

XVII. LETNIK, 9. ŠTEVILKA, SEPTEMBER 2013

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

FOREVER







SKRITE VREDNOTE

Uspeh v Foreverjevem poslovanju je večinoma odvisen od tega, ali bomo odkrili sposobnosti v drugem človeku. Ni pomembno v kako težkih razmerah živi človek, z ustreznim usmerjanjem in z dobršno zavzetostjo lahko vsak najde pot do uspeha. Tudi nekateri naši najboljši voditelji so postali del fantastične Foreverjeve družine tako, da je bil nekdo, ki je videl v njih sposobnost in moč. Tudi, če ta človek takrat še ni verjel vase. Za vero v sebe pogosto ne potrebujemo drugega, kakor malo spodbude in pomoči. V Foreverju so naši najuspešnejši voditelji strokovnjaki v tem, kako najti, opaziti skrite sposobnosti človeka. Nikoli ne moreš vedeti, kdo bo tvoj naslednji eagle manager. Tega ne moreš napovedati vnaprej, kaj se skriva v posameznem človeku. Nekateri ljudje lahko pomenijo velikansko presenečenje.

Ob teh mislih sem se spomnil pravljice o miški in levu. Miška je neke noči zmotila leva v njegovih najlepših sanjah. Lev se je zbudil, se razjezil in grozil miški, da jo bo nemudoma pokončal, da jo bo požrl. Miška se je hudo prestrašila. Obljubila je levu, da se mu bo nekega dne oddolžila za njegovo širokogrudnost, če jo pusti pri življenju. Leta kasneje so leva ujeli lovci in ga privezali k drevesu. Miška je čisto slučajno šla tam mimo in videla, kaj se je zgodilo. Držala je besedo, pregrizla vrv in osvobodila leva. Tudi iz tega primera lahko vidimo, da nikoli ne morete vedeti, kdo bo prispeval k vaši sreči in uspehu v prihodnosti. Nikoli v nobenem človeku ne podcenjuj možnosti, ki se skrivajo v njem. Spodbujaj svojo ekipo! Uči jih! Moj najpomembnejši nasvet pa je, da jih vedno obravnavaj kot enakovredne partnerje.

Dovolite mi, da vam povem še drugo zgodbo, ki bo zagotovo bližja vašemu življenju in mnogim znana. Nekaj let je moškega z imenom John skrbelo, kako bo izšolal svoje otroke. Kako bo plačal imenitno šolo, kjer bi otroci, po njegovem prepričanju, lahko dobili kakovostno izobrazbo, ki si jo glede na svoje sposobnosti tudi zaslužijo. Nekega dne, ko se John vrnil z dela, ga je po telefonu

poklical prijazni starejši sosed, s katerim se že vrsto let nista slišala. Sosed mu je povedal, da ga kliče zato, ker je zadnje čase pogosto mislil nanj in na njegovo družino. Spomnil se je prijateljstva in pomoči, ki jo je bil deležen v časih, ko mu je bilo hudo. Govoril je o možnostih, ki se skrivajo v Foreverjevih poslih in o tem, kakšen vpliv je imel ta posel na njegovo življenje. John je prisluhnil prijaznemu staremu prijatelju. Pridružil se je FOREVER-ju in njegovo življenje, prav tako pa tudi življenje njegove družine, se je v šestih mesecih korenito spremenilo. Trdo delo in zavzetost sta obrodila sadove. Postal je manager. Začel je shranjevati denar za šolanje svojih otrok in bil zelo hvaležen svojemu staremu prijatelju, da se je obrnil nanj s to imenitno možnostjo, kar mu je za večno (Forever) spremenilo življenje.

Pomislite, če John ne bi bil dober človek in nekoč ne bi pomagal svojemu sosеду, mislite, da bi mu sosed kljub temu govoril o fantastičnih možnostih, ki jih ponuja Forever? Odgovor je nedvoumen. Mož je Johna poklical zato, ker je natančno videl možnost in odličnost, ki se je skrivala v njem. Nikoli ne moreš vedeti, kdo ti bo nekoč pomagal. Ali tega, kako ti bo zveza z nekom spremenila življenje. Ko se srečaš z novimi kandidati, si dobro zapomni: v njih iščeš nekaj, česar niti sami ne vidijo v sebi: možnost! Kot je dejal John Dickson: „Resnična moč voditeljske sposobnosti se skriva v tem, da zmore oseba maksimalizirati možnosti v drugem človeku in v skladu z naravno potrebo, ki izhaja iz tega, zagotoviti, da bo dobil zasluženo nagrado.”

Čestitam vam, da ste sposobni odkriti možnosti v drugem človeku, in tako ste vi tisti, ki gradite naslednjo generacijo vodilnih družine Forever!


Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor

Začenja se šola

Spet je prišel trenutek: spet imamo v družini punčko, ki bo začela hoditi v šolo: Jázmin Virág. To so težki trenutki, saj se otroci še tako radi igrajo in se veselijo sveta. Prvič se bodo srečali z resničnim, velikim sistemom. Nas, starše, skrbi, oni pa seveda jemljejo tudi to oviro – tako kot vse drugo – v svojem življenju veliko lahkotneje. V šolo se odpravi pripravljena, porjavela od sonca, zdrava in oborožena s svojimi najljubšimi vitamini. S seboj vzame First, da si pomaga, če bi slučajno padla. Jázmin je prava poznavalka naših izdelkov: ve, kaj, zakaj in kako uporabiti.

Naše otroke moramo pripraviti na to, da bi se ustrezno zdravi in v dobri kondiciji lotili šolskih preizkušenj. Pričakovanja in razmere so danes čisto drugačni kot takrat, ko smo sami hodili v šolo, in žal se tudi okoljske razmere niso izboljšale, zato moramo svoje otroke opremiti s čedalje večjim številom naših izdelkov.

Najpomembnejše je znanje, ki jim ga moramo prenesti. Kakšno šolo bodo končali naši potomci in kdo jih bo učil, bo v mnogih primerih odločilno za njihov način razmišljanja. Izberimo najboljšo šolo za naše otroke! Mi, pri Foreverju, si to lahko privoščimo, če pa še ne, bomo morali delati malo več. S Foreverjevim marketinškim načrtom imamo rešitve za vse. Če jih želimo pospremiti v prvorazredno šolo ali univerzo, moramo samo pritisniti na tipko, na svoj lastni zagon, in si reči: Gremo, naredimo korak naprej, to kar počnemo, ima smisel, saj postavljamo temelje za bodočnost svojih otrok! Pritisnite že, prosim, tisto tipko! Poleg izdelkov in marketinškega načrta lahko Forever vašim otrokom da še veliko drugega. Z lahkoto in enostavno jih lahko pokličete po telefonu in seveda tudi oni vas. Mi živimo v svojem posebnem svetu, kjer živijo in se učijo zdravi smehljajoči se in brezskrbni otroci. Vsem vam želim senzacionalen začetek šolskega leta, veliko prijateljev, doživetij in znanja! Rex je tu, z nami, zagotavlja nam izobraževanje na najvišji kakovostni ravni ne le na Madžarskem, v Srbiji ali Sloveniji, ampak po vsem svetu.

Naprej, FLP Slovenije!



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



35 LET – ZGODBA

- Slavnostno odprtje v Phoenixu v Arizoni.
- FLP predstavi izdelke Aloe Vera Juice, Gelly & Lotion v zahodnih državah ZDA.
- Več kot milijon dolarjev prometa.



1978

- FLP se širi po družinih državah Amerike.
- Predstavitve izdelka Facial Kit Activator.
- Več kot 9 milijonov dolarjev prometa.

1979



- Nakup prvih njiv aloje v Teksasu.
- Marec: prvi mesec, ko promet doseže milijon dolarjev.

1980

- Forever Resorts odpre svoji letovišči: Callville Bay & Cottonwood Cove, NV.



1983

- FLP svojo novo osrednjo pisarno premesti v Tempe v Arizono.
- Nakup tovarne 1200 S. Priest Robson Bee Products v Phoenixu v Arizoni.



- Več kot 100 milijonov dolarjev prometa.

1984

- FLP kot prvo med podjetji pridobi certifikat IASC, ki dokazuje čistočo in kakovost aloje v izdelkih.

1985

- Nakup nasadov aloje v Dominikanski republiki.
- Širitev podjetja AVA.
- Več kot 500 milijonov dolarjev prometa.



1992



- Zagon spletne trgovine ForeverLiving.com.
- Zagon osebnih distributerskih spletnih strani.



2000

- Odprtje prvega Forever Resorts v Južni Afriki.



2002

O USPEHU

- Širitev FLP, prvi sedež podjetja: 1700 W 10th Place Tempe, Arizona.



- Nakup tovarne Aloe Vera of America (AVA) v Missionu in Dallasu v državi Teksas.
- Odprtje Forever Resorts.
- 1. junij: prvi dan, ko promet doseže milijon dolarjev.

1981

1982

- FLP se pridruži Mednarodnemu znanstvenemu svetu aloje (IASC).
- Aloe Vera Juice pridobi atest košer.
- Začetek proizvodnje izdelkov za osebno nego.

- Paleta prehranskih dopolnil se razširi z Nature-Min.



1986

- FLP predstavi kolekcijo izdelkov Aloe Fleur de Jouvence.



1987

- Forever Resorts kupi Southfork Ranch.



1991

- FLP kupi Forever Corporate Plazo, svoj regionalni center in upravno zgradbo na površini 8360 kvadratnih metrov v Scottsdale v Arizoni.

1996

- Predstavitve Sonya Colour Collection.
- Več kot milijardo dolarjev prometa.



1998

- Površina nasadov aloje v Dominikanski republiki preseže 2020 hektarjev.

1999



- Predstavitve programa za uravnavanje telesne teže Clean+Lean.
- Več kot dve milijardi dolarjev prometa.

2003



- Predstavitve Forever Lite Ultra.
- Kot prva med gostinskimi, raftinškimi in pristaniškimi podjetji vsa lokalna predstavništva Forever Resorts pridobijo certifikat kakovosti ISO 14001 za okolju prijazno upravljanje in gospodarjenje.

2004



- Na svetovnem reliju v Berlinu se podelijo čeki profit share v vrednosti 10 milijonov dolarjev.
- Prva trojna diamantna managerja: Elvira in Roberto Ruiz.



- Forever Living Products predstavi svoj novi znak.
- AVA se preseli v novo tovarno na površini 280 tisoč kvadratnih metrov.

FOREVER



2005

2006

- Začetek proizvodnje izdelkov za nego kože Sonya Skin Care.
- Zagon MyFLPBiz.



- AVA pri proizvodnji uporablja robote.
- Predstavitve Forever NutriLean.
- 500. bivalna ladja Forever.
- Forever Resorts pridobi počitniške zmogljivosti Grand Canyon Lodge North Rim.
- Več kot 2,5 milijarde dolarjev prometa.

2007

2008



- Začetek delovanja Forever Giving.



- Zagon forever-giving.org.
- Lodge at Bryce-Canyon v Utahu postane član Forever Resorts.

2009

2010

- Odprtje tovarne Forever Nutraceutical v Phoenixu v Arizoni.



- Forever deluje v več kot 150 državah sveta.
- 250 hektarjev novih nasadov aloje in nova tovarna za predelavo v Dominikanski republiki.
- FLP-jevi strani na Facebooku se pridruži 100 tisoč oseb.
- Zagon DiscoverForever.com in Forever Mobile.

2011

- Spletno stran Foreverliving.com obišče več kot 6,8 milijona obiskovalcev.
- Odprtje distribucijskega centra Forever Direct EU B.V.

2012



ATTILA IN KATI GIDÓFALVI, 12.500 CC, DIAMANTNA MANAGERJA



Zahvaljujoč svojemu sponzorju Miklósu Berkicsu sta Attila in Kati Forever izbrala aprila 2008. V 39 dneh sta postala managerja, v 18 mesecih pa diamantna managerja. Vedno poudarjata, da sta srečna in navdušena, saj lahko s tem poslom tudi drugim predstavita zdrav življenjski slog in srečo.

NAVDIH

Sta aktivna distributerja na Madžarskem, v Rusiji, Kazahstanu in Ukrajini ter ponosna na vsakega sodelavca svoje ekipe. Predstaviti izdelke Forever drugim, to je njuno življenje, in nepopisno sta srečna, da sta člana družine Forever.

PONOSNI SMO NANJE

Miklós že 16 let gradi mrežo Forever. Trenutno je na ravni diamantnega managerja in se je do zdaj uvrstil skoraj na vse motivacijske programe marketinškega načrta.

NAVDIH

Najraje ima motivacijske programe, ki so povezani s potovanji. Njegova filozofija je, da se je treba osrediniti na stalno, kakovostno in trdo delo. S takim pristopom se vsako leto uvrsti na najvišjo raven Chairman's bonusa.

MIKLÓS BERKICS, 7500 CC, DIAMANTNI MANAGER





CELOVIT PROGRAM ZDRAVSTVENEGA PRESEJANJA MADŽARSKE

EVALVACIJSKO POROČILO

JULIJ 2012–JULIJ 2013

V okviru projekta Celovit program zdravstvenega presejanja Madžarske so oziroma bodo strokovnjaki od leta 2010 do 2020 potovali po vsej državi in analizirali zdravstveno stanje prebivalstva. Glavni namen projekta je ohranjanje zdravja in preprečevanje bolezni s sodobnimi diagnostičnimi sredstvi. Julija 2012 se je kot prvo podjetje multilevel marketinga pobudi pridružil tudi Forever Living Products Madžarske. Program nam omogoča, da lahko na 200 krajih predstavimo dejavnosti Forever Living okoli desetim milijonom prebivalcem. Strokovna in koordinacijska komisija Evropskega nacionalnega programa zdravja je povzela dosežke prvega leta sodelovanja (julij 2012–julij 2013) in predhodnega obdobja. V nadaljevanju objavljamo ugotovitve analize.



PODATKI ZA OBDOBJE 2010-2011--2012

Število krajev in terminov: 506

Število udeležencev celovitega programa presejanja:

68.369

Število udeležencev svetovanj o življenjskem slogu:

132.598

Število opravljenih pregledov: 1.845.963

Kilometri, ki jih je opravilo posebno vozilo za presejanje:

52.487

Število ur, namenjenih preventivi: 4.554

Zdravstveno osebje, ki je v vseh županijah sodelovalo pri izvajanju programa: 769

Število odgovorov iz vprašalnika o zdravstvenem stanju prebivalcev Madžarske: 4.649.192

Število izdanih informativnih publikacij o zdravstveni preventivi: 93.000



PODATKI ZA 1. JULIJ 2013

Število krajev in terminov: 612

Število udeležencev celovitega programa presejanja:

78.251

Število udeležencev svetovanj o življenjskem slogu:

147.978

Število opravljenih pregledov: 2.353.875

Kilometri, ki jih je opravilo posebno vozilo za presejanje:

74.224

Število ur, namenjenih preventivi: 5.132

Zdravstveno osebje, ki je v vseh županijah sodelovalo pri izvajanju programa: 789

Število odgovorov iz vprašalnika o zdravstvenem stanju prebivalcev Madžarske: 5.324.100

Število izdanih informativnih publikacij o zdravstveni preventivi: 105.449





NAUPOMEMBNEJŠI DOGODKI 2012-2013

Konferenca o javnem zdravstvu 2012-2013: uspešno izpolnjeno.

Svetovni dan zdravja WHO 2013: uspešno izpolnjeno.

Predavateljska praksa na univerzi Semmelweis 2012-2013: uspešno izpolnjeno.

Dan življenjskega sloga za novinarje - MÚOSZ 2012-2013: uspešno izpolnjeno.

Svetovno srečanje Madžarov 2012-2013: uspešno izpolnjeno.

Državni dan lekarn 2012-2013: uspešno izpolnjeno.

Skupaj za zdravje - nacionalni Road Show 2013: uspešno izpolnjeno.

RTL KLUB - MTVA, SANOMA MEDIA, Dnevi življenjskega sloga: v izvajanju.

Obiski državnih sekretarjev in vladnih predstavnikov 2013: uspešno izpolnjeno.





Celovit program zdravstvenega presejanja Madžarske 2010–2020 bo v okviru učnega predmeta zdravstvene preventive do leta 2020 zajet tudi v nacionalni program izobraževanja. V okviru učnega načrta bodo vsako leto potekali štirje zdravstveni dnevi. Izvajanje se je začelo oktobra 2012 na vseh šestih fakultetah univerze Semmelweis (splošna medicinska fakulteta, medicinska fakulteta, fakulteta za javno zdravstvo, zobozdravstvena fakulteta, farmakološka fakulteta ter fakulteta za telovadbo in športne znanosti). Vsi projektni partnerji projekta Celovit program zdravstvenega presejanja Madžarske se bodo predstavili v šolski praksi, predstavili pa bomo tudi vrednote, ki jih zastopa Forever Living Products.

Komisija je v primeru Forever omogočila sodelovanje v dveh delovnih sklopih, in sicer sklop izboljšanje pomanjkljive prekrvavitve možganov ter starostnega pešanja spomina in umskih sposobnosti (Ginkgo Plus, številka dovoljenja Državnega zavoda za zdravila: OGYI-1025/2008) ter izboljšanje fizičnega stanja športnikov (ARGI+). Uvajanje teh izdelkov v program in predstavitev prebivalstvu se je začelo prek mreže zastopnikov podjetja.

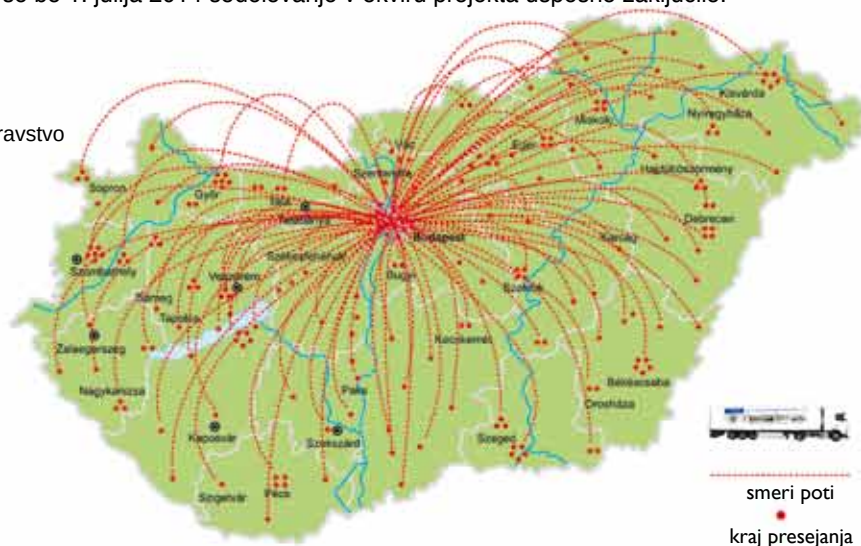
Doseženi rezultati na ravni programa bodo ocenjeni in predstavljeni na V. konferenci o javnem zdravstvu, ki bo februarja 2014. Strokovna in koordinacijska komisija ocenjuje, da se bo 1. julija 2014 sodelovanje v okviru projekta uspešno zaključilo.

Gergely Dankovics

programski direktor,

podpredsednik Evropskega programa za nacionalno zdravstvo

www.egeszsegprogram.eu





(3,2 g)

Svilnata barva za ličnice, ki jo je navdihnila aloja, zagotavlja popolno in čisto barvo ter obrazu daje naraven, zdrav in čudovito sijoč videz. Dobite jo v šestih odtenkih.

Brilliant Blush



flawless
by
Sonya
aloe inspired beauty



Delicious Lipstick

(3,5 g)

Predstavljamo vam nove šminke za ustnice z alojo, ekskluzivne in inovativne šminke Flawless by Sonya, ki dajejo vašim ustnicam popolno barvo. Barvna kolekcija z okusom vanilje v 12 barvnih odtenkih, od prosojne do dramatičnih barv, za bleščeče in popolne ustnice.



Concealer Duet

(2,9 g)

Svinčnik za obrvi z dvema konicama, ki vsebuje alojo, je preprost za uporabo in odlično prekriva. Vsi trije svinčniki, ki imajo dve vrsti barvnih odtenkov, imajo svilnato in kremasto teksturo, zlahka prekrijejo neželene podrobnosti in pričarajo svojstveno lepoto na obraz sleherne ženske.



Luscious Lip Colour

(6,5 g)

Razkošni sijaj daje vašim ustnicam priznana aloja, ki jih tudi hrani. Vsebuje pet čutnih in subtilnih odtenkov s tasterjem. Z lučko na spodnji strani se boste brez težav naličile v vsakršnih razmerah, v veliko pomoč pa bo tudi vgrajeno ogledalce. Sijaj za ustnice se lahko uporablja v vseh okoliščinah in vam bo na lica pričaral čudovit nasmeh.



Perfect Pair Eyeshadow

(3 g)

Izbirate lahko med šestimi samostojnimi skladnimi barvnimi kombinacijami, s katerimi boste dosegle imenitno senčenje oči. Pripravek je navdihnili svilnata aloja, s popolnim barvanjem pa boste dosegli, da bodo vaše oči čarobno bleščeče.



Flawless Volumizing Mascara

(8 g)

Bujne, razkošne, dramatične in goste trepalnice. Barva za trepalnice Flawless by Sonya, ki jo je navdihnili aloja, bo pričarala dolge očarljive žametne trepalnice. Vaš pogled bo čudovit, zdrav in popoln.

Flawless Lengthening Mascara

(8 g)

Podaljšajte svoje trepalnice na posebno dolžino z barvo za trepalnice Sonya, ki je obogatena z alojo. Imeli boste imenitne dolge trepalnice z odlično strukturo, zaradi katerih bodo vaše oči videti nepozabne.





Vibrira Navdihuje Osvežuje Motivira RAZVE- SELJUJE!

Vzemite v roke svoj koledar in pripravite časovni načrt, da bi se udeležili največje prireditve v zgodovini Forever!

Preverite število svojih kartonskih točk in se prepričajte, da ste na pravi poti za uvrstitev. Ne pozabite: čim više se boste uvrstili, tem več čudovitih posebnih nagrad boste deležni v Londonu!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

LONDON KLIČE

Zaslužite €800 na vaši poti v London

EVROPSKA SPODBUDA

1. SEPTEMBER –

31. DECEMBER, 2013

1. NIVO



Dosežite skupaj novih 15CC (brez osebnih CC)

+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek

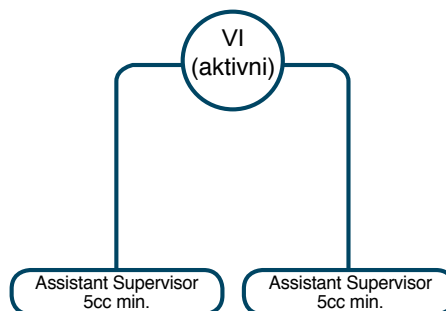
2. NIVO

Dosežite skupaj novih 30 CC (brez osebnih CC)

€4



+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek



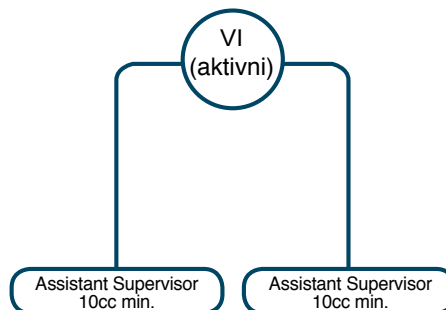
3. NIVO

Dosežite skupaj novih 60 CC (brez osebnih CC)

€8



+2 vstopnici za Global Rally O2 dogodek



DATUM FOREVER GLOBAL RALLY O2 DOGODKA – 2. IN 3. MAJ 2014

Standardne Zahteve za vse Nivoje:

Vsak Novi Distributer mora doseči minimalno zahtevano število CC točk, kot je navedeno zgoraj. Sami dosežite status šaktiven vsak polni mesec v kvalifikacijskem obdobju spodbude. Spodbuda (oziroma kvalifikacije) bo potekala od 1. Septembra do vključno 31. Decembra, 2013. V kvalifikacijskem obdobju morajo biti izpolnjeni vsi pogoji. Novi Distributerji se lahko kvalificirajo, a morajo biti Aktivni v prvem polnem mesecu in vsak naslednji mesec kvalifikacijskega obdobja. Distributer mora biti Aktivni v zadnjem mesecu kvalifikacij. Datum prijave Distributerja bo datum, ko je prijavnica vnešena v računalniški sistem glavne pisarne. Ta spodbuda (kvalifikacije) je na voljo samo Distributerjem znotraj kvalifikacijske Forever regije - Evropa. Vse skupine spodnje linije (downline) se morajo sponzorirati lokalno. Vsi stroški, vključujoč pot, hrano, ...itd., ki so povezani z udeležbo na Global Rally dogodku so odgovornost kvalificiranih. Vsak Distributer je v celoti odgovoren za razumevanje pravil in zahtev za to spodbudo. Ta spodbuda vključuje samo tisto kar je navedeno zgoraj v besedilu. Zmagovalci bodo nagrajeni z denarno nagrado in vstopnicami glede na nivo za katerega so se kvalificirali. Nagrade se ne bo združevalo. Zmagovalci bodo obveščeni pred 15. Februarjem 2014. Denarne nagrade bodo izplačane 15. Marca, 2014 v ekvivalentnem znesku vaše lokalne valute. Za dodatne informacije ali vprašanja povprašajte v vaši FLP pisarni. Izjeme niso možne in spodbude niso prenesljive.

FOREVER VAM PREDSTAVLJA



Na državnem javnem seminarju diamantnega usposabljanja Forever Berkicsa Miklósa bosta naša povabljeni gosti tudi Dietmar in Christel Reichle iz Nemčije. Njunemu predavanju bomo prisluhnili 12. oktobra 2013 v dvorani Syma v Budimpešti. Sledi nekaj pomembnejših informacij o njiju.

10.000 CC, ČLANA GLOBAL LEADERSHIP TEAMA, DIAMANTNA MANAGERJA

Christel in Dietmar sta v Forever od leta 2001. Ko sta se leta 2004 prvič srečala na naši prireditvi, sta oba že imela svoj posel Forever. Poročila sta se leta 2005 v Velikem kanjonu v času Super Rallyja v Las Vegasu.

NAVDIH

Kot slaščičar je Dietmar imel svojo kavarno, bil je plesni mojster in svetovni prvak v rokenrolu ter vodil dve plesni šoli. Svoj posel Forever gradita zavestno in dosejata zavidljive cilje. Globoko cenita prosti čas, ki jima ga daje Forever, in seveda tudi možnosti za prekrasna potovanja.

EAGLE MANAGER BOX A

VSEBINA ŠKATLE:

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

vrednost točke: 1.058cc

EAGLE MANAGER BOX B

VSEBINA ŠKATLE:

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

vrednost točke: 1.009cc

GLOBAL RALLY BOX

VSEBINA ŠKATLE:

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

vrednost točke: 1,043 cc

V primeru nakupa kateregakoli kompleta boste prejeli darilo: eno avtomobilsko nalepko in en kabuki čopič Sonya.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

12.-13. OKTOBER 2013,
BUDIMPEŠTA, DVORANA SYMA



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



MIKLÓS BERKICS
diamantni manager



DIETMAR IN CHRISTEL REICHLE
diamantna managerja



ALLAN PEASE
avtor, predavatelj



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
diamantna managerja



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
diamantna managerja

SOBOTA, 12. OKTOBRA 2013
I. blok: 10.00–14.30

Gostitelj:

Miklós Berkics diamantni manager &
Dr. Sándor Milesz državni direktor

Predavanje diamantne managerke
Kati Gidófalvi

Predstavitel managerjev, senior managerjev,
dobitnikov avtomobilskega motivacijskega
programa in soaring managerjev preteklih
štirih mesecev

Predavanje diamantnih managerjev
Veronika Lomjanski
Stevan in Lomjanski

Predavanje diamantnih managerjev
Dietmar in Christel Reichle

SOBOTA, 12. OKTOBRA 2013
II. blok: 16.30–20.15

Allan Pease:

Vprašanja so dejansko že odgovori

Predstavitel TOP 5 distributerjev
(na osnovi distributerskih,
nemanagerskih in totalnih točk)
preteklih štirih mesecev

Predavanje diamantnega managerja
Attile Gidófalvi

NEDELJA, 13. OKTOBRA 2013.
blok: 10.00–15.30

Gostitelj:

Miklós Berkics diamantni manager &
Dr. Sándor Milesz državni direktor

Allan Pease:
Govorica telesa

Predstavitel distributerjev s 60 cc v
preteklih štirih mesecev

Predavanje safirnega managerja
Józsefa Szabója

Predavanje diamantnih managerjev
Dietmar in Christel Reichle

Predstavitel diamantno-safirnih
managerjev

Predavanje diamantnega managerja
Miklósa Berkicsa

Vstopnice v predprodaji za 10 tisoč Ft za 2 dni lahko kupite v skladiščih FLP. Pridržujemo si pravico do spremembe programa.



BRALNI KOTIČEK ÁGNES KRIZSÓ, SAFIRNA MANAGERKA

Že od malih nog imajo knjige nadvse pomembno vlogo v mojem življenju. So izvrstne prijateljice v posebnih življenjskih trenutkih, ko sem žalostna, me potolažijo in mi pomagajo ohraniti veselo razpoloženje.

Knjige imajo poleg tega, da učijo in vzgajajo bralce, pomembno vlogo pri samoizobraževanju, hkrati pa tudi zabavajo, kar je v tem hitrem svetu velikega pomena. Prijateljem dobre knjige priporočam, naj si preberejo:

NAPOLEON HILL: Z IDEJO DO BOGASTVA!

Avtor kaže pot do uspeha, ki ga lahko dosežete na različnih področjih življenja, bralcem razkrije skrivnosti, ki jim pomagajo do bogastva in denarja. Pravi, da lahko postaneš to, kar želiš.

Sreča je dosegljiva za vse, ki so trdno odločeni, da jo ujamejo.

Spoznajte nauke knjige, oblikujte svoje misli, bodite uspešni in vztrajni! Naj vam knjiga pri tem pomaga, da bi sprejemali odločitve, ki so najboljše za vas.



JACK CANFIELD - MARK VICTOR HANSEN: KURJA JUHICA ZA DUŠO - 2. PORCIJI

Iz zgodb v tej imenitno sestavljeni knjigi lahko zajemate neverjetno moč za svoj vsakdan.

Ljudje so lačni duševne hrane! Družinski dogodki, sreča ob druženju, moč, ki nas preplavlja iz zgodb, zajame našo dušo in jo začara. Spodbuja nas, da poprimemo za dela, zaradi katerih dosežemo več, kot smo prvotno mislili, da je mogoče.

Povzetek: potem ko bomo prebrali te zgodbe, bomo čustvo, ki pravi 'le ljubezen lahko prebudi ljubezen', sposobni posredovati naprej!



TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK

HOTEL DVOREC TELEKI-DEGENFELD** SZIRÁK**

Dragi naši stalni in bodoči gostje! Tudi letos vas pristrčno pričakujemo v prenovljenem Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld**** v Sziráku, ki je evropski ponos Forever Resorts in Rexa Maughana, kjer se boste oddahnili ob že običajni ponudbi na visoki ravni oziroma kjer boste lahko organizirali skupinska usposabljanja ali družinske prireditve. Tudi hotel dvorec v Sziráku zagotavlja 25 % popusta, ki jih Forever Resorts daje vsem foreverovcem, saj je Rex to čudovito baročno zgradbo iz 18. stoletja kupil prav z namenom, da bi postal dom sodelavcev Forever.

Baročno
IN PONUDBA 21. STOLETJA
okolje

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

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

info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



UGODNOSTI

Vsem lastnikom kartice Forever dvorec zagotavlja 25 % popusta pri ceni nočitev, 10 % popusta v restavraciji in kar 50 % popusta za vse, ki boste uživali v storitvah Sonya.

Ugodne cene že od 6.650 Ft + DDV na osebo za nočitev v dvoposteljnih sobah superior v stranskem krilu dvorca.

PO DOGOVORU ZAGOTAVLJAMO POSEBNE UGODNOSTI ZA SKUPINE FLP.

V primeru rezervacije nočitve sta najem dvorane in uporaba opreme brezplačna.



Bodite naši gostje v Sziráku, v Hotelu dvorcu Teleki-Degenfeld!



Nabiranje

V naši štiridelni seriji bomo pisali o štirih temeljnih načelih Forever. Rentabilnost in moč podjetja lahko določimo z analizo naslednjih načel: **nabiranje, ohranjanje, produktivnost in razvoj.**

Nabiranje pomeni sponzoriranje novih distributerjev in zajema dejavnosti, kot so možnost razvijanja stikov in organiziranja predstavitev. Pod pojmom **ohranjanje** razumemo sledenje potrošnikom, da bi si zagotovili mesečnih 4 cc. **Produktivnost** je posredovanje izdelka potrošniku: k tej točki spadajo vaši porabniki, novi distributerji in vaša lastna poraba izdelkov. **Razvoj** je izobraževanje in podpiranje vaše nižje linije, da bi pomagali svojim sodelavcem napredovati pri marketinškem načrtu in izoblikovali zdravo ravnotežje na področju štirih temeljnih načel. V prispevku tega meseca se bomo posvetili **nabiranju**.

Nabiranje novih distributerjev ohranja vaš posel v zagonu in rasti. Zagotavlja vam možnost neskončnega dohodka, saj se lahko nešteto krat kopirate in vsako posamezno kopiranje vam lahko prinese poseben dohodek. Z razvojem vašega poslovanja vam bo čedalje pomembneje, da osebno nabiranje dvignete na čim višjo raven.

Učinkovito nabiranje vsebuje dve sposobnosti:
Srečanje z novimi ljudmi in rast njihovega zaupanja.
Predstavitve možnosti FLP novim ljudem.

Za izvajanje učinkovitega nabiranja se mora sleherni distributer naučiti te sposobnosti in jih razvijati z učenjem in vajo.

Srečevanje z novimi ljudmi in povečanje njihovega zaupanja po določeni točki zahteva nov korak: da z nabiranja ljudi, ki jih poznate, preidete na pridobivanje oziroma nabiranje ljudi, ki jih ne poznate. Če želite dobiti ideje, kako izvesti to spremembo, in bi se radi naučili sposobnosti navezovanja stikov z novimi ljudmi, vam priporočamo, da si ogledate modul za trening z naslovom **Pot do managerske ravni** (Road to Manager) na naši spletni strani DiscoverForever.com.

Tako kot se bo razvijala vaša sposobnost za kratke in vznesene predstavitve možnosti, se bodo večali tudi rezultati nabiranja, da se vam bo večina ljudi, s katerimi boste prišli v stik, pridružila. Trening o tem, kako je to mogoče doseči, si lahko ogledate na modulu treninga z naslovom **Foreverjeve možnosti** (Opportunity Forever) na naši spletni strani DiscoverForever.com.

Najpomembnejši ključ do štirih temeljnih načel je, da jih ohranjate v ravnotežju. Ne smete dovoliti, da bi drugim trem temeljnim načelom posvetili ves čas in energijo, ki jo morate porabiti za osebno nabiranje. Ni pomembno, koliko časa ste distributerji in katero raven ste dosegli, področje osebnega sponzoriranja je vedno treba razvijati in mesečno osebno vključiti oziroma pridobiti vsaj enega distributerja! To pa pomeni, da morate vsak teden govoriti z najmanj 10 novimi ljudmi ali z eno do dvema oseba na dan! Če boste delali tako, se bo resnični potencial našega imenitnega marketinškega načrta odprl pred vami in odprla se vam bo pot do želene neodvisnosti ter načina življenja.

VISOKO LETETI

Motivacijski program za eagle

managerja je razmeroma nov program, ki smo ga uvedli na mednarodni ravni za tiste Foreverjeve distributerje, ki so se zavezali, da bodo uspešni. Motivacijski program je centralna pisarna iz Scottsdala v Arizoni uvedla zato, da bi zagotovil pomoč distributerjem, da bi ti po managerski ravni dvignili svoje poslovanje na višjo raven, medtem ko bi izpolnili tudi pogoje za Chairman's Bonus, motivacijski program za nakup avtomobila, in drugih velikopoteznih motivacij podjetja.



LAKE TAHOE 2014





EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Motivacijo za eagle managerja smo uvedli junija 2010. Leta 2011 se je nanjo uvrstilo 517 eagle managerjev, leta 2012 pa je že več kot 1000 eagle managerjev doseglo ta imenitni rezultat. S tem, ko je na svetu že toliko distributerjev doseglo to raven, lahko priznamo:

- a) pomembnost programa,
- b) da je to dosegljivo za slehernega, če se osredini na uvrstitev.

KAJ JE CILJ MOTIVACIJE ZA EAGLE MANAGERJA?

GREGG MAUGHAN, PREDSEDNIK FOREVER LIVING PRODUCTS, JE POVEDAL:

„Nekateri, ko začnejo graditi svoj posel, postanejo vročični, ustvarjajo navdušenje in energijo. Nato dosežejo managersko raven ... Začnejo voditi svojo ekipo in pozabijo na osnove, kot so sponzoriranje in vse drugo, kar so ob prvih korakih storili, da bi postali managerji. Zato se včasih distributer, ko doseže managersko raven, začne nagibati k pasivnosti. Njegov posel se ne povečuje v tolikšni meri, kakor bi se lahko za doseganje resničnih uspehov. Ti ljudje si ob tem zastavijo vprašanje: Kako bi lahko postal uspešen? To je tista točka, ko stopi v ospredje motivacija za eagle managerja.“





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



Krisztina Dobos
(sponzorja: Mónika Dékány)
"V petih letih postanete takšni, kakršni so
ljudje, s katerimi se družite."



Judit Kende
(sponzorja: Szilárd Vida &
Mariann Kiss Vidáné)
„Svoje uspehe dosegamo ob vzajemni
pomoči.”



Andrásné Láng & András Láng
(sponzor: Schwarcz Attila)
„Če boste zares verjeli v svoje sanje, se
bodo tudi uresničile!”



Damir Parač
(sponzorja: Daniel Štajdohar in
Martina Štajdohar)
„Da bi postali uspešni, mora biti vaša vera
v uspeh močnejša od vašega strahu pred
neuspehom.”



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

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

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaseliye Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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



SKUPAJ NA POTI USPEHA



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI

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



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

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

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

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

CONQUISTADOR CLUB

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



MADŽARSKA

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



SLOVENIJA

1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra



HRVAŠKA

1. Andrea Zantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić

60cc+

07. 2013 UVRŠČENI

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





**NAJ PUSTIMO SVOJO SLUŽBO IN POLNI DELOVNI
ČAS GRADIMO MREŽO? TEŽKA ODLOČITEV, ZA
KATERO SE ODLOČA VSE VEČ LJUDI. NEKATERI
PA SE ZAVZEMAJO ZA SVOJ POKLIC: TUDI TO IMA
SVOJE PREDNOSTI. ZLASTI ČE SE OBA POKLICA
PODPIRATA, KOT JE TO V PRIMERU DR. IDE NAGY
IN FERENCA KISSA IZ JÁSZBERÉNYJA.**

DR. IDA NAGY IN DR. FERENC KISS SENIOR EAGLE MANAGERJA

ŠELE ZDAJ BOMO ZAČELI ZARES SANJATI

Sponzorja: Imre Papp in Anikó Péterbencze

Višja linija: Éva Szépné Keszi in Mihály Szép, Zsófia Czele,
Aranka Vágási in András Kovács, Miklós Berkics

**Zakaj sta se podala osebni zdravnik in zdravnik za pljučne bolezni
v gradnjo mreže?**

Ferenc: Na začetku morda še sam nisem vedel. Lahko bi rekli, da sva začela počasi. Januarja 2000 naju je obiskal Imre Papp, ki ga nisva niti poznala. Morda sva se priključila samo zato, ker se je izkazalo, da je bil učenec moje mame, in to je dalo podlago za dobro vzdušje. Od takrat sva začela uporabljati posamezne izdelke, vendar ne tako, kakor bi bilo treba. To je značilno za številne zdravnike: najprej ne razumejo, ne verjamejo v stvari, ne upajo se podati v stvar. Imre naju je od časa do časa obiskal, pogovarjali smo se o izdelkih, prinesel je cede, časopis in počasi smo posamezne izdelke preizkusili tudi širše, ne le v družini, v zadovoljstvo vseh. Ne moremo biti dovolj hvaležni Imru Pappu za njegovo vztrajnost in za to, ker je verjel v naju.

Je bilo to dovolj zato, da sta začela graditi mrežo?

Ida: Potrebovala sva tudi čustveno doživetje, kar sva dobila na prireditvi v Adyligetu. Videla sem, da so tu zaslužni ljudje, dobro zaslužijo in vzdušje je bilo dobro. Dala sva si leto dni: pogledjva, kaj bo nastalo iz tega. Tudi iz tega lahko vidimo, kako pomembne so prireditve. Če tam ne bi dobila spodbude, bi Imre lahko prihajal k nama še deset let, in to ugotavljajo vsi. Nič nima večje moči kot nekaj osebnih stavkov, ki jih slišiš na prireditvi. Eden se bo identificiral s starejšo gospo, ki si dopolni pokojnino, drugi s podjetnikom, ki je zaradi več prostega časa izbral to možnost, ali dijak, ki si je ustvaril samostojno eksistenco ...

Se spomniš, kateri je bil tisti stavek v tvojem primeru?

Ida: Da. Govoril je neki vodja banke, ki je povedal, da je zaslužil 600 tisoč, a je pustil službo in si izbral Forever. V tistih časih sva midva zaslužila manj kakor sto tisoč in si niti zamisliti nisva mogla, da bi kdo lahko naredil kaj takšnega. Zato sva se močno zamislila nad tem.





Kakšno se vama zdi zdravstveno stanje prebivalstva kot zdravnikoma?

Ferenc: Delam kot osebni zdravnik v vasi, ki ima dva tisoč prebivalcev, ukvarjam pa se tudi z naravnim zdravilstvom in komplementarno medicino. Ko sem prišel, sta bila v okrožju dva bolnika s tumorjem, danes jih je 32 – in to žal ustreza povprečju v državi. Ljudje so količinsko čezmerno prehranjeni, kakovostno pa podhranjeni in v čedalje mlajši dobi se javljajo pri njih čedalje resnejše bolezni. Razlogi za to so predvsem v splošnem pomanjkanju: v telo vnašamo premalo vitaminov, mineralnih snovi in mikroelementov, zato ne deluje preventiva in možnost lastnega zdravljenja. Poleg tega je v življenju ljudi premalo gibanja in preveč stresa.

Ida: Tudi na medicinskih fakultetah poteka nekakšna menjava paradigme: po vrsti se ustanavljajo katedre za dietetiko, fizioterapijo in čedalje več farmacevtskih tovarn izdeluje prehranska dopolnila. Osemdeset odstotkov bolnikov se zanima za naravno zdravljenje in pričakujejo, da bo njihov osebni zdravnik strokovnjak tudi na tem področju.

Je to za zdravnika lahko motivacija za priključitev?

Ferenc: Vsekakor. Tudi najini managerji so skoraj vsi zdravniki in najine izkušnje so, da si jih lahko pridobiš predvsem z izdelki, saj so dovezetni za dobrobit prebivalcev, seveda pa pozneje ugotovijo tudi, koliko pozitivnega je v gradnji mreže.

Ida: Daš jim alternativo in odprti zdravniki na splošno sprejmejo naravne materiale, zdravilne rastline in razstrupljanje.

Oba sta ohranila svoj civilni poklic. Katere so prednosti in slabosti tega?

Ida: Tako sva v stiku z večjim številom ljudi, bolj lahko pomagava in pogovor o tem pri nama ni problem, naš seznam se z dneva v dan daljša. Slabost je v tem, da nama ne ostane dovolj časa za gradnjo mreže, vendar ker znava dobro gospodariti s časom, kar sva se v teh letih naučila, nama je ob pomoči imenitnih, verodostojnih in resnih sodelavcev uspelo zgraditi dobro, trdno mrežo. Na podlagi rezultatov sva upravičeno ponosna nanje!

V skupini imata 150 zdravnikov. Tudi zanje je značilen tak način dela?

Ferenc: Da, morda je več vzporednega dela, saj se zdravniki ogromno učijo in garajo, preden postanejo uspešni v svojem poklicu, zato se mu težko odpovejo. Pa niti ne gre za odpoved! Zdravniški poklic ni delo, ampak poslanstvo. Angažiran zdravnik poskrbi za to, da razvija svoje znanje, da se izobražuje.

Kaj je to, kar sta se naučila spotoma?

Ida: Postavljati cilje. Bila sem managerka, pa še vedno nisem imela cilja, preprosto nisem imela zaupanja vase, nisem si mislila, da mi karkoli pripada. Z razvojem svoje osebnosti, povezane z uspehi, priznanji in gradnjo mreže, zdaj že upam sanjati in si zastavljati cilje.

Ferenc: Ljudje si težko postavljajo cilje, ker ne verjamejo, da od življenja lahko dobijo več, da je njihovo življenje lahko boljše. Na to jih navajata družba, šolski sistem. Čeprav je vredno verjeti v prihodnost: midva sva nekoč lepila slike svojih želja na vrata shrambe najinega zdravniškega stanovanja. Zanimivo je bilo, da je bila hiša, ki sva jo kupila, neverjetno podobna tisti, o kakršni sva takrat sanjala.

Ida: Kar vizualiziraš, tudi uresničiš. Nama je uspelo zato, ker sva imela sanje: na odru v Cannesu, na prizorišču evropskega srečanja, sva prejela rdeč trak od Rexa Maughana. Tako je tudi bilo: na treh ravneh sva se uvrstila za potovanje in šele pozneje sva izvedela, da obstajata tudi prva in druga raven. Šele zdaj sva začela zares sanjati, ko vidiva, da nama je uspelo eno in drugo.

Kako je bilo v Cannesu?

Ferenc: Viharno. Naša generacija pred tem ni pogosto hodila v tujino, zato je bilo za nas fascinantno. Poleg tega postane človek na slehernem velikem srečanju močnejši, dobi novo zagotovilo, da je na pravem mestu.

In tudi zaradi trakov ...

Ida: Da. Uspelo je. Zanimivo je, na kaj se vržeš, kaj je to, za kar boš garal. Nekateri v naši skupini zdaj delajo na tem, da



dosežejo managersko raven, ker bodo v okviru notranjega motivacijskega programa lahko prišli v London, drugi imajo spet drugačno motivacijo, a kot vidim, nihče ne gara zaradi denarja. Verjame v nekaj, začne delati, doseže svoj cilj, to mu da samozaupanje, ki ima pozitivno moč za napredovanje.

Kako si izbereta sodelavce?

Ida: Iščeva dobre ljudi, in to ne v pomenu strokovnosti. Tiste ljudi, ki živijo po normah, ki jih tudi midva spoštujeva, pri katerih dominirata pripravljenost pomagati in človekoljubje. Če ima takšne lastnosti, se bo strokovnih korakov kmalu naučil, obratno pa ne gre, saj je to ekipna igra. In midva imava zelo dobro ekipo, obdajajo naju res dobri ljudje.

Ferenc: Skupnost je zelo pomembna privlačna sila. Izdelek pripelje človeka, denar ga drži notri, vendar bo zaradi volje skupnosti ostal član dolga leta. To lahko zasledujemo tudi v najinem razvoju: najprej sva želela pripeljati ljudi z izdelki, nato s pasivnim dohodkom, v zadnjih letih pa dajeva poudarek skupnosti, gradnji mreže, uspehom, osebnostnim spremembam. In od tedaj napredujemo zares dobro. Seveda pa si s Foreverjevega pladnja lahko vsak vzame, kar si želi.

Vama je žal za izpadla začetna leta?

Ida: Ne, tega se tako nikoli nisem spomnila. Takrat še nisva bila zrela za to: to je razvojni proces. Človek se prepriča, ali je k trdnemu zidu prislonil svojo lestev. Forever je zelo dober zid, vendar potrebuješ čas, da to spoznaš. Zato sem vedno potrpežljiva do najinih sodelavcev: bodo že dozoreli!

Ferenc: Po eni strani hodiva v tem tempu zato, ker nama je bila družina vedno zelo pomembna. Morda če bi živela sama in imela vsak dan predstavitev, bi bila že safirja, a to ni pomembno. Tudi materialna sredstva potrebujeva zgolj zato, da bi se lahko osredotočila na pomembne stvari. Da bi lahko pomagala drugim, a najprej morava urediti svoje zadeve. Izdelke pa bi priporočala tudi, če tudi fičnika ne bi zaslužila s tem.

Kako si kot mati razmišljala, čemu posvetiti večere?

Ida: Zame so družina in otroci zelo pomembni. Zares srečna sem takrat, ko gremo skupaj na potovanje. V začetku me je pogosto pekla vest, da nisem dovolj s svojimi otroci. Nato sem razumela, da jim bova s pomočjo Foreverja lahko zagotovila kakovostni prosti čas, ko bova samo z njimi in jim bova 100-odstotno na voljo. Ti otroci bodo odraščali po drugačnih vrednotah, dobili bodo drugačen vzor kakor povprečni otroci: mlade ljudi v okviru Foreverja ne videvamo, da bi se izgubili, prav nasprotno, številni dosegajo izjemne rezultate. Saj iz tega, kar se tudi nehote naučijo od nas, profitirajo bolj. Lahko bi rekla, da bodo živeli po popolnoma drugačnem vrednostnem sistemu, kakor če bi bili skupaj z njimi kot povprečni starši.

Ferenc: Najine hčere [20 let, 16 let in najmlajša 10 let] že imajo svoje ciljne stene. Vedo, da so za uspeh potrebni trdo delo in žrtve: učiti se, prebirati knjige in se osebnostno razvijati. Uporabljajo izdelke, in ko vidijo, da bova odpotovala, si želijo, da bi nekoč tudi one rade to doživele. Želiva si, da bi nekoč postale graditeljice mreže, saj to kljub težavam prinaša toliko kot morda nobena druga stvar.

Kateri je zdaj vajin glavni cilj?

Ferenc: Stabilizirati najino ekipo in dobiti svoj prvi Chairman's Bonus. Zagotovo ga bomo dobili, ker smo časovno uspešni, ekipa pa raste. Po managerski ravni sva si dala dve leti za seniorsko raven, zdaj delava za soaring raven in videti je, da jo bomo letos tudi dosegli. Poleg tega bi rada tudi tretjič postala senior eagle managerja in s tremi novimi eagle managerji bi rada prišla v Ameriko v Lake Tahoe. Najina želja je, da ne bi šla sama, ampak skupaj s sodelavci, saj so pomembnejših od najinih lastnih uspehov uspehi naših 'otrok'!

Ida: Včasih je težko ostati na poti proti cilju, vendar verjamem, da če se bomo učili, razvijali in vlagali energijo v spremembe, tudi poslovni uspehi ne bodo izostali. Gradimo skupnost, v kateri se ljudje naučijo sanjati, verjeti, delati za cilje, v kateri bo njihovo samozaupanje raslo iz dneva v dan in tako bodo sposobni ustvariti čedalje večje in boljše stvari.

lifestyle

Življenjski slog



Bolezni požiralnika



NEPRAVILNOSTI V RAZVOJU

Niso redke, na 3.000 do 4.500 rojstev je ena:

- atrezija požiralnika: požiralnik se slepo konča
- cevi podobna neobičajna povezava med požiralnikom

in sapnikom

- prirojen zožen požiralnik
- dvojni požiralnik
- Schatzkijev obroč
- razširjen požiralnik

Gastroezofagealna refluksna bolezen (GERB)

Motorične motnje požiralnika

Vnetne bolezni požiralnika: glivice, virusi, bakterije, paraziti lahko povzročijo zdravila

Poškodbe požiralnika

Tumor na požiralniku

FUNKCIONALNE BOLEZNI POŽIRALNIKA

POGLEJMO SI PODROBNEJE GERB, KER JE NARODNA BOLEZEN

Prvi je bolezen opisal dr. A. Winkenstein leta 1935, ki je povezal odvisnost spremembe sluznice požiralnika od negativnega vpliva želodčne kisline.

Oznaka refluks oesophagitis (refluksna bolezen požiralnika) izvira od dr. Allisona, ki je prepoznal mehanizem refluksa (vračanja, zatekanja) in njegovo vlogo pri nastanku poškodb sluznice požiralnika.

RAZLAGA DOLOČENIH POJMOV

Refluks požiralnika pomeni, da vsebina želodca v nasprotju s pravilno smerjo gibanja zateka nazaj v lumen požiralnika. V večini primerov je vsebina želodca kisla, redkeje lužnata, žolčna. Refluks požiralnika se lahko zgodi pri vsakem človeku, vendar to v večini ne povzroča sprememb niti težav.



Refluks ezofagitis pomeni vnetje sluznice požiralnika, ki nastane zaradi zatekanja želodčne vsebine v požiralnik. Vnetje požiralnika lahko povzročijo tudi številni drugi dejavniki: zdravila, virusne, bakterijske in glivične infekcije, jedke, kisle tekočine.

Gastroezofagealna refluksna bolezen (GERB) je skupek težav in simptomov, ki nastanejo zaradi zatekanja želodčne vsebine v požiralnik.

GERB je ena najpogostejših sprememb v prebavnem sistemu, je ena od bolezni, ki je odvisna od želodčne kisline: 55 odstotkov madžarske odrasle populacije z različno pogostostjo trpi zaradi simptomov te bolezni, 7 odstotkov prebivalstva pa ima zgago vsak dan; 48 odstotkov nosečnic ima podobne težave.

MEHANIZEM NASTANKA GERB

AOsnova bolezni je spremenjeno oziroma bolezenska motiliteta požiralnika. Kot posledica zateka želodčna vsebina nazaj v požiralnik, od koder se izpraznitev kisle vsebine želodca zaradi podaljšane tranzitnega časa kot posledice motilitetne motnje podaljša. Kislina poškoduje sposobnost zaščite sluznice požiralnika in nepravilno motiliteto še poslabša. Nastane vražji krog, ki ga sproži nepravilno gibanje požiralnika, motiliteta. V običajnih okoliščinah gre pri požiranju po požiralniku peristaltični val. Pred grizljajem se lumen sprost, za njim se skrči in s tem potisne hrano naprej. Ko hrana doseže ustje želodca, se zapiralna mišica (lower esophageal sphincter – LES) sprost in spusti hrano v želodec. Proces ureja vegetativno živčevje. To izjemno usklajeno delovanje lahko zmotijo številne stvari, na primer: živčni vplivi, hormoni, zdravila, hrana. Pomemben element bolezenske motilitete požiralnika je:

- spremeni se motiliteta spodnjega ezofagealnega sfinktra
- spremeni se čas procesa čiščenja požiralnika oziroma clearance

Če opravlja želodec peristaltično motiliteto, se povečuje v njem tlak, skupaj s tem pa se v običajnih okoliščinah poveča tudi tlak LES, da bi varoval požiralnik. Ta zaščitni sistem pa ni popoln in tako tudi pri zdravih posameznikih dnevno lahko večkrat nastane refluks, ki pa ne povzroča vnetja požiralnika. Pogoj za nastanek refluksnega vnetja požiralnika je takrat, ko je tlak LES daljši čas nizek. Tlak zapiralne mišice lahko znižajo tudi določena zdravila in hrana: maščoba, kakavovo maslo (čokolada), alkohol, kofein

in nikotin, ki prispevajo s temu, da se ne zapira pravilno. Osnova za nastanek refluksne bolezni je torej patološka motiliteta požiralnika, odločilni dejavnik, ki vodi do poškodbe sluznice, pa je **agresivna želodčna kislina**.

SIMPTOMI GERB

- Najpogostejši simptom je zgaga. Bolnik običajno začuti pekočo bolečino za grodnico, ki lahko izžareva navzgor vse do ustne votline. Ta občutek lahko sproži ali poveča sklanjanje, ali če se uležemo, in se pojavi že nekaj ur po jedi. Težave takoj povzročijo topla in hladna jed in pijača. Pogosto se manjša količina vsebine želodca zateče v usta.

- Krivec za pljučnico, ponavljajoči se bronhitis in astma je zatekanje želodčne vsebine med spanjem in aspiracija dihalnih poti. Lahko se pojavi tudi kašelj, težko dihanje, hripavost.

- Žgoča, napeta bolečina v prsih, ki jo pogosto težko razlikujemo od dejanske angine in bolezni srca.

- Težave pri požiranju: lahko je posledica zoženja požiralnika kot komplikacija vnetja.

Simptomi GERB, ki nastopi v dobi dojenčka in otroški dobi, se bistveno razlikujejo od oblik v odrasli dobi. V otroški dobi so v ospredju predvsem težave dihalnih poti. Značilna je lahko slabokrvnost zaradi pomanjkanja železa, zaustavitev rasti otroka, 'ponavljajoči se krivi vrat' (dojenček v postelji zavzame položaj, da pride do najmanjšega refluksa).

KOMPLIKACIJE REFLUKSNEGA VNETJA POŽIRALNIKA:

- zožitev: 8–20 %
- nastanek razjed, ulkusa: 5 %
- spremembe sluznice, ki pomenijo predrakasto stanje: 8–20 %
- krvavitev: 2 %

DIAGNOSTIKA GERB:

- rentgenske preiskave s kontrastno snovjo (če se sumi na zožitev požiralnika)
- endoskopske preiskave

Te preiskave dajejo natančne informacije o poškodbah in spremembah sluznice in omogočajo tudi odvzem vzorca tkiv.



lifestyle

Delo z GERB-om:

- Dieta: zmanjšanje uživanja maščob, čokolade, alkohola, začinenih jedi in kofeina na minimum.
- Sprememba načina življenja:
 - dvignjeno vzglavje;
 - izogibati se moramo oblekam, ki so ozke na trebuhu (zmanjšati pritisk na trebuhu), kar običajno dosežemo z zmanjšanjem telesne teže; dodatek k temu so hidroksi-citronska kislina in smokvin kaktus, strok belega fižola;
 - izogibajmo se poznim večerjam;
 - opustitev kajenja.
- Z zdravili.
- Kirurško.

Kot zanimivost naj povemo, da so opravili preiskave pri opernih pevcih. Ugotovili so, da s petjem povezan povečan tlak v trebušni votlini poveča pogostost refluksnih simptomov zaradi zatekanja želodčne vsebine, a tudi hripavost je bila pogostejša kakor v kontrolni skupini.

V primeru glasbenikov, ki igrajo na pihala, je bilo zatekanje želodčne vsebine pogostejše kakor v kontrolni skupini, pogostejša je bila tudi zgaga, vendar le v manjši meri. Predpostavlja se, da je to pri opernih pevcih in glasbenikih, ki igrajo na pihala, poklicna bolezen.

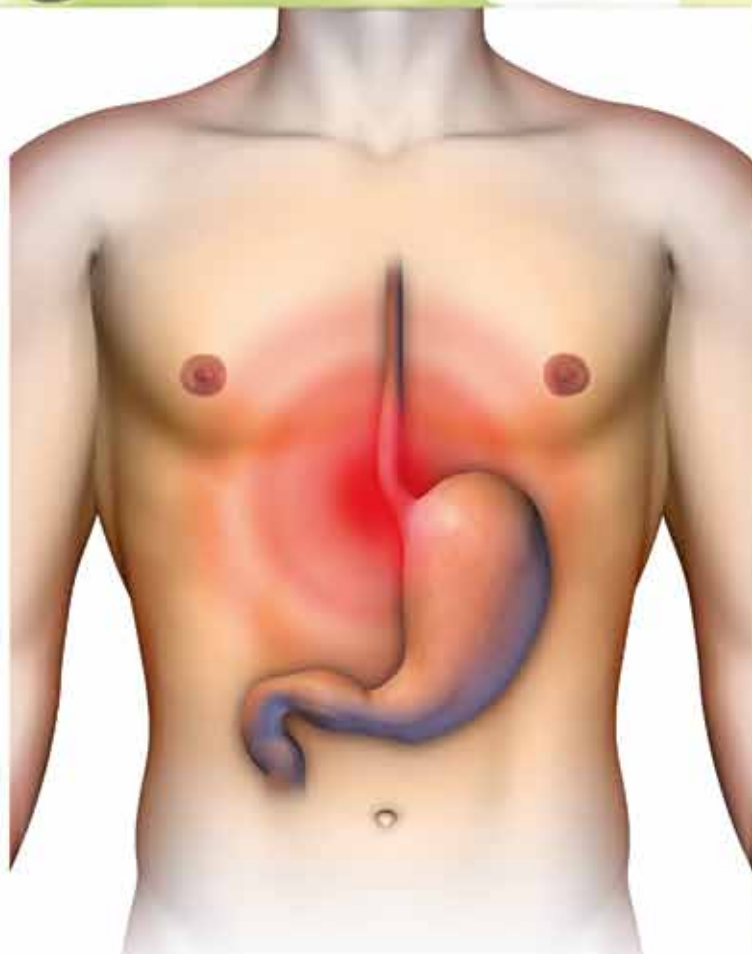
Tovarne zdravil ponujajo številna zdravila za nevtralizacijo kisline in za izboljšanje prebave. Mnogi to tudi uporabljajo v neomejenih količinah, čeprav je rešitev preprosta.

Hipokrat: "Si, kar ješ!"

Seneka: "Ljudje s svojimi zobmi kopljejo svoj grob!"



dr. István Mokánszki,
internist gastroenterolog,
manager



Za prehrano današnjega človeka so značilne napol pripravljena hrana, gotove jedi in hitra prehrana, ki pa povzročajo debelost, premalo pa je življenjsko pomembnih sestavin. K temu se pridružuje še uživanje veliko sladkarij oziroma alkohola in osvežilnih pijač.

Spet Hipokrat: "Smrt sedi v črevesju!"

LITERATURA:

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

KVALIFIKACIJSKO OBDOBJE: OD 1. SEPTEMBRA 2013 DO 31. DECEMBRA 2013

Kdo se lahko uvrsti:

vsak novi in stari distributer, ki se uvrsti vsaj eno raven višje po marketinški lestvici (z distributerske ravni se lahko kvalificirate le z uvrstitvijo na raven supervisorja).
Udeležijo se lahko tudi sponzorirani.



HOLIDAY RALLY
Opatija

Pogoji za uvrstitev v motivacijski program

Stopite za raven višje. Bodite aktivni v kvalifikacijskem obdobju od prvega polnega meseca naprej (4 cc osebno priznanega nakupa, če se nakup v vrednosti vsaj 1 cc opravi pod lastno šifro), torej če boste vstopili 15. oktobra 2013, potem od 1. novembra. Uvrstite se vsaj eno raven višje na marketinški lestvici (distributerji naj dosežejo raven supervisorja). To je 1. raven Holiday Rallyja.

Po uvrstitvi boste imeli možnost do konca kvalifikacijskega obdobja znova izpolniti pogoje za uvrstitev, in sicer v dveh zaporednih mesecih. Če boste torej z ravni distributerja ali assistant supervisorja oktobra dosegli raven supervisorja, boste morali ob ohranitvi aktivnosti oktobra-novembra oziroma novembra-decembra znova doseči skupni promet 25 cc. Če ste krenili z ravni supervisorja in oktobra dosegli raven assistant managerja, morate ob ohranitvi aktivnosti oktobra-novembra ter novembra-decembra znova doseči 75 cc prometa in tako naprej. S tem se boste uvrstili na 2. raven Holiday Rallyja.

Če se boste priključili v zadnjem mesecu kvalifikacijskega obdobja in izpolnili pogoje za uvrstitev na Holiday Rally, sicer ne morete pridobiti oskrbe VIP na reliju, seveda pa se boste uvrstili na 1. raven.

Tisti, ki boste v kvalifikacijskem obdobju napredovali dve ali več ravni v našem marketinškem sistemu, boste na Holiday Rallyju deležni oskrbe VIP, torej boste dosegli 2. raven.

Namestititev:

v hotelu Ambasador s petimi zvezdicami, polna oskrba. Sodelavce, ki se bodo uvrstili na 2. raven, bomo na kraj relija prepeljali z VIP-avtobusi, med prireditvijo bodo deležni oskrbe VIP-bifeja, zanje bomo uredili prodajne točke VIP, torej se jim ne bo treba postavljati v vrsto. Naši sodelavci, ki se bodo uvrstili na 1. raven, morajo sami pokriti stroške potovanja, naše podjetje pa jim seveda ob plačilu zagotovi vse storitve.

Kdaj in kje bo Holiday Rally?

Od 3. do 4. oktobra 2014 v Opatiji na Hrvaškem.



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe www.foreverliving.com s klikom na DISTRIBUTOR LOGIN (geslo in uporabniško ime za vstop najdete na zadnjem listu mesečnega obračuna bonusa) najdete naslednje koristne informacije: dnevno dosežene točke, spletno prodajalno, mesečni obračun bonusov. Tu najdete tudi drugo marketinško gradivo in informacije, med drugim: naš mesečnik, koledar dogodkov, opis naših motivacijskih programov, obrazce, ki jih lahko prenesete, učna gradiva, kataloge. Naša mednarodna poslovna politika in mednarodni kanal YouTube so dosegljivi na spletni strani www.youtube.com/user/AloePod.



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, e-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor Milesz, tel: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti:
interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Dóra Harman, interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petröczy, interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák,
tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230
Oddelek za mednarodne komunikacije: Áronka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Otília Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV):
Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213

Izobraževalni center:

1067 Budapest, Szondi utca 34
Tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
+36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókás, mobilni telefon + 36 70 436 4280
Delovni čas: od ponedeljka do petka od 10. do 21. ure
Izobraževalni center SONYA
Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka, tel: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka, tel: +36 70 436 4178
Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! v ulici Szondi vsak 1. torek v mesecu ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya ob torkih in četrčkih ob 10. uri. v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrčkih, ob 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.
Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.
Naše izdelke lahko kupite osebno oziroma jih naročite v naših predstavništvih.

NAROČANJE IZDELKOV

Po telefonu, pri telecentru:
v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 20. ure lahko kličete na številke: tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni telefon: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291
v ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure lahko kličete številke: mobilni telefon: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295
od ponedeljka do petka od 12. do 16. ure lahko kličete na številko: brezplačna (zelena) številka: +36-80-204-983
E-naslov telecentra: telecenter@flpseeu.hu

V naši spletni trgovini
www.foreverliving.com ali www.flpshop.hu
Kontaktne podatke službe za stranke spletne trgovine: tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, e-pošta: webshop@flpseeu.hu
Vodja oddelka za delo s strankami telecentra in spletne trgovine:
Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Prepovedana je spletna prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva. Na temelju točke 16.02 (h), (i), (j) in (k) naše Mednarodne poslovne politike se lahko izdelki predstavijo v trgovini oziroma pisarni. Pravila o oglaševanju v povezavi z distributersko dejavnostjo in o izdelavi lastne spletne strani so v točkah 16.02 (h) oziroma 17.10.

PODATKI O PROMETU

so na voljo iz naslednjih virov:
– po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com;
– prek programske opreme telefona Forever;
– prek spletne storitve MyFlpBiz;
– v naših centralah: madžarski partnerji po telefonu na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269- 5371, iz drugih držav naše regije na številki +36-1-332-5541.

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey: mobilni telefon: +36 70 436 4279
Asistentka: Barbara Dörnyei: interna 192, mobilni telefon: +36 70 436 4292
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókásné: tel.: +36-1-269-5370 interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Ildikó Páll: mobilni telefon: + 36 70 436 4256
Direktor controllinga: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370 interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194

Delovni čas naše službe za delo s strankami in skladišča v ulici Nefelejcs:

Ponedeljek: od 8. do 20. ure, od torka do četrтка od 10. do 20. ure, petek od 10. do 18. ure,
vsak zadnji delavnik v mesecu, v vsakem primeru od 8. do 20. ure,
vodja službe za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).
Regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobilni telefon: +36-70-436-4265
Regionalna uprava Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas:
Pon: od 12. do 20. ure, Torek-petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).
Regionalni direktor: Tibor Radóczki
Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).
Regionalni direktor: Tibor Kiss

Izredni delovni čas: prodaja izdelkov oziroma naročanje izdelkov na naših madžarskih zastopstvih in pri telecentru, vsako zadnjo soboto v mesecu, ki ji v istem mesecu več ne sledi delavnik: od 12. do 20. ure. Ti termini bodo vsakič objavljeni na naši spletni strani in pri naših zastopstvih.

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,
tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu
Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu
Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

Potovalna agencija Forever: www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

Naši zdravniki svetovalci: dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezösi: 70/779- 1943; dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678, neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakanek: 70/414-2913

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 21. september, 16. november

2 DNEVNA USPOSABLJANJA: 12.–13. oktober

MOTIVACIJSKI PROGRAMI: 11.–18. september: usposabljanje

Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, faks: +381 11 397 0126,
e-naslov: office@flp.co.rs

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sredo
in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času
dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 065 394 1711

Niška pisarna: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel.: +381 (0) 18 514
131; faks: +381 18 514 130, e-naslov: officenis@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 11. do 19. ure,
sreda in petek od 9. do 17. ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu
od 9. do 12.30 ure.

Horgoška pisarna: tel./faks: +381 (0) 24 792 195,
e-naslov: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek–petek, od 8. do 16. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 12.30 ure.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Zdravnika svetovalca: dr. Biserka Lazarević
in dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Success Day: 29. septembra, 24. novembra



ČRNA GORA

Pisarna v Podgorici: 81000 Podgorica
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,
preostale delavnike od 9. do 17. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Zdravnica svetovalca: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Naročanje po elektronski pošti: narocila@forever.si
Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek, sredo, četrtek, petek
od 9. do 17. ure.

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Success Day: 28. septembra, 23. novembra
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

Zagrebška pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,
tel: +385 1 3909 770; 3909773 in 3909775, Faks: +385 1 3909 776
Poletni delovni čas od 1. 7. 2013 do 2. 9. 2013
ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sredo in petek od 9. do 17. ure.

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A, tel.: +385 51 372 361,
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sredo in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca:
dr. Ljuba Rauški Naglič: mobilni telefon +385 91 51 76 510
Ob neparnih dnevih: od 16. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure
Naslov spletne strani: www.foreverliving.com – izberite hrvaški jezik,
na tej strani lahko oddate tudi naročila. Naročila po e-pošti:
<http://foreverzagreb@gmail.com>, foreverzagreb@gmail.com

Success Day: Opatija, 19. oktobra, Opatija – hotel Adriatic



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36,
tel./faks: +355 42230 535
Delovni čas: ob delavnikih od 9. do 13. in od 16. do 20. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kićaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinska pisarna: Pristinë Rr. Uçk br. 94,
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 10. do 16. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
imejl: flpkosova@kujtesa.com



BOSNA IN HERCEGOVINA

Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3,
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, faks: +387 55 221 780
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A,
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, faks: +387 33 760 651
Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30 ure;
torek, sredo od 12. do 20. ure
Vodja pisarne: Enra Ćurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 7. decembra, Bijeljina

FOREVER

ELEONÓRA IN JÓZSEF BARANYI,
MANAGERJA**Zelo kmalu, že po štirih mesecih, sta postala managerja. Kako se je začela vajina zgodba?**

V začetku februarja nama je najin sponzor pokazal Forever, in čeprav sva izdelke uporabljala že pet let, nisva poznala možnosti gradnje mreže in gospodarske možnosti. Moj prvi odziv je bila odklonitev, saj se nisem želela ukvarjati s priporočanjem izdelkov. Vendar pa je bila možnost, da pomagam drugim, bodisi pri skrbi za zdravje bodisi pri poslovnem razvoju, zame zelo privlačna, v tem se našla. Prepričljiva zame je bila prvovrstna kakovost izdelkov. Kot naravna zdravilka poznam številne izdelke, Vitolize je na primer takšen, kot bi ga sama sestavila: pri svojem delu poskušam izboljšati kakovost življenja pacientov s podobnimi sestavinami.

Imam čudovitega moža, brez katerega mi posel ne bi uspeval. Prisoten je pri vseh mojih odločitvah. Pogleda me in vpraša, ali bo šlo, nakar odgovorim: Šlo bo! Jaz sem načrtovalka, on pa podpira uresničitev mojih načrtov, mojih sanj. Je zelo vztrajen. Potreboval je vsega pet dni, da se je po temeljiti preučitvi stvari prepričal o tem, da je Forever resno podjetništvo, ki zagotavlja varnost.

Kakšni so bili prvi koraki?

Ker sva večletna uspešna podjetnika, sva zelo hitro začela, pognala sva se z vso močjo. V štirih mesecih sva postala managerja, tak je bil tudi cilj, saj se v resnici od tod začne pravo delo. V delavnikih sva si prizadevala uskladiti svoje delo s Foreverjem, od septembra pa bi se želela še odločneje ukvarjati s tem. Prvi korak je bilo zaprtje najine biotrgovine, na njenem mestu sva odprla Aloe informacijsko pisarno [o odprtju pisarne Aloe Info Centar smo poročali v naši prejšnji številki]. S tem je zagotovljeno, da bom večino dneva opravljala svojo dejavnost z delom, ki je povezano s Foreverjem. Tudi odpiranju novih delovnih mest sva dala velik poudarek, zato sva tudi objavila posebne zaposlitvene oziroma podjetniške dneve.

Zakonca iz Subotice sta se letos februarja odločila za Forever. Imata dve hčerki, mlajša Dolores, stara 15 let, se že zavestno pripravlja na gradnjo mreže. O njunem dosedanjem poklicu in ciljih za bodočnost smo vprašali Eleonoro.

Sponzorja: Rudolf Molnár & Ildikó Molnár

Višja linija: Tibor Radóczy & Ilona dr. Gurka, Sándor dr. Milesz, Rex Maughan

CILJ JE DIAMANT!

*„Sledi mi in pokazal ti bom, kako boš lahko
znal več kakor jaz!”*

Kakšne načrte imata za letos?

Najpomembnejša je širitev mreže, rada bi uvedla nekaj sprememb in olajšav. Novim članom je treba povedati vse tiste reči, s katerimi se mora soočiti vsak nov graditelj mreže. Za najino ekipo bi rada zagotovila učinkovitejše in hitrejše izobraževanje. Nenehni osebni razvoj in izobraževanje sta področji, na kar opozarjava člane najine ekipe, velik poudarek pa namenjava tudi pomenu udeležbe na dnevih uspeha. Kot sponzorja meniva, da je velikega pomena, da slediva pridobljenemu znanju najinih sodelavcev, da bi lahko učinkoviteje delali. Prenesti želiva svoje navdušenje in vero. Najin cilj je postati dober voditelj, v okviru tega je prva obveza, da tudi midva postaneva uspešnejša, tako bova z varnimi koraki vodila najino ekipo proti cilju.

Za zdaj ostajava v Srbiji, a ni izključeno, da bi se v kratkem ne začela širiti tudi v tujino. Prihodnje leto želiva odpreti novo informacijski pisarno v središču mesta, kjer bi imela prostor za izobraževanje, seminarje in predstavitve. Tu bodo sodelavci lahko delali s svojimi potencialnimi kandidati na malo širšem področju.

Najin cilj je raven diamantnega managerja in prepričana sem, da ga bova s takšno vero in vztrajnostjo v kratkem času tudi dosegla.

V čem so se vajini dnevi spremenili v preteklih mesecih?

Najino življenje se je korenito spremenilo, in to v pravo smer. Prej je bila najina motivacija vedno materialne narave, tu pa s pomočjo ljudi lahko doseževa popolno neodvisnost. Nobeno podjetje, nobena nepremičnina, ki jo imava, razen Foreverja, nama ne more zagotoviti, da bova tudi čez deset let tako dobro delovala. Veliko bolj sva pozorna na najin osebni razvoj, da bi postala boljša človeka. Pri možnostih, ki jih zagotavlja Forever, je fantastično tudi to, da sva se končno lotila podjetništva, kjer lahko delam z možem skupaj. Res je, kar govorijo o nama: Forever je res takšen, kot bi ga izumili prav za naju.





ZMAGA Z IZDELKI
– TUDI V TEKMOVALNEM ŠPORTU

Moja mama in hkrati moj sponzor Annamária Szűcs nas je že od mladih nog vzgajala za zdravo življenje. Del tega je vse do danes tudi redna športna dejavnost: starejša sestra Kriszti tekmuje v jahanju, jaz pa se že enajst let ukvarjam z atletiko. Vedno smo se zdravo prehranjevali, poleg tega pa jemali tudi prehranska dopolnila, za kar gre zahvala maminemu zavedanju o pomenu zdravja. Forever se je zasidral v naš vsakdan pred petimi leti po zaslugi Tamása Budaija (večno mu bom hvaležna).

Kot športnica reprezentantka je moj organizem izpostavljen velikim obremenitvam: šest do osem treningov na teden, od januarja do avgusta tekmovanja, mentalna napetost, ki jo povzročajo ta tekmovanja ... pa kljub temu bi lahko na prste ene roke preštela, kolikokrat sem bila resneje bolna v zadnjih šestih letih. Ali kar je še pomembneje: kolikokrat sem se poškodovala (huje samo enkrat) in čutim, da gre zahvala za to v veliki meri tudi ustrezni preskrbi mojega organizma s prehranskimi dopolnili.

Imam nekaj svojih priljubljenih izdelkov. O Argi+ lahko govorim le v superlativih. Pripravek za športnike, ki pomaga razviti veliko mišično moč, uporabljam pred tekmovanji, hkrati pa se mi zdi tudi zelo okusen. Heat Lotion, pomešan s kremo MSM je odlična masažna krema za ogrevanje, hkrati pa je imenitna hranilna krema za kožo. FAB ali novi FAB X in Gin-Chia zaužijem uro ali dve pred tekmovanjem. Od novega Kids-a porabim na štirinajst dni po eno škatlo, obožujem ga. V primeru športnikov se mi zdi skozi vse lepo pomembno uživanje Echinacea (rastlina je prisotna tudi v uradnih priporočilih madžarskih športnih zdravnikov). Izdelki Freedom gel, Active HA, Calcium, izdelki iz čebeljega panja in Nature-Min so zame najpomembnejši, v obdobju priprav še posebej. Ko odhajam na večdnevno tekmovanje v tujino ali na pot po podeželju, imam vedno v torbi 2Go (seveda pa tudi zunaj potovanj začnem dan s pitjem gela).

A to je le vrh ledene gore, z izjemo Vitolize Men v bistvu - v določenih obdobjih ali pa redno - uživam vse izdelke prehranskega dopolnila. Mislim, da bi bila v madžarskem športu in predvsem v tekmovalnem športu vsekakor potrebna nekakšna sprememba miselnosti in krepitev zavesti o pomenu zdravja med športnimi voditelji, trenerji in športniki, tako kot je to v naši družini že leta del vsakdana.

Po predavanju Briana Tracyja, spomladi, sem se tudi sama navdušila za gradnjo mreže, in kot vidim, je v tem poslu velika potreba po mladih. Mnogi v moji starostni skupini nimajo perspektive: kaj bo, ko se bo treba po maturi zaposliti, ko končajo univerzo, in sploh: kako si zamišljajo svoje življenje na dolgi rok. Prizadevam si, da bi jim bila vzor. Pri tem mi veliko pomaga Foreverjev izobraževalni sistem, ki ponuja izjemne razvojne možnosti tudi za druga področja življenja.

Kot športnica sem prek izdelkov dobila velikansko pomoč tako od podjetja kakor tudi od madžarskega vodstva. Za svojo tekmovalno opremo sem dobila edinstveni Foreverjev logotip, za katerega se tudi ob tej priložnosti zahvaljujem državnemu direktorju dr. Sándorju Mileszu in direktorici marketinga Bernadett Huszti ter njunima ekipama!

Dvaindvajsetkratna madžarska zmagovalka teka na srednje proge in šestnajstkratna madžarska reprezentantka Zsanett Kenesei je letos prvič zastopala našo državo na Evropskem tekmovanju, med odraslimi. Letos začena zadnje leto študija kitajščine na univerzi ELTE. Že več let uporablja izdelke FLP, od prvega Foreverjevega diamantnega izobraževanja pa se aktivno ukvarja tudi z gradnjo posla. O svoji poti pripoveduje naslednje:



FOREVER

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. **Uredništvo:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy **Uredniki:** Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** MIMOZA Borbáth, XHELO Kicaj (albanski), BABITY Gorán, VLADIMIR Žarko Anić Antić (hrvaški), BABITY Gorán, DRAGANA Meseldžija (srbski), JOLANDA Novak Császár, BIRO 2000 Ljubljana (slovenski). **Tisk:** Palatium Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com



smile