róbert
Illés György
& Illés Györgyné
Horváth Andrásné
Hajdu Ildikó Rózsa
& Hajdu Kálmán
Simon Janó
Danko Simac
& Lucija Simac
Kurucz Endre



Nincs ma olyan ember a Foreverben, aki ne tudná a neved, hiszen üstökösként robbantál be a köztudatba. Ezzel együtt sokan nem ismerik a korábbi életedet. Honnan jössz, mit csináltál, mielőtt a lehetőség megtalált?

Tizenhat éves korom óta dolgozom, mert bár jólétben éltünk a családommal, mégis úgy éreztem, nem várhatom el a szüleimtől, hogy ők fizessék a kiadásaimat. Ezért már akkor létrehoztam egy “minivállalkozást”:

ebay-ről rendelgettem táskákat, ékszereket, ruhákat, amiket a Facebookon árultam ötszáz forintos haszonnal. Nyaranta cukorrépát kapáltam, kukoricát címeztem, később voltam babysitter, árufeltöltő, pincér, recepciós, üzletvezető egy bárban...

És dolgoztál külföldön is.

Igen, de meg kell mondom: lélekölő volt. Bár nagyon jó tapasztalatot adott, mert megtanultam kiállni magamért, felelősséget vállalni és önállónak lenni,

mindig éreztették velem, hogy külföldi vagyok. Ott jöttem rá, hogy én biztosan nem akarom ezt az életet hosszú távon. Az első munkám egy konyhai mosogatói állás volt napi tizenkét-tizennégy órában, brutális körülmények között. Az első fizetésemig napi 3 euróm volt ételre: krumplin, répán és rizsen éltem...

Felidéznéd, hogy a Foreverrel való kapcsolatod hogy kezdődött?

Egy nagyon kedves, baráti üzenettel keresett meg későbbi mentorom,

KRASZNAI CINTIA

Senior Manager,
Eagle Manager

Szponzor: Rusák Patrícia

Felsővonal: Knisz Edit, Tóth Sándor és Vanya Edina, Balogh Anita és Süle Tamás, Berkics Miklós, Szabó József, Olivia Emilia Gajdo, Rolf Kipp

Rusák Patrícia. (Ez még a külföldre költözésem előtt volt.) Nagyon jólestek a szavai, összebarátkoztunk, de akkor még úgy gondoltam, hogy az én jövőm külföldön vár rám, ahol majd kolbászból lesz a kerítés, és nyakamba szakad a pénzeső. Később, amikor már gyűltek a tapasztalataim arról, hogy napi tizenhat óra munka mellett nincs életem, hogy a kötött, alkalmazotti lét korlátok közé zár, amit nagyon nem akarok, akkor találkoztunk össze Pattival újra, az online térben.

A SIKERHEZ AZ KELL, HOGY CSAK A-OPCIÓD LEGYEN

Cintia még csak huszonöt éves, négy éve csatlakozott a Foreverhez, de máris a 2500 total CC-s klub tagja, Forever2Drive minősült, és élete első Chairman's Bonus csekkjét készül átvenni Sydney-ben. Lenyűgöző eredmények, amiknek ára van – sikerekről, kudarcokról és az új célokról is beszélgettünk.

Úgy éreztem, hogy változtatnom kell, hiszen ez az én felelősségem, senki nem fogja megtenni helyettem. Akkoriban hajnali négykor keltem, ledolgoztam a reggeli műszakomat, majd azt láttam a Facebookon, hogy Patti délelőtt boldogan kávézgat, mellette a kiskutyája... Kicsit irigy is voltam, és azt éreztem, hogy én is így akarok élni! Nem akarok hajnalban kelni, rossz munkakörnyezetben dolgozni – szabadságra vágyom!

iszom, és a többi termékkel együtt a személyes fogyasztásom mindig bőven meghaladja az egy pontot. Azt tanítom a csapatomnak is, hogy tégy többet, mint ami szükséges – és ez igaz a termékfogyasztásra is. Hiszem azt, hogy minél több terméket használasz, annál inkább látszik rajtad, és annál könnyebb kommunikálni, hiszen lerí rólad a sok pozitív hatás.

Mit tudtál ekkor a Foreverről?

Hogy a termékek aloe vera-alapúak – nagyjából ennyit. Az fogott meg, ahogy ezt az üzletet Patti képviselte. Láttam a lehetőséget, hogy ezzel ki tudok törni.

Mi volt az első lépésed?

Mivel a legmagasabb szintű hitelességre törekedtem, nem is kettő, hanem mindjárt három ponttal indultam el. Abban "nevelkedtem", hogy az üzlet mérete az aloe-fogyasztással egyenesen arányos, így már az elejétől brutális mennyiségű gélt

**"...AZ ÜZLET
MÉRETE AZ ALOE-
FOGYASZTÁSSAL
EGYENESEN
ARÁNYOS, ÍGY MÁR AZ
ELEJÉTŐL BRUTÁLIS
MENNYISÉGŰ ALOÉT
ISZOM"**

Mi fogott meg a network marketingben?

Az, ahogyan az emberek bánnak egymással, és amilyené válnak útjuk során. Az első rendezvényen megfogalmazódott bennem, hogy ide akarok tartozni, ilyen emberré szeretnék válni. Pozitív, inspiráló, egymást tisztelő és értékelő közegben szeretnék dolgozni.

Feltételezem, hogy a családot, baráti köröd nem sok networkert látott korábban Dombóváron. Meg kellett küzdened az elfogadásodért?

Hát persze! Kemény volt: a legjobb barátaim körében évekig vicc tárgyát képezte a munkám, mígnem egy barátnős borozgatáson, jókedvemben kicsúszott a számon, hogy mennyit keresek – azóta máshogy állnak a témához. Szüleim első reakciója is a lebeszélésem irányába indult el. Meghallgattam őket, de elmondtam, hogy nyilván nem ők fogják kifizetni a nyaralásaimat, az álomházamat, hanem nekem kell megteremtenem ezeket. Nehéz volt lelkileg, főleg amíg otthon laktam, és naponta megkaptam, hogy menjek már el egy rendes munkahelyre dolgozni. Aztán az első manageri fizetésem őket is meggyőzte.

Hogyan tanultad a szakmát, a hálózatépítést?

Kaptam egy irányt a mentoromtól, körülbelül tudtam, hogy mire érdemes figyelni, és belevágtam. Bár könnyen ismerkedem, közben zárkózott ember vagyok, szükségem van az egyedüllétre. Azt szoktam magamról mondani, hogy



egy introvertált személyiség vagyok extrovertált csomagolásban. Meg kellett tanulnom kezelni azt, hogy emberek odajönnek hozzám, és én ne ijedjek meg ettől. Nagyon figyelek arra, hogy kedves legyek és őszintén érdeklődő, hogy megdicsérjek másokat – úgy érzem, ezzel adhatom a legtöbbet az embereknek.

Mit tartasz a legnagyobb erősségednek, ami a mostani sikereidet megalapozta?

Az önfegyelmemet. Az első két és fél évben egy nap magszakítással folyamatosan dolgoztam: másfél év után nagyon kimerültem, ezért Patti egy nap kényszerpihenőre küldött, amikor minden elektronikus eszközt ki kellett kapcsolnom. Két és fél év után annyiban

alakítottam át a munkarendemet, hogy hétvégén már nem konzultáltam, bár a saját munkámat akkor is elvégeztem.

Ez napi hány órát jelentett?

Supervisorként ez gyakran tizenhat óra volt, bár most visszagondolva négy órába is belefértek volna a dolgok. Ahogy nőtt a csapat, egyre hatékonyabbá kellett válnom, megtanultam jól gazdálkodni az időmmel.

Milyen áldozatokkal járt még a siker?

Egy év alatt lettem Manager úgy, hogy az elején még külföldön éltem. Az ottani munkámmal elég szépen kerestem, a többszörösét az akkori foreveres jövedelemnek. Mivel biztonságkereső vagyok, szerettem volna részben meg-



“A MEGFELELŐ HOZZÁÁLLÁST KERESEM, ARRA TÖREKSZEM, HOGY MAGAMNÁL JOBBAKAT TALÁLJAK.”

tartani a kinti helyemet, és közben építgetni a hálózatot is, de egy rendezvényen rádöbbenetek, hogy ezt így nem lehet. Amit két hét alatt itthon felépítenék, az le is épülne abban a két hétben, amíg külföldön vagyok. Döntöttem: Facebookon felmondtam, hazaköltöztem a szüleimhez, és a gyerekkori szobámból dolgoztam. Egy hónapig még volt B-tervem, azzal nyugtattam magam, ha nem jön be a Forever, akkor majd visszamegyek. Aztán megértettem, hogy a sikerhez az kell, hogy csak A-opciód legyen, így biztosan sikerül.

Milyen embereket keresel, kikkel dolgozol szívesen?

Azt gondolom, nem korfüggő, hogy valakinek erős céljai legyenek.

A megfelelő hozzáállást keresem, arra törekszem, hogy magamnál jobbakat találjak. Szerencsére már többen itt is vannak a csapatunkban, akikkel nagyon szépen lehet előre haladni.

Miben változtál az elmúlt évek alatt?

Tavaly nagyon sok kihívás érkezett az életembe. Megtapasztaltam, hogy ezek a sikerekkel együtt jönnek, hiszen csak akkor tudsz magasabb szintre lépni, ha megfelelsz az újabb és újabb kihívásoknak is. Olyan ez, mint egy vizsga vagy egy próbatétel a mesében. Biztosan sok kihívás fog még érkezni, de ma már szeretettel várom őket, mert tudom, hogy nélkülük nincs fejlődés. Hiszek abban, hogy a lehetőség mindig problémába csomagolva érkezik. Fontos, hogy ezekben a helyzetekben erős kérdést tegyünk fel magunknak: mit akar tanítani ezzel az élet? Tudom, hogy a történet vége mindig ‘happy end’, ha meg nem az, akkor még nincs vége. Mára megtanultam szolgálni a csapatomat: ha képessé válsz másokat felemelni, az vezet a saját sikeredhez is.

Közben a magánéletedben is nagy változások történtek, hiszen

a stockholmi Rally-n a párod megkérte a kezét, és nyáron lesz az esküvőtök. Mit tudhatunk meg a vőleányégedről?

Kálmán Gábornak hívják, szerkezet-építő mérnök, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen végzett, jelenleg műszaki ellenőrként dolgozik, és közben együtt építjük a foreveres életünket is. Gábor segített a nehéz időszakaimban visszatalálni a boldogság megéléséhez. Szeretnék megőrizni az egyensúlyt a család és a munka között akkor is, ha majd egyszer megszületnek a gyerekek. Szerencsére erre is rengeteg jó példa van a Foreverben.

Mik az új céljaid?

Nagyon messze látok, a rövid távú célom a Gyémánt-szint, a középtávú pedig az, hogy az én csapatomban legyen a legtöbb Gyémánt Manager a régióban. Nagyon motivál, hogy én legyek a legfiatalabb Gyémánt. Az eddigi rekorder Philipp Ritter, aki harmincévesen érte el ezt a szintet.

Akinek ez a rövid távú célja, vajon mi lehet a hosszú távú?

A GLT-tagság, méghozzá 20.000 CC évi teljesítménnyel.



STEP
BY
STEP



KATONA ZSUZSANNA
Eagle Manager,
Senior Manager
rehabilitációs terapeuta,
jógaoktató, edző

EZ EGY HATALMAS CSAPATJÁTÉK

2015. augusztus – egy korábbi triatlonrendezvény után Lehoczky Enikő jogdíjas Manager (későbbi szponzorom) felajánlotta segítségét, hogy megtaláljuk a fiam számára az ideális étrend-kiegészítőket a sportjához. Segített tudatosan és gyorsan törzsvásárlói szintre kerülnünk, így felkészülten, vitaminnal töltve érkezünk meg a télbe. Egyre több termékét ismertük meg a Forevernek, és miután rehabilitációval foglalkozom és nagyon kerestem valamit, amivel kiegészíthetem a terápiákat, hoztam egy döntést. Bátran és hatalmas lelkesedéssel kezdtem el ajánlani a készítményeket a hozzám fordulóknak. Negyedik éve vagyok elkötelezett Forever-rajongó, miközben olyan csodálatos emberekkel ismerkedtem meg, akikkel egy csapatot alkotva, egy irányba nézve, egymás céljait, álmait segítve éljük meg nap mint nap a Forever-életérzést. A csapatomnak a szívében van a Forever! Ami előre visz bennünket, az a segítségnyújtás lehetősége. Cserébe a családoktól hálát, a cégtől pedig biztonságot és stabil jövőképet kaptunk.

LEGYÉL AZ ÁLTALAD AJÁNLOTT TERMÉKEK LEGJOBB „REKLÁMHORDOZÓJA”!

Ismerd meg az összes készítményt! Hétről hétre, hónapról hónapra cseréld le a háztartásodban található termékeket a Forever nagyszerű, tiszta és prémium minőségű készítményeire. A hozzád érkező ismerőseid, vendégeid első találkozása lehet ez a termékeinkkel. Ha fogyasztod a készí-

ményeket, az látszani fog rajtad. Hisz a cég szlogenje is ez: „Jobb közérzet, szebb kinézet”. Mesélj bátran a tapasztalaidról bárhol, bárkinek!

NEKED IS VAN SAJÁT SZTORID

Mindenkinek van a Foreverrel és a termékekkel történő találkozásáról egy saját sztorija. Mondd el, hogy mi a te háttered, foglalkozásod! Mi az, amit nem szeretsz, nem szeretnél benne, mi okozott kihívást... Mondd el, hogy találtál egy lehetőséget, egy megoldást. Mondd el, hogy hogyan érzed magad most, mit adott neked a termék, mit adott neked az üzleti lehetőség. Az emberek a „sztoriddal” tudnak azonosulni. Veled, a céljaiddal, a miértteddel. Hasonló a hasonlót vonzza.

HASZNÁLD A FOREVER TÖKÉLETES RENDSZERÉT!

„Egyetlen emberre van szükség ahhoz, hogy az életed megváltozzon. Ez az ember pedig TE vagy!”

A Forever tálcán kínálja egy szabad, saját vállalkozás beindításának lehetőségét. Biztosítja számodra mindazt, amit egy hagyományos vállalkozásban magadnak kellene előteremtened. Minden a rendelkezésünkre áll a termeléstől a saját webfelület használatáig. Képzési rendszer online eszközökkel és rendezvények formájában. Segítő, támogató szándék a szponzorod, felsővonalad részéről. Orvos szakmai



háttér. Fantasztikus ösztönző programok. Globális, világ-raszóli üzlet felépítésének lehetősége, akár a saját otthonodból.

LEGYÉL TANÍTHATÓ, AKARJ TANULNI!

A Forever „iskolája” az élet iskolája. Az életed bármely területén hasznos tudásra tehetsz szert a szponzoroddal, felsővonaladdal közös konzultációk és a rendezvények látogatásának alkalmával. Olvass minél többet! A Foreverrel egy csodálatos önismereti úton is elindulhatsz. A jó hír, hogy a személyiségfejlődés elkerülhetetlen. Vedd magad körbe olyan emberekkel, akikre felnézel, akiktől tanulni tudsz! Biztosan hallottad már, hogy annak az öt embernek az átlaga leszel, akikkel a legtöbb időt töltöd. „Tegyél ma valamit, amit a jövőbeli éned majd megköszönhet!”

„A MOTIVÁCIÓ ELINDÍT, A MEGSZORÁS MOZGÁSBAN TART”

Az üzleted építése során is fontos a napi rutinod kialakítása. Tervezz előre: évre, negyedévre, hónapra, hétre, napra és órára. Ne aprózd el magad! Amikor a közösségi médiában dolgozol, akkor is határozd meg az ott eltöltött idődet! Amennyire nagy kincs az online média megléte, pont akkora hátrányt is jelenthet, ha nem fókuszáltan használod. Törekedj az offline (személyes találkozók) és az online munka harmóniájára. Legyél a saját magad főnöke! Nézz rá naponta az üzletedre és magadra – a saját főnöködként.

LEGYÉL CSAPATJÁTÉKOS, LEGY AKTÍV!

A Foreverben az is csodálatos, hogy maximálisan igaz az „Egy mindenkiért, mindenki egyért” elv. Megtiszteltetés a Forever-családhoz tartozni. A cég amerikai felsővezetői is egyenrangú társként tekintenek ránk, ezt mindennap érezhetjük is. A Forever-üzleted felépítését nem egyedül kell megcsinálnod! Hozz egy döntést, és az alpmunkák rendszeres, rutinszerű végzésével megérkezik köréd a csapat is. Mert ez egy hatalmas csapatjáték! Amit te kapsz a cégtől, a felsővonaladtól, azt adod tovább, és amit adsz, azt fogod csodálatos módon visszakapni. A csapatjátékosságod egyik legegységesebb és legfontosabb jele az, ha minden hónapban megvan a 4 pontod, tehát aktív vagy, és ezt tanítod, tovább is adod. Ez az, amire a cég ösztönző programjai is épülnek, így tudod magad és társaid elrepíteni a különböző üzleti szintekre, és az azokkal járó elismerésekhez, jutalomutakhoz.

Végezetül: hidd el, hogy megérdemled az egészséget, a sikert, a jólétet és a szabadidőt!

Vizualizáld a céljaidat! Töltsd meg ezeket a gondolatokat érzésekkel! Tudd, hogy megérkeztél, mert a FOREVER LEHETŐSÉGE AZ AZ ESZKÖZ A KEZEDBEN, AMIVEL VALÓRA VÁLTHATOD AZ ÁLMAIDAT. TISZTÁN és EGYSZERŰEN!

Sok sikert kívánok hozzá!



NEW

**JURICZA-BONDOR ADRIENN
ÉS DR. BONDOR ÁGNES**

Managerek

Ágnes szponzora a nővére, Adrienn, a testvérpár tagjai egy hónap különbséggel minősültek Managerré, és ez csak az egyik különleges motívum foreveres karrierükben. Mindketten kisgyermekes édesanyák, Adrienn családjával Cegléden, Ágnes pedig Duna-keszin él.

A MUNKA KAPCSÁN A VISZONYUNK MÉG SZOROSABB LETT

Adri, te találkoztál először a lehetőséggel. Kérlek, avasd be az olvasókat, hogyan történt a dolog, mik voltak az első lépéseid!

Adrienn: 2018 áprilisában regisztráltam, de akkor már két éve ismertem a termékeket. Szponzorom, Kubinyi Ida említette, hogy a szépségiparból milyen sokan belevágnak.

Én ugyan közgazdász-idegenvezetőként végeztem, de akkorra már átképeztem magam manikűrös-pedikűrös-műköröm-építővé azért, hogy több időt tölthessek a gyerekeimmel. Ez azonban csak félig-meddig vált be, hiszen a szalonban a vendégekhez kellett alkalmazkodnom. Úgyhogy nyitott voltam a Foreverre.

Szponzorvonal: Kubinyi Ida, Klaj Ágnes, Bezzeg Enikő, Schwarcz Éva Éva, Sebők Judit, Hajcsik Tünde és Láng András, Bakó Józsefné és Bakó József, Fekete Zsolt, Leveleki Zsolt, Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna Viktória, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Olivia Emilia Gajdo, Rolf Kipp

Mi volt a legfontosabb érv, ami mellette szólt?

Adrienn: A fülemben csengett egy barátnőm korábbi félmondata: „benned több van”. Túl sokat nem tudtam a network marketingről, de megláttam benne a tanulás, fejlődés lehetőségét. A szponzorom útmutatása alapján lépésről lépésre haladtam.

Ági, te a kezdetektől figyelemmel kísérted Adri üzletépítését. Mik voltak az első benyomásaid?

Ágnes: Akkor már mi is használtuk egy ideje a termékeket. Mikor a kislányom nyolc hónapos lett, Adri szólta, hogy működik az „Anyá pénzt keres” program, amit mintha csak rám írtak volna. Tudtam, hogy a nővérem biztosan nem akar nekem rosszat, és Idát is ismertem: mindez nagy biztonságot adott.

Érdekes a történetekben, hogy egy hónap különbséggel minősültetek a Manager-szintre, vagyis mintha Ági, te közvetlen Adri nyomában építetted volna az üzleted. Mennyire dolgoztatok össze?

Ágnes: Mindkettőnk mentora Kubinyi Ida és Klaj Ágnes. Egy csapatban vagyunk, ugyanazt csináljuk, naponta beszélünk. Az első üzleti hétvégén együtt döntöttük el, hogy mi ezt komolyan vesszük, és ez a Manager-szinttel is így volt. Nekem hatalmas hajtóerőt jelentett, amikor a nővérem eljutott a Supervisor-minősülésig. Szóval mindenki a saját csapatát építi, de együtt haladunk.

Az nem okozott gondot, hogy az ismeretségi körötök részben fedi egymást? Sosem tekintettétek egymást konkurenciának?

Adrienn: Ebben segít, hogy online dolgozunk, így villámgyorsan meg tudunk beszélni minden, esetleg felmerülő ütközést. Ezen kívül elég nagy ismeretségi körünk van, és Ági már régóta máshol lakik, úgyhogy ez sem volt akadály. Jó testvérek vagyunk.

Mondják, hogy az üzlet megpróbálja az emberi kapcsolatokat: növelheti az összetartást vagy erősítheti az ellentéteket. Ez nálatok hogyan alakult?

Ágnes: Ha jól emlékszem, sosem volt komoly konfliktusunk, a nézeteltéréseket pedig minél hamarabb megbeszéljük. Azt hiszem, jól tudjuk kezelni egymást, így a munka kapcsán a mi viszonyunk csak még szorosabb lett. Mostanra az online terekben is „összenőttünk”...

Ági, nálad talán még egy kihívás felmerülhetett: jogász végzettséged

után networker lettél. Kellett harcolnod – akár a saját családotban?

Ágnes: Problémát ez nem okozott, de ez az üzlet valóban katalizátor – felszínre hozza a dolgokat. A szoros környezetemnek talán fájt kicsit, hogy jogászként elmentem más irányba (nem lebeszélni akartak, csak aggódtak). Ám ez csak addig volt így, amíg meg nem jött az igazi eredmény. Ami a férjemet illeti, lehet, hogy ő sosem lesz hálózatépítő, viszont nagyon is sokat segít háttértámogatással.

Adrienn: Amikor én elmondtam a férjemnek, hogy ezzel szeretnék foglalkozni, annyit reagált: csináljam, csak keressék is vele. Vállalkozó lévén ugyanakkor pontosan tudta, hogy az elején befektetésre van szükség, és idő, amíg az beér. Úgyhogy ő is sokat segített nekem a gyerekek körül, még egy rendezvényt sem kellett kihagynom. Talán sokszor nem értette, hogy éjfélkor miért pörgettem a telefont, de a helyére kerültek a dolgok, amikor megjött az eredmény.

Két fiatal diplomás nőt látunk tehát, akik sikeresek a területen. A jövő „networker anyái” hogyan képzeljék el a mindennapjaitokat?

Adrienn: Tulajdonképp ugyanazt csináljuk, mint bármelyikük, csak mi nem üresen forgatjuk a Facebookot, hanem dolgozunk rajta. Talán ennyi a különbség.

Hogyan látjátok, hol tartotok most a magatok által kijelölt úton?

Ágnes: Sokáig azt hittem, ezzel a minősüléssel fogom elérni a csúcspontot. Most azonban inkább azt érzem, az út elején vagyok, mostantól nyílnak meg olyan kapuk, amiket előtte távolinak éreztem. A célom az, hogy minél több kisgyermekes anyának segítsek abban, hogy ők is elérjék a szabad élet állapotát (főként ilyen helyzetben lévőkkel dolgozom, ma már nagyjából huszonöt aktív munkatárssal). Személyes célom a májustól induló Eagle-program teljesítése, majd az azt követő évben a Chairman's Bonus megszerzése.

Adrienn: Nekem a Manager-szint adott egyfajta magabiztosságot, azóta szépen jönnek az új munkatársak. Azt hiszem, gördülékenyebben tudom elmondani az új embereknek az üzletet... Körülbelül tíz aktív munkatársam van fronton, és mintegy húsz törzsvásárlóm. Jelenleg ketten is dolgoznak a Supervisor-szintért. Az én feladatom pedig a 60 pont stabilizálása, és persze szeretnék a felsővonalam továbblépéséhez is hozzájárulni.

Mi változott az életetekben, amióta Forever Üzleti Partnerek lettetek?

Ágnes: Már nem agyalok annyit. Korábban félttem a „megbélyegzéstől”, kihúzogattam a névlistámról embereket, pedig soha egyetlen atrocitás nem ért. Rájöttem, ezek mind csak a fejemben léteztek. Azelőtt nem igazán foglalkoztam magammal, ma viszont végre azt csinálom, amit szeretek, és van eredménye a munkámnak. Jól vagyok, jól élek.

Adrienn: Nekem pedig elkezdett pezsegni az életem. Korábban egyszerűek voltak a napok: ovi, iskola, szalon, háztartás, nem voltak nagy céljaim. De a rendezvények is rengeteget adtak nekünk. Olyan embereket ismertünk meg, akikkel sosem találkoztam volna a körmös-asztal mögött. Teljesen megváltozott az életünk, és biztos vagyok benne, hogy a gyerekeinkre is pozitív hatással van az, hogy mi jól vagyunk.



Forever FELFEDEZŐ

A hálózatépítés egy nagy utazás – út az önismerethez és a világ felfedezéséhez. Sokaknak az a legvonzóbb benne, hogy nemcsak önmagukat, de távoli tájakat, idegen kultúrákat is megismerhetnek, még hozzá bónuszként kapott luxusutazások által. Sorozatunkban világutazó foreveresek élménybeszámolóit segítségével válunk felfedezőkké.



CSUKA GYÖRGY
Soaring Manager

Valóban, a hálózatépítés egy nagy utazás a szó minden értelmében. A világ számos országába eljuthatsz a munkád eredményeként, és a személyes fejlődés útján is elindulsz egy boldogabb, szabadabb élet felé.

Majdnem az első perctől a cég partnerei vagyunk feleségemmel, hiszen benne vagyunk az első 1500 csatlakozóban, akik bizalmat mertek szavazni a termékeknek és az üzleti lehetőségnek. Nem vettünk el viszont mindent a kezdetektől, mert a hitünkben hiányzott valami... Nem igazán tudtuk az elején, hogy az igazi kalandok, a személyes fejlődés mind a komfortzónán kívül vannak. Nehezen mertem elhinni, hogy ebben a világban tényleg nem az számít, hogy honnan jöttél, hogy ki vagy most. Sokkal fontosabb, hogy hova tartasz, kivé szeretnél válni, és mit vagy hajlandó megtenni érte. Ezért is választottam a legelső Global Rally-utunk emlékét, mert az igazán meghatározó fordulatok ott voltak, az életünket megreformáló mondatokat is ott kaptuk meg.

Megértettük a HIT szerepét az életünkben és a hálózatépítésben, és azt is, hogy az álmoknak, a gondolkodásmódnak mekkora jelentőségük van. Emlékszem, amikor Rex Maughan velünk utazott a buszon, és arról mesélt, hogyan használta

ki a felkínálkozó lehetőséget, hogy megvásárolhassa a Southfork Ranch

birtokot. Beszélt a döntés körülményeiről, hogyan cselekedett azonnal, megosztotta a vízióját velünk, és leginkább tanított bennünket. „Ha sikeressé szeretnénk válni, akkor a gondolkodásmódját vegyük el tőle!” – ez a mondata a mai napig a fülemben cseng.

Emlékszem, hogy az aloe ültetvényen, a feldolgozó üzemben értettem meg, hogy milyen céget képviselek, hogy milyen fantasztikus eszköz van a kezemben, amivel az emberek életéhez, egészségéhez én is hozzájárulhatok. Szükségem volt arra a látogatásra, hogy a saját szememmel is meggyőződjek arról, hogy amit a bemutatókon mondunk, az tényleg úgy van. De ennél sokkal többet kaptam. Megértettem, hogy a jó nem elég, ha lehet kiválót is elérni.

Nagyon nagy becsben tartom azt az aloe növényt, amit az első utunkról hoztam haza, mert hiszem, hogy ha a kis aloe hajtásait továbbadjuk a munkatársainknak, ők is megtapasztalhatják a csodákat. Vár mindenkire a nagy utazás. Csapatban ez is sokkal könnyebb és szebb! Mi már csak tudjuk!



A HAVI TERVEZŐ ROVATUNKBAN HÓNAPRÓL HÓNAPRA EGY SIKERES HÁLÓZATÉPÍTŐ ENGED BEPILLANTÁST AZ AKTUÁLIS IDŐSZAK TERVEZÉSI FELADATAIBA. MEGISMERHETJÜK A LEGJOBBAK HOZZÁÁLLÁSÁT A HÁLÓZATÉPÍTÉSI MUNKA ALAPLÉPÉSEIHEZ, A SIKER TERVEZHETŐSÉGÉHEZ.



HAVI tervező

NAGY TÍMEA
Senior Eagle Manager

Szangvinikus lévén a tervezés nem volt az erősségem - azelőtt tulajdonképpen nem is végeztem az üzletben. Amióta azonban rácsatlakoztam az Eagle-kihívásra, megtanultam egy évig koncentráltan dolgozni, figyelni, tervezni. Most is ennek az időszaknak a vége fele közelítünk. Az ösztönzők egymásra épülnek, és ha nem időszakosan dolgozol, hanem egész évben, akkor több ösztönzőt is ki tudsz pipálni. Ez az egész évben megtartott, fókuszált munka hozta meg nekem a Charmain's Bonust is.

Nagyon fontos, hogy mindenki a saját szintje alapján, a kihívások mentén haladjon.

Mire gondolok?

- Ha még nem vagy Manager, akkor a porecsi ösztönzőt mindenképpen tervezzétek meg a szponzoroddal! A 4 havi ciklusok alatt lehetőség van üzlettársakat csatlakoztatni, akikkel felépül a csapatod. Még van idő, tedd bele a munkát!

Sarkalatos a 4 pont.

Ez az első, amit pipálj ki minél gyorsabban, minden hónapban! Amióta elvárás magammal szemben, hogy minden hónap 15-éig legyen meg a 4 pontom, sokkal nagyobbak a személyes forgalmak - ezt tanítom a csapatban is.

- Az is fontos, hogy ne saját néven futó rendelésekből, hanem új megkeresésekből legyen 3 pont: ez a növekedésünk alapja. Így mindig van friss vérvonal, mindig van aktuális pörgés a csapatban.

Törekedj a 4 pontra, 1+3-as felosztásban!

- Szponzoraimtól, Dr. Juronics Ilonától és Varga Gézától mindig azt az instrukciót halljuk, hogy ha sokkal nem is, de mindig legyünk jobbak az előző hónapnál. Ez célt ad, és alapot a tervezéshez.

Amit minden hónapban megtervezünk:

- 4 pont a hónap 15-éig.

- A rendezvények időpontja bekerül a naptárba, hiszen a képzés elengedhetetlen az üzletünkben, mivel a fejlődésünket szolgálja. Tervezd meg, hogy ezekre a rendezvényekre kiket viszel magaddal, hány új embered fog ott ülni!

- Én ma már megtervezem azt is, mit olvasok, milyen képzéseket hallgatok adott hónapban; mindez az önképzés része.

- Mindennap foglalkozom az üzletemmel. Esténként a fogyasztókkal, üzlettársakkal kommunikálok, napközben új kontaktokkal foglalkozom.

Fontos, hogy amennyi idő van az üzletedre, azt koncentráltan csináld végig, mert az eredmény akkor jön!

2020 ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST

**ALBÁNIA
KOSZOVÓ**

SZERBIA

HORVÁTORSZÁG

SZLOVÉNIA

BOSZNIA

március 21. Sikernap
Vasas Jégcentrum
március 22.
Ételcsomagolás

április 18.
Sikernap
Maribor

május 23. Sikernap
Tüskecsarnok
május 24. Manager
Találkozó

május 30.
Sikernap
Belgrád

június 27.
Sikernap
Albánia-Koszovó

június 14.
Sikernap
Zágráb

június 6.
Sikernap
Szarajevó

július 11.
Sikernap
Tüskecsarnok

augusztus 8.
Aloe nap
Albánia-Koszovó

2020. OKTÓBER 2-3. DIAMOND HOLIDAY RALLY POREC

október 17.
Sikernap
Bijeljina

november 28.
Sikernap
Vasas Jégcentrum

november 21.
Sikernap
Belgrád

GLOBAL ESEMÉNY:

2020. SZEPTEMBER 21-25. EAGLE MANAGER'S RETREAT BAHAMA-SZIGETEK

FOREVER

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft.

Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Főszerkesztő: dr. Miliesz Sándor PhD. Szerkesztők: Bózári-Holtai Orsolya, Pósa Kálmán

Fotó: Bácsi Róbert László, Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft.

Fordítás, lektorálás: Mimoza Borbáth, (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát),

Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (szerb), Harmat Császár Jolanda (szlovén)

Nyomtatás: Keskeny és Társai Nyomdaipari Kft. Készült 30 500 példányban.

A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!



*Kedvenc italaink
a kedvenc bögréinkből!
Szerezd meg mind!*

KI655: Aloe bögre (1 db)
KI655-CS: akciós bögrecsomag (4 db, ajándék papírtasakban)

#OurAloeOurMug
#WhichAloeWhichMug



KÖZLEMÉNYEK SAOPŠTENJA OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME

MAGYARORSZÁG

Termékrendelés

Webáruházunk: www.flpshop.hu

Telecenter: hétfőtől péntekig 9:00-16:45-ig hívható számaink:

+36-1-297-55-38; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291; +36-70-436-4294;

+36-80-204-983 („zöld szám”: vezetékes hálózathálózati díjmentesen hívható)

Ügyfélszolgálat, Információ

Ügyfélszolgálat (telecenter, webshop): ugyfelszolgalat@foreverliving.hu, +36-1-269-5370/110 és 111

Ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, +36-70-436-4170

Nemzetközi és Belföldi Kommunikációs recepció: +36-1-269-5370/123

Pénzügyi Recepció: +36-1-269-5370/121

www.foreverliving.com

Budapesti Központi Főigazgatóság: 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@foreverliving.hu

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

Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.

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

Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36 1-269-5370/160-as mellék,

mobil: +36-70-436-4230;

Főigazgató-helyettes és rendezvényszervező: Altrichter Anett;

rendezveny@foreverliving.hu, mobil: +36 70 436 4240

Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék,

mobil: +36 70 436 4229;

Marketing csoportvezető: Bózári-Holtai Orsolya; mobil: +36 70 436 4272

Pontérték nélküli termékek: Gellén Veronika; mobil: +36 70 436 4278

Social Media: Galambos Dóra; mobil: +36 70 436 4212

FLP TV: dr. Karizs Tamás; mobil: +36 70 436 4271

Teremfoglalás: ujsg@foreverliving.hu

Ügyvezető Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: + 36 1 297 1704, +36-70-436-4288, -4289

Ügyvezető igazgató: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4279

Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat, raktár és informatika

nyitvatartás: H-P: 9-17 óráig (a számlázás zárás előtt 15 perccel befejeződik)

Helyi előadások esetén hosszított nyitvatartással várjuk partnereinket.

Ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, mobil: +36-70-436-4170

Informatikai igazgató: Rigó Gábor, mobil: +36-70-436-4231; 165-ös mellék

Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, mobil: +36-70-436-4287

Nyitvatartás: H – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30

perccel befejeződik).

Területi igazgató: Pósa Kálmán, mobil: +36-70-436-4265

Szegedi Területi Igazgatóság:

6726 Szeged, Pillich Kálmán u. 1.,

Tel.: +36 62 555 444, mobil: +36 70 436 4175 Nyitvatartás: H – P: 10-18 óráig

(a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).

Területi igazgató: Radóczi Tibor

A hónap utolsó szombatja eső napjain (amelyeket már nem követ munkanap a hónapban) kizárólag a webshopon (www.flpshop.hu) adhatók le a megrendelések, minden hónap utolsó naptári napján 24.00 óráig.

Területeink nyitvatartási rendje vonatkozik a hónap utolsó munkanapjaira is!

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

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

Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszketterem.hu.

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, szálloda igazgató Király Katalin.

SRBIJA

Internet prodavnica: www.flpshop.rs

Telecenter: +381 11 309 6382; +381 65 309 6382

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162

tel.: +381 11 3970 127, fax: +381 11 3970 126, Email: office@flp.co.rs

Predaja narudžbina: narucivanje@flp.co.rs

Radno vreme telecentra: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-18:30;

sreda i petak 9:00-16:30

Direktor: dr Branislav Rajić

Lekari konsultanti: dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Utorkom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.

Poštanski fah 25, tel: +382 20 245 402, fax: +382 20 245 412

Radno vreme: ponedjeljak 12:00 – 20:00, ostalim radnim danima: 9:00 – 17:00

Svakog meseca poslednja subota je radni dan, radno vreme: 9:00-14:00

Lekar konsultant: dr Nevenka Laban +382-69-327-127

Email: flppodgorica@t-com.me

Naručivanje isključivo preko www.flpshop.me

SLOVENIJA

Spletna trgovina: webshop.forever.si

(dežurni telefon za spletno trgovino 064 259 222)

Pisarna Ljubljana: Stegne 15, 1000 Ljubljana

Telefon: +386 1 562 36 40; email: info@forever.si; www.forever.si

Naročanje izdelkov: +386 1 562 36 40; mobilni telefon +386 40 559 631;

email: narocila@forever.si;

Delovni čas: ponedjeljak in četrtek od 12:00-20:00, torek, sreda in petek od 09:00-17:00

Pisarna Lendava/Lendva: Kolodvorska ulica 6, 9220 Lendava

Telefon: +386 2 575 12 70, email: lendva@forever.si

Spletna trgovina / webshop: <http://sl.flpshop.hu>

Delovni čas: ponedjeljak – petek od 09:00 – 17:00

Direktor: Andrej Kepe

Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Izobraževanje: Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20 in na sedežu podjetja Stegne 15, Ljubljana (razpored izobraževanja je na voljo na spletni strani www.forever.si)

HRVATSKA

www.foreverliving.hr

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,

Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775; Faks: + 385 1 3909 776

Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00,

utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Voditeljica ureda: Branka Džaja

Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@foreverliving.hr

Edukacije u uredima Zagreb : ponedjeljak i četvrtak od 18:00h

Telefonski liječnici: Telefonski savjeti mr. ph. Milica Sirotković.

Pozivati možete utorkom i četvrtkom od 10:00 do 13:00 h.

Broj mobitela: 091 4196101

Upite možete slati i na e-mail: savjeti@foreverliving.hr

SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Rr. Selim Brahma 110. Sank – Tirana

Tel./Fax: +355 44 500 866

Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtor rajonal: Atilla Borbáth, cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293

Shëf Zyre: Xhelo Kicaj: Cel: +355 69 40 66 811

e-mail: flpalbania@abcmal.al

www.foreveralbania.com

KOSOVA

Area Manager: Mr Sc Lulzim Tytynxhiu,

+ 383 49 866 865

email: lulzimt@foreverliving.hu

webshop: www.foreverkosovo.com

BOSNA I HERCEGOVINA

Centralna kancelarija: - adresa: Trg Đ. D. M. broj 3, 76300 Bijeljina

tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-33-760-780

Radno vrijeme - ponedjeljak-petak: 9:00–17:00

elektronska pošta: forever.flpbos@gmail.com

Direktor FLP BiH: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu - adresa: Džemala Bijedića 166 A, 71000 Sarajevo

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

Radno vrijeme - ponedjeljak, četvrtak, petak: 09:00–16:30,

utorak, srijeda: 12:00–20:00

elektronska pošta: flpm@bih.net.ba

Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović

Tisztelt Forever Üzleti Partnereink!

Szeretnénk felhívni a figyelmeteket a 2020. évtől életbe lépő **vállalkozásokat érintő** ÁFA törvény változásokra! A híradásokból esetleg már hallhattátok, olvashattátok, hogy ebben az évben az adórendszeren belül komoly változások lépnek életbe, amelyek a számlázási- és adatszolgáltatási rendszert módosítják.

2020. július 01-től minden belföldön nyilvántartásba vett adóalany felé teljesített termékértékesítésről, szolgáltatásnyújtásról kiállított számla esetében adatszolgáltatási kötelezettséget ír elő az ÁFA törvény **2007. évi CXXVII. tv. (ÁFA tv.) 10. sz. melléklete - az ÁFA tv. 158/A-178.§-ai előírásainak figyelembevételével.**

Az eddigi 100 e forint ÁFA tartalmú számlák mellett az adatszolgáltatási kötelezettség minden számlára kiterjed, a 100 e forint alatti ÁFA tartalmú és az adómentes számlákra is.

Ettől az időponttól a számlán fel kell tüntetni a partner adószámának első 8 számjegyét is.

2021. január 01-től minden belföldön teljesített ügyletről kiállított számlára kiterjed az adatszolgáltatási kötelezettség (magán-személyek felé történő számlázás esetén is).

Vállalatunk számára továbbra is elsődleges, hogy havi bónuszaitok utalását minél hamarabb teljesíthessük, ezért az alábbiakban kérjük együttműködésüket:

1. Regisztráltak az FLP bónuszösszeg küldő email szolgáltatására, hogy a lehető leghamarabb értesüljete a bónusz összegéről! (FNY194 - Automatikus bónuszinformációs szolgáltatás nyomtatvány)
2. Regisztráltak bármelyik online számlázó programba és a NAV online számlázó rendszerébe (onlineszamla.nav.gov.hu) vagy regisztráltak a NAV ingyenes Online számlázó programjába (használat egyszerű).
3. A számlázó programban kiállított **ELEKTRONIKUS SZÁMLÁT** küldjétek el e-mail mellékletben **PDF-, illetve a NAV adatszolgáltatáshoz készült XML formátumban** részünkre az **irattar@foreverliving.hu** címre (a számla kiállításakor nyomtatás helyett az email-ben küldésnél kell a címet megadni). **NAGYON FONTOS, HOGY NE PAPÍR ALAPÚ SZÁMLÁT KÉSZÍTSETEK** a számlázó programban, **HANEM ELEKTRONIKUS SZÁMLÁT**, amelyet aztán e-mailben várunk tőletek! A mellékletként csatolt számlamin-tákon láthatjátok a különbséget az elektronikus és a papír alapú számlák között.

Az online számlázásra történő áttérés előnyei:

1. Az FLP bónuszösszeg küldő email szolgáltatásunkra történő regisztrációval gyorsan és pontosan megtudjátok az esedékes bónuszotok összegét, így hamarabb ki tudjátok állítani a számlátokat. **2020. július 1-e után társaságunk nem állít ki bónusz számlát.**
2. Az online számla kiállítása egyszerű, gyors, hibátlan, könyveléseket és később az ÁFA bevallás elkészítését is megkönnyíti.
3. A számlát nem kell kinyomtatni és postára adni, hanem email-ben lehet beküldeni, költség- és időtakarékosan. Az így megkapott számlák feldolgozását hamarabb meg tudjuk kezdeni, és az átutalás is hamarabb megtörténhet. A hónap 12-éig email-ben megérkező számlákat 15-én utalni tudjuk.

Várjuk minél előbbi regisztrációkat az email-es bónuszösszeg küldő szolgáltatásunkra és ezzel együtt online számlái-tokat is.

Köszönjük együttműködésüket! Ha a leírtakkal kapcsolatban kérdéseket van keressetek meg bennünket a penzugy@foreverliving.hu e-mailcímen vagy központi telefonszámunk – 06 1 269 53 70 – 121-es mellékén.

További sikeres munkát kívánunk!



DR. MIESZ SÁNDOR
Országigazgató



PETER BOOTS
Európai alelnök



MŰSORVEZETŐK:
HERMAN TERÉZIA Soaring Eagle Manager
& **HAJCSIK TÜNDE** Senior Eagle Manager



Success Day

2020. MÁRCIUS 21.

VASAS JÉGCENTRUM



SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
Soaring Manager
Étrend-kiegészítők szerepe
az egészséges táplálkozásban



NÁDUDVARI PETRA
Manager
A fejlődés útja gyémánttal van kirakva!



HALMI ISTVÁN
Gyémánt-Zafir Manager
Allj a bajnokok közé!



RUSÁK PATRÍCIA
Soaring Manager
Tudd ki vagy, tudd hova tartasz!



Forever Talent:
TARCSI PÉTER NORBERT



Forever Talent:
NÉMETH PATRÍCIA

Aloe,

ahogy a természet
megalkotta

kívül



Természetes nyugtató, hűsítő és hidratáló tulajdonságokkal rendelkezik.

és belül

VITAMIN
C

Az aloe levek C-vitamint tartalmaznak, amely hozzájárul az immunrendszer normál működéséhez és a fáradtság csökkentéséhez.

The
Aloe Vera
Company

AZ ÖN SZPONZORÁNAK NEVE ÉS KÓDJA:



FOREVER®