

FOREVER

August 2020 XXIV Issue 08

*Új taggal bővült a
Targeted Skincare családjunk*



#hydratingserum





*Az életek
most zajlik*



“Nem mehettek vissza, hogy megváltoztassátok a kezdetet, de most dolgozhattok azon, hogy megváltoztassátok a befejezést.”

– CS Lewis.

Voltatok már úgy, hogy a múlton gondolkoztatok, és az jutott eszetekbe, hogy mi lett volna, ha más döntést hoztok? Talán visszatekintettetek a körülményekre, amelyeket nem tudtatok befolyásolni, és azt kívántátok, bár másképp alakultak volna a dolgok. Szerintem mindnyájunknak volt már ilyen pillanata az életünk során. A múltban, amikor túlságosan sok időt töltöttem el apróságokon töprengve, megpróbáltam emlékeztetni magam, hogy igazából ez semmire sem jó, hiszen nem változtathatja meg az eredményt.

A MÚLTBAN TÖRTÉNT HIBÁK ÉS KUDARÇOK VISZNEK ELŐRE BENNÜNKET, ÉS FONTOS TANULSÁGOKAT VONHATUNK LE ÁLTALUK.

Senki sem megy végig az élet rögzös útján anélkül, hogy ne érnék karcolások. A múltban történt hibák és kudarcok visznek előre bennünket, és fontos tanulságokat vonhatunk le általuk. Ezek az emlékek olyanok lehetnek, mint a nem várt vendégek

- alapvetően jó szándékúak és ártalmatlanok. De később letelepednek, és nem tángítanak, amikor kellene.

Ezek a gondolatok apró, de tartós dolgokká alakulhatnak, amelyeknek nincs valódi céljuk, és kétségeket, bizonytalanságot okozhatnak. Lehet ez egy kínos társasági baki, vagy egy olyan hiba, amelyet a munka során vétettünk, ami lelassította az aktuális projektet. Azon kapjuk magunkat, hogy újra és újra végiggondoljuk a történeteket, és azon rágódunk, mit tehattunk volna másképpen, hogyan változtathatnánk meg a végkimenetelt.

A múlt érdekes dolog. A megbánás és a „mi lett volna ha” forrása lehet, vagy segíthet értékes tanulságokat levonni, amelyek erősebbé tesznek bennünket, és amelyek által tovább fejlődhetünk.

Amikor úgy érzitek, hogy elveszték a múltban, lépjétek hátra egyet, és ahelyett, hogy felteszitek magatoknak a kérdést: „mit tehettem volna, hogy másképpen történjen”,

változtassatok a nézőpontotokon, és fontoljátok meg: „mit tanultam, ami irányít majd és segít nekem másképp döntenem a jövőben”. Amikor mérlegeljük, hogy ezek a pillanatok miként járultak hozzá a helyes irányba való fejlődéshez, azt hiszem, könnyen észre fogjátok venni, hogy még valami hibának tűnő történésnek is célja volt, és elősegítette, hogy a mai nap eljöjjön.

Soha nem térhettek vissza a kezdetekhez. Az élet nem így működik. De mindig foghatjátok azt, amit megtanultatok, és felhasználhatjátok arra, hogy olyan életet teremtsétek, amelyre mindig is vágytatok. Mindig van egy új kezdet előttetek, és a holnap lehetőségeinek csak a csillagos ég szabhat határt – vagy még az sem.

Örök szeretettel!

Rex Maughan

Rex Maughan

CEO, Forever Living Products

Sikernap 2020 augusztus

Elmondhatatlanul örülök annak, hogy végre a szabadban leszünk újra, együtt Veletek, és megtartjuk 2020 első szabadtéri Sikernapját augusztus 30-án, a csodaszép fekvésű Lázár Lovasparkban, Domonyvölgyben. Mint azt a videókból is láthatjátok, egy csodálatos helyre megyünk. Rengeteg elismerés lesz a színpadon, nagyon jó oktatók fognak tanítani bennünket, és mindenki már nagyon-nagyon várja, hogy találkozhassunk.

A jegyek étkezést és lovasbemutatót való részvételt is tartalmaznak. Nekem már volt szerencsém végignézni egy ilyet itt, a parkban, szenzációs! Reméljük, hogy az időjárás is kegyes lesz hozzánk, és egy csodálatos napot fogunk az emlékeink közé elhelyezni.

Mindenki számára fontos az elismerés, ezért 30-án mindenkit elismerünk a színpadon: Assistant Supervisorokat, Supervisorokat, új Assistant Managereket, Managereket, Seniorokat, Soaringokat, sőt, még egy Gyémánt Manager minősítés is lesz! Halmi István és Halminé Mikola Rita érték el ezt a gyönyörű szintet, még egyszer gratulálunk nekik! És természetesen minősítjük az Eagle-öket, a Chairman's Bónuszosokat, a Global Rally minősítettjeit; tehát mindenkit, akit az elmúlt időszakban csak online tudtunk minősíteni. Szerintem egy szenzációs fergetegnek nézünk elébe, és természetesen mindezt jó hangulatban. Kitűnő műsorvezetőink lesznek Majoros Vica és Szabó Péter személyében.

A hátterünk, a technikánk, mindenki nagyon kész; a stábunk is alig várja, hogy színpadra léphessen, és én is nagyon várom. Tekintettel arra, hogy nincs külön gyerekbelépőnk - mivel mindenki számára ugyanannyiba kerül a jegy - ezért csak a négy éven aluli gyerekeket engedjük be belépő nélkül. Szeretnék mindenkit megkérni, hogy a szokásos egészségügyi előírásokat tartsa be, erre ne kelljen külön felhívni a figyelmét az ünneplő csapatnak, hiszen ünnepelni megyünk, egymás sikerének örülni, és mindenkinek óriási megtisztelés, hogy láthatja azokat, akik valamilyen kis vagy nagy eredményt értek el itt, a Foreveben.

Az elmúlt hónapokban rendkívül feszes tempóban dolgozott az anyacégünk is, megpróbáljuk, amennyire csak lehet, a szállításokat megfelelően ütemezni. Nagyon-nagyon szépen alakul a féléves forgalmunk: a harmadik helyen állunk Európában, és 2020 július végére 15%-os forgalomnövekedésünk van, ami még mindig messze a legnagyobb a kontinensen. Kimondani is nagy-nagy öröm! Köszönet érte mindenkinek, aki részt vett ebben a munkában: minden vásárlónknak, minden vezetőnknek, minden hálózatépítőnknek; mindenkinek köszönjük, aki egy kicsit is tett azért, hogy a Forever Magyarország és a délkelet-európai régió ilyen hatalmasat tudjon fejlődni 2020-ban, a mindenki számára ismert körülmények ellenére is.

Úgy látszik, hogy a kihívások, megpróbáltatások nálunk itt, a Foreverben, gyakorlatilag egy komoly motorját adják a munkának, ezért több teher hárul a hálózatépítőkre, több munka vár azokra, akik új munkatársakat keresnek. Külön megköszönöm azoknak a munkáját, akik rendkívül nagy mértékben tudták a hálózatukat bővíteni, új és új munkatársakat vontak be: ezt a 60, 100, 150, 200 pontos non-manageri elismeréseknél ki fogjuk emelni. Rendkívülit fejlődött a régióknak FBO-csapat: tudásban, növekedésben a legjobbak vagyunk Európában, és szépen lassan megyünk a világelsőség-célunk felé, amiben ez az év meghatározó lesz, hiszen az első hét hónap alapján rendkívülit alkotott mindenki.

Gratulálok még egyszer az elért eredményekhez! Gratulálok minden vezetőnek, minden hálózatépítőnek, és köszönöm vásárlóinknak a kitartást, lojalitást a Forever termékei iránt!

Hajrá Forever Magyarország!

Dr. Milesz Sándor PhD.
ország- és régióigazgató



Online

BUDAPEST, JÚLIUS.11.

SIKERNAP



DR. MIESZ SÁNDOR Országigazgató

„Egy gyönyörű időszaknak van vége: lezárult az év első hat hónapja. Eszméletlen a forgalmunk; több mint tizenöt százalékos növekedést ért el a régió! Köszönöm ezt a teljesítményt az összes Üzleti Partnernek és vásárlónak! Továbbra is lépdelünk előre, és egyre jobbak leszünk! A következő állomás az októberi porecsi találkozó, amire már nagyon készülünk – immár a világ ötödik legnagyobb forgalmú régiójaként.”





Júliusban online találkozhattak a Forever Üzleti Partnerei, ám a monitorokon keresztül is hatalmas tudáskészlet és energia jutott el azokhoz, akik követték a virtuális előadásokat és minősüléseket. Összefoglalónk következik a Sikernapról, amely ezúttal Halmi István és Halminé Mikola Rita, régióink legújabb Gyémánt Managerei műsorvezetése mellett zajlott.

**MARCUS MILENTINA Soaring Eagle Manager
KÖZÖSSÉGI MÉDIA – A RENDSZER, AMIVEL
MEGTALÁLHATOD A JÖVŐ GYÉMÁNTJAIT**

„Több mint tíz éve ismerem a termékeket, de csak hat éve vagyok Forever Üzleti Partner. Nem tudtam semmit a marketingrendszeréről és a háttéréről, de volt egy álmom: egy jobb életet akartam teremteni magamnak és a családomnak. A kezdetek óta fontos kérdésem: hogyan találom meg az embereket online? Eleinte nem voltam az a tipikus internetfogyasztó, jó, ha havonta posztoltam. Ám ez megváltozott, mert egykor sokat utaztam, nem tudtam mindenkiel személyesen találkozni. Az interneten találtam rá a megoldásra. Olyanokat kerestem, akiknek szükségük lehet a termékekre, a lehetőségre. Ám megértettem, hogy a közösségi felületeken az emberek először valami érdeklődésükbe vágó dolog miatt kerülnek egymással kapcsolatba, nem pedig a termék vagy az üzlet miatt. A folyamatot online is követni kell: beszélj, hívj meg, keress vissza, zárd le! A szabály itt is érvényes: a megkeresettek 5 százaléka soha nem fog vásárolni vagy csatlakozni hozzánk, 1-2 százalékuk készen áll azonnal, 93 százalékuknak pedig több információra van szüksége: velük kell kapcsolódnunk. Ehhez először is hozz létre egy online toborzási rendszert, csatlakozd olyanokkal, akikkel közös az érdeklődési köröd! Ezzel bizalmat építesz. Vegyél részt kampányokban, eseményeken! Minél láthatóbb vagy, annál nagyobb üzleted lesz. Ajánld a cég online rendezvényeit, írd ki a sarkalló posztokat! Egy napodat szenteld emberek egy-egy típusának, illetve váltakozva a csoportmunkának és a prezentációnak. Az embereknek konkrét és egyszerű feladatokra van szükségük ahhoz, hogy teljesítsenek – ebben segíts nekik!”





KLAJ ÁGNES Zafír Manager
A SIKERNEK NEMCSAK ÁRA VAN,
HANEM RECEPTJE IS

„Mindig a receptet kerestem. Talán ott volt az orrom előtt, de hiába tanították, én akartam rájönni... Pedig a szponzor pontosan tudja, mit tegyünk, csak sokszor nem vesszük komolyan. Itt nem kell egyedül dolgoznod, itt csapatjáték van. A receptet én adom, a te dolgoz annyi, hogy ne másítsd meg. Egy Üzleti Partner esetében elsődleges minőségjegy a vezethetőség, taníthatóság. Az, hogy az illető mennyire hisz nekem, mennyire látja, hogy a javát akarom. Az én felfogásomban a legjobb fogyasztó mindig a hálózatepítő, hiszen ő elkötelezetten használja a terméket. Úgyhogy én rájuk, az ő fejlesztésükre koncentrálok. Te tudod, mire van szüksége a jelöltednek? Van tiszta víziód arról, hogy te mit képviselsz? Pusztán az eladást vagy az embert, az üzletet is? Itt nem a privát siker, hanem a közösen elért siker a cél. A Forever ajánlata ez: mindenki nyer.

Ehhez közös képeket állítunk, amelyek segítségével pár éven belül megvalósulhatnak az álmok a Manager-szinttől az Eagle-ön át a Chairman's Bonusig. Közben pedig olyan emberré válsz, amilyenről mindig is álmodtál. Az odavezető út egyedi: mindenkinek mást kell megtapasztalni, és ez tökéletes eszköz hozzá. Ha nem keresed a problémákat és nem foglalkozol másokkal, akkor rá fogsz jönni, hogy milyen egyszerű. Úgy képviseld ezt az üzletet, ahogy Rex Maughan szeretné! Nincs rövidebb út, és nincs kiskapu. Ne csak az árát tudjátok tehát, a receptet is tartsátok be! Ne csak Managerek legyetek, hanem hatvan pontos boldog Managerek! Nagyon jókor kerültetek az üzletbe; soha ilyen jó környezet még nem volt.”

EGYED VIKTOR Zafír Manager
A FACEBOOK, MINT ÜZLETI PLATFORM

„Egyre több ember keresi a B tervet, amihez jól passzol, hogy most éljük a network marketing aranykorát, amihez jó eszközt adnak a netes közösségi oldalak. Persze másként használja az internetet egy normál felhasználó és egy network marketinges. Mi nem csak felvesszük itt a kapcsolatot, de kapcsolatokat építünk is. A feladat: bizalmi híd kialakítása közted és a jelölted között. Tudnod kell, mit keresnek az emberek a közösségi médián keresztül, és ismerni kell önmagad is. Légy látható! Ehhez az első lépés: legyen saját stílusod! Ossz meg információt, de csak a megfelelő módon! A személyes oldalad ne csak a Foreverrel legyen tele! Véleménynyilvánítás? Jöhet, de csak finoman! Ez a tapasztalatmegosztás terepe, itt zajlik a szorosabb kapcsolatépítés a jelöltekkel, harmóniában az üzletpolitikával. Ne legyél túl sok, de túl kevés sem lehetsz. Heti három poszt elegendő. A cél: közösséget építeni hasonló gondolkodású emberekből, akiket nemcsak motiválsz, de inspirálsz is. Kövesd a felsővonalad Facebook-oldalát, ők fognak számodra példát mutatni. Emellett folyamatosan képezd magad. Mutasd azt, ami vagy, és azt, ahonnan indultál, mert az emberek a fejlődést tudják követni. Ne pozicionáld magad oda, ahol még nem tartasz. Fontos a folyamatosság, a napi rutin. Az, hogy az emberek akarjanak követni téged, mert értéket adsz számukra, mutatod nekik a lehetőséged. Úgy képzelj el a Facebookot, mint egy virtuális irodát, ahol értéket, életstílust, motivációt, lehetőséget, hobbit, mókát kínálunk. Vagyis mindez nem a forgalmazásról szól, hanem arról, hogy ki vagy te, és mit csinálsz, mennyire törödsz másokkal. Legyél mindig a legjobb önmagad, és azt merd felvállalni! Ne feledd: a tények beszélnek, a sztorik eladnak. Az emberek tartozni akarnak valahová – online és offline is, tehát egyik terepről se feledkezzünk el!”



VARGA GÉZA ÉS VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA Zafír Managerek, Eagle Managerek A HORIZONTON TÚL

Géza:

„Mi mozgatja az embereket egy vállalkozásban? A többség általában rájön arra, hogy nem kerek az élete. A megoldás mindig a gondolatainkban van: kellene víziók, amelyek elgondolkodtatják az embert. Itt képzelet és cselekedet együtt adja a sikert. Van, aki termékeket lát, van, aki üzletet. Én egy életmódot, ami igazán vonzó. De nem mindegy, hogy dolgozunk vagy vállalkozunk – az utóbbi sokkal nagyobb felelősséggel jár. Megmutatni másoknak azt, hogy hogyan tudnak előre jutni: ez közös munka eredménye. Sajnos a félelem és a kishitűség gyakran visszatartja az embereket. Pedig itt nincsenek veszteségek. Az üzlet gondolata arra épül, hogy hogyan tudunk naponta változni. Ezért a legfontosabb az, hogy legyen önbizalmunk, önbecsülésünk. Egy világméretű játékban vagytok benne, amit jól kell játszani. Ez a vállalkozás legyen példa, amihez érdemes csatlakozni. Egy jó koncepció, amire bárki ráépítheti az életét.”

Ilona:

„Tanulj meg a horizonton túl is látni! Nézz magadba, és keresd meg a benned élő gyermeket! Van egy nagy álmod? Vagy csak apróságokat látsz, mert eddig csak azt mutatták neked? Itt olyan víziót kínálunk, ami előtt akadályok vannak, de ha belekapaszkodsz, nem megkerülsz, hanem átléped az akadályokat. Ami történik, azt az agyaddal hozod létre, de a szíveddel viszed végbe. Miért másolni akarsz az embereket? Miért nem keresed meg önmagad? Talán most egy barlangban vagy, de az ajtó nyitva... csak a félelem képes blokkolni téged; győzd le! Ne csak a következő lépcsőt lásd, hanem az életformát is, amit meg tudsz teremteni! Mutasd meg a világnak, mekkora érték van benned, és hívd segítségül a Forevert! Enélkül mi sem adhatnánk az embereknek ennyit, és nem állnánk itt most. A Forever eszme, amihez jó tartozni, ami biztonságot ad, barátságokat teremt. Eközben nem mindegy, milyen a hozzáállásod önmagadhoz. Képes vagy-e megvalósítani azt, amit megígértél magadnak. Legyél hírvívője, mozgatórugója a Forevernek! Légy erős, gyere velünk az úton!”



A RENDEZVÉNYEN A KÖVETKEZŐ MINŐSÍTÉSEKET ÜNNEPELHETTÜK:

Assistant Supervisorok,
Supervisorok,
Assistant Managerek,
Managerek,
60cc+, 100cc+, 150cc+,
Forever2drive
minősültek

FOREVER BACK TO BUSINESS



2020. 06. 27.



HOLLY STOUT Termékfejlesztési igazgató: Már kapható az egyedülálló hydrating serum

100%-ig biztos vagyok benne, hogy most, hogy mindenütt elérhető, ti is imádni fogjátok a hydrating serumot! Próbáljátok ki mihamarabb! Előfordult már olyan, hogy a bőrötöket nagyon száraznak éreztétek? Olyan bőrről van szó, ami mintha nem tudna elég hidratációt kapni, olyan bőr, ami egy kicsit fénytelen, talán fakó, sápadt - ilyen bőrről beszélek. Tudjátok, hogy ekkor egy olyan termék pillékönnyű érintésére lehet szükségetek, amely erőteljes hatást eredményezhet? Ebben a termékben megtalálható egy forradalmi összetevő, a hialuronsav. Most azt gondolhatjátok: forradalmi hialuronsav? Láttunk már ilyet korábban. De mi nem álltunk meg a hialuronsav egyetlen formájánál! Nem, mi négy különböző hialuronsavat adtunk hozzá. Ez a molekuláris szivacs arról nevezetes, hogy a súlyának ezerszeresét is képes felvenni vízből. És megragadja ezt a vizet, majd odaadja a a bőrötöknek ezt az isteni frissítőt, amire az annyira vágyik. Aloe verával kombinálva, az ezüst rezgőgomba arra szolgál, hogy megvédje a bőrötöket a környezeti stresszorokkal szemben. A shea vaj pedig beleolvad a a bőrötökbe, és átsiklik rajta. Ez a termék egy igazi kedvenc lesz az elkövetkezendő években. Történetesen azt gondolom, hogy egy sminkes táskából, fürdőszobai szekrényből vagy egyáltalán, a fürdőszobából sem szabadna hiányoznia ennek a terméknek. Egyszerűen fantasztikus! Pillekönnyű! A bőrötök egyenesen megissza! És itt van még egy termék, amit imádok és csak ajánlani tudok, különösen most, nyáron! A tudósok megláttak egy lehetőséget abban, hogy elegyítsék a mi aloe veránkat egy népszerű termékben: találtunk egy módot arra, hogy beleszöjűk az alo verát egy szövetmaszk rostszálaiba, és a Forever Living Products-nál elkészült az aloe bio-cellulose mask, ami az egyetlen ilyen típusú maszk a világon. Mindössze 20 percre kell felhelyezni az arcra. Ne legyetek szégyenlősek, adjátok meg magatoknak ezt az exkluzív törődést! Élvezzétek ki! Használjátok nyugodt szívvel egy pár, vagy akár három maszkot is egy héten. 20 perc után egyszerűen csak vegyétek le, és dobjátok a kertetekbe. Egyszerűen fantasztikus! Biológiailag lebomló és komposztálható. De ami igazán nagyszerű, hogy a bőrötök milyen kinézetet, érzetet kaphat tőle.



A megváltozott helyzet új kapcsolattartási és képzési formák felé terelte a Forever-világot is, így született meg az európai Üzleti Partnerek exkluzív online találkozója: az erről készült írásos beszámoló második részét adjuk most közre.



PHILIPP RITTER Gyémánt Manager, Svájc: Hogyan érhetek el folyamatosan 10 CC-t minden hónapban?

Először magatok számára, aztán pedig úgy, hogy a csapatotok is lemásolja. Először is a 4 CC aktivitást célként tűztük ki a csapaton belül, és létrehoztunk egy saját ösztönzőt, amiben azokat az embereket ismerjük el, akik képesek elérni a 10 CC-t egy hónapban. Így gyorsan eljuttathatjuk az embereket arra a pontra, ahol megkereshetik az első 1000 eurójukat egy hónapban.

Én azt gondolom a 18 éves tapasztalatomból kiindulva, hogy ennek kellene lennie az elsődlegesnek. Ha el tudjuk érni, hogy jópár ember és a Partnereik is 1000 eurót keressenek minden hónapban, akkor egyszerre több célt is teljesíthetünk. Az egyik, hogy a termékeink sokkal népszerűbbekké válnak, mivel ez automatikusan azt jelenti, hogy így nagyon sok ember vásárol is. És a másik dolog, amit elérhetünk az, hogy így 12 000 euróhoz juthatunk egy évben. Ezért van igazán értelme erre fókuszálni, aztán pedig mindezt megmutatni a Partnereknek is, hogyan csinálják, mert ezzel elképesztő stabilitást hozhatunk létre a csapatunkban.

Fejlessztek ki egy egy saját imidzset, márkát! Hogy igazán sikeresek legyetek, el kell érnetek, hogy amikor valaki az aloe verát említi, akkor azonnal a Forever jusson az eszébe, és ezzel együtt a ti nevetek. Ott kell ragadnotok az emberek fejében. Hogyan érhetjük el, hogy a csapattagok különleges bánásmódban részesüljenek? Nem mindenhol kapom meg az érzést, hogy "Hé, én fontos vagyok ennek a cégnek." Úgy hiszem, a legtöbb esetben inkább azt az érzést keltik bennetek, hogy ti, mint vásárlók, csak statisztikai adatok vagytok ezeknek a cégeknek, és nem alakul ki bennetek a személyes kötődés érzése. Amikor képesek vagytok megadni a csapatotoknak a különleges bánásmódnak az érzését, akkor sosem fordulnak majd el a Forevertől, a termékektől, tőletek.

Számomra nagyon fontos, hogy amikor beszélek egy csapattaggal, azonnal azt mondom neki: Nézd, nekem nagyon fontos vagy, ami azt jelenti, hogy időnként bejelentkezem majd nálad, és nemcsak azért, hogy a termékekről beszéljünk, hanem azért is, mert érdekel, hogy minden rendben van-e veled. Ha már az elejétől ezt mondjátok az embereknek, akkor ők azonnal érezni és értékelni fogják a különleges bánásmódot.

Fontos, hogy a csapattagoknak figyelmességre van szükségük. Ez azt jelenti, hogy minél több figyelmet szenteltek nekik, ők is annál lelkesebben használják majd a termékeket.

Számtalan nagyszerű elképzelés létezik arról, hogyan mutassuk be a termékeket a világnak. Egy dolog biztos: akármikor, akárhová megyek, akkor nemcsak borravalót hagyok ott, hanem egy Aloe Lips-et is az elérhetőségeimmel együtt. Ezzel automatikusan együtt jár a növekedés, mert az aloe egy lenyűgöző, varázslatos dolog. Az emberek nagyon lelkesednek a termékekért, ezért nagyon fontos, hogy azonnal átnyújtsatok egy mintát belőlük.

Minden hónapban indíthatok valamilyen játékot is a termékekkel. Általánosságban elmondható, hogy nagyon fontos, hogy legyenek rendszeres ajánlataitok, és biztosra menjetez abban, hogy megfelelően gondoskodtok a csapattagjaitokról, akiknél így kialakul a személyes kötődés érzése.

Ez elősegíti, hogy stabil, erőteljes teljesítményt nyújtsatok a csapattal, másrészt pedig igazán ismertté tehetitek a Forevert, pozitív képet építhettek fel róla.





**ROLF KIPP Tripla Gyémánt
Manager: Itt a lehetőség, legyetek
bátrak!**

Az Eagle Manager Program iránymutatást nyújt az üzlet stabil fejlődésére. Ez a stabilitásról szól. Nem arról van szó, hogy teljesítsük a minősülést vagy a címet, hanem arról, hogy stabilan tartsuk a CC-teljesítményt, és hogy ezzel a teljesítménnyel megkeressük a pénz. Számomra és a csapatom számára nincs jobb iránymutatás, mint az Eagle Manager Program, mert világos irányt ad a Manager-üzlet stabilizálásához. Engem ezen a ponton kevésbé motivál az anyagi haszon, most már inkább az idealista dolgok

fontosak. Optimális feltételeket szeretnék teremteni a családomnak, a gyerekeimnek, és bővíteni az üzletet. Nagyon sok új üzlettársunk van, sok fiatal, és támogatni akarjuk őket. Vannak anyagi céljaink és nem anyagi céljaink, és bár teljesült sok vágyunk, célunk és álmunk a Forever-üzletünkkel, sok új is lett, és biztos vagyok benne, hogy ez így folytatódik a következő 10-30 évben. Elég sok közösségi projektet támogatunk, és ehhez soha nem elég, amit megkeresünk. Sokat tanultam az üzletről az elmúlt 25 évben, és ennek a tudásnak csak akkor van értelme, ha új embereknek adhatom át. Így az ő útjuk nem lesz olyan rögzös, és egy kicsit gyorsabban elérhetik a céljaikat. Ezáltal a munkám hivatássá vált. Egyre gyönyörűbb lesz, mert egyre több értelme van. Az embereket érzékenyebben érinti az egészségük, az egészséges táplálkozás és a jó immunrendszer. Hajlandók többet szentelni a minőségre, különösen, amikor az élelmiszerről és a szépségápolási termékekről van szó, másrészt ez az időszak arra mutat rá, milyen fontos, hogy legyen alternatívánk. Hogy ne hagyományos, szokványos üzletünk legyen, hanem online-alapú, ami a növekedési szektor része, mint a miénk, és ez egy olyan üzlet, amit bárhonnan a világból vezethetünk. Most jött el a pillanat, hogy elővegyük az ütköztetőket, amik egy ideje a birtokunkban vannak, és végre vessük be azokat. Minden nap megfigyelhetjük, hogy nagy az érdeklődés. Legyetek bátrak, és tűzzetek ki magatoknak napi célt: határozzátok el, hogy 3, 5 vagy 10 emberrel fogtok beszélni, attól függően, milyen gyorsan akartok haladni. Beszélni fogtok velük a termékeinkről és az üzletről. Sok munkánk van, még nem fejeztük be.





PARK HOWELL Kommunikációs szakértő: A történetek üzlete

Miért hiszel a Forever-üzletedben, és hogyan osztod meg ezt a hitet a világgal, különösen ezekben a bizonytalan időkben, amikor az emberek az igazságot keresik? Bizalmat keresnek és valamit, amiben hihetnek. Olyan csodálatos céggel dolgoztok, amely világszerte hatással van az emberekre már 42 éve, és most még inkább, a hatalmas zavar időszakában, ami életünkben bekövetkezett. Ideje megosztani a történeteket minél több emberrel, és megmutatni nekik a Forever Living Products-nál zajló életet, és azt a gyönyörű hagyományt, amit képvisel.

Nézzétek meg a Forever 40 éven átívelő történeteiről szóló könyvet! Olvassátok el ezeket a történeteket, nagyon ösztönzőek. Osszátok meg azokat, figyeljétek meg a felépítésüket, mert bennetek is megvannak ezek a történetek, csak el kell mesélnetek! Az ügyfeleidnek, a jövődő belépőidnek számtalan választása van, és neked meg kell könnyítened nekik, hogy megtalálják azt az egyet, hogy a Forever-lehetőséget válasszák. Ezt a történet erején keresztül teheted meg. Ugyanazt a limbikus rendszert használjuk, hogy túléljük az Internetet a ránk zúduló információk áradatában, ami az emberiség történetének kezdetén is segítette a túlélésünket. A történet az, ami segít áttörni a lármán, és lebilincseli a hallgatóságod szívét. Az a legmeggyőzőbb, amit Te magad mesélsz el. Legyen az egy nagyszerű történet!



Aidan O'Hare Ügyvezető alelnök: Back to business



Micsoda lehetőség előtt állunk, hogy előrelépünk az üzletünkkel ebben az új világban! Egyikünk sem tudhatja, hogy mit tartogat a jövő, de a Forever mindent megtesz, hogy továbbra is a világ legjobb lehetőségét

biztosítsa a számotokra. A legjobb logisztikai részleggel, raktárakkal és termékgondozókkal rendelkezünk a világon. Ők mind bebizonyították az elmúlt néhány hónapban, hogy valóban elkötelezettek a sikerek mellett. Mindannyiunknak nagyon hálásak vagyunk. Hálásak vagyunk elnökünknek, Gregg Maughan-nak a folyamatos áldozatért, amit azért hoz, hogy minden olyan legyen, amelyet megérdemeltek. Azt szeretné, hogy sikeresek legyetek, mert ő egy jó ember. Legfőképpen pedig, nagyon köszönöm Rexnek ezt a nagyszerű lehetőséget! Ezt a csodálatos életmódot, hogy dönthetünk, megformálhatjuk, létrehozhatjuk a saját gazdaságunkat. Milyen elképesztő lehetőség ez mindannyiunk számára! Ragadjátok meg most!

És amikor azt mondjuk, hogy térjünk vissza a munkához, szerintem nem azt mondjuk, hogy felejtjük el a múltat. Nem azt mondjuk, hogy ne foglalkozunk a mával. Szerintem azt mondjuk, hogy vigyázzunk magunkra, legyünk okosak, kreatívak, innovatívak, tervezzük újra, gondoljuk újra, hogyan alkothatnánk valami fenomenálisat a Foreverben.

Itt az idő! Rajtatok múlik!

Vezess és taníts!



A Forever-pályafutásunk alatt megtett első lépések teljesen átforgathatnak bennünket a temérdek lehetőség, izgalom végett, és annak köszönhetően, hogy érezhetően valamilyen nagyobb dolog részesei lehetünk. Ezért is olyan fontos ráhangolni erre a csapataitokhoz újonnan csatlakozókat, nemcsak az elején, hanem hosszú távon is.

Emlékeztek még, hogy milyen érzés volt, amikor Üzleti Partnerként átvettétek az első rendeléseket? Valószínűleg mindent kipakoltatok a dobozból, és magatok elé helyezve őket, az összes terméket alaposan áttanulmányoztátok, miközben izgatottan a további lehetőségekre gondoltatok. A saját üzleteknél megtapasztalt első fizikai élmény nagyon fontos, és segíteni tud a következő lépésekre való ráhangolódásra.

Nem elég csupán egy A Touch of Forever vagy egy C9 csomagot ajánlani egy új Üzleti Partnernek. Üdvözlőjétek őket az üzlethez kapcsolódás után úgy, hogy tüzetesen megosztjátok mindazt, amit ti magatok is tudtok a termékekről, meséljétek el nekik a saját tapasztalaitokat, a kedvenceiteket, és hogy hogyan is használnátok azokat a termékeket, amiket ők most rendeltek. Ez olyan izgalmas! Ez a jövőjükre tekintve egy hatalmas lépés kezdete! Továbbá ezáltal tudni fogják, hogy mire is számíthatnak tőletek, mint vezetőjüktől, és mint partnertől a sikereikben.

Hiszen az emberek helyes útra terelése csak az egyik része a teendőiteknek. Amikor valaki csatlakozik az üzletekhez, létrejön egy megállapodás közöttetek: ha keményen dolgoznak az üzletük kiépítésén, ti is keményen fogtok azon dolgozni, hogy a segítségetekkel szintet tudjanak lépni. Ezt úgy is elérhetitek, hogy a frontvonalból vezetitek őket, remek példát mutatva, és elültetve a vezetővé válás magját bennük is. Amikor egy új csapattagot mentoráltok, és megosztjátok vele a tapasztalaitokat, felhatalmazzátok őket, hogy ugyanezt tegyék, amikor a termékeinkről, vagy az üzleti lehetőségünkről beszélnek. Olyasmivé alakítsátok a vezetést, amely könnyen leképezhető, és átadható az alsóvonalaitok tagjainak, akik így a Forever következő generációs vezetőivé válhatnak.

Azonban ne feledjétek, hogy miközben azon dolgoztok, hogy ti magatok is minél hatékonyabb vezetőkké váljatok, ott van számotokra az a kiváltság és felelősség, hogy másoktól tanuljatok. Kérdezzetek, legyetek kíváncsiak

és találjátok ki, hogy mitől is működik olyan jól az ő üzletük. Hasznosítsátok, amiket megtanultatok, és osszátok meg másokkal is ezt a tudást. Sokkal sikeresebbek vagytok, ha közösen emelkedünk a magasba.

Sikert siker hátán és növekedést látunk szerte a világon. Tartsuk meg ezt a lendületet azáltal, hogy továbbra is megosztjuk a Forevernél átélt izgalmakat, és hangoljuk rá a többieket is, akiknek ez az útvonal meghatározó kezdőlépés lesz, és segít ráeszmélniük, hogy milyen potenciál rejlik a csodálatos termékeinkben és üzletünkben, amik jobbá teszik az életünket.

Mindig mosolyogjatok!

Gregg Maughan
Elnök, Forever Living Products

MOZDULJ!

OTTHONI EDZÉS SZÉKKEL

Az életemben kilenc éves korom óta jelen van a sport: hét évig szertornáztam, majd egy kis kihagyás után, az egykori mesterem edzőtermében húsz évig zenés, koreografált női tornát vezettem. Fantasztikus időszak volt, egyszerűen imádtam!

Öt éve kapcsolódtam be a Nefelejcs utca FIT-csoport óráiba, heti két alkalommal mozgunk együtt. A karantén alatt online tartottuk az órákat, szerencsére júliustól újra együtt edzhetünk, már a megszokott helyünkön.

A karantén ideje alatt felsővonalam, Herman Terézia ötlete alapján elindítottunk egy online-csoportot, hogy azok, akiknek fontos a mozgás, otthonról is tudjanak sportolni. 30-35 perces videókat rögzítettünk, rajtam kívül Kissné Szalay Böbe és Máté Viktória tartotta az edzéseket. Az én koncepcióm az volt, hogy az idősebbeket is be tudjuk kapcsolni a programba, ezért nagyon egyszerűen kivitelezhető feladatokat állítottam össze, amikhez csak egy székre és minimális helyre volt szükség. Ez a zenés mozgás abban is segített bennünket, hogy megmaradjon a társas közegünk, "ne forduljunk be".

A mozgáshoz való hozzáállásom alapja, hogy ugyanúgy szükséges, akár a fogmosás, evés, ivás. A mindennapi, de legalább heti 150 perc intenzív mozgás elengedhetetlen a szívünk és keringésünk egészségének megőrzéséhez, a jó emésztéshez, a szellemi fittséghez, a jókedvhez. Előfordul, hogy nehéz elkezdeni, eszébe jut az embernek, hogy "minek is kell ez nekem", "fáradt vagyok", "itt fáj, ott fáj"... de utána mindig nagyon komfortos érzés tölti el, arról nem is szólva, hogy az önbizalom, az önbecsülés növelésének is egyik legjobb eszköze a mozgás. Mindenki keresse meg a maga számára legtöbb örömet nyújtó mozgásformát, mert azt biztosan nem fogja abbahagyni! Legyen igénye a jobb közérzetre, akarja - ez a kulcsa mindennek!

AUGUSZTUSI MOZGÁS- PROGRAMUNK AJÁNLÓJA:

**Bali Gabriella (55)
Manager**



Gabi TIPPJE



FOREVER SUPERGREENS

Adj zöld utat az energiának! A megerőltető fizikai edzésre nem indulok el nélküle. Könnyen variálható a cég többi termékével is.

Kedvenc koktélim: Supergreens, Argi+, Ultra Lite, és az esszencia: FabX! Felrázva, nem keverve, ahogy azt a klasszikus titkosügynök is szereti.

Az itt bemutatott gyakorlatokat először is azoknak ajánlom, akik a szoros időbeosztásuk miatt nem tudnak edzőterembe járni, például a kisgyermekükkel otthon lévő édesanyáknak, akik csak a baba alvásidejében tudnak maguknak időt szakítani a sportra. Másodszor pedig azoknak, akik nem szívesen járnak edzőterembe, mert számukra kellemetlen másokkal együtt mozogni, esetleg ügyetlennek érzik magukat.

1. COMBIZOM



(360 másodperc)

Kiindulóhelyzet: lovagló ülés.

Innen lépek fel egyik lábbal a szék ülőkéjére és vissza ülésbe. Jobb lábbal 3x40 másodperc / 20 másodperces szünetekkel. Ezután cserélsz. Kicsit fellazítod a lábakat minden kör előtt.



2. FARIZOM



(360 másodperc)

Kiindulóhelyzet: térdelsz a széken, a másik láb feszesen, nyújtva "lóg" a szék mellett. Csak addig emeld oldalra a lábad, amíg a törzsed függőlegesen, egyenesen, mozdulatlanul tudod tartani. Jobb lábbal 3x40 másodperc / 20 másodperces szünetekkel. Ezután cserélsz. Utána lazítsd fel a popsi izmaid!

3. KAR-LÁB-HASIZOM



(360 másodperc)

Kiindulóhelyzet: plank tartás.

Nagyon figyelj a helyes testtartásra! Jobb láb oldalra felhúz, csak addig, amíg bírod, amíg megy, majd visszazárod a másik mellé, és cserélsz. Folyamatosan, váltott lábat húzz!

6x40 másodperc / 20 másodperces szünetekkel.

Ha kell, állj meg gyakrabban, pihenj többet, mert ez egy nehéz gyakorlat!



4. HÁTIZOM

 (360 másodperc)

Kiindulól helyzet: ülésben vagy a széken, talpak kényelmes terpeszben a talajon, törzs egyenes, kicsit előre döntve, karok oldalt, könyök derékszögben behajlítva. Könyököd apró mozdulatokkal húzogatom hátra, közben a lapockákat próbáld zárni – 40 másodperc. Felhúzod a jobb lábadat, hátadat gömbölyíted – 20 másodperc (ez egy). Ismét könyök húzások, majd felhúzod a bal lábadat, hátadat gömbölyíted – 20 másodperc. Jobb lábbal 3x, bal lábbal 3x.



5. COMBIZOM

 (360 másodperc)

Kiindulól helyzet: a szék előtt állásból. (Figyelj, hogy a guggolásnál a popsi az ülőke feléig érjen be, nehogy mellé ülj véletlenül!) Ezt a guggoló helyzetet squat-nak hívjuk. Ebben a squat helyzetben lépkedj a szék ülőkéje körül, középről indulva, előbb az egyik irányba és vissza középre, majd tovább a másik irányba és vissza középre, folyamatosan 40 másodpercig. 20 másodperc pihenő, közben lazítsd fel a lábadat. Összesen 6x40 másodperc / 20 másodperces szünetekkel. Ha kell, állj meg gyakrabban, lazíts közben többet!



NYÚJTÁS:

Minden edzés végén kötelező minden izomcsoportot statikusan nyújtani, amit megdolgoztattunk. A nyújtás legalább 30 másodpercig tartó, kitartott feszítés. A nyújtással hatékony eredményt érhetünk el, mert az izmok hőmérséklete magasabb, vérellátásuk jobb. Edzés alatt az izmok összehúzódnak, megrövidülnek, nyújtással azonban visszaállíthatók a terhelési szakasz előtti állapotra.

Women Power

NŐI KARRIER A FOREVERBEN



Bezzeg Enikő

Senior Manager

49 éves, végzettsége: történész,
politológus, 2 gyermeke van:
Adél és Domonkos

Miről álmodik a lány?

Tizennyolc éves, nagykorú lettem „foreveres” életemben.

Fontos születésnapokon az ember megáll egy pillanatra, és értékkel. Hogyan képzeltem gyerekként, hogyan fejlődtem, serdültem, hogyan váltam fiatal felnőtté? Mit és hogyan értem el? Elégedett vagyok-e az életemmel?

Az értékelés megtörtént. Csodás 18 év van mögöttem: kezdetben hitetlenség, tagadás, majd jött a dackorszak, aztán pedig rengeteg tapasztalás, botlás, fejlődés, majd megingás, és újra kiegyenesedés... Mindezek kellett ahhoz a csodához, amit ma mindennap megélek, megélhetünk a gyermekeimmel. Az álmok valóra váltak, a fantáziaképek életképekké, valósággá értek. A barátok, a rengeteg utazás, a kiszámítható életminőség! Nyugodtan és biztosan mondhatom gyermekeimnek is, álmodatok bátran, határt csak a képzeletetek szabhat. De! Ezzel még nincs vége.

Minden meghatározó születésnapon, még mielőtt becsukott szemmel elfújnánk a tortán a gyertyát, kívánunk valami igazán különlegeset. Gyermeki őszinteséggel bízva abban, hogy az álmok újraíródnak. Most azt kívánom, hogy a már „felnőttként” megfogalmazott fontos értékek megmaradjanak: a stabilitás, a biztonság, a család, a barátok.

A cég és vezetői, mint megértő szülők kiszámíthatóak, következetesek és megengedők. Megengedik, hogy az legyél, aki az adott életszakaszodban lenni szeretnél. Így lehettem mindig elérhető és a gyermekeim életében folyamatosan jelenlevő anyuka, így lehettem főiskolai tanár, így lehettem rendelkezésre álló, segítőkész barát, így lehettem jogdíjas csodákra rácsodálkozó ember. Mindezt hálás vagyok. Hálás vagyok a körülöttem lévő emberekért, akik fogalommal nőttek, meghatározó egyénekké váltak: Klaj Ági, Juca, Valika, Vica, Peti, Niki és az üstökösként száguldó csodacsapat csodái. Rami, Bogi, Marcsi, akik erősödnek, felnőnek, a szponzorom, Schwarz Évi, a felsővonalam, Teca.

„Soha nem fogom megtudni, hogy mivel érdemeltem ki ezt az ajándékot. De miattad olyanná vált az életem, amiről még csak álmodni sem merem soha.” (Ka Hancock)

**KARRIER VAGY CSALÁD?
GYAKRAN FELBUKKANÓ
DILEMMA. A FOREVERBEN
A VÁLASZ: KARRIER
ÉS CSALÁD – NEM IS
AKÁRMILYEN. SIKERES
ÜZLETI PARTNEREKET
KÉRDEZTÜNK ARRÓL, ŐK
HOGYAN JUTOTTAK IDÁIG,
ÉS MIT KÖSZÖNHETNEK
AZ ÚTNAK.**



Soha sem volt ilyen kibontakozási lehetősége a nőknek, mint most a 2000-es esztendőkből. A nők bámulatos belső ereje végre megmutatkozhat, ha a Forever lehetőségével esélyt adnak maguknak. A nagyszerű képességek, a kiváló gondolkodásmód és érzések harmóniája és az ősi gondoskodás, mind ott él bennünk és arra vár, hogy utat törjön magának. A nő a család motorja, és meghatározó személye, és most a 2020-as új évtizedben mindennél fontosabb, hogy kiegyensúlyozott, boldog, elégedett nőként élhessünk.

A kor nem számít, lehet, hogy éppen most múltál 18 éves, vagy 30-40 éves vagy, vagy 50-en túl, a Forever a Te lehetőséged. Az édesanyám betöltötte a

64. életévét, amikor hazahozta a Forever lehetőségét, és ma kiegyensúlyozott, jó egészségben élő aktív jogdíjas-nyugdíjas, 22 éve biztonságban és bőségben. Amikor nekünk megmutatta a Forevert, akkor a pedagógus pályán éppen a teljes kiegészítő állapotában voltam, heti 45-50 órát tanítottam, a férjem napi 12-14 órát dolgozott. Mindent beleadtunk, hogy ne nyeljen el bennünket családosan a 3 éven keresztül tartó, 30%-os éves infláció. A fennmaradásért kemény árat fizettünk.

Hiába végeztem el az informatika szakot estin, vörösdiplomával két kicsi gyerekkel, az sem hozott átütő megoldást.

A Forever termékei kisegítettek a „burn out”-ból, és a fényes jövő képe - hogy egyensúlyba kerülhetünk, lesz elég időnk, pénzünk, és örömteli életünk, kiszabadulunk a nyomasztó mókuserékből - sok erőt, energiát mozgósított bennem. Belevágtam az üzletbe, és néhány masszív munkával teli év után otthagytuk a régi életünket. Ma már a férjemmel együtt építjük a Forever vállalkozásunkat, kényelmesen, Home Office-ből.

Ha megkérdem magamtól, hogy honnan szedtem azt az erőt, ami gyökeresen megváltoztatta az egész családunk életét, akkor a válaszom: a Női Erő és a Forever Ereje együtt kellett hozzá. A szeretet ereje, amely segítségével a lelkemben megrajzoltam a jövőképet, dédelgettem, hittem benne, nem hagytam, hogy bárki elvegye, átírja, lebeszéljen róla. Szerettem ezt a képet, mert láttam benne magunkat, a gyerekeinket, a családunkat egy jobb életben, nagyobb esélyekkel és további lehetőségekkel. Láttam benne azokat a családokat, akiknek viszem a Forever hírt, belekapaszkodnak, és az ő életük is megváltozik, jobbá válik.

Mi kell ahhoz, hogy bátran belevágtunk? Nyitottság, bizalom, kíváncsiság és „éhesnek” lenni a jobb életre. Ha ez megvan benned, Kedves Nőtársam, akkor a te életedbe is beköltözhetsz a Forever, amellyel egyensúlyt, kibontakozást, szabadságot és biztonságot teremthetsz, élvezve a benned lévő Női Erő/ Woman Power varázsát.

Szépné Keszi Éva

**Soaring Manager
volt biológia, kémia, informatika
szakos tanár, 2 felnőtt gyermek
édesanyja**

ÉLETMÓDVÁLTÓ

13+1

ARCBŐRGYILKOS TÉNYEZŐ,

**AMIT EGYÉBKÉNT MÓDUNKBAN
ÁLLNA BEFOLYÁSOLNI...**

Vannak adottságaink, mint például a bőrünk színe, a pórusaink láthatósága, arcformánk, szánk vonala, szemünk állása, melyek velünk születtek, ezek a természetes szépségünk kifejeződései, amik megkülönböztetnek bennünket másoktól. Életünk során rengeteg környezeti hatás ér bennünket - legnagyobb szervünket, a bőrünket is -, melyek az idő előrehaladtával az arcunkon is otthagyják lenyomatukat. Vannak, amelyekkel szemben tehetetlenek vagyunk, de szerencsére olyanok is, amiket elkerülhetünk, amik ellen tudatos döntéssel harcba szállhatunk. Ezeket vesszük most sorra.



HAJCSIK TÜNDE

Senior Eagle Manager
Egészségmentor és coach

túl sok olaj, túl sok cukor, túl sok só, túl sok előregyártott, ízfokozókkal és tartósítószerrel felturbózott „finomság”, túl sok csokoládé... Helyette sokkal inkább Omega3 zsírsavakban gazdag élelmiszerek, saláták, sovány szárnyasok, halak, magvak, avokádó, kedvenc olívaolaj, megbízható forrásból származó, friss alapanyagok - minden mennyiségben.

3. SZEMRÁNCKRÉMEK/ MINŐSÉGI BŐRÁPOLÓK HASZNÁLATÁNAK ELMULASZTÁSA.

A szem körüli bőr a legvékonyabb és a legfinomabb bőrfelületünk. A hunyorítás (számítógépek, mobil-eszközök állandó használata) nem

kedvez neki. A huszas éveink elejétől fontos figyelmet szentelni az extra bőrápolásra az arcon és a szem környékén, már csak a napi rutin kialakítása miatt is.

4. A SPORTOLÁS HIÁNYA.

Heti 3x1 óra képes javítani a bőr anyagcserefolyamatait. Bőrünk a vérítkezés által méregtelenít, az izzadás tisztítja a bőrt, és segít formában tartani annak feszségét.

5. TÚL SOK SPORT

A túlhajtott, önkínzó sportolás és a nagymértékű fogyás együttesen csökkenti a kollagén mennyiségét. Nyúzottabbak, ráncosabbak lehetünk,

1. DOHÁNYZÁS

A cigifüst miatt kevesebb oxigén jut a bőr sejteibe, ami bőrszárazságot, pigmenthiányt és ráncokat idéz elő. Az érszűkítő hatása miatt kevesebb táplálék - főként oxigén - jut a sejtekhez, ezáltal rugalmatlanná válik a bőr, és a száj körül apró ráncocskák jelennek meg, amelyek megvastagodnak és egyre mélyülnek. A dohányzás láthatóan öregíti a bőrt, az elhagyásával éveket fiatalodhatunk, és az egészségünknek is sokat használunk.

2. NEM MEGFELELŐ TÁPLÁLKOZÁS / VAGY MÉG INKÁBB AZ ÉTELNEK ALIG NEVEZHETŐ "KAJA".

A puffasztó, nehezen emészthető, túl fűszeres, túl zsíros, túl sós ételek,



ÉLETMÓDVÁLTÓ

ha nem tartjuk az élettanilag optimális mértéket. Kampányszerű, magunkra erőszakolt sportolás és fogyókúra helyett válasszuk a mértékletességet: váltsunk életmódot, törekedjünk a harmóniára ebben is!

6. ROSSZ MINŐSÉGŰ SMINKTERMÉKEK HASZNÁLATA

A smink ápol és eltakar, de látványos nyomot hagy a bőrön, ha nem megfelelő minőséget használunk az arcunkon! Nem mindig a legdrágább a legjobb, de a legolcsóbb sem a tuti választás, főként, ha érzékeny az arcbőrünk.



7. HORMONOK

A női ciklus alatt is változik a bőrünk a hormonszint változását követve. Az életkor előrehaladtával, a hormonok csökkenésével a bőr veszít a rugalmasságából, a kollagéntermelés csökkenése miatt megereszkedik, elvékonyodik, vízmegtartó képessége jelentősen csökken. Jó irányba befolyásolhatjuk, lassíthatjuk a folyamatot az alábbiakkal:

- egészséges étkezés,
- vitaminbevitel,
- természetes hormonpótlás,

- tudatos életmód kialakítása,
- tudatos termék-választás a bőrápoláshoz,
- "szépségvitaminok",
- jól megválasztott kozmetikai kezelések.

8. NAPOZÁS

A túlzott napozás/szolárium nemkívánatos hatásaiént pigment-károsodások, májfoltok, sőt, a nem megfelelő UV-védelem miatt durvább elváltozások is kialakulhatnak. Az éltető napfényre szükségünk van, de legyünk óvatosak: használjunk megfelelő UVA- és UVB-védelemmel ellátott terméket a nyári napozáskor!

9. ALVÁSHIÁNY

A megfelelő mennyiségű és minőségű alvás elengedhetetlen, és természetes szépítő hatással is bír. Kielégítő alvás hiányában borul minden: a hormonháztartás kibillen az egyensúlyából, gyengül az immunrendszer, lassul az anyagcsere, a méregtelenítés nem kielégítő, nemkívánatos plusz kilók szaladhatnak fel, bőrszárazságot, fakó, ráncos arcbőrt eredményezhet... Soroljam még?

10. ALKOHOLFOGYASZTÁS

A túlzott alkoholfogyasztás brutális egészség- és bőrkárosító hatású. Romboló élettani hatásain túl az alkohol dehidratálttá teszi a bőrt is. Elősegíti a rozácea kialakulását (piros, gyulladt bőr), az acne kialakulását és a gyulladások megjelenésének is táptalaja.

11. VITAMINHIÁNY

A vitaminok az anyagcsere-folyamatok katalizátorai, vitalitásunkat fokozó anyagok. Természetesen nem lehet túldimenzionálni a jelentőségüket, de a hiányukat elbagatellizálni is legalább



akkora felelőtlenség.

Kiegyensúlyozott étrenddel és étrend-kiegészítőkkel biztosíthatjuk a megfelelő szintet szervezetünk számára.

12. NAPI FOLYADÉKPÓTLÁS ELÉGTELENSÉGE

Az egészséges, szép bőr egyik legfőbb támogatója a tiszta víz. Nem helyettesíthető sem cukros, sem "zéró" üdítővel, sem alkohollal, sem levesekkel, pláne nem kávéval. Ígyunk legalább napi két liter vizet, de kánikula esetén akár ennek a duplájára is szükségünk lehet! Soha ne várjuk meg, míg szomjasak leszünk, tudatosan, a nap folyamán egyenletesen töltsük fel a szervezetünket folyadékkal!

13. STRESSZ

A stressz bőrre gyakorolt hatása nem elhanyagolható. Szinte kötelező lenne megtanulni és alkalmazni a különböző relaxációs technikákat a mindennapi stressz kezelésére. Egy tudatos döntés eredményeként kialakított napi rutinnal csökkenthető a stressz! A célok, az értelmes, lelkesítő munka megfiatalítja az arcot is.



13+1. HA ELHISZED, HOGY ÁLDOZATA VAGY A GENETIKÁDNAK, ÉS HOGY NEKED EZ JUTOTT...

Nem is én lennék, ha nem beszélnék a gondolkozásmód szerepéről, mert itt is óriási a jelentősége! Tudatos döntés és tudatos változtatás az életmódon! Döntsd el, hogy kilépsz a generációs mintákból, és új utat alakítasz ki magadnak! Ja... és csináld! Évente 3-4 alkalommal egy 9 napos detox-program, a Forever kiváló étrend-kiegészítői, higiéniai és bőrápoló termékei páratlan segítséget adnak ehhez!

VÉGÜL PEDIG...HOGY MIÉRT IS RAJONGOK A BIO- CELLULOSE MASZKÉRT?

Így, 50 felett az ember lánya már nagyon megvágatja, hogy mit használjon, mit higgyen el egy termékről... Szerencsémre 20 éve nem kell sokat gondolkoznom, hogy egészségemet és szépségemet mivel ápoljam, mert a Forever termékei tökéletes megoldást kínálnak külsőleg is és belsőleg egyaránt! Biztos vagyok abban, hogy nekem aloe folyik az ereimben! Nincs olyan termék, amit ne használnék. Tuti, elfogult is vagyok, de hát az vesse rám az első követ, aki nem így érezne ennyi tapasztalat után!

És hát a MASZK! Nézzük a jellemzőit:

- minden bőrtípusra alkalmas,
- illatmentes,
- könnyű használni,
- nem kell leöblíteni,
- a bőr mélyebb rétegeit is képes feltölteni,
- nem csak bejuttatja, de benn is tartja a nedvességet a bőrben,
- a bőr legfinomabb ráncocskáiba is eljuttatja a hatóanyagot,
- mélyen feltölt, lágy és rugalmas lesz a bőr,
- a fáradt bőrt megnyugtatja,
- lágyít és ápol.

Helena Rubinsteinnek tulajdonítják azt a gondolatot, miszerint: "Nincs csúnya nő, csak lusta". A szépség kemény munka, de hidd el, hogy megéri a fáradságot. Mindössze néhány egyszerű lépés, és a Forever profi termékei csodát tehetnek – neked csak használnod kell!

Főbb hatóanyagai:

Aloe vera, zöldtea, a természetes szépségápoló vadgesztenye, tengeri fű, antioxidánsok a fiatalos megjelenésért, glicerín a nedvesség pótlásra.

Bármikor beiktathatom a napi rutinomba, mert lefekvés előtt egyszerűen csak felteszem a megtisztított arcomra, és elvonulok aludni. Valamikor az éjszaka során csak leveszem, és folytatom az alvást, reggel pedig gyönyörű bőrrel ébredek! Az pedig, hogy a maszkunk is Beauty Award díjas termék (ami, mondhatni a kozmetikai termékek Oscar-díja)... atya égi! Micsoda zseniális összetevők, amik a világ-

ÉLETMÓDVÁLTÓ

márkakkal összehasonlítva messze magasan kiemelkedő, egyedülálló minőséget képviselnek! Hab a tortán, hogy környezetkímélő, hiszen minden elemében lebomló, komposztálható az alapanyaga is!

Ez az a termék, amibe nem csak a nők szerethetnek bele! Jó kis közös program lehet, ha este a partnerünk arcára is felhelyezzük a maszkot, vagy akár online tartunk egy csajos partit, ahol egymástól ugyan távol, de együtt próbáljuk ki ezt a fantasztikus terméket, miközben megosztjuk egymással a tapasztalatainkat. Fontosnak érzem, hogy beszéljünk ezekről a csúcsmínőségű termékekről, és ragadjunk meg minden alkalmat arra, hogy a számunkra legkedvesebbekkel megosszuk ajándékként az információkat. A Forever ehhez a tökéletes partner, hiszen mindig a legtöbbet és a legjobbat nyújtja számunkra.

ALL IN! Végtelen elegáns ajándéknak is, és rögtön bele lehet szeretni! Hát csoda, hogy imádom?





ALOE FIRST®

Háztartásunk ezen alapvető darabja nemcsak aloe verát, hanem méh-propoliszt és tizenegy különleges növényi kivonatot is tartalmaz, amely ápolja az irritált bőrt. Ez a pH-értéket kiegyensúlyozó permet érintés és dörzsölés nélkül, könnyedén felvihető az érzékeny bőrre.

040

473 ml

A HÓNAP TERMÉKE

KORMOS-KOBZA RITA SENIOR MANAGER AJÁNLÁSA

Ilyenkor nyáron, a szokásosnál is szorosabbra fűzzük sok éve tartó barátságunkat: a First és én. Pedig, - és ezt ma már csak félve vallom be - az elején meg sem akartam ismerni az "ablakpucolót", ahogy akkoriban hívtam. Nagy ellenállásom vélt okáról viszont igen hamar kiderült, hogy igazából ez a termék legnagyobb erőnye. Akik ismerték, ódákat zengtek a számtalan felhasználási javaslatról, az aloé, hidratáló, bőrn nyugtató, ápoló és regeneráló hatásáról, a változásról, amit a saját bőrükön tapasztaltak. Nem hittem. "Amiről azt állítják, hogy mindenre jó, biztosan nem jó semmire!" Ezt gondoltam. Ma már nem gondolom. Használok arctisztításra, a First az alap az arc- és testápoló készítményeink előtt, fújom a hajamra minden hajmosás után. Család szinten fújuk, ha irritáció éri a bőrünket, mert ápolja azt. Fújuk, már egy évtizede. Megismerni sem akartam, ma pedig el sem tudom képzelni a mindennapokat nélküle.



Megérkezett a HYDRATING SERUM

Turbózd fel hidratáló és anti-aging rutinodat a Forever négyfajta hialuronsavas szérumával!

Tudtad, hogy a leghatékonyabb öregedésgátló összetevőket saját testünk termeli?

A hialuronsav ennek tökéletes példája. Testünk termeli ezt a ráncok elleni anyagot, amely a víz megtartásával segít abban, hogy bőrünk feszes és hidratált legyen.

Az életkor, a környezeti tényezők és a táplálkozás is szerepet játszanak abban, hogy mennyi hialuronsavat (HA) hoz létre a szervezetünk, miközben kutatások igazolják, hogy minden korosztálynak hasznára válhat, ha bőrének plusz hialuronsavat biztosít.

Az új **hydrating serum** négyfajta hialuronsavat tartalmaz, amelyek összhatásuk révén pótolják a vizet a bőr felszínén, és belülről visszaállítják annak nedvességét. Az eredmény feszes, rugalmasabb és extra-hidratált bőr.

Így működik a négyfajta hialuronsav:

Magas molekulásúlyú acetilizett nátrium-hialuronát:

Sűrű védőréteget teremt a bőr felületén, így csökkentve a belülről származó vízvesztést, emellett 24 órán át biztosítja a hidratáltságot, és védelmet nyújt a szennyező környezeti hatások ellen.

Nátrium-hialuronát:

A bőr felszínén tartja a vizet.

Gyorsan felszívódó keresztkötésű nátrium-hialuronát:

Beivódik a bőrbe, így kiváló hidratálást biztosít.

Rendkívül alacsony molekula tömegű nátrium-hialuronát:

Gyorsan felszívódik a bőr felszíni rétegeibe, belülről hidratálva és helyreállítva a bőrt.

Targeted skincare vonalunk részeként ez a receptúra rendkívül könnyed érzést biztosít, egyszerűen felvihető és gyorsan felszívódik. A hydrating serum mindenki számára

ideális, mert a hialuronsav minden bőrtípusra kedvező hatással van, különösen a száraz, zsíros és érett bőrre.

Hatékony nedvesítőanyag:

Vízből a hialuronsav saját tömegének ezerszeresét képes megkötni, hatékony hidratálást biztosít, így a bőrünket nem érezzük zsírosnak.

Anti-aging:

A hialuronsav segít feszessé varázsolni a bőrt és csökkenteni a finom vonalak és ráncok megjelenését, hogy bőrünk fiatalosabb és ragyogóbb legyen.

Felveszi a harcot a környezeti ártalmakkal:

A **hydrating serum**-ban lévő magas molekulásúlyú nátrium-hialuronát bevonatot képez a bőrön, hogy megvédje azt a környezet és a szabad gyökök ártalmaitól.

A HA hatékonyságának fokozása minőségi összetevőkkel

A hialuronsavak jótékony hatásainak növelése érdekében további hatékony összetevőket használtunk, elsősorban ültetvényeinken található aloe vera levél belsejéből származó tiszta gélt. A HA korszerű hidratáló hatását az aloé nyugtató hatásával egyesítve ez a szérum mindenki számára tökéletes, különösen az érzékeny bőrűeknek.

A shea vaj és a kókuszdió zsírsavai segítségével a hidratáló szérum könnyedén felvihető a bőrre, miközben érezhetjük fantasztikus tapintását. A tamarind igazoltan elősegíti a hidratálást, segít abban, hogy bőrünk rugalmas és sima legyen. A hidratáló szérumban minden összetevőt gondosan válogattuk össze, hogy együttes hatásukkal fokozzuk ennek a receptúrának a hidratáló és öregedéskésleltető tulajdonságait: a fehér tea és a mimóza hancskéreg arról ismertek, hogy magas antioxidáns-szintjük által segítenek az öregedés késleltetésében.



Tökéletes kiegészítés a meglévő hidratálási rutinunkhoz

A **hydrating serum** úgy a leghatékonyabb, ha közvetlenül a nappali hidratáló krém használata előtt visszük fel bőrünkre. Elég könnyed ahhoz, hogy a smink, a hidratáló- vagy a fényvédőkrém alá kenhessük. Könnyen szétoszlik, gyorsan felszívódik és hidratáló fátlyat képez, élénkíti a száraz bőrt és elősegíti, hogy fiatalos és sugárzó legyen.

A könnyed szérumot úgy fejlesztettük ki, hogy tökéletesen illeszkedjen a meglévő bőrápolási rutinunkhoz, és a **targeted skincare** termékcsaládba. Nappal és éjszaka is alkalmazhatjuk, alapként a **protecting day lotion** és **awakening eye cream** felvitele előtt, vagy a **smoothing exfoliator** és a **balancing toner** használatát követően, melyek kifejezetten a célzott területeken fejtik ki hatásukat.

Ez a népszerű termékcsalád lehetőséget nyújt nekünk, hogy kiválasszuk és személyre szabjuk napi bőrápolási rutinunkat. Akár azt szeretnénk, hogy csökkentsük a szem körüli sötét karikák megjelenését, napvédővel hidratáljunk vagy tonizáljunk bőrünket, megtaláljuk a bőrünknek legmegfelelőbb opciót.

STEP BY STEP

Építsd fel

**BECZ ZOLTÁN ÉS
KENESEI ZSUZSANNA**
Senior Managerek



MIÉRT A FOREVER?

„A Network Marketing nem tökéletes, egyszerűen csak jobb.” Ez a mondat Eric Worre-től származik, korunk egyik legsikeresebb, legkeresettebb MLM-trénerétől. 1990 óta vagyok vállalkozó, és ezzel a mondattal 100%-ban egyetértek. 1997-ben kezdtem a Forever üzlettel foglalkozni. Abban az időben gépjárművek kereskedelmével és forgalomba helyezésével foglalkoztam. 2000-ben több mint 500 kamiont helyeztünk forgalomba, 3 alkalmazottal. Jól kerestünk, viszont a pénz-idő-egészség háromszöge abszolút nem volt harmóniában az életemben. Ezért 2001-ben meghoztam életem egyik legjobb üzleti döntését, és azóta csak a Forever-vállalkozással foglalkozunk.

EGY JÓ DÖNTÉS HÁTTERE

Kérdezheted, hogy miért volt jó döntés. Azért, mert a munkára fordított idő itt térül meg a leghatékonyabban, mert itt lehetőség van a hatástöbbszörözésre, ami azt jelenti, hogy nem csak a saját munkád után részesülsz juttatásban, hanem az általad a Forever-üzletbe hozott emberek forgalmából is, a vállalkozásodat pedig akkorára építed, amekkorára csak akarod. Ha csak jövedelem kiegészítésre vágysz, a Foreverrel azt is megteheted.

Javaslom, hogy a havi 4cc-t akkor is teljesítsd, mert ezzel hosszú távon is a Forever családjának folyamatosan elismert és megbecsült tagjává válsz. (A 4cc-ről kérdezd a szponzorod!)

NINCS HATÁR!

Lehetőség van komoly bevételt eredményező üzlet felépítésére is (akár Forever-milliomos is lehetsz). Mindannyian Forever Üzleti Partnerek vagyunk, vagyis Forever-üzlettulajdonosok, független, szabad vállalkozók. Az is, aki most lett új 2 pontos üzletépítő, és Rolf Kipp is, aki 15 éve a Forever No.1 Üzleti Partnere, havi hatszámjegyű jövedelemmel euróban, plusz évente 1-1,5 millió dolláros Chairman's Bonus-csekket vesz át a elnöktől, Gregg Maughantól. Rolf már alig várja, hogy végre jöjjön valaki, aki elveszi tőle ezt a címet. Természetesen az indulástól a No.1-ig hosszú az út, de bárki végigmehet rajta, akár Te is!

KRÍZIS VAGY LEHETŐSÉG?

Arra a helyzetre, ami most zajlik a világban, ránézhetsz úgy is, hogy „ajajaj nagy a baj”! Egyre több a munkanélküli, egyre kevesebb a pénz az emberek zsebében, vagy(!) ránézhetsz úgy is, hogy a Forever eddigi 42 éves történelmében még soha nem volt ekkora üzleti potenciál, mint most, amikor szinte már mindenki online is elérhető, ahol

egyre több embert foglalkoztat az egészségének megtartása, és egyre többen gondolják azt, hogy jól jönne egy kis jövedelemkiegészítés, egy második pénzbevételi lehetőség. (Mellesleg ezt pont Rolf Kipp mondta nemrég.) Csak Te tudod eldönteni, hogy milyen szemüvegen keresztül nézed a világot, hogy az a bizonyos pohár félig üres, vagy félig tele van. Henry Ford mondta egyszer: „Akár azt hiszed, hogy sikeres leszel, akár azt, hogy nem, igazad van!” Ez a mondat mindmáig érvényes.

NÖVEKEDÉS, DUPLÁZÓDÁS

A Forever-cég a következő években meg fogja duplázni a forgalmát, és természetesen ennek a megvalósításához mindent nagyon gondosan előkészített. Ennek megfelelően jelenleg is folyamatosan nő a forgalmunk. A Forever 42 éve bizonyítja, hogy a partnereit it a tenyerén hordozza, mindig az adott kornak, trendeknek megfelelően támogatja, segíti őket. A Forever egy kézben tart mindent: a növénytermesztéstől a feldolgozáson és fejlesztéseken, logisztikán át, egészen a termékek asztalra kerüléséig, beleértve a

a Forever -vállalkozásod!



jutalékos rendszert is. Mindezt a lehető legprofibban teszi, egy AAA+ minősítésű cég. (Érdemes utánanézni, mit jelent, az AAA+ minősítés!)

A FELADATUNK

Mi maradt ki a felsorolásból? A marketing!!! Ez a mi feladatunk! Egészen pontosan a Network Marketing! A mi feladatunk az, hogy ezeket a prémium termékeket eljuttassuk az érdeklődőhöz. Lépésről-lépésre létrehozunk egy fogyasztói, illetve üzleti partneri hálózatot. Amekkora az általunk létrehozott hálózat forgalma, annak megfelelő havi bónuszt fizet a cég. Ezen felül jönnek az ösztönzők, vagyis a plusz ajándékok a jutalék felett.

BEFEKTETÉS ÉS MEGTÉRÜLÉS

Sok vállalkozóval beszéltem már, és egyetértettünk abban, hogy egy vállalkozás megtérülése - amikor már visszajött a befektetés és tiszta nyereséget termel - általában minimum 3-5 év. Ez után tudunk már kicsit többet költeni autóra, nyaralásokra, stb. Ugyanis, ha fordítva csináljuk, és az elején vesszük ki a pénzt, csődbe megyünk. A Forever-vállalkozásnál ez egy kicsit másképp működik. Itt leginkább az időnket, energiánkat fektetjük be, amíg kitanuljuk a Network Marketing szakmát, és 1-2 év leforgása alatt, az ösztönzők segítségével lecserélhetjük az autónkat, beutazhatjuk

a világot, létrehozhatunk megtakarításokat, vagy akár adakozhatunk, segíthetünk másokat. A Foreverrel nem csak egy sima vállalkozást építünk magunknak, hanem lépésről-lépésre képesek leszünk a pénz-idő-egészség háromszögét harmóniába hozni az életünkben. Vagyis a munkára fordított idő hatékonyan megtérül. Folyamatosan tudunk foglalkozni a személyiségfejlődésünkkel, és lesz időnk magunkra és a családjunkra is. Nekünk ezt jelenti a Forever-életforma!

Kívánom neked is jó szívvel, hogy mielőbb építsd fel Te is, lépésről-lépésre, a Forever-vállalkozásodat!

Folyamatosan BOLDOG akarok lenni

23 éve a Foreverből: többszöri újraindulás, megvalósult célok és álmok, folyamatos tanulás és újratervezés. Zsolt számára nem a célok elérése, hanem a hozzájuk vezető út adja a boldogságot. A kezdetekről, a jelenről és az új célokról beszélgettünk.

Szinte az első pillanattól itt vagy a Foreverből, felidéznéd nekünk, hogy is kezdődött a történeted?

1997 novemberében csatlakoztam, a piacnyitást követően fél évvel. Amikor annakidején elmeséltem a barátaimnak, csak legyintettek, "telítődött a piac", mondták ezt akkor, és ezt hallgatom már húsz éve... Akkoriban egy jólmenő vállalkozásom volt, egy reklámgrafikai stúdió tulajdonosa voltam, amivel az akkori viszonyokhoz képest nagyon jól kerestem, de napi 10, vagy inkább 12-14 órát dolgoztam. Ez még a vállalkozások

hőskora volt Magyarországon, a vadkapitalizmus, amiben ha valaki tartozott neked, nem nagyon tudtál mit csinálni. Velem is előfordult, hogy csak késve, vagy egyáltalán nem fizették ki a munkáimat, így aztán nagyon elegem lett az állandó stresszből, a vállalkozói létből. Hozzá tartozik, hogy fiatal korom óta sportolok, amit imádtam akkor is, de semmi időm nem volt rá. A harcművészet annyira tetszett, hogy elhatároztam, majd abból fogok megélni, viszont láttam, hogy ez még a mestereimnek sem sikerült, nagyon távol voltak attól az életszínvonalától, amin én éltem. Ott álltam egy dilemmával: vagy maradok vállalkozó, jó életszínvonalon, de állandó stresszben, vagy a harművészetek felé fordulok, de az egyben a sokkal alacsonyabb életszínvonalat is jelenti.

Nem akartam egyiket sem. Ekkor jött az MLM az életemben, először egy másik cég, aztán két év múlva a Forever, amit Herman Teréziának mutattak meg nekem. A korábbi tapasztalataim óvatossá tettek, két dologra voltam kíváncsi: a leendő szponzorom bónuszelszámolására és a struktúrájára. Mit ne mondjak, a két dolog aránya igen impozáns volt.



LEVELEKI ZSOLT

Soaring Manager

Szponzor: Herman Terézia

Felsővonal: Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Olivia Emilia Gajdo, Rolf Kipp

Akkoriban, az internetkorszak kezdetén nem nagyon lehetett még információkat szerezni a cégekről. Ennyi elég volt ahhoz, hogy megbízz a Forever ajánlatában?

A kezdeti hozzáállásom az volt, hogy ha csak pár év lesz ebben a történetben, anyagilag nekem már az is megéri. Azóta többszáz, talán ezer MLM-cég is bejött az országba, és 4-5 kivétellel el is tűnt nyomtalanul.



Visszatekintve, és ismerve a mostani statisztikákat, hatalmas szerencse volt, hogy pont a Foreverrel találkoztam.

Említetted, hogy a sport nagyon fontos része az életednek. Adódik a párhuzam: a sport, akárcsak a hálózatépítés, hatalmas energiabefektetést igényel, az eredmények azonban csak sokára jönnek. Igaz ez?

Abszolút. A csoportomnak is azt sugározom, hogy valamit sportoljanak. Ugyanis

a sikerciklus mindkét területen érvényes: elkezdesz valamit, ami nehéz, utána még nehezebb, majd szörnyen nehéz, mindenki hülyének néz, de egyszer csak átszakad valami, és sikered lesz! Ezt a sportban akár egyetlen kemény edzés alatt is átélheted, míg a hálózatépítésben ugyanez a ciklus fél-egy, de akár két-három év is lehet. Aki nem ismeri ezt, az könnyen feladhatja a nehéz szakaszban. A sportolók tudják, hogy a nehézségek után jön az eredmény, és ezért kitartanak.

Könnyebb sportolói attitűddel és tapasztalattal hálózatot építeni?

Biztos vagyok benne. A Forever nekem mindig akkor ment jól, amikor keményen sportoltam is párhuzamosan. Ha abbahagytam, belekényelmesedtem, akkor állóvíz lett az üzletem is. Ha új sportcélrt találtam, elkezdtem újra hajtani, a Forever-üzletem is szárnyalt, pedig jóval kevesebb időt tudtam csak ráfordítani.



Huszonhárom éve vagy itt, ezalatt rengeteget változott a világ. Mást kell ma képviselni? Vagy ugyanazt, mint a kezdetekkor?

Hadd világítsam meg ezt a kérdést vállalkozói szempontból! Mi, Üzleti Partnerek vállalkozók vagyunk, akiknek a partnercégünk, a Forever biztosít egy nagyon szilárd, biztos hátteret, ahol a termékek minősége és a termékellátottság tökéletes, ahol a tulajdonos minden hónapban, időben kifizetni a bónuszunkat. Ez az úgynevezett vállalkozói értékrend – ami elképesztő biztonságot ad – változatlan a cégnél. Ahogy változatlan a szlogenünk is: “A Forever ereje, a szeretet ereje”. Rex minden megnyilatkozásában elmondja ezt, és meggyőződése, hogy csak azoknak működik jól az üzlete hosszú távon, akiknek a munkáját áthatja a szeretet. Nekünk, Üzleti Partnerek három feladatunk van: kiváló minőségű termékeket juttatunk el az érdeklődőkhöz, munkatársakat hozunk be (akik újabb érdeklődőket és munkatársakat hoznak);

valamint vezetőképzéssel növeljük a csapat hatékonyságát. Ennek az eszköze a kommunikáció, ami viszont totálisan megváltozott, más módszerekkel, más csatornákon zajlik. Azt gondolom, hogy akik a régi módszereket erőltetik, hatalmas energiabefektetéssel tudják csak szinten tartani magukat, és azt kell látni, hogy ekkora áldozatokra a fiatalok már nem lesznek hajlandók.

Mikor ismerted fel, hogy “ritmust kell váltani” a kommunikációban?

Ez egy hosszú folyamat volt, hiszen huszonhárom év alatt az ember többször újraindul az üzletben. Aki ennyi ideig töretlenül dolgozik, az előtt le a kalappal, ők a világ élvonalát képviselik. Amikor Fekete Zsolti barátommal pár éve eldöntöttük, hogy újraindulunk, feltettük a kérdést, hogy hajlandóak lennénk-e még egyszer végigcsinálni ugyanazt és ugyanúgy, mint az elején, és azt mondtuk, hogy nem. Elkezdtünk tehát gondolkodni, okosabban akartunk dolgozni, ezért

“...MEGGYŐZŐDÉSEM, HOGY CSAK AZOKNAK MŰKÖDIK JÓL AZ ÜZLETE HOSSZÚ TÁVON, AKIKNEK A MUNKÁJÁT ÁTHATJA A SZERETET.”

négy éve elkezdtünk kijárni az angol Sikernapokra. Ott találkoztunk igazából először Eric Worre nevével. Megvettem a könyvét, és elképesztően lelkes voltam, hogy végre megtaláltam, amit csinálnunk kell! Le akartam fordítani magyarra is, de közben kiderült, hogy a könyv már kapható nálunk a raktárban is, csak addig nem vettük észre.

Mit jelentett az új munkamódszer, amit kerestél?

A feladatunk nem változott, csak a kommunikáció alakult át gyökeresen. Statisztikák azt mutatják, hogy az emberek tízből nyolc üzleti telefonhívást nem válaszolnak meg, ezzel szemben tízből nyolc szöveges üzenetet igen. Ezért a világ elitje ma már a közösségi médiában, írásban kommunikál. Azt szoktuk mondani, hogy nincs rövidebb út, kivéve ezt, az írásbeli kommunikáció technikáját, ami szinte már a “csalás” kategóriája. Írásban sokkal könnyebb és pontosabb az információátadás, mint élőszóban, ahol azonnal kell kapcsolni, érveket és adatokat mondani.

A csatlakozásod óta eltelt időben nem csak a világ változott, hanem benne te magad is, jól gondolom?

Nézd, én nem voltam soha jó tanuló, alacsony voltam, és nem is nagyon sportoltam. Innen indultam, nyilván a kisebbségi érzésem miatt kicsit pukkancs, “mellettem neked nem lehet igazad”-típusú fickó voltam, ami a hálózatiépítés elején is jellemző volt rám. Hadd húzzak egy párhuzamot! A sportok közül a

síelés, amihez legjobban értek, síoktató is voltam. Amikor elkezdtem jól síelni, mindenkinek meg akartam mutatni, mit tudok – eleinte elég nagyképpően. Aztán eljön az a pont, hogy mindenkit legyőztem, majd elkezdtem szerényedni, és akkor váltam igazi profivá, amikor már csak annyit mutattam, amennyi ahhoz kellett, hogy tanítsak másokat. Ezen az úton végigmentem a Foreverben is: eleinte mutattam, hogy én vagyok a király, aztán megszelídültem, rájöttem, hogy nem kell folyton bizonyítanom – így tudtam egy kellemesebb személyiséggé válni. Az alapmotivációm a tanítás – harcművészeteket, síelést oktattam, gyerekeket tanítok vitorlázni, a csapatomat is folyamatosan képezem – , ezáltal eljutottam arra a szintre, hogy akik engem ismernek, azok általában szeretnek is, rengeteg típusú emberrel jól ki tudok jönni.

Ha már a sikereknél tartunk: mennyire vagy elégedett azzal, ahol most a Foreverben tartasz?

Mindig sokkal fontosabb volt számomra a saját sikereimnél az, hogy a csapatomban lévő emberek sikert érjenek el, és ehhez én olyan környezetet biztosítsak, amiben ez lehetséges. Hiszem, hogy ez is hozzájárult ahhoz, hogy van a csoportomban Gyémánt-Zafir Manager, vannak Zafírok, miközben én Soaring



vagyok. Azt is mondhatjuk, hogy ők sikeresebbek, mint én. Az ember a céljai felé halad, és nekem soha nem volt célom egy még magasabb kitűző, azzal együtt, hogy stabilan évi 2500 pont feletti a totál teljesítményem. Sokkal inkább volt célom, hogy boldoguljanak az emberek a csapatomban. Úgy érzem, Fekete Zsolti barátommal, Eric Worre tudása alapján sikerült összeraknunk egy olyan rendszert három év alatt, aminek most kezdenek jönni az eredményei: itt vannak azok a fiatal Managerek, akik semmi más

módszert nem ismernek, csak ezt, ebbe nőttek bele, és elképesztően jól haladnak. Ez az üzlet nekik és a most indulóknak is rengeteget adhat, teljesülhetnek az álmaik, ahogy az enyéme is az évek alatt: rengeteg országban jártam már a világon, megtanulhattam helikoptert vezetni, maratont futhattam. De a legfontosabb három dolog, amit nekem megadott a Forever: van pénzem, van időm és egészséges vagyok.

Most milyen célok hajtanak?

Mivel a rendszer kész, új célokat kellett találnom az üzlet és a sport területén is. Újra keményen sportolni fogok, a következő célom az Ironman teljesítése.

És mi az új cél az üzletben?

Az 5000 pont. Majd olyan kitűző kerül mellé, amilyen, az számomra nem különösebben fontos. Azt követően pedig a GLT-tagság, a 7500 pontos totál forgalom.

És öt év múlva? Újra célkeresésben leszel, vagy a megérkezetttség állapotában?

Ha felteszed a kérdést magadnak, hogy mikor vagy boldog, az a válasz, hogy soha nem akkor, amikor teljesül a célod, hanem amikor haladsz felé, és az úton megküszdesz az akadályokkal. Én folyamatosan boldog akarok lenni, amihez folyamatosan új és új célok kellene.





GYÉMÁNT MANAGER



Like Comment Share

Halmi István & Halminé Mikola Rita
szponzor: Herman Terézia

„Ha tudod, hogy Te jobban csinálnád
- akkor csinálnál jobban!”



SOARING MANAGER



Like Comment Share

Mayer Péter
szponzor: Berkics Miklós

„Élj úgy, hogy a téged tisztelőők bármikor meg-
nézhessék a "filmedet" és utána is azt
mondhassák: Örülök, hogy ismerhetlek!”



SENIOR MANAGERS



Like Comment Share

Djenan Alidzovic
szponzor: Enra Hadzovic

„Azoké a világ, akik azt mondják:
KÉPES VAGYOK RÁ!”



Like Comment Share

Jelena Kusljevic
szponzor: Lidija Pejovic

„Az akarat a legfontosabb dolog, amikor bele-
kezdesz valamibe. Ha elszánt vagy, és mindent
beleteszel, akkor a siker elkerülhetetlen.”

FOREVER2DRIVE

3. SZINT:

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

1. SZINT:

Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József

QUALIFICATIONS



MANAGERS



Aradványiné Dedics Adél
szponzor: Kovács Zoltán
& Kovácsné Dr. Nagy Réka

„Volt egy hang, egy szó valahol, ami hívott, a szívemen egy húr muzsikál...”



Robert Jakupak
szponzor: Vladimir Jakupak
& Nevenka Jakupak

„A nagy vezetőket nem pusztán azért választották, hogy vezessenek. Azért választották őket, hogy változást hozzanak.”



Szócs Katalin
szponzor: Fegyver Andrea

„A sikert azserint értékeld, kaptál-e általa egészséget, szeretetet és lelki békét!”



Baloghné Tóbel Adrienn
szponzor: Kiscsatári Alexandra

„Soha ne mondj le az álmodról azért, mert sok időbe telne beteljesíteni azt! Az idő amúgyis el fog telni.”
Earl Nightingale



Sanja Maric-Hota
szponzor: Djenan Alidzicovic

„Tűz ki egy célt, és váltsd valóra az életedben; álmodd meg, gondold, hogy minden, amit teszel, ehhez a célhoz vezessen, és biztosan megvalósul!”



Tóthné Kotroczó Edit Mónika
szponzor: Tóth Emese Ágnes

„Nem az lesz sikeres, aki pusztán elkezd valamit. Az lesz sikeres, aki elkezd, és ha a fene fené eszik is, befejezi.”



ASSISTANT MANAGERS

Babály Mihály

szponzor: Fekete Zsolt

Cserti-Hetzer Bernadett

szponzor: Cserti-Hetzer Zsófia

Cserti-Hetzer Zsófia

szponzor: Laklia Nikolett

Lendita Gojani

szponzor: Manda Korenic & Ecio Korenic

Herbertné Faragó Orsolya

szponzor: Utasi Anita

Dr. Hetzer Bernadett

szponzor: Cserti-Hetzer Bernadett

Kasza Zsolt

(Szponzor: Varga Róbert)

Nikola Novakovic

szponzor: Sladana Vukojevic

Rottenhoffer Anna

szponzor: Hollóné Kocsik Judit & Holló István

Jelena Stojkovic

szponzor: Laura Lepojevic

Winkler Viktória

szponzor: Róth Zsolt & Róthné Gegin Tímea

Vesna Zdravkovic

szponzor: Aleksandra Petkovic & Bogdan Petkovic



SUPERVISORS

Beke Zoltán Árpád

Borsodiné Hudák

Regina

Ivana Culic

Demjén Szilárd

Fazekas Rita

Gordana Galorini

Pero Gavranic

Hajnik-Katona Mária

Halustyik József

Mihályné

Kövesiné Borkuti Anna

Laszlo-Paksi Klaudia

Medve Mónika

Slavica Micunovic

Branislava Mrdjenovic

Nagy Péter

Némethné Hasprai

Erzsébet

Novák Viktorné Livia

Maja Novakovic

Hana Ozbek

Papp Tünde

Pázmándi Péter

Biljana Radovic

Nafie Salihaj

Simai Melinda

Sipos Péter

Sódar Gyula

Sperlné Gyimesi Evelin

Szerdahelyi Bence

Szotyori László

Tóth Judit

Tóth Zsuzsanna

Virányi Imréné

Milena Zivkovic



NEW

BER BARBARA

Manager

Barbara huszonhét éves, korábban vevőszolgálati csoportvezetőként dolgozott. Párjával tizenegy éve vannak együtt, lányuk, Linett ötéves. Bicskén élnek.

Szponzor: Nagy Brigitta

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

Kíváncsian várom A FOLYTATÁST

Gyakori dilemma, hogy az életforma, amit korábban éltünk, már nem vihető tovább, amikor szülővé válunk. Ez történt Barbarával is, aki egy darabig keresgélte, mivel tudna jövedelemhez jutni úgy, hogy elegendő időt tudjon tölteni a kislányával is, de nem igazán járt sikerrel. Dolgozott éjjeli diszpécserként, és próbálkozott a kereskedelemben is, de vagy túlságosan fáradt volt a munkától, vagy a munkaadó nem tolerálta a kisgyerek miatti hiányzást. Eközben a család egyre több pozitív tapasztalatot szerzett az egy ideje már

ismert és használt Forever-termékekkel. „Valójában már régóta ott voltam Szabó Niki csoportjában, de sokáig nem érdekelt a dolog mélyebben. Valahogy nem illett a mindennapjaimba, nem értettem még az egészségmegőrzés fontosságát sem, az üzleti rész pedig pláne nem érdekelt. Aztán amikor a kislányom óvodás lett, egyre több pozitívumát láttam meg a termékeknek, később pedig családtagjaim is csak a legjobbakat tapasztalták. Úgy gondoltam, ez olyasmi, amibe érdemes

lenne jobban belenézni, és minél több emberhez elvinni a hírt, hogy milyen jók a termékek.”

Barbara édesanyjával és nővérével együtt kereste fel Szabó Nikolettet. Arról faggatták, mit kéne tenniük ahhoz, hogy ugyanolyan sikeresek legyenek, mint ő. Majd egymáshoz csatlakozva vágtak bele az üzletépítésbe tavaly augusztusban. „Még azelőtt felmondtam az akkori helyemen, mielőtt beindult volna a dolog. De már a felmondási idő alatt, októberben Supervisor lettem” – meséli lelkesen. Barbarát egy hónapra rá édesanyja, majd újabb egy hónap múlva nővére követte a sorban. „Egyre jobb csapat alakult ki körülöttünk; az összetartásunk motiváló volt másoknak is.”

Vagyis Barbaránál kezdettől fogva adott volt, amit mások többnyire lassan érnek el: megkapta családjá támogatását. Sőt, mint meséli, párja is pozitívan állt hozzá az új tevékenységéhez. „Főként attól kezdve, amikor már volt annyi bevétel, ami fedezte a saját termékhasználatot. Nekem ez nagyon fontos volt, mert úgy érzem, csak úgy lehetek hiteles, ha saját tapasztalatból tudok beszélni másoknak.”

Innentől kezdve mindössze kilenc hónapra volt szükség, és Barbara Managerként is minősült. „Erős volt a motivációm, hiszen nem volt bevétel. Emellett Supervisorként ráéreztem e tevékenység ízére, és szorgalmasan kutattam, mit is kéne tennem a sikerhez.”

A minősülés törzsidőszaka épp az országos karantén idejére esett, ami elsőre hátránynak tűnhet, ám ebből is lehetett előnyt kovácsolni. „Egyrészt nagy lökést adott, hiszen nem is nagyon volt más választásom, mint otthonról dolgozni. Másrészt – mivel a személyes munkavégzés ellehetetlenült – itt volt az idő az online módszerek tökéletesítésére. Niki pedig mentoromként mindenben segített.

Meg persze az is számított, hogy eleve pozitív szemléletű vagyok. Jó volt, hogy tudtam valami mással foglalkozni, mint a külvilágból érkező rossz hírekkel.” Barbara főként olyanokat keresett a csapatába, akik az övéhez hasonló helyzetben vannak. Akik kisgyereket nevelnek, és egy, biztos „lábat” szeretnének kiépíteni maguknak.

A munkaidőt mindig is kislánya, Linett napirendjéhez igazította. Napközben zajlottak az elindítások, a megbeszélések az új üzlettársakkal. A névlista-bővítés, a megkeresések, az önfejlesztés, az olvasás sokszor estére csúszott. Barbara és csapata hetente tartott online bemutatót és nyílt infókat is, ahova meg tudták hívni az új jelölteket. „Nem tudom én sem, hogyan sikerült végül összehoznom a szintet úgy, hogy közben a gyerekek is foglalkoztam. Játszottunk, kaptuk az oviból a feladatokat, de mellette mindig szakítottam időt a munkámra. Akár úgy, hogy míg ő az udvaron eljátszott, addig én elővettem a telefonomat. A kislányom

tudja, hogy ilyenkor dolgozom. Nagyon megértő, sőt, azt mondja, ő is Manager szeretne lenni...”

Pedig ez Barbarának sem sikerült megtorpanás nélkül. „Még márciusban volt egy kisebb megingásom, kicsit elfáradtam. Akkor nem is lett meg az Assistant Manager szint... Aztán amikor a Managerihez is sok pont hiányzott pár nappal a cél előtt, Niki azt mondta, nem baj, ha nem lesz meg, majd a következő hónapban, ne szomorodjak el. Ez engem annyira motivált, hogy azt hiszem, végül emiatt sikerült. Azt mondtam magamnak, hogy azért is meg tudom csinálni... És meglett! Akkor bizony együtt sírtunk.”

Barbara nemcsak elérte a szintet, de közben személyiségében is sokat változott. „Végre én is áttérek egy egészségesebb életmódra (mind a táplálkozás, mind a mozgás terén), amiért nem tudok elég hálás lenni. Ezzel párhuzamosan egyre magabiztosabb lettem, és javult az emberekhez való hozzáállásom is. Élvezem, hogy a pozitív gondolkodást másokra is át tudom ragasztani, és most már együtt, csapatban tudunk építő módon gondolkodni a jövőről.”

A sikerrel együtt járt korábbi kapcsolatainak megváltozása is. „Van, akivel lazult a viszonyom, van, akivel változatlan maradt, de olyan is akad bőven, aki felnéz rám amiatt, amit véghezvittem.”

Barbara következő céljai közül a legfontosabb az Eagle-minősülés és a részvétel a Forever2Drive programban. Mint mondja, leginkább az elismerés az, ami vonzó a számára. „Most kicsit kiélvezem a Manager-szintet. Ez egy olyan lépcsőfok, ami lehetőséget ad erre. Persze nincs megállás semmiképp, hiszen ez még az út eleje, és én kíváncsian várom a folytatást. Az Eagle-feltételek teljesítésére a következő minősülési időszakban lesz esélyem. Addig a fő feladat a csapat további megerősítése, illetve saját magam fejlesztése. Mivel elég gyorsan értük el ezt az eredményt, nem volt lehetőségem igazi vezetővé válni. Most ezen dolgozom, emellett bővíteni szeretném a csapatot. Legalább még egyszer ennyi főre!”

C9[®]

A C9[®] program kezdőlékést adhat számodra, amelynek segítségével jobb életminőséghez juthatsz és fittebb lehetsz. Ez a hatékony, könnyen elsajátítható 9 napos program egy olyan eszközt ad a kezvedbe, amely már ma hozzásegíthet tested átalakításához.

C9[®] csomag tartalma:

- + Forever Aloe Vera gél ital – 2 db 1literes kiszerelésben
- + Forever Lite Ultra[®] Shake Mix – Vanília vagy csokoládé
- + Forever Garcinia Plus[®] – 54 db tablettá
- + Forever Fiber[®] – 9 tasak
- + Forever Therm[®] – 18 tablettá
- + mérőszalag
- + shaker

Választható csomagok:

- 475 | Vanília & Aloe Vera Gel
- 625 | Vanília & Aloe Berry Nectar
- 629 | Vanília & Aloe Peaches
- 476 | Csokoládé & Aloe Vera Gel
- 626 | Csokoládé & Aloe Berry Nectar
- 630 | Csokoládé & Aloe Peaches



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.



UTASI ISTVÁN
Zafir Manager

Amikor 21 éve belevágtam a Foreverbe, nem gondoltam volna, hogy ennyi felfedezésben lesz részem. Sokan szeretnek utazni, azonban mi, a szerelmemmel, Anitával, nem átlagos utazók vagyunk, nem a nagyvárosok 5-csillagos hoteleit keressük, hanem inkább megtapasztalni szeretjük az életet és a természetet. Így volt ez tavaly nyár elején is, amikor egy természetfilm csatornán egy lakókocsis műsort láttunk. Pár napon belül vettünk is három repjegyet Miami-ba, és két hónappal későbbre Los Angelesből Budapestre.

Az utazás előtti héten ismertünk meg valakit, aki Floridában lakik, és máris náluk találtuk magunkat. Előkerült a laptop, és 3 napon belül meg is vásároltunk egy 10 méter hosszú lakóbuszt

Ezzel kezdetét vette életünk eddigi legnagyobb kalandja, aminek csak a kezdő- és a végpontja volt fix. Csak azt tudtuk, hogy kb. 8000 km lesz az út - elindultunk felfedezni Amerikát...

Floridában tekeregtünk egy kicsit, lementünk a legdélibb pontra, ahol a hatalmas Everglades mocsár beleveszik a Mexikói öbölbe, elmentünk mocsárjáró csónakon felfedezni a természetet, és Levente fiam vágya is teljesült, mert testközelbe kerülhetett egy aligátorral. (1. kép)

Hamarosan továbbálltunk, és közben felfedeztük a világ legfehérebb homokú tengerpartját, ami már szinte kék. (2. kép) Amikor Texas államba értünk, feltáruult előttünk a Vadnyugat, ami még ma is létezik.

Annyira, hogy a városi amerikai ember ki sem megy a biztonságos környezetből, hiszen a városok között többszáz kilométer távolságok vannak, ahol teljesen lakatlan minden, nincs téterő, napokig nem jár arra senki. Előfordulhat, hogy este lefekszel aludni, és másnap egy puma gyomrában ébredsz, az örök vadászmezőkön.

Megtanulod értékelni a 8200 köbcentis V8-ast, és megérted, hogy az életed múlhat azon, hogy ne menjön tönkre semmi az autódon, és csak magadra számíthatsz.

Régi álom volt, hogy megnézzük a világ legszebb cseppkőbarlangját az új-mexikói Carlsbad városka közelében, és most megvalósult. Még arra is volt időnk, hogy megnézzük, ahogy naplementekor egymillió denevér rajzik elő a hatalmas üregből. Ezután útra ejtettük a Fehér Homok Nemzeti Parkot, ahol hihetetlen látványban volt részünk. Átutóztunk a Megkövült Erdő kristályá alakult fái között, és megnéztünk pár dínócsontvázat Levente nagy örömeire.

Volt egy letűnt civilizáció az amerikai Közép-Nyugaton, a régészek szerint kőkorszaki indiánok „dobták össze” ezeket a 7(!) emeletes épületeket. Itt átértékeled a történelmet, és rájössz, hogy nem Kolumbusz fedezte fel Amerikát, de még csak nem is Vörös Erik, a viking... Persze, titkolják, de 100 km földútra a vidéki keskeny betonúttól, azért sikerült megtalálni. (3. kép)



1.



2.



3.

Ezután összejártuk a Colorado-fennsík összes nemzeti parkját, raftingoltunk a Grand-Canyonban (4. kép), és elértünk Kaliforniába, a mamutfenyőkhöz. Életemben itt aludtam a legjobbat, még akkor is, ha éjszakára mindenki kimegy innen a medvék miatt. Persze mi bízunk az öreg Chevrolet busz szerkezetében, és másnap reggel, amikor Levente azt mondta, hogy maradunk még egy napot, inkább kettőt maradtunk. (5. kép) Amikor megérkeztünk a Csendes-óceán partjára, Anita megkérdezte: „Tisztaiban vagy vele, hogy ebben az évben a világ összes óceánjában fürödtünk?” Köszönjük, Forever!



4.



5.



Forever konyhája

Újra itt a Forever Konyhája!
Augusztusban Molnárné
Kiss Tímea (Tina)
Manager és férje Sanyi
látja vendégül magazinunk
olvasót. A hatalmas kert
árnyas fái alatt, a rekkenő
nyári hőségben is jólesik
az ebéd.





Kacsasült édesburgonyával és párolt lilakáposzta

Kacsasült

HOZZÁVALÓK:

1 egész kacsa
1 fej fokhagyma
2 kanál kacsaszőr
só

ELKÉSZÍTÉS:

A megtisztított, feldarabolt kacsa bőrét kissé bevagdossuk, megsózzuk, majd az előzőleg beáztatott cserépedénybe tesszük a fokhagymával és a zsírral együtt. Lefedve, 220 fokon sütjük 1,5 órát, majd grill fokozaton, fedő nélkül megpírtjuk.

Tina tippje:

Forever Lite Ultra

Nagyon gyorsan, egy perc alatt összerázod a shakerben, akár magaddal is viheted. Praktikus, ha nincs időd reggelizni, lassan szívódik fel, hosszantartó a hatása. A gyerekeimet is ezzel indítottam el edzésre, sportolónak csak ajánlani tudom. Sőt, chiamaggal, növényi tejjel pudingot is készíthetünk belőle!



Párolt lilakáposzta

HOZZÁVALÓK:

1 fej lilahagyma
1 kisebb fej lilakáposzta
1-2 kanál ecet
1 kanál zsír
őrölt kömény, só, édesítőszer ízlés szerint

ELKÉSZÍTÉSE:

A vékonyra szeletelt káposztát lesózzuk, majd fél óra múlva kicsavarjuk. Zsíron megdinszteljük a hagymát, hozzáadjuk a káposztát, és addig pároljuk, míg megpuhul. Őrölt köménnyel, sóval, édesítőszerrel és ecettel ízesítjük.

Sült édesburgonya

A meghámozott burgonyát hasábokra vágjuk, sózzuk, majd egy kis zsírral, tepsiben szétterítve, 250 fokon, 30-40 perc alatt megsütjük.

Háromgyerekes anyukaként nagyon fontos számomra, hogy tápanyagokban gazdag étel kerüljön az asztalunkra. Fontos a minél kevesebb finomított szénhidrát-bevitel – bár ezt gyerekek mellett, főleg amíg kicsik, nagy odafigyeléssel lehet csak megoldani. Nem vagyunk nagy cukorfogyasztók, inkább mézet vagy természetes édesítőszereket használunk. Mi, felnőttek rengeteg zöldséget fogyasztunk, példamutatásból nincs hiány, és a gyerekek is, ahogy nőnek, egyre inkább követnek bennünket ebben is. A nagyok, az ikreink már saját háztartást visznek, tízennégy éves Bálint fiunk szakácsnak készül, most kezd nyitni az alapanyagok iránt.

Azt tapasztalom, hogy a gyerekek sokszor elutasítók a zöldségekkel szemben, viszont egy kis trükkel rávehetők a jóra: krémleves vagy zöldségfasírt formájában szívesen fogyasztották nálunk a brokkolit, karfiolt is akár.

Mindig is odafigyeltem a családom étkezésére, de a C9 program – amit férjemmel évi 3-4 alkalommal is végigcsinálunk – ebben még tudatosabbá tett. Például előtérbe helyeztük a tengeri halakat, amiket korábban nemigen ettünk. Szerencsére rengeteg C9-es recept van, amivel változatosan és egészségesen étkezhünk a program alatt is.



NEW QUALIFICATIONS

150+CC

2020. június

Almási Gergely & Bakos Barbara
Aleksandra Petkovic & Bogdan Petkovic
Djenan Alidzikovic
Sladana Vukojevic

100+CC

2020. június

Laura Lepojevic
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Klaj Ágnes
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József

60+CC

2020. június

Krasznai Cintia
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa
Magyari-Martos Mónika
Hollóné Kocsik Judit & Holló István
Kubinyi Ida
Egresits-Ilyés Andrea Renáta
Almási Vivien
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Manda Korenic & Ecio Korenic
Varga Róbert
Szolnoki Mónika
Dénes Gabriella
Aleksandra Vujovic
Andreja Brumec
Zsidai Renáta
Szovák Ferenc
Tóth Emese Ágnes
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Fekete Zsolt
Bertalanné Koskai Orsolya & Bertalan László
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Lapicz Tibor
Rusák Patrícia
Utasi Anita
Anita Falamic
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Háhn Adrienn
Zsiga Márta
Danko Simac & Lucija Simac
Szabó Péter
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Mirjana Nikolic & Radona Nikolic
Dr. Berezvai Sándor & Bánhegyi Zsuzsa
Komondi Julia
Ludvigné Szigeti Zsuzsanna
Dr. Debrődi Mária
Tóth Sándor & Vanya Edina
Millich Józsefné
Vágási Aranka & Kovács András
Dobai Lászlóné & Dobai László
Majoros Éva
Glatter Andrea
Emődiné Csapó Barbara & Emődi István
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter

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

TÓTH SÁNDOR ÉS VANYA EDINA
Soaring Eagle Managerek

Életünkben így vagy úgy, mindent eltervezünk. A Foreverben ha eredményeket akarunk, meg kell terveznünk! Sokan azt hiszik, hogy építik az üzletet, de csak akkor csinálják, amikor kedvet éreznek hozzá. Ez valami más!

Most jön augusztus, a legjobb cél a szintlépés lehet. Ha Novus Customer vagy Assistant Supervisor vagy, akkor most érdemes Supervisorra minősülnöd.

Mennyi ponttal zártad a júliust és mennyi hiányzik? Nem kell izgulni, ezt egy hónap alatt is el lehet érni. Csak tervezzük meg!

A 25 pontot bontsuk le hetekre! Például így: 1. hét: 4 pont, 2. hét: 5 pont, 3. hét: 7 pont, 4. hét: 9 pont. Ez azért is lehetséges, mert növekedik a csoportod, és több forrása is van a pontoknak, ha partnereiddel is terv szerint dolgozol. Hogy hány új kontaktból lesz egy új partnered (FBO), az a Te statisztikádtól függ...

Tervezd a munkát, és meglesznek a pontok! Szóval: teremts annyi új kontaktot, hogy meglegyenek belőle az új csatlakozó partnereid!

Nézzünk egy példát:

1. hét: 3 új partnerrel 1-1 pont, és személyes 1 pont (saját fogyasztás) = 4 pont

2. hét: 2 új partnerrel 1-1 pont, a múlt hetiéből kettővel 1-1 pont (ők így Assistant Supervisorok lesznek), és saját +1 pont = 5 pont

És így tovább, hétről hétre. Csak dönts el, hogy semmiképpen nem adod fel!

A Managerek számára kiváló lehetőség az Eagle Manageri kihívás, még ha most hozod meg a döntést, akkor is nagyszerű eséllyel indulsz ebben az évben, aztán - lendületben maradva - a következőkben is!

Ha például májustól mostanáig csak 100 pontod van, akkor a további 9 hónapban még 620 szükséges! Augusztustól jövő áprilisig havi 40, 45, 55, 65, 70, 75, 80, 90, 100 pont. Ez pontosan 620 pont. Kalkuláld ki a bónuszaidat! Igazán motiváló!

A Chairman's Bonus program már 7 hónapja tart, így sok múlik azon, hogy eddig mit teljesítettünk. Ha idén már nem látod be az elérését, akkor azt tervezd meg, hogy januárra nyerő helyzetben légy!

Segítsd legalább egy Manageredet a havi 60 pont fölé emelkedni! Indíts el 2 Supervisort a Manageri szint felé! Így sikerrel betervezheted a Forever2Drive ösztönzőt is!

Nagy boldogság partnereink sikere! Dolgozzunk az ő sikereikért!

Lásd a célt! Dönts el! Tervezd meg! És soha ne add fel!

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

Vevőszolgálati és számlázási csoportvezető: Varga-Vizer Viktória,
+36-70-436-4173

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,

hqcommunication@foreverliving.hu

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.

Vevőszolgálati és számlázási csoportvezető: Varga-Vizer Viktória,

mobil: +36-70-436-4173

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: Radóczy Tibor

A hónap utolsó szombatára 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

Utorokom 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)

Prodaja Ljubljana: Stegne 15, 1000 Ljubljana

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

email za naročila: narocila@forever.si

Delovni čas: ponedjeljek 12:00-20:00, torek-petek 09:00-17:00

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

Prodaja Lendava/Lendva: Kolodvorska ulica 6, 9220 Lendava

telefon: +386 2 575 12 70; email: lendva@forever.si

Delovni čas: ponedjeljek-petek 09:00-17:00

Direktor: Andrej Kepe

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

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: +387-55 -221-780

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



1. HELYEZETT
Gyurián Fanni
Assistant Supervisor

Hasznos összetevők



Fekete áfonya
kivonat



Cink



Béta-karotin



C-vitamin



E-vitamin

**The
Aloe Vera
Company**

AZ ÖN SZPONSZORÁNAK NEVE ÉS KÓDJA:


FOREVER®