

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER



October 2020 XXIV Issue 10




FOREVER
Kids
For Kids
& Grown-Ups
Chewable Multivitamins
WITH SWEETENERS
FOOD SUPPLEMENT
120 TABLETS Net Weight: 132 g
©2011
FOREVER™

Nutrition Facts
Recommended daily intake
Serving Size: 10 Tablets
Amount Per Serving
Vitamin A (beta-carotene) 100%
Vitamin B1 (thiamine) 100%
Vitamin B6 (pyridoxine HCl) 100%
Vitamin D (cholecalciferol) 100%
Niacin (nicotinamide) 100%
Vitamin C (ascorbic acid) 100%
Biotin (D-biotin) 100%
Panthenic acid (Panthothenic acid) 100%
Vitamin B12 (cobalamin) 100%
Vitamin E (D-alpha-tocopherol) 100%
Folate (folic acid) 100%

Descriptions & Warnings: This product is a food supplement and should be used in conjunction with a balanced diet and regular consumption may provide health benefits.

A Forever ereje a szeretet a ereje



A mások iránti szeretet minden mértékben tetten érhető. Gondoljunk csak arra a barátra, aki felajánlja egy anyukának, hogy megfogja a kisbabáját, hogy az anyuka meg tudja tartani a termékbemutatóját. Ez egy apró cselekedet, de minden hátsó szándék nélküli együttérzésről árulkodik. Ennek az apró kedvességnek köszönhetően azonban az anyuka talán hamarosan egy új Üzleti Partnernek örülhet majd.

Előfordul, hogy valaki mellett kötelezi el magát, hogy minél nagyobb hatást gyakoroljon együttérzése és szeretete által. Kim Madsen GLT-tagot annyira megérintette az ugandai árvák mindennapi küzdelme, hogy létrehozta saját civil szervezetét. Emberek százai jelentkeztek támogatóként nála, hogy élelemmel, iskoláztatással és menedékhely biztosításával segítsék a gyermekeket.

Kim pedig korántsem az egyetlen Forever Üzleti Partner, aki pozitív hatást gyakorol a körülötte lévő világra. Sunil Gupta indiai vezető országszerte iskolákat hozott létre annak érdekében, hogy a gyermekek minőségi oktatáshoz jussanak, kiutat ajánlva ezzel a szegénységből. Több mint 160 országban Üzleti Partnereink azon dolgoznak, hogy segítsék közösségeiket, hogy javítsák a körülöttük lévő életét azáltal, hogy számtalan ember számára biztosítanak oktatást, ételt és lehetőséget.

Bár mindannyiunknak megvan a hatalmunk, hogy mások életét jobbá tegyük, semmi sem hasonlítható össze azzal a hatással, amelyet akkor érhetünk el, ha együtt dolgozunk ugyanazért a célért. Így tudtunk több mint ötmillió adag ételt csomagolni a Rise Against Hungernek. Így segítettünk egy Phineas nevű dél-afrikai sofőrnek, hogy iskolai felszereléseket, ételt és ruházatot biztosítson elszegényedett közösségének.

AMI IGAZÁN SZÁMÍT, AZ A SZERETET, AMIT MÁSOK IRÁNT ÉRZTEK, ÉS AZ, HOGY MENNYIRE VAGYOK HAJLANDÓAK SEGÍTENI MÁSOK ÉLETÉNEK JOBBÁ TÉTELÉBEN

Mindig azt mondtam, hogy a Forever ereje a szeretet ereje. Könnyű szeretni azokat az embereket, akik mindennap körülvesznek, a barátaitokat és a családokat. De az a dolog, ami a Forevert mássá teszi, az valami több, valami, ami összeköt bennünket. Sokan közülünk még soha nem találkoztak, de nem haboznának segítő kezet vagy bátorító szavakat nyújtani egy Üzleti Partnerünknek sem, vagy a Forever-családunk bármelyik rászoruló tagjának.

Ezért a szeretet mindig is az elsődleges minősítés volt ahhoz, hogy valaki a Forever-család részévé váljon. Nem számít, van-e üzleti tapasztalatotok, magas szintű iskolai végzettségetek vagy lenyűgöző önéletrajzotok. Ezen dolgok egyike sem juttat el Benneteket a sor elejére, vagy garantálja a sikert.

Ami igazán számít, az a szeretet, amit mások iránt éreztek, és az, hogy mennyire vagytok hajlandók segíteni mások életének jobbá tételében. Amikor törődtek az emberekkel és a jólétükkel, azzal segítetek nekik meglátni valamit magukban – annak a lehetőségét, hogy jobbá tudják tenni a körülöttük lévő világot. Meglátják, hogy ők is méltók erre, mindent megérdemelnek és követhetik az álmaikat.

Ez ad nekünk szenvedélyt és lelkesedést a Forever hírének terjesztésére és a saját tapasztalataink megosztására. Hagyjátok, hogy a mások iránti szeretet és törődés irányítsa az üzleteket, és rá fogtok jönni, hogy így nemcsak annak lesz nagyobb a valószínűsége, hogy sikereket értek el, hanem azt is megtapasztalhatjátok, hogy a mások életébe hozott változás valódi értelmet ad majd mindennapjaitoknak.

Örök szeretettel,

Rex Maughan

CEO, Forever Living Products



Az utolsó percekig vártam a köszöntőm megírásával, de megérte! Bár még a lapzártát is átléptem - amiért elnézést kérek a nyomdai csapattól - immár második alkalommal átléptük a 20%-os forgalomnövekedést 2020-ban. Szinte hihetetlen, de mégis igaz: a Forever Magyarország és a délszláv régió országai Európa legsikeresebben fejlődő Csapatává vált!



Külön köszönöm a GLT, a Gyémánt Managerek és a vezetők kimagasló aktivitását! Természetesen hálásan köszönjük lojális vásárlóinknak a mindennapi ténykedésüket. A szerb Forevert ki kell emelnem, a szerbiai Üzleti Partnereink kiemelkedő, 39%-os forgalomnövekedéséért! Szeretünk Veronika és Stevo, reméljük hamarosan át is tudjuk ölelni egymást!

Ugye, mindenki kíváncsian várja, hogyan zárjuk az évet, ezért feltétlenül nézzétek meg elnökünk, Gregg Maughan videóját, mire is fókuszálunk az év zárásánál! A videót keressétek hivatalos Facebook-oldalunkon: <https://www.facebook.com/ForeverHunHQ>.

Megkezdjük az utolsó három hónapot, a finisben lenni mindig meghatározó az életedben.

ITT FELÜL TUDOD ÍRNI ÖNMAGAD, OLYAN PÉLDÁT TUDSZ MUTATNI, MINT SOHA ELŐTTE. HA EMELNI VAGY KÉPES A LÉCET, ÉS MEG IS TUDOD LÉPNI ÖNMAGAD KORLÁTJÁT, AKKOR HIHETETLEN CSODÁKRA LESZEL KÉPES.

Nézz előre, mutass példát, és ragadd magaddal a csapatod - a himnusz Neked szól!

Semmitől se félj, hiszen erős, egészséges vagy és ezt tanítod évtizedek óta. Vezessen a bizonyosság, a stabilitás, az elkötelezettség és a kialakított harmónia, egyensúly az előtted álló utadon, melyhez sikert, boldogságot és jólétet kívánok!

Hajrá Forever Magyarország, hajrá magyarok!

Dr. Miesz Sándor PhD.
ország- és régióigazgató

Success Day

2020. AUGUSZTUS 30. DOMONY

FÉL ÉV UTÁN ÚJRA EGYÜTT ÜNNEPELTÜNK OFFLINE: A DOMONYVÖLGYI LÁZÁR LOVASPARKBA SZÓLT A MEGHÍVÓ. AZ ELŐADÁSOK MELLETT ÓRÁKON ÁT TARTOTT A MINŐSÜLÉSEK SORA, HISZEN HAT HÓNAP ÖSSZES ELISMERÉSE MOST SZEMÉLYESEN, A SZÍNPADON IS MEGTÖRTÉNT. IGAZÁN KÜLÖNLEGES, FELEJTHETETLEN PILLANATOKBAN IS RÉSZÜNK VOLT: ÚJ GYÉMÁNT MANAGEREK, HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA AVATÁSÁN VEHETTÜNK RÉSZT. A MŰSORT MAJOROS ÉVA SENIOR EAGLE MANAGER ÉS SZABÓ PÉTER SENIOR MANAGER VEZETTE.





DR. MILESZ SÁNDOR ORSZÁGIGAZGATÓ

Végre kiszabadultunk! Szenzációsak vagytok, hogy ezt az időszakot átvészeltétek, keményen dolgoztatok, és valami csoda az, amit elértetek. Jelenleg a Forever Magyarország Európa harmadik legnagyobb forgalmát bonyolítja, 15%-os növekedéssel az előző évi hasonló időszakhoz képest. Óriási dolog! Te, aki először vagy itt, most dönthetsz, hogy jössz-e velünk, leszel-e te is Manager. Egy biztos: én addig csinálom veletek, amíg a Forever Magyarország világbajnok nem lesz!





SZABÓ JÓZSEF ZAFÍR MANAGER, GLT-TAG HIT, REMÉNY, SZERETET, 613

Zavaros volt az elmúlt időszak, de rengeteg tanulsággal is szolgált. Én például lelassultam, a Facebook meg „utolért”. Ma úgy jöttem el, hogy nagyon bíztam benneteket, abban, hogy újra összeáll a kép. Mert azért nem volt jó otthon ülni egyedül... Mindeközben a forgalmunk emelkedett, szinte hihetetlen! Az élet csak látszólag állt le, nektek köszönhetően folyamatosan fejlődünk. Nagyon nagy túlélők vagyunk. Segítünk a társadalomnak más gondolkodást, új életszemléletet felvenni. Már huszonöt éve használjuk azt a szót, amit most naponta emleget a világ: prevenció. A termékek pedig magukért beszélnek. Vagyis Magyarországon is lehet tisztességgel, szorgalommal boldogulni, bárki bármit mond. Ez az üzlet volt és lesz. A kérdés csak az, hogy mikor veszed komolyan, és építed fel vele az életed. Mert nem a Forevernek van szüksége rád, nekünk van szükségünk a Foreverre. Azt soha nem mondta senki, hogy ez könnyű út, de a legbiztosabb ahhoz, hogy felépítsd az életed. Amit nem mersz elhinni magadról, csak azt nem tudod megcsinálni. De a halogatás ellened dolgozik. Ne menj szembe a sorsoddal!





Az elmúlt fél év összes szintet lépő Üzleti Partnere a színpadon vehette át elismerését, valamint a Chairman's Bonus, az Eagle Manager és a Forever2Drive ösztönző programok minősültjeit is megünnepelhették.



TASNÁDY BEÁTA MANAGER MIT LÁTOK ÉN A TERMÉKEK MÖGÖTT?

Szabályok kényszerében dolgozunk, ezek között kell megtalálni az optimális kommunikációs módszert. Szélesítsük kicsit a spektrumot!

A makro-, mikro- és nyomelemek olyan nélkülözhetetlen ásványi anyagok, amelyek kizárólag táplálékkal juthatnának a szervezetünkbe. Ám mára jelentősen csökkent a zöldségek és gyümölcsök tápanyagtartalma. Így aztán a réz-, a cink- és a vashiány jelentős a magyar lakosság körében. És nem ezek az egyedüli létfontosságú anyagok...

A mangán például képes a szabadgyökök semlegesítésére, szükséges a szénhidrát- és a fehérje-anyagcseréhez, szabályozza a vércukorszintet. A réz segíti a vas beépülését (utóbbi oxigént szállít a sejtekhez), befolyásolhatja a pajzsmirigy működését. A cink segíti a sebgyógyulást, vérárvadást. A szelén erősíti az immunrendszert, a foszfor támogatja a fehérje-, a szénhidrát- és a zsíryanagcserét. Így ezen hatóanyagok segíthetnek például pajzsmirigyproblémákon, javíthatják a fogak minőségét, de szerepet kaphatnak a sport és fitnesz területén is. A hialuronsav nagy vízmegkötő képességgel rendelkező szénhidrát, amely segíti a kötőszövet vitamin- és tápanyagellátását, javítja a bőr minőségét. Számos részterületen hasznos lehet a mozgásszervi problémáktól a fog- és szépségápoláson át a reumatológiai és urológiai kihívásokig.

Ugyanígy gondolkodjunk bátran a koenzim-Q10-ben vagy a lecitinben is... a lehetőségek korlátlanok!

HALMI-RUSÁK PATRÍCIA SOARING MANAGER ELSZÁNTSÁG

Mi is az elszántság? Az az erő, ami megkülönbözteti a kilencvenkilencet a száztól. A fő elem, ami hiányzik: tudd, hogy ki vagy. Sokáig én is azt éreztem, hogy csak teszem a dolgom nap mint nap, de nem haladok előre. Gondolkodj el: mi a titok, mi az az áttörés, amivel elérheted a célod? Mit keresel itt, miért jöttél ide, mit szeretnél az üzlettől és az élettől? A belső hited, motivációd fog elvezetni a válaszokig. Mert mindegy, hány pontod van, milyen az üzleti szinted, a siker azon múlik, hogy tudd, ki vagy, és mit szeretnél. Építs a nagy, sikeres csapathoz egy sajátot! A Forever Magyarország a világ egyik legjobb vállalata, megtisztelő ide tartozni. Közben vigyázz, mert a csapat felemelhet, de el is kényelmesíthet. Márpedig a száz az kényelmetlen a kilencvenkilencez képest. Ha nem bújhatnál el, vajon kivé válnál ebben az üzletben? Tudatosítsd magadban, hogy most van itt az idő, különben csak azt veszed észre, hogy eltelnek az évek, és elmúlik az életed. Bármennyi új Manager elfér ezen a színpadon, ébredj hát fel!





« VARGA RÓBERT GYÉMÁNT-ZAFÍR MANAGER, EAGLE MANAGER MINDEN VÁLTOZIK, ÉS MINDEN MARAD A RÉGIBEN

Huszonkét évvel ezelőtt hatalmas adóssággal küzdöttem. Leveleki Zsolt, szponzorom hívására elmentem, és megismerkedtem a Forever lehetőségével. Minden ideális volt. Zsolti adta a szikrát, és mindenki hozzátett valamit. Akkoriban egy utcai telefonfülke volt az egyetlen kapcsolatom a világhoz. Trabanttal jártam az országot, A4-es, fénymásolt lapokkal tartottam a családi marketingeket. Csak Magyarországon gondolkodtam. Ehhez képest ma százhatvan országban van jelen a cég, és 4 milliárd ember bír internet-hozzáféréssel. A világ változik, és bár minden fejlődés frusztráló lehet, a rutin az előrejutás halála. Közben itt kopogtat a következő generáció...

Az én önbecsülésem mindig nőtt az utazásokkal, úgy-hogy megígértem a gyerekeimnek, hogy bejárjuk az egész világot. Igen, változtak a céljaim... ami egyszer álmom volt, ma a hétköznapiak része. És minél nagyobb a kihívás, annál nagyobb a jutalom! Viszont minden fejlődés előtt megpróbál a sors... Ha levonod a következtetést a tanításokból, több leszel tőle. Csak előre lehet élni, de visszafele lehet megérteni.

Ami nem változott a kezdetek óta, azok az emberek fő motivációi: egészség és pénz. És persze a kifogások. Konfrontálódj, feszülj neki, bármiben is vagy benne, és utána vár rád valami igazán nagyszerű.



ALMÁSI GERGELY ÉS BAKOS BARBARA ZAFÍR MANAGEREK GONDOLKODJ MÁSKÉPP!

Gergely: Amikor bekerültél ebbe a vállalkozásba, szerettél volna valamit az élettől. Ne áruuld el magad csak azért, mert megpróbálnak lebeszélni, mert nem támogatnak! Ebben az üzletben tényleg bármire képes vagy, ha átléped az árnyékokat, és elkezded azzal foglalkozni, ami valóban fontos. Aki nem sikeres, általában ő maga nem akar az lenni. Mert a sikerhez idő kell, munka és cselekvés, de a lényeg te vagy. Ez a te életed, senki másé. Ne másokra figyelj! Az csak viszi az energiád. Csak azzal foglalkozz, te hogyan legyél eredményes! Légy örök kezdő! Szeresd meg a nehézségeket is, mert a legjobban ezekben lehet fejlődni! Ha kezdőként dolgozol, a lehetőségek tárháza végtelen.

Barbara: Az életet nem megoldani kell, hanem élvezni. Egy „okés” élete bárkinek lehet. De ha különleges életet akarsz élni, ha nem alkuszol meg, ha bele mered adni magad, és elköteleződsz az úton, akkor sokkal több van benned. Nincs időd félni, halogatni, mert nem tudod, meddig élsz. Nem tudod, mit hoz a jövő, de bele tudod tenni magad a „mostba”. Az élet abból áll, hogy mennyit nevelsz, mennyit szeretsz, mennyire vagy nyitott. Azért vagy itt, hogy nagyszerű életet alkoss magadnak. És mindent megélhetsz, amit meg tudsz álmodni. Ha egyetlen ember van, aki ezt az üzletet felépítette, akkor te is képes vagy rá. Ha végigmész az úton, ha vállalod minden hullámvölgyével együtt. Mert a valóságodat te alkotod. A nehézség nem a boldogság ellentéte! Nem az számít, hogy nehéz-e valami, hanem hogy szereted-e. De ha sok olyan van benne, ami nem tesz boldoggá, érdemes váltani. Ne alkudj meg, ne veszíts a fényedből! Nem kell, hogy megfelelj mindenkinek. Találd meg, miért vagy különleges, és légy önmagad! Stabil csak akkor leszel.



ÚJ GYÉMÁNT MANAGEREK A FOREVERBEN: HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA

Rita: Mikor biztossá vált, hogy Gyémántok lettünk, a legtöbben azt kérdezték, milyen érzés. El kell mondjam, pizsok jó! Erre álmomban sem gondoltam, próbáljátok ki! Még egy gyakori kérdés: mi tartott ilyen sokáig? Erre pedig az a válaszom, hogy nekünk ez nem tűnt soknak, mert élveztük az utat, minden szintet. Hogy Soaringok, Zafírok, Gyémánt-Zafírok lehetünk. A Senior-szint után nagy anyagi gondjaink már nem voltak... azt csinálhattuk, amit szeretünk. Rengeteget utaztunk, több mint hetven országban jártunk, új hobbijaink lettek, taníttathattuk a gyerekeinket... boldog vagyok, hogy ilyen közegben nőhettek fel, és dolgozhatnak.

István: Nehéz szavakat találni arra, ami itt történik. Nincs más tisztem, mint megköszönjem a Managereinknek, akik fantasztikus emberek. Mindegyikőjüket nagyon szeretjük. Hálás vagyok, hogy hittetek nekünk, mert ebből tudott ez kinőni! És a felsővonalnak, a cégvezetésnek is, akik nélkül ez a minősülés nem jött volna létre. Elképesztő szerencsében van részünk, hogy ilyen céget tudunk képviselni. Rengetegen tettek hozzá az életünkhöz. Veletek, értetek és miattatok lettünk Gyémántok. Köszönjük!



Formáljuk meg együtt a Forever jövőjét!



Mi mindig abban hittünk, hogy a siker abból adódik, hogy hűek maradunk alapelveinkhez, miközben elég rugalmasak vagyunk ahhoz, hogy alkalmazkodjunk a változó világhoz. Bár a Forevert előrehajtó szeretet és szenvedély 42 éve megingathatatlan, soha nem féltünk alkalmazkodni, újítani és új dolgokat kipróbálni annak érdekében, hogy mindig a világ minden pontján keményen dolgozó Forever Üzleti Partnereink igényeit tartsuk szem előtt.

Az állandó innováció azt jelenti, hogy arra törekszünk, hogy termékeinket jobbra, folyamatainkat fenntarthatóbbá, és ösztönzőinket kifizetődőbbé tegyük. És mindezt úgy tesszük, hogy hűek maradunk ahhoz a vízióhoz, amelyet Rex annyi évvel ezelőtt életre hívott. Ma, amikor azt látjuk, hogy egyre több ember válik globális családjunk részévé, mindent meg akarunk tenni annak érdekében, hogy a helyes úton induljanak el.

Ezért nagyon örülök, hogy mesélhetek azokról az üzletpolitikai változásokról, amelyeket azért hajtottunk végre, hogy Forever Üzleti Partnereink sikeresebbek lehessenek. Új Üzleti Partnereink már újuk első szakaszában nagyobb profitra tehetnek szert. Ezek a változások nagyszerűek azoknak a már tapasztaltabb, régóta tevékenykedő Üzleti Partnereknek is, akik erősíteni szeretnék alsóvonalait, ezzel tovább építve üzletüket.

Preferred Customer szabály

Számos országban a Preferred Customer

korábban Novus Customernek vagy Új Vásárlónak hívtuk. Ez az új üzletpolitikai szabály azonban nemcsak az elnevezést változtatja meg, hanem a kedvezményt is, amelyet a Preferred Customerok kapnak: 15% -ról 5% -ra. Az Üzleti Partnerek további előnyére válik így, hogy a Preferred Customer Árnyereségük 25% -ra nő, ami több bevételt jelent a Forever-üzlet építése közben.

Assistant Supervisorok fejlődését érintő szabály

Mint tudjátok, a 4CC aktivitás az alapja a sikeres Forever-üzletnek. Annak érdekében, hogy tovább ösztönözzük az embereket egy erős, virágzó üzlet felépítésére, a Forever most bevezeti az Assistant Supervisorok fejlődését érintő szabályt is. Ez a szabály előírja, hogy az Assistant Supervisoroknak 4CC aktívoknak kell lenniük ahhoz, hogy megkapják az 5% -os személyes bónuszukat.

Ez a szabály arra fogja ösztönözni az új Forever Üzleti Partnereket, hogy a 4CC-s aktivitás alapjait

és bevált gyakorlatát követve építsék az üzletüket, és ezzel segítsék a szponzorukat abban, hogy a képzések során kiemelhesse a 4CC-s aktivitás fontosságát az üzletépítés letelejtésétől fogva.

Valószínűleg már hallottátok tőlem az elmúlt pár évben, hogy a Marketing Tervünk a kezdetek óta viszonylag változatlan maradt – és a tervünk lényege továbbra is ugyanaz. Mi továbbra is a legmagasabb bónuszokat fizetjük, a legteljesebb ösztönzőkkel rendelkezünk, és lehetőséget kínálunk az embereknek egy valóban globális üzlet felépítésére. Mint minden más esetben, az innováció és az evolúció itt is valóban hozzájárul ahhoz, hogy olyan erőteljes lehetőséget hozzunk létre, amely magában foglalja egy izgalmas jövő vízióját.

Mindig mosolyogjatok!

Gregg Maughan

Elnök, Forever Living Products

MOZDULJ!

TEDD ÉLETED RÉSZÉVÉ A MOZGÁST!

OKTÓBERI MOZGÁS- PROGRAMUNK AJÁNLÓJA:

Dr. Dósa Nikolett
Senior Manager

Negyvenkét éves koromig egyáltalán nem sportoltam, leszámítva az általános iskolai testnevelés órákat. Aztán eljött egy pillanat, amikor "elegem lett mindenből". Rájöttem, nem jó az, hogy nem mozgok semmit, és elmentem futni. Minden előkészület és tudás, megfelelő felszerelés nélkül lementem a Tisza-partra. Már elsőre 1-2 kilométert futottam, és büszke voltam magamra! Ettől kezdve heti több alkalommal, rendszeresen nekivágtam.

Mostanra nagyon büszke vagyok arra, és fennen hirdetem is, hogy a sport az életem része. Meggyőződésem, hogy a Foreverben is csak akkor tudunk hitelesek lenni, ha mindazt, amit képviselünk, alátámasztjuk saját példánkkal is. Azt tűztem ki célul, hogy minden egyes nap legyen valamilyen sporttevékenység az életemben: így vált folyamatos, rendszeres, ismétlődő szokásommá a mozgás.

A célom az egészségem megőrzése, és a példamutatás. Az üzenetem pedig: saját magunknál nincs fontosabb! Ránk, nőkre gyakran jellemző, hogy háttérbe szorítjuk magunkat, és a személyes szükségleteink elé helyezzük a környezetet, a családot, a gyerekek elvárásait, a háztartási teendőket. Megtanultam az elmúlt években, hogy én legyek az első. Ha magamat fel tudom tölteni, ha azt tudom csinálni, ami nekem fontos, akkor tudok másoknak is adni. Elsősorban nekem kell elegendő energia, hogy aztán hosszú távon szolgálhassam a magam és a körülöttem élők egészségét, és lelki-szellemi jólétét. Ezért nem önzés az, ha leválasztok a napból magamra szánt időt, mert így tudok támasza lenni a környezetemnek.

Elhatározom, megcsinálom – ez a titok. Ha sikerül, akkor jobb lesz az önértékelésem, pozitívan változik a kisugárzásom. Ha e helyett halogatnék, akkor utána csak önmagamért marcangolnám, hogy nem tettem semmit magamért. Így csak egy lennék azok közül, akik siratják az életüket, és „a gödör aljáról” nem tudnék kapaszkodót nyújtani. Már csak ezért is érdemes döntést hozni!

FAB X

Minden délután négy és öt között "FAB-time"-ot tartunk. Ilyenkor kiülünk a kertbe, koccintunk, és megbeszéljük, hogy kívül mi történt aznap. Ez a magunkra szánt időnk. Feltöltődünk, majd ki-kí megy a dolgára, mert kezdődik a "második műszak".

Niki
TIPPJE



Futás és biciklizés

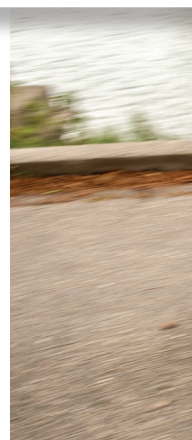
KEZDETI LÉPÉSEK A FUTÁSBAN

Amikor elkezdtem rendszeresen futni, arra jutottam, hogy ez a legjobb pszichológus! Mélyponton volt az életem, és úgy tapasztaltam, hogy futás közben jönnek a gondolatok, a megoldások, és jót tesz a lelkemnek is. Az öcsém jelezte, hogy figyelnem kéne a pulzusomra, ő volt az, aki felhívta a figyelmemet arra, hogy ezt kontrollálni kell, mert a 190-es pulzusszám (amivel akkor futottam), biztosan nem lesz jó. Kaptam tőle egy mellkaspántot jeladóval, és telefonnal a kezemben futottam, hogy közben ellenőrizni tudjam az értékeket. Több mint három éve már, hogy megismerkedtem a párommal, Kis Norberttel, aki egy számomra ismeretlen világból csöppet az életembe: ő világ életében sportolt, edzőként dolgozott, többszörös ironman. Tőle kaptam a sportórát, a futócipőmet, ő tanított meg a helyes légzéstechnikára és a pulzuskontrollra.



AZ ÚJ SZERELEM: BRINGÁZÁS

A bringázás az új szerelem, nyáron kezdtem csak el. Rendkívüli módon szeretem a természetet, a kirándulást, a "szabadban levést" már gyerekkorom óta. Vágytam arra, hogy kirándulni menjünk, de ne autóval, hanem úgy, hogy a természetközelség élményét összekössük a mozgással. Új tevékenység kezdődött közös életünkben: kikapcsolódás és mozgás egyben! Hétvégente nagyobb túrákat teszünk, több tíz kilométereket, fel a hegyekbe, így ezek a túrák igazi kihívást is jelentenek nekem. Új tájakat fedezünk fel, új hobink lett. Imádom, hogy a párom tanít, figyel rám, voltaképpen egy edzőt is kaptam a személyében. Imádom mögötte menni, mert biztonságban érzem magam, és „húz magával”, gyorsabban haladok, így alig két hónap alatt érezhetően sokat fejlődtem: többet bírok, jobban bírom, mint eleinte.





RUTIN

Kialakítottam egy következetes reggeli rutint, amiben a meditáció, olvasás, naplózás, napi tervezés mellett a mozgás is szerepet kapott. Vagy bringázom vagy futok, a hét minden napján. Nem vagyok sportoló, csak egy nő, aki minden nap mozog. Miután beleszerettem a biciklizésbe is, így minden második-harmadik napon a futást bringázásra cseréltem. Ilyenkor, reggelente az a fontos számomra, hogy beinduljon a vérkeringésem, átmozgassam magam, így nem nagy távolságokat tekerek.



MOZGÁS TÉLEN?

Most, hogy itt az ősz, jön a tél, kérdés volt, hogyan fogom megoldani a mindennapi mozgást, mert azt nem akarom elengedni. Erre találtam ki, hogy esőben vagy nagyon rossz időben itthon tornázom. De pusztán a hideg nem tántorít el, télen is lehet futni és tekerni is. Ugyan nem túl kellemes, de a nyári kánikulában sem az, egyszerűen nem érdemes ezt a körülményt kifogásként használni...

Women Power

NŐI KARRIER A FOREVERBEN

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.

Varga Erika



♥ Eagle Manager
külsőkereskedő, felnőttképzési vezető,
geronto-andragógus

Defibrillátorok kihelyezésével és elsősegélynyújtó, életmentő képzésekkel foglalkozom. Gyerekeket, felnőtteket és idős felnőtteket is oktatok. Amire büszke vagyok, az az, hogy több mint nyolcezer tanítványom van eddig, és többen közülük már sikeresen mentettek életet. 2014-ben találkoztam először egy olyan férfival, akit egy tanítványom élesztett újra. Szavakba sem tudom önteni, milyen jó érzés volt a megmentett férfi szemébe nézni. El sem tudom képzelni az életem az emberek segítése nélkül. Nemcsak munkám az életmentés oktatása, hanem hivatásom, a küldetésem. Hobbim pedig az utazás. Szeretem az ázsiai kultúrát, szeretem Amerikát. Utóbbiba első látogatásom akkor történt, amikor a nagypapámat kerestem, aki 1956-ban hagyta el Magyarországot. Ha már Phoenixben kerestem, bementem a Forever Scottsdale-i irodájába. Bemutakoztam, és megkérdeztem, hogy Rex Maughan itt van-e. Képzelték, ott volt, és alig fél óra múlva fogadott is. Nagyon kedves ember. Beszéltem neki arról, hogy miért vagyok Amerikában, próbált segíteni a nagypapám megtalálásában. Három hónappal később újra visszamentem keresni, ezúttal meg is találtam. Bemutakoztam neki, és sajnos két nap múlva itthagyt a világunkat. Boldog volt, mikor találkoztunk és a fiával, édesapámmal is beszélt telefonon. Akkor, 2016-ban nem gondoltam rá, hogy visszatérek még. Ám 2019-ben jelentkeztem az Accelerate képzésre, amin a világ különböző pontjairól érkezőkkel együtt harminchárman vettünk részt, és amelyet Gregg Maughan, Aidan O'Hare és a vezetőség színe-java tartott. Csodálatos, hasznos és izgalmas képzés volt. Igazi példaképekkel tölthettünk három napot. Ezután felfedező körútra mentem, és néhány államba még átrepültem. Erős motivációval hazaérkezve megcsináltuk az autósztönző programot (Forever2Drive) főállásom mellett, amire nagyon büszke vagyok. Egy hónappal később édesanyám is Manager lett, én pedig 2020 áprilisában elértem az Eagle Manager szintet. Céлом nem csak az, hogy a tanítványaim életmentők lehessenek az adott helyzetben, hanem az is, hogy az emberek foglalkozzanak egészségük megőrzésével. Örömmel tölt el, hogy mindkét munkámban megtaláltam a küldetésem.

Tóth Emese Ágnes



♥ Eagle Manager
közgazdász idegenforgalmi és szálloda szakon,
pénzügyi szakközgazdász
két gyermek édesanyja (Lilien 4, Balázs 7 éves)

Gyermekkoromban pont ilyen életet képzeltem el magamnak, mint amit ma élhetünk egy kisvárosban családdal a Forevernek köszönhetően. Valahol legbelül éreztem, hogy van egy olyan eszköz, ami meg tudja adni a teljes döntés szabadságát, viszont három évvel ezelőttig fogalmam sem volt róla, hogy létezik ez a vállalkozási forma. Rengeteget tanultam fiatalkoromban, mert mindig azt hallottam, hogy tanulj, és akkor majd lesz egy jó munkahelyed, anyagi biztonságod. A diplomáim megszerzése után temérdek megfelelési vágygal, és kiváló alkalmazkodóképességgel vágtam bele a nagybetűs életbe, és költöztem Írorszába nyelvet tanulni, amiből négyéves kintlét lett, és a bankszektorban találtam magam. Azonban mindig többet szerettem volna kihozni az aktuális élethelyzeteimből, ezért tíz év külföldi és itthoni alkalmazotti, vezetői lét után úgy döntöttem, hogy nem szeretnék többet beállni a sorba. Kislányom születése után saját, hagyományos vállalkozásba kezdtem. Mivel mindig is szerettem a nyelveket, itthonról angolt és németet kezdtem el az online nyelviskolámban tanítani, amit nagyon szerettem, de ezzel tökéletesen meg is teremtettem a saját mókuskerekemet, hiszen semmi szabadidővel nem rendelkeztem akkoriban. 2018-ban az egyik tanítványom mesélt nekem erről az üzletről, amibe gyorsan bele is szerettem, hiszen az online hálózatépítés pont azt a szabadságot tudja megadni, ami akkoriban nagyon hiányzott a napjaimból. Egy nagyszerű csapat felépítésének eredményeként másfél év alatt elértem a hön áhított Manager-szintet, és rá egy évre, idén májusban az Eagle-szint is megvalósult. Azóta pedig már jogdíjas Managerré váltam, Tóthné Kotroczó Edit Mónika manageri minősülése által. Hálás vagyok Klaj Ági Csodacapatának, és az egész felsővonalamnak a támogatásukért, és azért, hogy ebben a szakmában az lehetek, akinek valóban születtem. Édesanyaként a gyermekeim és a családom a legfontosabb számomra. Boldog vagyok, hogy csak rajtam múlik, mennyi időt töltünk együtt, hiszen itt én osztom be a napjaimat, így rengeteg minőségi időnk marad. Amire pedig a legbüszkébb vagyok, az az, hogy tudok segíteni másoknak egy élni nagyon is érdemes élet megteremtésében.

Korábban tíz évet vezetőként dolgoztam egy élelmiszeripari cégnél. Két apró gyerekkel minden nap megtapasztaltam az alkalmazotti lét összes hátrányát - az időbeosztást, a leterheltséget, a napi rohanást, a stresszt... Vártam a hétvégét, hogy végre együtt lehessünk, de akkor a háztartás teendőit is bele kellett zsúfolni, így sokszor fárasztóbb volt, mint a hétköznapi sora. Ebben az élethelyzetben érkezett meg hozzám a Forever üzenete egy kivételes hölgy – Kovács-Király Krisztina – személyében, aki óriási példa előttem az üzlethez való hozzáállásban. A Foreverrel elsősorban időt szerettem volna nyerni, azt, hogy én oszthassam be a mindennapjaimat. Illetve a másik dolog, ami már az első alkalommal megfogott - bár nem igazán tudtam, mit jelent -, az az örökölheto, passzív jellegű jövedelem volt. Anyaként ez ott maradt a fülemben. Bár az üzenet negyedét sem hittem el, azt mondtam, ha annyi igaz belőle, már akkor is jó. Illetve féltem kimaradni belőle, hisz mi lesz, ha sikerül? Nem láttam, és nem értettem az elején tisztán, hogyan lesz ebből időm, de hagyatkozva Krisztinára és a szisztémára, hetedik éve főállású Forever-üzletépítő vagyok. Nemcsak időt kaptam, de életem minden területe is pozitív irányba változott. El sem merem képzelni, hol tartanék, ha akkor nem ragadom meg az üzenetet, és azt, amit az üzlet adni képes. Szeretem megélni a döntés szabadságát minden nap, életem minden területén. Szeretem, ha a családnak szüksége van rám, akkor ők az elsők. Tanulhatok, fejleszthetem magam folyamatosan. A cég elismerése az üzletépítők irányában egyedülálló, az a figyelem és jutalmazás, amit kapunk, kivételes. Nem nyomnak le a mindennapi terhek, a saját és a családom jövőjét építem. Anyagilag is függetlenné válhatok, hisz már passzív jövedelemem is van. Hosszú távú megoldást és biztonságot kaptam életem minden területére. Egyik legjobb döntésem volt, hisz a Forever megfelelő énképet, fejlődést, motivációt, elismerést, és ami a legfontosabb: szabadságot ad.

Pataki Szilvia



♥ Manager
élelmiszeripari mérnök, mérnök tanár
két gyermek édesanyja

Hurrá, tanulunk!

– BIZTONSÁGBAN AZ ISKOLÁBAN IS





VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA

Zafír Manager - Eagle Manager
gyermekgyógyász

Idén is elindult a tanév, ha nem is úgy, mint az megszokott. Több a bizonytalanság, több a kihívás és az óvintézkedés. Nem könnyű, hiszen az évnek ezen szakaszában amúgy is tele vagyunk kérdésekkel. Gyakorló gyermekorvosként azt tapasztalom, hogy a családok életében a legnagyobb feladatot mindig az ősz jelenti. Hiszen a nyári lazulás után nehéz felvenni a korlátokkal teli ritmust, amit a közösségek elindulása hoz életünkbe. Nyáron annyi minden másként zajlik! Lazultunk mi, szülők is... Mások voltak például az alvási és az étkezési szokások, sokkal több friss élelem kerülhetett az asztalra. No, és nem kellett tanulni. Mindezek után ismét meg kell felelni az iskolai, óvodai élet szigorú rendjének:

- korai kelés
- pihentető és elegendő alvás biztosítása
- tápláló reggeli és napközbeni étkezés biztosítása
- sok órán át tartó koncentráció, teljesítés megalapozása
- családi logisztika újratervezése
- tanórán kívüli elfoglaltságok tervezése
- családi szabadidős programok helyének megtalálása, minőségi „családi idő” biztosítása
- az iskolát, óvodát most kezdő gyerekek segítése az alkalmazkodásban

Mindezek megtervezése és folyamatos működtetése nagyfokú

tudatosságot igényel tőlünk, szülőktől, és együttműködést a gyermekeinktől. Nézzük meg sorban, mit tehetünk!

ÜZEMANYAG A „MUNKANAPHOZ”

Gyakran tapasztaljuk, hogy az iskolába járó gyerekek kihagyják a reggelit, így tápanyagforrás nélkül indulnak neki a napnak nem gondolva arra, hogy szervezetük csak úgy működik tökéletesen, ha megkapja az „üzemanyagot”. Kevesen indulnak bekészített tízóraival, inkább pénzt kapnak, melyet legtöbbször kalóriadús szénhidrátbombákra költenek az iskolai büfében, megspékelve szénsavas „fröccsökkel”.

Nekünk, felnőtteknek kell tudatos odafigyeléssel lehetőséget biztosítanunk számukra, hogy megfelelő minőségű és mennyiségű táplálék jusson a szervezetükbe. Elengedhetetlen olyan rost-dús ételek fogyasztása, amelyek kellő mennyiségben tartalmaznak vitaminokat, és bővelkednek ásványi anyagokban. A gyermekek folyamatosan fejlődnek testileg és szellemileg egyaránt, azaz szervezetüknek fokozott igénye van a megfelelő minőségű tápanyagokra.

NE CSAK EGYEN, IGYON IS!

Szervezetünk magas százalékban tartalmaz vizet. Ha ez csökken, az kezdetben fáradtsághoz, koncentrációzavarhoz, fejfájáshoz, szédüléshez vezethet. Bár nehéz a divattal és a kortársak által diktált

mintával szembemenni, saját folyadékfogyasztásunkkal mutassunk jó példát! Már egészen kis kortól legyen a gyerekek saját kulacsa, termosza, aminek a jó minőségű vízzel, gyógyteával való megtöltése előbb a mi, aztán egyre inkább a gyerek felelőssége legyen.

HASZNOS ANYAGOK PÓTLÁSA

A vitaminok elengedhetetlenek a növekedéshez és a szervezet normális működéséhez. Előállítani nem, vagy csak részben tudjuk ezeket, ezért kívülről, vagyis a táplálékkal kell bevinnünk. Ha valamelyik hiányzik vagy kevesebb van belőle a szükségesnél, akkor károsodhatnak az élettani folyamatok, a tartós vitaminhiány pedig súlyos betegségekhez vezet.

Szükség van ezekre a mikroanyagokra a vérképzéshez, véralvadáshoz, az immunrendszerünk, idegrendszerünk, bőrünk, csontjaink, fogaink épüléséhez, működéséhez, az egészséges hajhoz, látásunkhoz, a sejtjeinkben zajló anyagcsere-folyamatokhoz. Még az örökítő DNS- és RNS-képzéshez is! De lássuk részletesen!

A C- és B-vitaminok vízoldékonyak, túladagolásuk nem fordulhat elő, de a hirtelen kimerülés elkerülése miatt folyamatosan pótolni kell ezeket. Az A-, a D-, az E- és a K-vitamin zsírban oldódik. Ma már ezek pótlása is szükségessé vált, különösen a D-vitaminé.



Az ásványi anyagok megfelelő aránya és mennyisége is elengedhetetlen a szervezet kiegyensúlyozott működéséhez. A megfelelő testi és szellemi fejlődésnek nélkülözhetetlen feltétele az optimális tápanyag-ellátottság, ezért nagy a felelősségünk. A mi kezünkben minőségi étrend-kiegészítők vannak.

AZ ÁLTALÁNOS VITAMIN-ÉS ÁSVÁNYIANYAG-PÓTLÁSON TÚL NÉHÁNY TANÁCS:

Ne feledkezzünk meg arról, hogy a nyári, lazább életmód után stresszesebb időszak következik, érdemes tehát megtámogatni a gyerekek szervezetét Royal Jelly-vel. Mivel az Omega-3 esszenciális zsírsav, ezért rendszeres fogyasztása szintén javasolt.

Az egyre fokozódó elvárások, a rengeteg ismeretanyag elsajátításához szükséges szellemi terhek könnyebbé tételéhez, a memória javításához a Ginkgo Biloba is segítségül hívható.

MOZGÁS NÉLKÜL NINCS EGÉSZSÉG

A vakáció sok mozgással járt, ám utána a fiatalok órákat töltenek görnyedten az iskolapadban. Különös figyelmet fordítsunk arra, hogy alkalmuk legyen a mozgásra! Figyeljünk arra, hogy a zsúfolt és szennyezett belváros helyett a mozgás, sportolás lehetőleg jó levegőn, a szabadban történjen. A hétvégéket igyekezzünk úgy szervezni, hogy abban helyet kaphasson egy erdei kirándulás, kocogás, biciklizés.

Íme, a mozgás pozitív hatásai:

- Energiával tölt fel
- Fokozza az agyi tevékenységet
- Csökkenti a stresszt
- Segít a teljesítőképesség határainak kitolásában
- A sportolás endorfin szabadít fel, amit „boldogsághormon”-nak is neveznek
- Fokozza az ellenálló képességet; a gyerek ritkábban lesz beteg, és gyorsabban felépül
- Segíti a normál testtartás és alkat fenntartását

- Növeli az önbizalmat, egészséges önértékeléshez segít
- Kitartásra és rendszerre nevel

2020 ÚJ KIHÍVÁSA: VÉDEKEZÉS A VÍRUS ELLEN

Ősszel minden évben megannyi megoldásra váró feladat tornyosul elénk. Készülődünk: mi lesz? Hogy lesz? Fel tudunk-e ébredni időben, el tudunk-e készülni úgy, ahogy szeretnénk? Mit fogunk csinálni a rohanással, mennyire fog befolyásolni a forgalom, odaérünk-e időben az óvodába, iskolába? Hogyan „esek be” a munkahelyemre? Hogyan oldjuk meg a különórákat? Képesek vagyunk minden kihívásnak megfelelni?

S most, idén kaptunk egy új feladatot is, egy ismeretlent, amivel egyelőre nem igazán tudunk mit kezdeni. A koronavírus-okozta járványhelyzet komoly odafigyelést igényel mindannyiunktól. A legfontosabb, amit tehetünk, az az, hogy betartjuk a higiénia szabályait.

Mivel a gyermekek jó megfigyelők, és tudattalanul is lemásolnak, példaképnek tekintenek minket, felnőtteket, ezért óriási a felelősségünk. Most különösen fontos: nem elég a jót tanítani, a jót mutatni kell.

Mit tehetünk mi, szülők?

1. elfogadjuk a szabályokat
2. betartjuk azokat
3. megtaníttuk gyermekeinknek
4. ellenőrizzük, hogy betartják-e

„Jutalomként” berögzült tulajdonságokká válnak azok, azaz szokásokká.

A titok nem más, mint a rend és a rendszer környezetünk minden területén. Kezdjük az otthonunkban,



Az étkezések előtti és a toa-
lethasználata utáni
kézmosás mára nem
lehet kérdés. Mégis
arra kérek mindenkit,
hogy ne rutinból, gyorsan,
csupán néhány csepp vízzel
történjen ez, hanem alaposan, és
megfelelő ideig.

hiszen otthonunk tisztán tartása nagy
mértékben hozzájárul egészségünk
megőrzéséhez.

Talán hihetetlen, de néha itt bújnak
meg azok a táptalajok, melyben
szeretnek szaporodni a kórokozók.
Járványos időszakban ezért a
takarítások gyakoriságát növelnünk
kell. Rendszeres szellőztetéssel
biztosítsunk tiszta levegőt! Különösen
fontos naponta többször is megtenni
ezt akkor, ha valaki beteg közülünk.

A kézmosás helyes módjáról,
annak gyakoriságáról napi szinten
hallunk a médiában. Hazaérkezve
mindig távolítsuk el az utunk során
ránk tapadó szennyeződéseket!
Fontos, hogy mind a rendszeres
kézmosáshoz, mind a tusoláshoz
bőrbarát, kellő hidratáltságot biztosító,
ugyanakkor hatékony készítményt
használjunk. Jelen esetben a tusolást
részesítsük előnyben a kádban való
„kényeztetéssel” szemben! Figyeljünk
arra, hogy esetlegesen száraz,
repedezett bőrünket megfelelően
ápoljuk, ezzel a legkisebb esélyt adva
fertőzések kialakulásához.

A szájhigiéniája alapvető
a megelőzés szempontjából.
Hatékonyságát növeli, ha a természet
erejét is segítségül hívjuk – gondoljunk
csak a propolisz-tartalmú fogkrémre!
Naponta többször is mossunk fogat!

Ha már étkezésről beszélünk,
vegyük komolyan a zöldségek,
gyümölcsök megmosását is, hiszen
ezen élelmiszerek is közvetíthetnek
kórokozókat!

Mit tegyünk, ha kilépünk otthonról?

Mindig legyen nálunk kéz-
fertőtlenítő, melyet használjunk
a tömegközlekedési eszközökön
utazáskor, boltokban, iskolában és
játsszótereken egyaránt. Azaz bárhol,
ahova betérünk.

Ne feledjük, a mai helyzetben a maszk
használata elengedhetetlen akkor is,
ha tiltakozik ellene a lelkünk!

Néhány dolog, ami korábban szokássá válhatott, de most mellőzzük:

1. egymás ételleinek megkóstolása /
tízórai kínálgatása/
2. ceruza, toll rágcslása
3. haj tekergetése, rágcslása
4. arc simogatása, nyomkodása
5. orrpiszkálás
6. körömrágás, vagy egyszerűen
a kéz szájba vétele
7. egymáshoz közel hajolás,
belelehelés a másik arcába

Ahogy az a múltban is
bebizonyosodott, a fertőzéseket a
higiéniái szabályok következetes
betartásával lehet legyőzni.

ÉLETMÓDVÁLTÓ

MIRE FIGYELJÜNK?

- **Keljünk korán! Így van idő
reggelizni, kicsit beszélgetni,
megtervezni a napot.**
- **Búcsúzzunk el gyermekünk-től
úgy, hogy bízzunk benne, tudjuk,
hogy mindent megtett a jó
teljesítmény érdekében.**
- **Ésszel használják a mobiltelefont!
Értessük meg velük, hogy a
közelükben lévőekkel nem ezen kell
beszélgetni.**
- **A vacsora legyen a családi
együttlét ideje! Itt mindenki kapjon
lehetőséget arra, hogy elmesélje
a napját, megossza a többiekkel
örömeit, bánatát. A gyerekek így
tanulnak meg egymásra figyelni, a
másik véleményét meghallgatni,
és megoldásokat találni a
mindennapok kihívásaira.**
- **Tévézés és “kütyüzés” helyett
neveljük olvasásra a gyerekeket!
A képzelőerő, a vizualizáció a belső
képektől fejlődik.**
- **Érdemes tudni: legkevesebb
nyolc óra alvásra van szüksége egy
diáknak, a kisebbeknek kilenc-
tíz óra is kell. Ügyeljünk arra,
hogy időben ágyba kerüljenek, és
bizosítsuk számukra a nyugodt
alvás lehetőségét! Ne engedjük
semmilyen elektronikai eszközt
magukkal vinni az ágyba! A
barátaival éjszakába nyúlóan
csetelő kamasz másnap nem fog
tudni teljesíteni.**
- **Legyünk együtt minél
többet hétvégén! Sportoljunk,
kiránduljunk, főzzünk vagy
barkácsoljunk, a lényeg az, hogy
felszabadultan lehessenek velünk
a gyermekeink.**



A HÓNAP TERMÉKEI



A HÓNAP TERMÉKEI



KUBINYI IDA

EAGLE MANAGER AJÁNLÁSA

Annyira vártam már az új Hydrating Serumot! És ahogyan az a többi új Forever-termékkel is lenni szokott, minden várakozásomat felülmúlta. Az előzetes ígéret az volt, hogy visszkapjuk a „rég” selyemszérumot, és érzésre valóban így is lett. Már a legelső „találkozásnál” éreztem, hogy a textúra, az illat tökéletes. Úgy tudnám a leginkább átadni ezt, ha azt mondom, hogy a Serum az extra jutalom a szokásos napi bőrápolási rutinom elvégzése után. Szívből ajánlom mindig az ismerőseimnek korosztálytól és bőrtípustól függetlenül. A tapasztalat pedig az, hogy aki egyszer kipróbálta, nem tud, és nem is akar megválni tőle.



HYDRATING SERUM

Ez a szuper hidratáló formula gyorsan felszívódik a bőr felszíni rétegeiben, hogy a hialuronsav és a stabilizált aloe vera gél előnyeit előhozza. Fokozza a hidratációt, miközben megóvjaa a bőrt a környezeti stressztől, és minimalizálja a finom vonalak és a ráncok megjelenését a Forever hidratáló szérumával.

618

50 ml



VITOLIZE® MEN

Ez az étrend-kiegészítő olyan növényeket tartalmaz, mint a fűrészpálma, a pygeum és a sütőtökmag, tehát minden olyan tápanyagot magában foglal, amire egy férfinak szüksége lehet. A VITOLIZE®-ban lévő tökmagolaj hozzájárul az egészséges prosztata működésének fenntartásához, a B6-vitamin pedig a hormonális szabályozáshoz. **Szóját tartalmaz.**

374

60 lágyzselé kapszula



KURUCZ ENDRE EAGLE MANAGER AJÁNLÁSA

Nap mint nap igazolást nyer a férfiak életében is, hogy megéri teljes egészségben, fittségben, lendületben tartani magukat. Számomra tizenöt éve alapvető egészségszokás a reggeli startnál az étrend-kiegészítők és az Aloe Vera Gél fogyasztása. A Vitolize Men's is a táplálkozásom kiegészítői közé tartozik minden nap. Történjék bármi, kívánom, hogy leküzdhetetlen akaraterő legyen minden férfinban az iránt, hogy saját életét sikeresen kormányozza! Tegyük ezt mind-mind azért, hogy a családjunk életében is „a férfierő” legyünk, és maradjunk. Hiszen mindenkinek saját felelőssége megtartani teste harmonikus működését, és szervezete természetes állapotát. Úgy, ahogy a jóisten megteremtett bennünket. A Vitolize Men's ehhez is hozzájárulást nyújt. Szeretem azért is, mert könnyen fogyasztható, lágyzselatin kapszulákból áll. Micsoda kombináció a tökmagolaj az E-vitaminnal, a szelénnel, a cinkkel és további alapvitaminokkal! Együttesen elérhetik, hogy az a bizonyos férfierő valóban férfierő maradjhasson. Öröm továbbadni a híret, öröm hitelesen tájékoztatni a családokat erről a kiváló készítményről is.



STEP BY STEP

Teremtsd meg

Két fontos tényező játszik szerepet abban, hogy Forever-üzletedet sikerre tudod vinni: legyen egy álmod, és nagyon akard! Ezen belül vannak lépések, amiket napi szinten elkötelezetten érdemes megtenni, hogy néhány év múlva valóban álmaid életét tudod élni. A Forever kiváló eszköz ehhez. Stabil, negyvenkét éves múlt, példaértékű vezetés, felsőkategóriás, professzionális termékcsalád, amire a mostani helyzetben mindenkinek szüksége van, s egy zseniális marketing terv, ami emberi léptékkal végigjárható. Ragyogó, átlagon felüli lehetőség átlagemberek számára, amely megadhatja azt a hármas egységet, amire mindenki vágyik: a testi, lelki, szociális jólétet.

HOGYAN ÉPÍTHETSZ FEL EGY STABIL ALAPOKKAL RENDELKEZŐ, SIKERES ÜZLETET?

1. LEGYENEK ÁLMAID!

Tudd, hogy miért akarod, mit szeretnél általa elérni, mik a céljaid! Engedd el a fantáziádat, gondolkodj nagyban! Célozd meg a Holdat! Még ha elhibázod is, a csillagok közt landolsz... A célok segítenek minden egyes lépésnél, erőt adnak a kihívások, akadályok legyőzéséhez. A cél motivál, lelkesít, a lelkesedés pedig cselekvésre ösztönöz. Olyan, mint egy világítótorony, ami bevilágítja azt az utat, amit végig kell járnod.

3. LÉGY HITELES!

Használd a termékeket!
Cseréld le a megszokott márkáidat a Forever márkával fémjelzett készítményekre, változtasd meg vásárlási szokásaidat! Szeress bele a termékekbe! Szeress bele az üzletbe!

5. LEGYÉL HÁLÁS!

A hála a legmagasabb rezgésű energia a szeretet mellett. Amiért hálás vagy, abból még több áramlik hozzád. Azért legyél hálás, amid van, ne a hiányra irányuljon a figyelmed! Mondj köszönetet mindenért, folyamatosan, a nap minden időszakában!

1.

2.

3.

4.

5.

2. DÖNTSD EL, HOGY SOHA NEM ADOD FEL!

Vállalj felelősséget magadért és a céljaidért, kötelezd el magad mellettük! A kitartás az egyik legerősebb pillér. Nem az idő és a sebesség fogja meghatározni a sikereidet, hanem a kitartásod!

„Azok, akiket a sors a legnagyobb tehetséggel áldott meg, nem szükségszerű, hogy jobbak is lesznek másoknál. A kitartóak azok, akik végül elérik a kiválóságot.”

/Mary Kay Ash/

4. CSELEKEDJ!

Kezdd a napodat a céljaidra való ráhangolódással! Hozd a jövőt a jelenedbe, lásd, érezd, éld meg minden pillanatát, mintha már a tiéd lenne! Hidd el, hogy megkapod, hogy megérdemled, hogy jár neked! Bizzál benne, hogy útban van feléd!



KNISZ EDIT
Soaring Manager

“Mi az, ami képessé tesz bennünket, hogy elérjünk egy célt, egy álmot? Csak ez a kis szó: akarom. Nincsenek leküzdhetetlen akadályok, csak emberek, akik nem hisznek az akadályok legyőzésében.”

– Kurt Dimberger

álmaid életét!

7. ÉPÍTS KAPCSOLATOKAT!

Legyen jó kapcsolatod a mentoroddal, hiszen ő az, akire mindig számíthatsz, akire támaszkodhatsz, aki fogja a kezdetet, és igyekszik minden tudását átadni neked. Építs kapcsolatot azokkal, akiknek meg akarod mutatni a lehetőséget! Ismerkedj, érdeklődj, beszélj! Így tudod meg, milyen élethelyzetben van az ismerősöd, találj meg a „nyomógombját”! Kérdezz! Egy jól irányított kérdéssel vezetni tudod a kommunikációt. Legyen jó kapcsolatod az üzlettársaiddal! Csapatban gondolkodj!

9. LEGYÉL PÉLDA!

A network marketing sajátossága, hogy minden, amit teszel, másolódik. Az üzlettársaid azt teszik, amit tőled látnak. Amit tőlük elvársz, azt először te teljesítsd! Az alap a 4cc! Ha ez hónapról hónapra megvan, akkor fog működni az üzleted, és épülni a csapatod. Használd a cég ösztönzőprogramjait!

6.

6. FEJLŐDJ!

Legyél tanítható! Az üzleted veled kezdődik, tőled indul. Ahogy te változol, fejlődsz, az eredmények is úgy fognak jönni. A könyvek, előadások, rendezvények fontos részei a haladásnak. Az üzlet rendezvénytől rendezvényig tud működni. Ezeket kapsz motivációt, inspirációt, lelkesedést. Feltöltödsz, és lendületet kapsz. A termékhasználatból tapasztalatokat szerzel, jól érzed magad, egyre energikusabb, fittebb vagy, ezeket mutasd meg a világnak! Ha online vagy jelen, a posztjaidban ezt az életérzést közvetítsd! Személyesen ugyanúgy lelkesen beszélj arról, hogy számodra mit jelent, és mit ad a Forever!

7.

8. ADJ IDŐT!

A folyamatos, megtervezett, napi rendszeres munka meghozza az eredményt, viszont nem azonnal. Fogadd el a vetés-aratás törvényét! Vállalkozói mentalitással nézd az üzletet! Adj kettő-öt évet arra, hogy megtanuld ezt a szakmát, hogy megértsd és megérezd, hogyan tudsz a leghatékonyabb lenni. Válg vezetővé, hogy vezetőket tudj kinevelni!

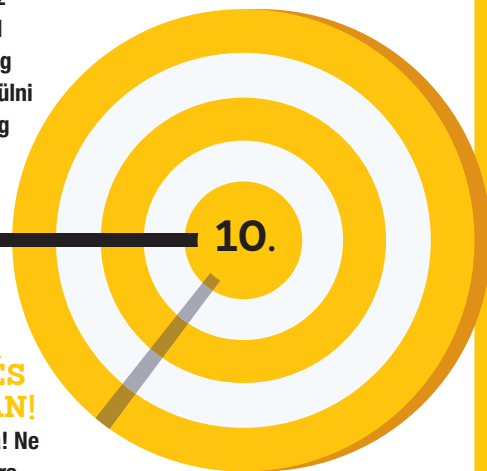
8.

9.

10. HIGGY MAGADBAN, ÉS AZ ÁLMAIDBAN!

Tedd magad fókuszba! Ne nézz se jobbra, se balra, azt a célt lásd, ahova el akarsz jutni! Légy szenvedélyes! Amikor az üzlet leköltözik a gondolataidból a szívedbe, megállíthatatlan leszel. Az érzés fogja beindítani a rakétádat, és szárnyalni fogsz! A hogyannal ne foglalkozz! Ha tudod, hova tartasz, és elszánt vagy, az élet az utadba teszi azokat az eseményeket, helyzeteket, embereket, körülményeket, amelyek hozzásegítenek ahhoz, hogy elérd a kitűzött célokat. A sikered rajtad múlik, indulj hát, és váltsd valóra legmerészebb álmaidat! Sok sikert ezen a csodás úton, ahol sohasem vagy egyedül!

10.



Forever konyhája

Kovács-Király Krisztina
Senior Manager és
férje, Kovács Endre egy
hamisítatlan ősztáró
fogást mutatnak be
a Forever Magazin
olvasóinak.



Krisztina: Férjem, Endre szakmájából adódóan jobban ért a konyhai dolgokhoz, a gasztronómiához, mint én, ezért nálunk a főzés kreatív részét ő viszi. Nagyon tehetséges, és szeretettel főz. Persze, az előkészületeknél én is besegítek, de a főszerep az övé. A Forevernek is köszönhető, hogy sokat változott az étkezéshez való hozzáállásunk az elmúlt években: igyekszünk például kevesebb szénhidrátot fogyasztani, egészségesebb olajokat használni, és itthon nem fogyasztunk cukrot. Hozzám a paleo-szemlélet áll közel, a zöldség- és húsfogyasztás fontos szerepet kap a mindennapjainkban. Bár be kell vallanom, még sokat dolgoznunk azon, hogy a hagyományos, családból hozott mintákat lebontsuk. Nagyfokú tudatosság kell ehhez is, és van még mit fejlődünk e téren, de nagyon igyekszünk.

Endre: A ma készített ételhez az ősz adta az inspirációt: szezonális alapanyagokat választottam, és ez az étel színeiben is az évszakot idézi. Fontos volt, hogy könnyen elkészíthető, de mégis izgalmas, harmonikus fogás készüljön, bárki számára elérhető alapanyagokból. Mivel semmilyen bonyolult konyhatechnikai fogás ismerete nem szükséges hozzá, bátran ajánlom kezdő vagy kevésbé gyakorlott szakácsoknak is, akik egy gyors, egészséges fogással lepnék meg a családjukat.



Sült camembert sajt zelleres édesburgonya-pürével, vörösboros mártással

Püré

HOZZÁVALÓK:

1 rész zellergumó
4 rész édesburgonya
2 rész vaj
kevés növényi tej és tejföl
só

A zellert és a burgonyát felkockázzuk. Előbb a zellert kezdjük el főzni, majd 10 perc után hozzáadjuk az édesburgonyát is. Ha kész, pürésítjük a tejtermékekkel. Sóval, borssal ízesítjük.

Sült camembert

HOZZÁVALÓK:

fejenként 1 db sajt
1 gerezd fokhagyma
1-2 szem dió
1 db aszalt szilva
1 kanál olívaolaj

A camembert-t megtűzdeljük a felaprított hozzávalókkal, meglocsoljuk olívaolajjal, és alufóliába csomagolva 15 perc alatt, 220 fokon megsütjük.

Vörösboros mártás

HOZZÁVALÓK:

1 üveg száraz vörösbor
2-3 szem aszalt szilva
2-3 szem datolya

A vörösborot nagy lángon az ötödére redukáljuk a gyümölcsökkel együtt, majd botmixerrel egyenmúsítjuk.

Krisztina tippje:

Forever Lite Ultra

Bizonyára vannak hozzám hasonló emberek, akiknek szintén nehezükre esik a reggeli étkezés. Nekünk valódi áldás a Forever Lite Ultra: növényi tejjel fogyasztva elég energiát biztosít egész délelőttre.



Újra lendületbe KELL JÖNNI

Péter egyike azoknak, akikről azt szokták mondani, hogy szerencsés, mert jó időben volt jó helyen, bár ő nem kis késéssel ismerte csak fel ezt. A kezdetekről, és a Foreverben lévő hatalmas potenciálról beszélgettünk.

Ha jól tudom, te és Berkics Miklós közel harminc éve ismeritek egymást, akkoriban dolgoztatok is egy MLM-cégben. Később, mikor Miki megkeresett a Forever ajánlatával, te kategorikusan elutasítottad. Miért?

Akkoriban nem csak én szereztem negatív tapasztalatokat az MLM-mel. Ez egy igazi autodidakta korszak volt, nem igazán volt magyar szakirodalom, sem olyanok, akiktől tanulni lehetett. Persze, kutattam a lehetőséget, amivel pénzt lehetett keresni, nem szégyellem bevallani. Mit sem tudtam akkor még olyan dolgokról, mint hosszú távú életcélok... ki akartam fizetni az albérletemet, és egy normális életre vágytam. Visszatérve a negatív tapasztalatokra: nem a szisztémával volt problémám, hiszen láttam, hogy lehet ennek gazdasági ereje, hanem azzal, hogy ezt is csak emberek csinálják. Alig láttunk jó példákat, és a piac sem értette még, hogy mit képviselünk.

Hogy lett ebből mégis 'igen'?

Miki a legendássá vált, Rexszel történt frankfurti találkozás után megkeresett, hogy megtalálta a világ legjobb üzletét, a legjobb partnercéget,

amivel anyagilag szabadok, függetlenek lehetünk. Ő azonnal átlátta a rendszer nagyszerűségét, azt, hogy a Forever képes működtetni a network marketinget, és mi, partnerek is képesek vagyunk ebben a szisztémában dolgozni. A lelkesedése nem hatott rám, ragaszkodtam a korábbi álláspontomhoz, de mivel ingyen volt, aláírtam a regisztrációs nyomtatványt 1997 januárjában. Részemről sokáig nem történt semmi, de az általam ajánlott két családdal Miki elkezdett dolgozni – a mai napig működő üzletek épültek fel akkor.

Bár láttad Miki sikereit, mégsem kapcsolódottál be a munkába. Mi tartott vissza?

Akkoriban egy nemzetközi projektben dolgoztam, a magyar-mongol gazdasági együttműködés kialakításán. A tervek impozánsak voltak, hatalmas lehetőséget láttam ebben. Bár újra és újra voltak apró, biztató lépések, végül az egészből nem lett semmi. Közben Miki dolgozott, és egy nap azzal hívott fel, hogy megkérjen, lépjek ki a rendszerből, mert az inaktivitásom zavarólag hat a csapatra. Csak mellel azért megjegyezte, hogy az eltelt idő alatt

MAYER PÉTER

Soaring Manager

Szerkesztő: Berkics Miklós

**Felkészítők: Szabó József, Olivia
Emília Gajdo, Rolf Kipp, Rex
Maughan**

már havi szinten az akkori átlagfizetés sokszorosát megkereshettem volna, ha hajlandó lettem volna komolyan venni a dolgot. Ez aztán felpíszkálta az érdeklődésemet. Kértem egy találkozót tőle, ahol elmagyarázta, hogy mit is kéne csinálnom. Bár ígéretet tettem rá, hogy nekikezdek, még jó időnek el kellett telnie addig, míg tényleg belefogtam. El kellett engednem a nemzetközi projektet, és át kellett értékelnem, hogy a Forevert ne egy "fogkrémügynök" tevékenységnek



lássam. És be kell valljam, hogy a végső elköteleződéshez kellett még egy sorsfordító tapasztalat fél évvel később: Miki a találkozónkra egy vadonatúj Opel Calibrával érkezett, azzal az autóval, amit én is kiszemeltem magamnak, és a remélt "nagy üzlet"-ből akartam megvenni. Ekkor vált világossá, hogy nincs más lehetőségem, mint a Forever, és hatalmas energiával vettem bele magam az üzletbe. A veszteségtől

való félelem energiája mozgató, az, hogy kimaradok valamiből. Akkor alakult a kapcsolatunk is Natival (*Papizsanszka Natalija – a szerk.*), féltem attól is, hogy zátonyra futhat, ha nem tudok biztonságot teremteni, és nem tudok hozzá méltón sikeres lenni a saját területemen.

**Meddig tartott ekkor a horizontod?
Meddig láttál el?**

A Manager-szint, az ahhoz tartozó





“...ÉRDEMES LENNE ODA- FIGYELNI AZ AJÁNLATUNKRA, ÉS KOMOLYAN VENNI AZT”

jövedelem megszerzése volt a cél. Ez a pedagógusfizetés tízszeresét jelentette. Három hónap alatt elértem, csak a motivációm és a lendület vitt: minden olyan embert, aki a környezetemben volt, “bedaráltam”. Ma már tudom, hogyha egy kicsit higgadtabb és profibb lettem volna, lényegesen nagyobb hozadéka maradhatott volna az akkori időszaknak. Önző cél vezérelt, én akartam Manager lenni, nem értettem még, hogy más emberek céljaiért érdemes közösen dolgozni, és akkor jutok el a magam céljaihoz is. Nem érdekelték a nemek, mert Berkics Miklós volt a bizonyítékom mindenre. Hatalmas szerencsém volt, hogy ő lett a szponzorom, amire nagyon büszke vagyok. Az első manageri bónuszomat kézhez kapni hatalmas boldogság volt, katarikus élmény, igazolása annak, hogy képes vagyok rá. Innentől 100% fókuszban a Forever-vállalattal való együttműködésre koncentráltam.

Változott-e a szemléleted a manageri szint elérése után?

Megértettem, hogy a továbblépés lehetősége már nem rólam szól: muszáj segítenem azokat az embereket, akik eddig eljöttek velem. Egóból és önös célokból nem lehetett továbblépni. A marketingrendszer zseniális, rákényszerít mindenkit, a “nagy egó”-kat, hogy hozzásegítse a többieket a céljaik eléréséhez. Rájöttem arra is, hogy sokan igénylik a kereteket, támpontokat a munkájukhoz, ezért fel kellett építenem egy rendszert, amiben a munkatársaim számára elérhető a segítségem, és az erősségeimet a rendelkezésükre tudom bocsátani. Tőlük is sokat tanultam. Fantasztikus évek jöttek, meglett a Senior-szint, a csoportunkban több manageri üzlet is kinőtt, és benne lehettem abban a csapatban, akikkel közösen segíthettük hozzá Berkics Mikit az első “világraszóló” profitcekkjéhez. Nagyon

inspirált, hogy a magasabb céljaihoz tudtam csatlakozni, ami együtt járt egy szűk elithez való tartozással, és a pénznél is értékesebb elismeréssel. Bejártuk a világot a Rally-vel, négyszer kaptam profitcekket, személyesen találkozhattam és beszélgethettem Rexszel és Greggel...

Igyekeztem Mikit másolni, bár meggyőződésem, hogy ő a lényeg tekintve másolhatatlan: olyan különleges személyiségjegyekkel rendelkezik, amik egészen egyedülállóvá teszik, de a munkabírása, a céltudatossága követhető volt számomra is.

Mindeközben testközelből nézhettem Nati profi karrierjét, hogy milyen áldozatokat hoz a sikerért. Ő a maga területén szintén gyémánt volt, a hazai röplabda ünnevelt sztárja. Tizenegy magyar bajnoki cím, tíz kupagyőzelem, három Interliga-arany fűződik a nevéhez, hogy csak a legnagyobb sikereket soroljam. Tehát két bajnokot láttam, akik nagyon inspirálóan hatottak rám.

Aztán jött az életednek egy olyan korszaka, amikor a Foreverből származó passzív jövedelemnek nagy jelentősége lett.

Igy van. Bárki életében jöhet olyan nehézség, amire nem lehet felkészülni, nekem is volt egy kihívásokkal teli, nehéz időszakom. De akkor is, a rutinnak és a korábbiakban befektetett munkának köszönhetően mindig meg tudtam őrizni a szükséges aktivitásomat, és a Forever biztosította a nyugodt hátteret, a biztonságot. Azt hiszem, nem nagyon lehet a világban még egy olyan céget találni, aki ilyenkor is anyagi védőhálót biztosít a partnerei számára.

A kereskedelmi forma, és a relatív nagy piac létrehozása egy szerencsés együttállás, évekig tud biztonságot adni akkor is, ha passzívvá válik az ember bármilyen okból. Ha kevesebbet dolgozol, akkor sem rúgnak ki, nem bántanak. A marketingrendszer elismeri az egyszer már elért eredményt, azt, hogy évek munkájával létrehoztál egy piacot. Bármikor visszatérhetsz, és ott folytathatod, ahol korábban abbahagytad.

Különösen nagy jelentősége van ennek most, 2020-ban, nem gondolod?

A világban tapasztalható változások egyre jobban felértékelik bennem is a Forevert: azt gondolom, hogy újra lendületbe kell jönni, mert nincs sok választásunk. Ma minden bizonytalan, de én nagyon bízom a cégvezetésben, akik már több mint negyven éve bizonyítanak. Nagyon fontos, hogy a Forever olyan érend-kiegészítőket gyárt, amelyek minőséget és egészséget adhatnak a fogyasztóknak. De talán ennél is fontosabb most az ajánlatunk, ugyanis a bizonytalanság olyan mértéket öltött a világban, hogy senki nem tudhatja magáról, a legnagyobb cégvezető sem, hogy holnap mi fog történni vele: előfordulhat, hogy jólfizetett, megbecsült emberekre egyik napról a másikra nem lesz szükség. Talán ők most is "fogkrémügynököknek" látnak minket, akiket egy legyintéssel intéznek el, pedig érdemes lenne odafigyelni az ajánlatunkra, és komolyan venni azt. Nálunk világszínvonalú vezetők vannak, akik rendkívül sokrétű vezetői erőnyeket testesítenek meg egy személyben. De ha valaki nem akar oda eljutni, azokba a magasságokba, akkor is szorgalommal és tisztelettel nagyon hamar egy



kiszámítható, biztonságos, európai középvezetői egzisztenciához mérhető életszínvonalat teremthet magának.

Mit látsz magad előtt, mik az új céljaid?

A legfontosabb, hogy újra elérjem az "üzemi hőmérsékletet", és alkalmazkodjak az új világ kihívásaihoz. Ahogy a testünk izmai is emlékeznek, úgy emlékszik az

agyunk is a rutinra. Közben az is fontos felismerés, hogy kevesebb időnk van, mint gondolnánk, és nem szabadna annyira türelmesnek lennünk a világhoz, ahogy nem bízhatunk abban sem, hogy az emberek sorsát majd az államok magukra vállalják. Az embereknek a kezükbe kell venniük az életük alakítását. Ezt kéne mindenkinek megértenie, ennek az üzenetnek az eljuttatásában van feladatom nekem is.

Mit szeretnél elérni öt év múlva?

Hogy újra elégedett legyek magammal. Hogy a Forever-cég felelős partnereként sok-sok ember életében változást generáljak. És azt, hogy a Nati nevével fémjelzett röplabda műhelyben tehetséges gyerekek sikeressé válását közelelről láthassam. Ez is nagyon fontos része az életemnek, hiszen kell valaki, egy mentor itt is, akárcsak a hálózatépítésben, aki segít felszínre hozni a meglévő lehetőségeket.





ZAFÍR MANAGER



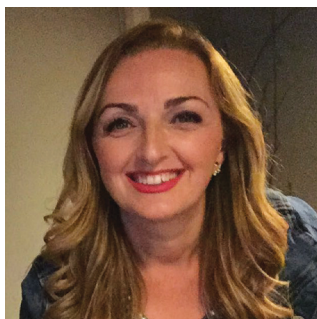
Like Comment Share

Almási Gergely és Bakos Barbara
szponzor: Halmi István
& Halminé Mikola Rita

„Csak egészen, mert félig nem érdemes.”



MANAGER



Like Comment Share

Lendita Gojani
szponzor: Manda Korenic
& Ecio Korenic

„Saját magadnak legyél motiváció!”



Like Comment Share

Ivana Jankovic
szponzor: Ivan Milovic

„A Forever tökéletesen működik azon emberek számára, akik valóban szeretnék a sikert, és már dolgoznak rajta.”



Like Comment Share

Kasza Zsolt
szponzor: Varga Róbert

„Élj úgy, hogy ha majd leperreg életed filmje, elmondhasd: „Jó volt ez a film, újra eljátszanám a főszerepet.”



Like Comment Share

Kreicsik-Csordás Tünde
szponzor: Almási Gergely
& Bakos Barbara

„Soha ne akarj többnek látszani annál, aki vagy, de akarj több lenni önmagadnál minden egyes nap!”



Like Comment Share

Milan Nikšić
szponzor: Stjepan Belosa
& Snjezana Belosa

„Ha szeretnél megváltoztatni valamit, az első lépés Te magad legyél.”

QUALIFICATIONS



SUPERVISOR

Antalné Fehérvári Anita
Aradi-Huba Orsolya
Bobák-Papp Katalin
Bognár Edit Ágota
Arnela Bubalo
Marijana Cernela
Ceylan Bettina
Danijela Civadelic
Czári Rezső
Dallos Szilvia
Ennath Márta
Fábián Szabolcs
Fazekasné Lénárt Nikolett
Ferencz-Horváth Virág Katalin
Fritz Krisztián Márk
Marija Gavran Galic
Gazsóné Somjai Bernadett
Háhn Lászlóné
Horváth Csaba
Horváth Inez
Kállai Anita
Azra Kerla
Dr. Kincses Péter Zoltán
Dr. Kiss Beáta Margit
Dr. Dijana Kolundzic
Kovácsné Török Virág
Leiterné Cseke Alexandra
Dubravka Marijanovic Vincetic
Nina Marinovic & Nenad Marinovic
Loredana Markovic
& Miroslav Markovic
Haris Masic
Dado Medic
Ksenija Micovic
Nikola Milosavljevic
Morvai-Simó Annamária
Nemes Ádám
Vladimir Petrovic
Pintér Tiborné
Andrijana Previsic
Uros Rajcic
Marjan Stojadinovic
Széll Emese
Szodoray Gábor
Szodoray-Kovács Bettina
Tóth Benjamin
Tóth-Jova Erzsébet
Vargáné Bányász Éva
Mirjana Vuckovic
Predrag Vuckovic
Svetlana Zrnic & Srdjan Zrnic



ASSISTANT MANAGER

Herbert Péter Zsolt
szponzor: Herbertné Faragó Orsolya

Kiss Ramóna
szponzor: Kovács-Király Krisztina

Lacziné Csillag Dóra
szponzor: Móricz Edit

Orbán Balázs
szponzor: Kiss Ramóna

Salamonné Bartos Éva
szponzor: Kardos Anikó

FOREVER²DRIVE

3. SZINT

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

1. SZINT

Menkő Éva

150+CC

Almási Gergely & Bakos Barbara
Aleksandra Petkovic & Bogdan Petkovic

100+CC

Djenan Alidzikovic
Sladana Vukojevic
Klaj Ágnes
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Stjepan Belosa & Snjezana Belosa
Varga Róbert
Vladimir Jakupak
& Nevenka Jakupak

60+CC

Szovák Ferenc
Krasznai Cintia & Kálmán Gábor
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Anita Falamic
Glatter Andrea
Almási Vivien & Varga Árpád
Egresits-Ilyés Andrea Renáta
Háhn Adrienn
Kubinyi Ida
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Magyari-Martos Mónika
Laura Lepojevic
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dénes Gabriella
Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet
Zsidai Renáta
Szolnoki Mónika
Sonja Knezevic
& Nebojsa Knezevic
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Dr. Bondor Ágnes
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Ana Lomjanski
Manda Korenic & Ecio Korenic
Zsiga Márta
Andreja Brumec
Futaki Ildikó
Danko Simac & Lucija Simac
Majoros Éva
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Vágási Aranka & Kovács András
Horváthné Csiki Mariann
Kovács-Király Krisztina
Tóth Sándor & Vanya Edina
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Nagy Ildikó
Szabó Péter
Milan Niksic
Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt



Anna szociálpedagógus, az Ózd melletti Kissikátorban él, ahol férje, Kocsik Szabolcs pékséget vezet. Egyedül dolgozik az üzletben, párja támogatásával.

Szponzor: Hollóné Kocsik Judit és Holló István

Felsővonal: Majoros Éva, 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

AZ ÚT IS NAGYON JÓ BENNE

Még főiskolára járt Anna, amikor – tizenhárom éve – regisztrált a Forever rendszerébe. Még abból a lendületből Supervisor lett, de valahogy nem érezte az „ő világának” a multi-level marketinget. „Akkoriban mindenki offline dolgozott, és ez valahogy nem volt vonzó számomra” – meséli erről. Amikor aztán elkezdett dolgozni, a hálózatépítés el is maradt az életéből, ugyanakkor része maradt egykori csapatának, sőt, a rendezvényekre is eljárt. „Az én szponzoraim a sógornőm és a sógorom, sokat jelent, hogy a magánéletüket is etikusan élik, e téren is mindig példák voltak számunkra.”

Egészen másfél évvel ezelőttig nem is történt változás, ám akkor Anna elgondolkodott az életén. „Rájöttem, hogy az enyém az utóbbi öt évben semmit nem változott, a szponzoraim azonban a sokszorosát kezdték keresni a korábbi bevételüknek, sokat utaztak, másként éltek. Erre már azt mondtam, ez az életszínvonal nekem is kell. Meghoztam a döntést, hogy én is összerakom az üzletet.”

Ekkor már azonban az online módszerek hódítottak, Annának először ezeket kellett megtanulnia. Az autóban hanganyagokat hallgatott, esténként

pedig órákat dolgozott még főállásából hazatérve. „Folyamatosan zajlottak a meghívások, visszakeresések, beszélgetések... minden csakis online. Mivel egy kis faluban lakunk, nemigen fért volna bele a hétköznapiakba, hogy találkozókát szervezzek, eljárjak, kávézzak. Úgyhogy számomra csak előnye volt az internet terjedésének. Volt olyan is, hogy az autóban tartottam terméktájékoztatót...”

Ezeknek a csatornáknak köszönhetően Anna főként ismeretlenekkel kezdett dolgozni, azt mondja, neki ez hatékonyabb is volt, mint ha azokat a

barátait, rokonait próbálta volna bevonni, akiket főiskolás korában egyszer már megpróbált. „Addig nem akartam újra keresni őket, amíg ez nem egy sikertörténet” – magyarázza.

Aki szinte idegenekkel kezd dolgozni, annak talán még inkább tudnia kell, kiket keres. Neki erről pontos képe volt: az illető legyen motivált, saját céllal, legyen lelkes, kitartó, megbízható, lojális, tanítható, vezethető, ugyanakkor akarjon maga is vezetővé válni.

Nem könnyű mindennek megfelelni, de Anna szerencsére talált olyanokat, akik bírnak ezekkel a készségekkel. Ehhez azonban először benne kellett, hogy letisztázódjanak a célok.

„Párommal részt vehettünk a stockholmi Global Rally-n. Ott hittem el, hogy mi is el tudunk érni mindent, amire vágyunk. A Manager-szint elérése kettőnk közös víziója lett – egy évet adtunk magunknak a megvalósításra. Végül két hónapot csúsztunk vele, idén júliusra lettem Manager. Onnan kezdve ugyanis, hogy az erős hit megvolt bennem, elkezdtek motivált emberek érkezni a csapatomba. Pár hónap alatt nagyot nőttünk, három Supervisor is lett köztük.”

Anna főként nőekkel, anyákkal dolgozik, olyanokkal, akik az üzletépítés mellett dolgoznak, háztartást vezetnek. „Nagyon büszke vagyok rájuk. Olyan emberek ők, akik folyamatosan tesznek a saját céljaikért. Talán már korábban is ki tudtuk volna préselni a Manager-szintet, de azt akartuk, hogy mindenki megérjen rá, hogy mindenkinek meglegyen a saját sikere. Ehhez fontos, hogy mindenki töretlenül végezze az alapmunkát, és szélesítsen.”

Ezt persze tudni kell elérni az embereknél, és Anna csoportvezetői módszerei is változtak menet közben. „Az elején nagyon kritikus voltam magammal, másokat figyeltem, a pontértéket számolgattam, önostoroztam. Aztán rájöttem, hogy ha beletesszük a szükséges munkát, akkor jönni fog a pontérték is. Száz százalékon pörögtünk. Én folyamatosan vizualizáltam, amivel

**„Onnan kezdve,
hogy az erős hit
megvolt bennem,
elkezdtek mo-
tivált emberek
érkezni a csapa-
tomba.”**

le tudtam bontani a saját gátjaimat, mindenre a folyamatos cselekvés volt a válaszom.”

Ma már nincsenek benne félelmek amiatt, hogy bármi ne sikerülne, amiért mindent megtesz. „Hogy a rendszer működik, azt tudtam. A tanácsom az, hogy amíg magadban nem hiszel, higgy abban, aki vezet téged, aztán ez úgyis átfordul. Szponzoraim mellett sokat köszönhetek Majoros Évának és Klaj Áginak, akik szinte második családunkká váltak.”

És hogy miért érdemes Managerré válni?

„Az út is nagyon jó benne, a változás, amin keresztülmész. Az érzés, amikor 'megérkezik hozzád' a csapat, vezetővé válsz, és látod, ahogy ők is vezetővé válnak. Sikert és víziót tudsz adni embereknek, én ezt is imádtam. Arról nem beszélve, hogy már Assistant manageri szinten is kerestem annyit, mint a vezető beosztású főállásomban.”

Anna következő célja természetesen az Eagle-kihívás teljesítése. Úgy számol, hogy már ebben a hónapban meglehetősen 60 pont. „Utána még ötévnyi kemény munkát beleteszek, és onnan olyan életet tudunk élni, amiről álmotunk. Nagy motivációnk az utazás, az, hogy tudjunk akár távolról is dolgozni. Nem panaszkodhatok, mert jól élünk, de olyasmiket is szeretnénk megtenni, amit egy átlagember nem tehet meg.”

awakening eye cream

Tengeri kollagén, szabadalmaztatott és természetes növényi összetevők, peptid technológiával kiegészítve, így javítva és egyenlítőve ki a szem körüli érzékeny területet. Látványosan csökkenti a vonalakat, a ráncokat és a sötét karikákat. Az awakening eye cream butilénlglikolt is tartalmaz, ami 15 nap alatt csökkentheti a szem puffadságának és a sötét karikáknak a látványát.

561

21 g



**ROVATUNKBAN HÓNAPRÓL
HÓNAPRA EGY SIKERES
HÁLÓZATÉPÍTŐ ENGED
BEPILLANTÁST AZ AKTUÁLIS
IDŐSZAK FELADATAIBA.
MEGISMERHETJÜK A LEGJOBBAK
HOZZÁÁLLÁSÁT A HÁLÓZAT-
ÉPÍTÉSI MUNKA ALAPLÉPÉSEIHEZ,
A SIKER TERVEZHETŐSÉGÉHEZ.**



HAVI tervező

BERKICS MIKLÓS

Gyémánt Manager – Eagle Manager, GLT-tag

Mivel különleges időket élünk, most kifejezetten nagy fontossága van a tervezésnek. Ráadásul a tény, hogy a digitális korszakban dolgozunk, csak még nagyobb hangsúlyt ad ennek. Óriási türelemre van most szükségünk. Az idei évben történtek még nagyobb figyelmet és még nagyobb pontosságot kívánnak meg tőlünk. Viszont ezt a hasznunkra kell, hogy fordítsuk, mert a változásoknak köszönhetően számtalan üzleti eszköz kerül a kezünkbe, amelyeket a tervek kialakításához és megvalósításához zseniálisan tudunk használni. A marketing tervünk újragondolása november 1-jétől válik élessé, és ezzel kapcsolatban is sok-sok teendőnk van jelenleg a csapaton belül. Az Assistant Supervisorokhoz kapcsolódó új elvárásokat ugyanúgy hangsúlyoznunk kell, mint az Új belépőkre vonatkozó változásokat és a megújult 36 hónapos szabályt.

Az október azért is nagyon fontos a hónaptervezés szempontjából, mert a következő három hónap, az október-november-december fogja meghatározni a 2021-es év startolását. Gyakorlatilag ez a három alapozó hónap, és az ebben a három hónapban szponzorált emberek forgalma és hozzáállása fogja beindítani a januárunkat. Januártól újraindul az év, újraindul a Chairman's Bonus-időszak, januártól már az Eagle-minősítés utolsó, izgalmas szakasza kezdődik.

Tehát ezt a három hónapot nagyon szépen kell megtervezni és kivitelezni. Sokan vannak, akik azt mondják, hogy nem úgy állnak a dolgokkal, ahogyan azt az év elején kitaláltuk. Ez bizonyos szempontból így van – de tulajdonképpen a célokat kell megtartani, a terveket pedig folyamatosan módosítani. Újratervezésre mindig van alkalom, mint például most októberben, amikor a forgalom szempontjából is a legerősebb periódusnak nézünk elébe. Ráadásul az Eagle Manager minősítési időszakban is féldőben tartunk: tehát meg kell vizsgálnunk azt, hogy az első féldőben mit teljesítettünk, és ehhez képest módosítanunk kell, hogy mit fogunk tenni a következő 2x3, vagyis 6 hónapban. Én mindenkinek azt szoktam tanácsolni, hogy október-november-decemberben lehetőleg

legyen meg a két kívánt Supervisorból az egyik, hiszen így sokkal könnyebben lépünk át 2021-be, és kezdhetünk el dolgozni a második Supervisoron.

A Chairman's Bonus szempontjából is fontos megnéznünk az évet: 2021 januárjában indul az új Chairman's Bonus etap. Nem januárban kell elgondolkoznom azon, hogy mennyi a non-manageri pontom, mert ha most október-november-decemberben egy restartot vesz az üzletem, és elkötelezett embereket szponzorálok és indítok el, akkor az ő forgalmuk a januáromat már kiegyensúlyozottabbá teszi. Hiszen mindenkivel – így velük is – három hónapra tervezek: az október-november-december után következik a január-február-március tervezési időszak. Az első három hónapot, az első negyedévet sokkal eredményesebben tudom végigvinni, ha most az október-november-december nem az elengedésről szól, hanem úgy tervezem meg, hogy a 2020-as év erőteljes, sprintes zárása legyen, amely meghatározza az év indítását 2021-ben. Hiszen az év elején mindannyian nagy fogadalmakat teszünk és világmegváltó terveket dobunk be a szponzorunknak és a felsővonalunknak, mondván, hogy „2021-ben számíthatok rá”. Ugyanez történt 2020-ban is, mindenki nagy terveket állított fel – és nem igazán erre gondoltunk újként, amikor a fogadalmakat megtettük. Nem gondoltuk, hogy 2020 októberében itt fogunk tartani: maradjunk otthon, ne menjünk külföldre, és csak újratervezünk, újratervezünk és újratervezünk. Gyakorlatilag ez az év nem másról szólt, mint a folyamatos és állandó újratervezésről. Én hatalmas türelmet kívánok mindenkinek erre az időszakra – mert ez az időszak a tervezés és a kivitelezés, a sok-sok munka időszaka lesz. Nem kell mindig nagyon sokat dolgozni. Hiszen megvan a munka, megvan a pihenés, megvan a megfelelő szórakozás ideje is – de ennek az időszaknak, amiben most élünk, igenis a komoly tervekről, a komoly munkáról, a komoly célállításról kell szólnia.

ÜZLETPOLITIKA VÁLTOZÁSOK

Kedves Forever Üzleti Partnereink!

Nagy örömmel értesítünk Benneteket, hogy 2020. november 1-jétől izgalmas változások következnek be a Forever Üzletpolitikájában.

A változásokat az alábbiakban közöljük.

I. Preferred Customer

Preferred Customer: Olyan személy, akinek jelentkezését az FLP Társaság elfogadta, amely feljogosítja a vásárlás során az 5%-os kedvezménnyel járó Preferred Customer Árra. Annak ellenére, hogy Forever Üzleti Partneri kódszámmal rendelkezik, a Preferred Customer csak akkor jogosult bármilyen juttatásra, visszatérítésre, ha eléri a 30%-os kedvezmény-szintet. Az a Preferred Customer, aki vásárolt egy Start Your Journey Pack csomagot, vagy 2 Karton Pontnak megfelelő terméket bármelyik 2 egymást követő hónapban, 30% kedvezményt kap a jövőbeli vásárlásokra, és Assistant Supervisor szintre lép, ezzel részese lesz az FLP Marketing Tervében meghatározott értékesítési / bónuszstruktúrának.

Preferred Customer Ár: Az az ár, amelyen a termékek eladásra kerülnek a Preferred Customerok számára.

3 PREFERRED CUSTOMER

3.01 Amíg a Preferred Customer el nem éri a 30%-os kedvezményszintet, nem jogosult az FLP-termékek értékesítésére, más Preferred Customerok szponzorálására, vagy az FLP Társaságtól származó bármilyen bónuszra.

3.02 A Preferred Customer az Ajánlott Kiskereskedelmi Árból 5%-os kedvezménnyel vásárolhatja meg a termékeket.

3.03 Abban az esetben, ha a Preferred Customer vásárol egy Start Your Journey Pack-et, vagy 2 Karton Pontnak megfelelő terméket bármelyik 2 egymást követő hónapban, akkor 30%-os kedvezményt kap a jövőbeli vásárlásokra.

3.04 Az a Preferred Customer, aki 30%-os kedvezményre jogosult, Forever Üzleti Partnerként (FÜP) lép be a Marketing Tervbe Assistant Supervisor szinten.

Ez az új szabály lehetővé teszi a Forever Üzleti Partnereknek, hogy már az üzletépítés kezdetekor, és a későbbiekben is nagyobb nyereségre tegyenek szert.

2020. november 1-től az Új Vásárló helyett a Preferred Customer elnevezést fogjuk használni. A Preferred Customer vásárlásakor **5% kedvezményben** részesül az ajánlott kiskereskedelmi árból, ami a felsővonal számára 25%-ra növeli a Preferred Customer (pillanatnyilag Új Vásárlói) árnyereséget.

Amennyiben a Preferred Customer **2 egymást követő hónapban 2 CC értékben vásárol, Assistant Supervisorrá válik**, ezáltal jogosult lesz **30% kedvezményre** az ajánlott kiskereskedelmi árból, és más Üzleti Partnereket is szponzorálhat.

Fontos!

A jelenlegi Új Vásárlók / Preferred Customerok kedvezménye **5%-ra változik**, amint az Üzletpolitika ezen új szabálya hatályba lép. Szponzorként arra ösztönözheted meglévő Új Vásárlóidat / Preferred Customereidet, hogy **Assistant Supervisor-szintre** minősüljenek az említett szabály életbe lépése előtt annak érdekében, hogy magasabb kedvezményben részesüljenek.

ÜZLETPOLITIKA VÁLTOZÁSOK

II. Assistant Supervisorok fejlődését érintő szabály

4 BÓNUSRENDSZER/MARKETING TERV

4.01 Az Assistant Supervisor üzleti szinten történő Forever Üzleti Partnerré (FÜP) válást követően, az Üzleti Partner jogosulttá válik az FLP-termékek értékesítésére, és más Forever Üzleti Partnerek szponzorálására. A Forever Üzleti Partner és alsóvonalbeli munkatársai által szerzett, Karton Pontokban (KP) kifejezett teljesítmény lehetővé teszi a Forever Üzleti Partner számára, hogy előrelépjen a Kereskedelmi Szintekben, és megkapja az alábbiakban részletezett kedvezményeket és bónusz összegeket:

(a) Az Assistant Supervisor besorolást akkor éri el a Forever Üzleti Partner, ha összesen 2 Belföldi Személyes és Nem-Manageri Karton Pontot szerez meg bármely két egymást követő Hónapban bármely Operatív Társaságnál. Az Assistant Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben személyes vásárlás után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

Az aktív státuszú Assistant Supervisor továbbá részesül:

- 5% Személyes Bónuszban a személyes és online vásárlások után
- 5% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

A **4CC-s aktivitás** minden sikeres Forever-üzlet alapja. Ennek a fontosságára való tekintettel **2020. november 1-től** érvénybe lép az **Assistant Supervisorok fejlődését elősegítő szabály**. Ezen szabály értelmében az **Assistant Supervisoroknak teljesíteniük kell a 4CC aktivitást**, hogy jogosultak lehessenek az **5%-os Személyes Bónuszra** (amit ezelőtt sok országban 5%-os személyes kedvezményként ismertek). Ha az Assistant Supervisor **nem teljesíti a 4CC-s aktivitást**, **ezt az 5%-os bónuszt a felsővonalában lévő következő aktív Forever Üzleti Partner kapja meg**.

Fontos!

Abban az esetben, ha az adott hónapban az Assistant Supervisor nem éri el a 4CC-s aktivitást, természetesen továbbra is részesül a 30%-os kedvezményben!

Ez a szabály arra fogja ösztönözni az új Forever Üzleti Partnereket, hogy a **4CC-s aktivitás alapjait és bevált gyakorlatát követve építsék az üzletüket**, és ezzel segítsék a szponzorukat abban, hogy a képzésekkor kiemelhesse a **4CC-s aktivitás fontosságát az üzletépítés legelejétől fogva**.

ÜZLETPOLITIKA VÁLTOZÁSOK

III. 36 hónapos szabály

4.02 Preferred Customerekre vonatkozó 6 hónapos, 36 hónapos szabályok

(a) A Preferred Customer jogosult új Szponzort választani, miután 6 teljes hónapig Preferred Customerként szerepelt a rendszerben.

(b) Az a Preferred Customer, aki új Szponzort választ, minden ösztönző program szempontjából újonnan szponzoráltnak minősül.

4.05 Forever Üzleti Partnerekre vonatkozó 36 hónapos szabály

(a.) Az a Forever Üzleti Partner, aki 36 egymást követő naptári hónapon keresztül nem vásárolt, elveszíti az összes szponzorált alsóvonalát, ami a felsővonalában található első Forever Üzleti Partnerhez kerül.

(b) Ha a Forever Üzleti Partnernek van 1. generációs Managere a hálózatában, akkor ezek a Managerek az újonnan kinevezett Szponzor Örökölt Managereivé minősülnek.

Tudjuk, hogy a Forevernél milyen fontos a vezető szerep és a csapatmunka. Ennek szellemében hatályba léptetünk egy **új szabályt**, amely **segít összekötni azokat, akik aktív résztvevői az üzletünknek.** A **36 hónapos szabály** szerint azok a Forever Üzleti Partnerek, akik **36 hónapig nem vásároltak, archiválásra kerülnek.** Az archivált Üzleti Partnerek **alsóvonalbeli szponzoráltja a közvetlen felsővonalbeli Forever Üzleti Partnerhez kerül.**

2020. november 1-jétől ezzel a lépéssel azok, akik igazán lelkesedést mutatnak az üzletépítés iránt, lehetőséget kapnak arra, hogy a felsővonalbeli mentorok és vezetők segítségével sikereket érjenek el.

Tehát azok az Üzleti Partnereink, akiknek **2017 októbere óta nincs tevékenységük, novemberben archiválásra kerülnek.** Aztán **egy hónappal később ismét 36 hónapos visszatekintés történik**, és azok kerülnek archiválásra, **akik nem tevékenykedtek 2017 novembere óta – és így tovább.**

Mivel tudjuk, hogy minden, a Marketing Terv szerint elért szint kemény munka és elkötelezettség eredménye, **az archivált Üzleti Partnerek Marketing Terv szerint elfoglalt szintje és kedvezménye megmarad**, annak ellenére, hogy a szabályból eredően elveszítik az alsóvonalukat.

Ha az archivált Üzleti Partnerek **úgy döntenek a jövőben, hogy ismét szeretnének üzletet építeni, akkor a Marketing Terv szerint elért szintjükhöz kapcsolódó kedvezmények elérhetők maradnak számunkra.**



FOREVER®

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 élménybeszámolóí segítségével válunk felfedezőkké.



KIS-JAKAB ÁRPÁD
Senior Eagle Manager

Az utazás, a világ felfedezése a legkedvesebb elfoglaltságom. Már tizenhat évesen, kevés pénzzel a zsebemben, autóstoppal jártam az akkori szűk lehetőségek között az Adriára, Fekete-tengerre... Feleséggel, Ibolyával egyformán élvezzük a kempingezés szabadságát, és az 5 csillagos kényeztetést. Gyerekeink születése sem változtatott ezen. A szülészetről hazaérve azonnal elkészítettük az útlevelüket. Ezután kicsit komfortosabbá kellett tenni az utazásokat; lakóbusszal kalandoztunk Európa-szerte.

2000-ben csoportunk teljesítményének eredményeként részt vehettünk a New York-ban rendezett World Rally-n, és ezt követően az elmúlt húsz évben közel harminc Forever-utazáson. Ausztráliával - ha jövőre megvalósul - minden földrészen jártunk a világon! Ez is igazolja, hogy 1997-ben jól döntöttünk, amikor csatlakoztunk a Forever Living Products csapatához, hiszen az anyagi függetlenség mellett a marketing tervben elérhető ösztönzők közül minket az utazások motiváltak a leginkább. Munkatársainkkal utazni egészen különleges élmény, óriási töltést ad!

Hawaii például az álomsziget volt számunkra.

Hála a Forever bőkezűségének, ez az álomunk kétszer is valóra vált! A szállodánk a „Hawaii Five-O” felvételeinek helyszínt adó parton volt, valódi trópusi luxussal kényeztetett. Minden reggel csodálatos kilátással az óceánra ébredtünk.

A szigetet bejárva eljutottunk megszilárdult láva-folyamhoz, és paradicsomi, romantikus öblökbe. Hajnalban a Waikiki strandon sétálni az óceán partján... felejthetetlen élmény volt! Otthagytuk a nyomunkat azon az eldugott parton is, ahol a „Lost” sorozatot forgatták. Az egzotikus friss gyümölcsök zamatát, a sziget illatait, virág-pompáját elképzelni sem lehet! Barátságos, kedves emberekkel találkoztunk mindenütt. Nem csoda, hogy ez a sziget Rex Maughan kedvence.

Örömmel látjuk, hogy másoknak is egyre több a lehetősége ezeknek a fantasztikus utazásoknak az eléréséhez a porecsi, az Eagle-program és Chairman's Bonus ösztönzőkkel. Legyetek ti is a Forever vendégei!



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

Rendezvényszervező asszisztens: Rabb Rita; mobil: +36 70 436 4178

Délszláv koordinátor: Abraham Erzsébet; mobil: +36 70 436 4215;

flpslavic@foreverliving.hu

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

Teremfoglalás: ujsgag@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: Radóczi Tibor

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

Forever Resorts

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

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

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

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója
Lenkey Péter

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

Utorok 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 od ponedjeljka do petka od 10 do 18h.

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

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

e-mail: flpalbania@abcmal.al

www.foreveralbania.com

KOSOVA

Area Manager: Mr Sc Lulzim Tytnxhiu,

+ 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



**"Kati örök.
Mert benne élsz te a kastély
minden ablakában, ahogyan
a napfény megcsillan az
üvegen, és ahogyan a szél
meglebbenti a függönyt.
Nem a függöny, nem a szél,
hanem a lebbenés..."**

**(Juhász Gyula és
Fodor Ákos után szabadon)**

KIRÁLY KATALIN 1966-2020

"Király Katalin vagyok a sziráki kastélyból. Nem zavarom?"

Jajj, Kati... annyira te voltál ez!

Mindez a te lágyan bűgő, "lakkdióbarna" hangodon. Hányszor hallottam, ahogyan így kezdesz egy telefonbeszélgetést azért, hogy megszervezz, megoldj, elintézz valamit. Valamit? Mindent. Nem volt számodra lehetetlen.

Hogy múlhatott el mindez egyszerre, egyetlen pillanat alatt szeptember 9-én?! Nem értjük, és nem tudunk felocsúdni azóta sem.

Sosem mondtad be a telefonban a titulusod. Mert minek is. Soha, senki nem értékelte, érzékelte volna a hozzád (nagyon) közel állókon kívül, hogy te honnan, és hogyan is váltál a sziráki, négycsillagos Teleki-Degenfeld Kastélyszálló igazgatójává, hogyan lettél "egy" vele. Hogy kivé, mivé lettél te a mi szívünkben is itt, Szirákon, a kastélyban, a több mint harminc év alatt, azt pedig csak mi tudjuk. Akik veled dolgozhattunk.

Te nem egy kinevezett igazgató voltál. Te annak születéssel, azzá váltál, te Király Kati voltál, "a kastélyból". Ami évek hosszú sora alatt első otthonoddá vált.

Nem tudtál meglenni a kastély nélkül, és a kastély sem tudott meglenni nélküled. Mert a kastély Te magad voltál. Te ragyogtál benne, te voltál a szíve-lelke.

A történelmi épület, bár korábban grófok lakták, 1984-ben egy "Király" -lány gondozásába került; recepciósként akkor kerültél ide. Négy évvel voltam fiatalabb nálad, négy évvel később jöttem utánad, szintén a recepcióra. Gyerekkorom óta vezetted a kezem. Te voltál az őrvezetőm, te avattál úttörővé, te tanítottad meg a recepciós munkát is nekem.

Nemrégén azt mondtad, volt idő, amikor azt hitted, hogy majd én leszek a "kiskati". De az évek során "hűtlen" lettem a kastélyhoz, és elmentem világot látni, míg te mindvégig itt maradtál, és áldozatosan szolgáltad. Közben egyszer azt írtam neked: te vagy az én világítótoronyom, harminc év óta. Azóta mutatod nekem az utat. Utat a jóra, a szépre, a tisztességre, az igazságra. A sziráki kastély szeretére, imádatára. Te voltál az én mentorom. A mienké, sokunké, mindannyiunké.

Egy évvel ezelőtt aztán engem is visszavonzott ez a kis csoda, ez a nógrádi ékszerdoboz. Ott folytattuk, ahol harminc éve abbahagytuk. Újra tőled tanulhattam. A legjobbtól.

Hatalmas igazságérzeted volt. Sokszor tanácsoltad: ne lázadj! Miközben imádtad, ha lázadtam... helyetted is. Hatalmas erkölcsi tartásod volt, Kati. Olyan, ami a mai világban csak keveseknek van. Köszönöm, Kati, a léted!

Azt mondják, nincs pótolhatatlan ember. Mi, akik közelről ismerhettünk, sajnos tudjuk: bizony van.

Egyszer azt is mondtad nekem, hogy "kisrecepciós" korod óta soha nem tudtál úgy hazamenni egy-egy műszakból, hogy ne nézz vissza a kastélyra, ellenőrizve, hogy minden ablaka be van-e csukva. Biztos vagyok benne, hogy akkor, szerdán, amikor azokat a huncutul mosolygó szemeidet örökre becsuktad, a kastély ablakaira is visszanéztél.

Hiányzol, Kati.

Tóth Tünde

Tápanyagok a kaptárból



A méheknek létfontosságú szerepe van a természetben a növények beporzása miatt, és az ökoszisztéma egyensúlyának megteremtésében.

A mézelő méhek olyan sokféle hasznos anyagot hoznak létre, amelyek segítenek fenntartani a kaptár életerejét és termékenységét. A méhkaptárak tele vannak olyan természetes kincsekkel, amelyek táplálják a testet és az elmét. A Forever méhészeti termékei megbízható forrásból származnak. A finom méz és a jótékony hatású étrend-kiegészítő készítmények olyan energiával és tápanyagokkal vértéznek fel bennünket, amit csak a természet nyújthat.



FOREVER®

AZ ÖN SZPONZORÁNAK NEVE ÉS KÓDJA: