

MAGYARORSZÁG BOSNA I HERCEGOVINA CRNA GORA HRVATSKA SHQIPËRIA SLOVENIJA SRBIJA

FOREVER



October 2020 XXIV Issue 10



Nutrition Facts	
Recommended daily intake for children 4-13 years old. 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%
Pantothenic acid (Panthenol)	100%
Vitamin B12 (cyanocobalamin)	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.

Moč Forever je moč ljubezni



Ljubezen do drugih prepoznamo v vsakem pogledu. Le poglejmo prijatelja, ki mamici ponudi, da bo popazil na njenega otroka, da bi lahko ona izvedla predstavitev izdelkov. Gre za drobno pozornost, vendar govori o nesebični pripravljenosti pomagati drugemu. Prav zahvaljujoč tej prijaznosti se bo mamica mogoče kmalu veselila novega poslovnega partnerja.

Dogaja se tudi, da kdo pomaga zato, da bi s svojim sočutjem in ljubeznijo dosegel večji učinek. Članica GLT Kim Madsen je bila tako ganjena nad vsakdanjim bojem za preživetje sirot v Ugandi, da je ustanovila svojo civilno organizacijo. Na stotine ljudi se je javilo, da bi otroke podprlo s hrano, šolanjem in zavetiščem.

Kim pa gotovo ni edina poslovna partnerka, ki pozitivno vpliva na svet okrog sebe. Indijski vodja Sunil Gupta je po vsej državi ustanovil šole, da bi otrokom zagotovil kakovosten pouk in bi tako našli pot iz revščine. Naši poslovni partnerji v več kot 160 državah po svetu delajo, da bi pomagali svoji skupnosti ter s pomočjo šolanja, hrane in priložnosti izboljšali življenje drugih.

Čeprav imamo vsi moč izboljšati življenje drugih, ni nič primerljivo z učinkom, ki ga dosežemo, če začnemo skupaj delati za iste cilje. Tako smo uspeli zapakirati več kot pet milijonov paketov živil za organizacijo Rise Against Hunger. Pomagali smo južnoafriškemu šoferju Phineasu, da je lahko svoji revni skupnosti zagotovil šolsko opremo, hrano in oblačila.

KAR ŠTEJE, JE LJUBEZEN DO DRUGIH IN TO, V KAKŠNI MERI STE PRIPRAVLJENI POMAGATI, DA BI TUDI DRUGI ŽIVELI BOLJŠE IN LEPŠE ŽIVLJENJE.

Sam vedno ponavljam, da je moč Forever moč ljubezni. Ni težko imeti rad najbližje, prijatelje in družino, vendar pa je to, kar dela Forever, nekaj več. Nekaj, kar nas povezuje. Veliko nas je, ki se še nismo nikoli srečali, prepričan pa sem, da bi vsak od vas ponudil roko pomoči ali spodbudne besede poslovnim partnerjem in tudi kateremu koli pomoči potrebnemu članu družine Forever.

Prav zaradi tega je za vse, ki želijo postati del družine Forever, merilo, ki je na prvem mestu, ljubezen. Ni pomembno, ali imate izkušnje v poslu, ni pomembna vaša šolska izobrazba ali očarljiv življenjepis. Nič od tega vas ne bo popeljalo na vrh ali vam zagotovilo uspeha.

Edino, kar šteje, je ljubezen, ki jo čutite do drugih, ter v kakšni meri ste pripravljeni pomagati drugim do boljšega in lepšega življenja. Ko vam je pomembno, da je tudi drugim dobro, da živijo v blagostanju, jim pokažite nekaj, česar sami pri sebi še niso ugotovili; priložnost, da lahko tudi sami izboljšajo ta svet. Dojeli bodo, da so tudi sami dostojni boljšega življenja, da si zaslužijo vse, kar si želijo, in lahko sledijo svojim sanjam.

To nam daje strast in navdušenje za širjenje dobrega imena Forever in delitev lastnih izkušenj. Dovolite ljubezni, da usmerja vaš posel, ljubezen in skrb za druge, in ugotovili boste, da boste uspešnejši, poleg tega pa boste doživeli, da bodo spremembe, ki jih boste sprožili v življenju drugih, dale smisel tudi vašemu vsakdanjemu življenju.

Z večno ljubeznijo,

Rex Maughan

CEO, Forever Living Products



S pisanjem pozdravnega nagovora sem čakal do zadnjega trenutka, vendar se je splačalo! Čeprav sem prekoračil celo rok za zaključek redakcije – za kar se ekipi za tisk opravičujem – smo že drugič v letu 2020 presegli 20 %-no povečanje prometa. Skoraj neverjetno, a je res: Forever Madžarske in južnoslovanske regije je postal najuspešnejše razvijajoča se ekipa v Evropi!



Posebej se zahvaljujem GLT, diamantnim managerjem in vodjem za izjemno aktivnost! Seveda se iskreno zahvaljujemo tudi našim zvestim kupcem za vsakodnevne dejavnosti. Izpostaviti moram Forever Srbije in izjemno, 39 %-no povečanje prometa naših srbskih poslovnih partnerjev! Radi vaju imamo, Veronika in Stevo ter upamo, da vaju bomo kmalu lahko tudi objeli!

Gotovo vsi že radovedni pričakujete, kako bomo zaključili leto, zato si oglejte video posnetek našega predsednika Gregga Maughana, ki vam bo povedal, na kaj se moramo ob zaključku leta osredotočiti! Video najdete na naši uradni Facebook strani: <https://www.facebook.com/ForeverHunHQ>.

Vstopili smo v zadnje trimesečje in biti v ciljni liniji je v življenju vedno odločilno.

**TU SE LAHKO VPIŠETE IN
POSTANETE ZGLED, KOT DO ZDAJ
ŠE NIKOLI. ČE STE SPOSOBNI
DVIGNITI MERILO IN CELO
PRESTOPITI LASTNE OMEJITVE,
BOSTE USTVARILI NEVERJETNE
ČUDEŽE.**

Glejte naprej, bodite zgled in s seboj ponesite še svojo skupino – tu ste Vi najpomembnejši!

Naj vas ne bo strah ničesar, saj ste krepki, zdravi in to posredujete naprej že desetletja. Na poti, ki je pred vami, naj vas vodi gotovost, stabilnost, zavezanost, harmonija in ravnovesje, sam pa vam želim srečo in blagostanje!

Naprej, Forever Slovenije!

Dr. Sándor Miliesz PhD.
državni in regionalni direktor

Success Day

DOMONY, 30. AVGUST 2020.

PO POL LETA SMO PONOVO SKUPAJ PRAZNOVALI, IN TO V ŽIVO: POVABLJENI SMO BILI V KONJENIŠKI PARK LÁZÁR V DOMONYVÖLGY. POLEG PREDAVANJ SO BILE VEČ UR NA SPOREDU TUDI KVALIFIKACIJE, SAJ JE BILO TREBA OSEBNO PREDATI ŠE VSA PRIZNANJA ZA DOSEŽKE PRETEKLIH ŠESTIH MESECEV. BILI SMO DELEŽNI TUDI ZELO POSEBNIH IN NEPOZABNIH TRENUTKOV: SPREJEMA NOVIH DIAMANTNIH MANAGERJEV ISTVÁNA HALMIJA IN RITE MIKOLA HALMINÉ. PROGRAM STA VODILA SENIOR EAGLE MANAGERKA ÉVA MAJOROS IN SENIOR MANAGER PÉTER SZABÓ.





DR. SÁNDOR MILESZ DRŽAVNI DIREKTOR

Končno smo svobodni! Izjemni ste, preživeli ste to obdobje, vmes trdo delali in pravi čudež je, kar ste dosegli. Forever Madžarska ima trenutno tretji najboljši promet v Evropi in 15 % več kot v enakem obdobju lani. To je ogromno! Vi, ki ste danes prvič tu, se lahko zdaj odločite, ali boste šli naprej z nami in tudi vi postali managerji. Eno je gotovo: z vami bom delal vse do takrat, dokler Forever Madžarska ne bo postala svetovni prvak.





JÓZSEF SZABÓ SAFIRNI MANAGER, ČLAN GLT VERA, UPANJE, LJUBEZEN, 613

Preteklo obdobje je bilo nekoliko zmedeno, vendar nas je tudi marsičesa naučilo. Jaz na primer sem se upočasn timer, Facebook pa me je »dohitel«. Danes sem prišel z velikim zaupanjem v vas in v to, da se bo vse spet uredilo. Ker sedeti sam doma ni bilo prav prijetno ... Medtem se je naš promet povečal, kar je skoraj neverjetno. Življenje se je le na videz ustavilo, zahvaljujoč vam nenehno napredujemo. Sposobni smo preživeti. Družbi pomagamo sprejeti drugačen način razmišljanja, nov življenjski nazor. Že petindvajset let uporabljamo besedo, ki jo danes povsod po svetu vsak dan omenjajo: preventiva. Izdelki pa govorijo sami zase. Oziroma s poštenostjo in marljivostjo je mogoče napredovati tudi na Madžarskem, pa naj rečejo kar koli. Ta posel je bil in tudi bo. Vprašanje je le, kdaj se ga boste resneje lotili in si z njegovo pomočjo zgradili življenje. Kajti Forever ne potrebuje vas, temveč mi potrebujemo Forever. Nikoli nihče ni rekel, da je to enostavna pot, je pa najzanesljivejša za izgradnjo življenja. Samo verjemite! Samo tistega ne zmorete storiti, v kar ne verjamete. Vendar pa odlašanje deluje proti vam. Ne soočajte se s svojo usodo!





Vsi poslovni partnerji, ki so v preteklih šestih mesecih dosegli določeno raven, so lahko na odru prevzeli svoja priznanja, praznovali pa so tudi tisti, ki so se kvalificirali v motivacijskih programih Chairman's Bonus, Eagle Manager in Forever2Drive.



BEÁTA TASNÁDY MANAGERKA KAJ VIDIM V OZADJU IZDELKOV?

Delamo pod prisilo pravil, med katerimi moramo najti optimalen način komunikacije. Izdelke trenutno priporočamo v zelo ozkem okviru in omejujemo naše misli. Razširimo nekoliko ta spekter! Samo nekaj primerov: Makro- in mikroelementi ter elementi v sledih so tisti nepogrešljivi minerali, ki jih v organizem lahko vnesemo izključno s hrano. Žal se je vsebnost hranil v zelenjavi in sadju v današnjem času močno zmanjšala. Zato je med prebivalci Madžarske značilno pomanjkanje bakra, cinka in železa. In to niso edine, življenjsko pomembne snovi ... Mangan na primer lahko nevtralizira proste radikale, nujen je za presnovo ogljikovih hidratov in beljakovin ter uravnava raven sladkorja v krvi. Baker pomaga pri absorpciji železa (slednje oskrbuje celice s kisikom) in vpliva na delovanje ščitnice. Cink spodbuja celjenje ran in strjevanje krvi. Selen krepi imunski sistem, fosfor podpira presnovo beljakovin, ogljikovih hidratov in maščob. Tako lahko te učinkovine na primer pomagajo pri težavah s ščitnico, izboljšujejo kakovost zob, pomembno vlogo pa imajo tudi na področju športa in fitnesa. Hialuronska kislina je ogljikov hidrat, ki je sposoben nase vezati velike količine vode, pomaga pri oskrbi vezivnega tkiva z vitamini in hranili ter izboljšuje kakovost kože. Lahko je koristna na številnih področjih, na primer pri težavah z gibanjem, zobni in lepotni negi, pa vse do revmatoloških in uroloških izzivov. Prav tako pogumno uporabljajmo koencim Q10 ali lecitin ... Možnosti so neomejene!

PATRÍCIA HALMI-RUSÁK SOARING MANAGERKA ODLOČNOST

Kaj pravzaprav je odločnost? Je sila, ki prepozna razliko med devetindevetdeset in sto. Bistven element, ki manjka: zavedajte se, kdo ste. Dolgo časa sem tudi sama imela občutek, da vsak dan samo opravljam svoje delo in nikamor ne napredujem. Premislite: katera je tista skrivnost, prelomnica, ki vam bo omogočila, da dosežete svoj cilj. Kaj počnete tukaj, zakaj ste prišli, kaj želite od posla in od življenja? Do odgovorov vas bosta popeljali vaša notranja vera in motivacija. Kajti popolnoma vseeno je, koliko točk imate in na kateri poslovni ravni ste, uspeh je odvisen od vašega zavedanja, kdo ste in kaj želite doseči.

Poleg velike, uspešne skupine vzpostavite tudi lastno! Forever Madžarska je eno najboljših podjetij na svetu in pripadati mu je velika čast. Medtem pa bodite previdni, kajti skupina vas sicer lahko dvigne, a tudi razvadi.

V tem poslu lahko dosežete vse, kar si želite. Zavedajte se, da je vaš čas zdaj, sicer boste naenkrat samo opazili, da bodo leta minila in skupaj z njimi tudi vaše življenje. Na tem odru je prostora za veliko novih managerjev, zato vam svetujem: zbudite se!





« RÓBERT VARGA DIAMANTNO-SAFIRNI MANAGER, EAGLE MANAGER VSE SE SPREMINJA IN VSE OSTANE ENAKO

Pred dvaindvajsetimi leti sem se spopadal z velikimi dolгови. Odzval sem se vabilu sponzorja Zsolta Levelekija in se seznanil s priložnostjo, ki jo nudi Forever. Vse je bilo idealno. Zsolt je zanetil iskro, ostali pa so še prispevali.

V tistem času je bila moja edina vez s svetom ulična telefonska govornica. Po državi sem se vozil s trabantom in družinski posel vzdrževal s fotokopiranimi listi formata A4. Osredotočal sem se samo na Madžarsko.

Danes pa je podjetje prisotno v sto šestdesetih državah in 4 milijarde ljudi ima internetno povezavo. Svet se spreminja, in čeprav je vsak razvoj lahko neugoden, je rutina smrt napredovanja. Medtem pa nam na vrata trka že naslednja generacija ...

S potovanji je moja samozavest naraščala, zato sem svojim otrokom obljubil, da bomo prepotovali ves svet. Da, moji cilji so se spremenili ... Kar so nekoč bile samo sanje, je danes del vsakdana. Čim večji je izziv, tem večja je nagrada! Toda pred vsakim napredovanjem nas usoda postavi na preizkušnjo ... Če dojamete bistvo naukov, boste močnejši. Živimo lahko samo naprej, življenje pa bomo razumeli le, če se ozremo nazaj.

Kar se ni spremenilo, so glavne motivacije ljudi: zdravje in denar. In seveda, izgovori. Soočite se, potrudite se, ne glede na to, v čem ste, kajti za tem vas čaka nekaj resnično enkratnega.



GERGELY ALMÁSI IN BARBARA BAKOS SAFIRNA MANAGERJA RAZMIŠLJAJTE DRUGAČE!

Gergely: Ko ste se priključili temu poslu, ste od življenja nekaj želeli. Ne izdajte sami sebe samo zato, ker vas želijo odvrniti, ker vas ne podpirajo. Če preskočite lastno senco in se začnete ukvarjati s tistim, kar je res pomembno, lahko v tem poslu dosežete kar koli.

Kdor ni uspešen, si uspeha običajno ne želi. Kajti za uspeh so potrebni čas, delo in aktivnost, toda bistvo vsega ste vi. To je samo vaše življenje, od nikogar drugega. Ne ozirajte se na druge! To vam samo odžira energijo. Ukvarjajte se samo s tem, kako boste lahko učinkoviti. Bodite večni začetnik! Vzljubite tudi težave, saj so te najboljši način za razvoj. Če delate kot začetnik, so vaše možnosti neskončne.

Barbara: Življenja ni treba razvozlati, ampak uživati. Življenje, ki je, recimo »OK«, ima lahko vsakdo. Če pa želite živeti posebno življenje, če ne barantate, imate pogum, da se prepustite in se za to pot resnično odločite, je v vas veliko več. Nimate časa za strah in odlašanje, ker ne veste, kako dolgo boste živeli. Ne veste, kaj vam prinaša prihodnost, in ste popolnoma prisotni v sedanjosti. Bistvo življenja je v tem, koliko se smejite, ljubite in koliko ste odprti. Zato ste tu, da si ustvarite sijajno življenje. Doživite lahko vse, o čemer sanjate. Če je to podjetje lahko zgradil samo en človek, ste tega sposobni tudi vi. Vse, kar morate storiti, je, da prehodite to pot ter jo sprejmete z vsemi njenimi vzponi in padci. Ker svojo resničnost ustvarjate sami! Težava ni nasprotje sreče! Ni pomembno, ali je neka stvar težavna, temveč, ali vam je všeč. Toda če je v njej veliko dejavnikov, ki vas ne osrečujejo, je čas za zamenjavo. Ne pogajajte se in ne izgubite svojega sijaja. Ni treba vsem ustreči. Najdite tisto, zaradi česar ste posebni, in bodite svoji. Le tako boste stabilni.



NOVA DIAMANTNA MANAGERJA PRI FOREVER: ISTVÁN HALMI IN RITA MIKOLA HALMINÉ

Rita: Ko je postalo gotovo, da sva postala diamanta, jih je večina vprašala, kakšen je občutek. Priznati moram, da je hudičevo dober. Na kaj takega nisem pomislila niti v sanjah. Poskusite tudi vi! Še eno pogosto vprašanje: zakaj je trajalo tako dolgo. Moj odgovor na to je, da se nama ni zdelo tako zelo dolgo, ker sva na vsej poti in na vsaki ravni izredno uživala. Všeč nama je bilo, da sva bila soaringa, safirja, diamantna safirja. Po ravni seniorjev večjih finančnih skrbi nisva več imela ... delala sva lahko tisto, kar nama je bilo všeč. Ogromno sva potovala, obiskala sva več kot sedemdeset držav, ukvarjati sva se začela z novimi konjički, lahko sva izšolala otroke ... Srečna sem, da so lahko odrasli v taki skupnosti in da lahko delajo.

István: Teško je izraziti z besedami, kar se zdaj dogaja. Edino, kar lahko storim, je, da se zahvalim najinim managerjem, ki so fantastični ljudje. Vse imava zelo rada. Hvaležen sem, da ste verjeli v naju, kajti iz tega zaupanja je nastalo to. Hvala tudi višji liniji, vodstvu podjetja, brez katerih se ta kvalifikacija ne bi uresničila. Imamo izjemno srečo, da lahko zastopamo tako podjetje. K najinemu življenju je prispevalo ogromno ljudi. Z vami, za vas in zaradi vas sva postala diamanta. Hvala!



Oblikujmo skupaj prihodnost Forever!



Vedno smo bili prepričani, da se je za uspeh treba držati temeljnih načel, hkrati pa biti odprt za spremembe in se prilagoditi svetu, ki se stalno spreminja. Čeprav sta ljubezen in strast, ki že 42 let poganjata Forever, neomajna, nas nikoli ni bilo strah prilagoditev oziroma novosti. Pred očmi pa smo vedno imeli potrebe poslovnih partnerjev Forever, ki delajo po vsem svetu, in smo se trudili prav zaradi njih preizkusiti tudi nove stvari.

Stalne inovacije pomenijo, da si stalno prizadevamo za izboljšanje izdelkov, za večjo trajnost procesov in da se udeležba v motivacijskih programih še bolj izplača. Vse to delamo tako, da vzporedno zvesto sledimo viziji, ki jo je pred veliko leti ustvaril Rex. Danes smo priča stalni širitvi naše globalne družine, zato je za nas še toliko pomembnejše, da lahko poslovni partnerji krenejo po pravi poti.

Zato sem še prav posebej vesel, da vam lahko pripovedujem o spremembah poslovne politike, katere namen je pomagati poslovnim partnerjem Forever, da postanejo še uspešnejši. Naši novi poslovni partnerji zdaj že na začetku svoje poslovne poti pridejo do večjega dobička. Te spremembe bodo dobrodošle tudi za bolj izkušene poslovne partnerje, ki so že dlje v poslu in želijo s krepitvijo svojih nižjih linij graditi še uspešnejši posel.

Pravilo Preferred Customer

V številnih državah smo Preferred Customer do zdaj imenovali Novus Customer oziroma novi

kupec. Novo pravilo poslovne politike ne spreminja le naziva, temveč tudi ugodnosti, ki so jih deležni Preferred Customer, in sicer s 15 % na 5 %. Nadaljnja prednost za poslovne partnerje je, da se dobiček pri ceni za Preferred Customer poviša na 25 %, kar pomeni več prihodkov pri gradnji posla Forever.

Pravilo v zvezi z razvojem assistant supervisorjev

Kot veste, je osnova uspešnega posla Forever aktivnost 4 CC. Da bi ljudi dodatno spodbujali h gradnji močnega in cvetočega posla, Forever uvaža tudi pravilo v zvezi z razvojem assistant supervisorjev. To pravilo določa, da morajo assistant supervisorji, ki želijo pridobiti 5-odstotni osebni bonus, doseči aktivnost 4 CC.

To pravilo bo spodbudilo nove poslovne partnerje Forever, da bodo svoj posel gradili z upoštevanjem preverjene prakse aktivnosti 4 CC, in tako pomagali svojim sponzorjem, da bodo v okviru usposabljanj poudarjali pomen

aktivnosti 4 CC od samega začetka gradnje posla.

Verjetno ste v preteklih letih od mene večkrat slišali, da je naš marketinški načrt v temeljih ostal nespremenjen in da je naš namen tudi v prihodnje ohraniti osnove. Tudi v prihodnje bomo izplačevali najvišje bonuse, ponudili najbolj navdihujoče motivacijske programe in možnosti za izgradnjo globalnega posla za vse vas. Kot velja tudi v drugih primerih, bosta inovacija in evolucija v našem primeru dejansko pripomogli k temu, da vam ponudimo priložnost, ki zagotavlja vizijo privlačne in zanimive prihodnosti.

Bodite vedno nasmejani!

Gregg Maughan

predsednik, Forever Living Products

GIBANJE !

NAJ BO GIBANJE DEL VAŠEGA ŽIVLJENJA!

NAŠ OKTOBRSKI PROGRAM GIBANJA PRIPOROČA

Dr. Nikolett Dósa,
senior managerka

Do svojega dvainštiridesetega leta se sploh nisem ukvarjala s športom, razen pri urah športne vzgoje v osnovni šoli. Nato pa je prišel trenutek, ko mi je bilo vsega dovolj. Ugotovila sem, da ni v redu, če se popolnoma nič ne gibam, zato sem začela s tekom. Brez vsakršnih priprav, znanja in ustrezne opreme sem odšla na obalo reke Tise. Že ob prvi priložnosti sem pretekla 1 do 2 kilometra, zaradi česar sem bila neznansko ponosna nase. Od takrat tečem redno, tedensko tudi večkrat. Danes sem zelo ponosna in z veseljem izjavljam, da je šport del mojega življenja. Prepričana sem, da smo tudi pri Forever lahko verodostojni le, če vse, kar predstavljamo, podpremo z lastnim zgledom. Zastavila sem si cilj, da bom vsak dan v program vključila neko športno dejavnost: tako je gibanje postala moja stalna, redna in ponavljajoča se navada. Moj cilj je ohraniti zdravje in biti zgled. Moje sporočilo pa je: nič ni pomembnejše od nas samih. Za nas, ženske je pogosto značilno, da se umaknemo v ozadje in namesto osebnih potreb postavimo v ospredje pričakovanja okolice, družine in otrok ter gospodinjstva opravila. V preteklih letih sem se naučila, da moram prednost dati sebi. Če se lahko napolnim z energijo in počnem tisto, kar mi je pomembno, bom lahko tudi drugim veliko nudila. Dovolj energije potrebujem predvsem jaz, šele potem lahko dolgoročno skrbim za svoje zdravje ter zdravje in duševno blagostanje ljudi v moji okolici. Zato nikakor ni sebično, če si čez dan vzamem čas tudi zase, ker sem le tako lahko opora svoji okolici. Vsa skrivnost je samo v tem, da se odločim, in to tudi storim. Če mi uspe, se bo izboljšala moja samozavest, izžarevanje pa bo prav tako bolj pozitivno. Če bi odlašala in zavlačevala, bi me pozneje mučil občutek krivde, da zase nisem storila popolnoma nič. Tako bi bila samo še ena izmed mnogih, ki objokujejo svoje življenje, in bi bila tako na tleh, da ne bi mogla nikomur nuditi nikakršne opore. Že samo zato se je vredno odločiti!

FAB X

Vsako popoldne med četrto in peto uro imava tako imenovan »FAB-time«. Sedeva na vrt, nazdraviva in se pogovoriva, kaj se nama je dogajalo čez dan. To je čas samo za naju. Napolniva se z energijo, nato pa gre vsak po svoje, saj se začenja »druga izmena«.

**Nikolettin
NASVET**



Tek in kolesarjenje

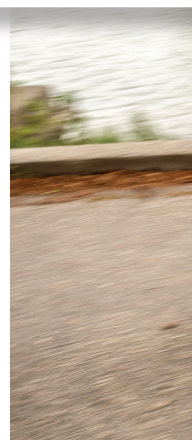
ZAČETNI KORAKI PRI TEKU

Ko sem se začela redno ukvarjati s tekom, sem ugotovila, da je ta najboljši psiholog. Takrat sem v življenju dosegla najnižjo točko in ugotovila sem, da med tekom jasneje razmišljam, na misel mi prihajajo prave rešitve in da tek ugodno vpliva tudi na mojo dušo. Brat me je opozoril, da moram biti pozorna na srčni utrip in tudi na to, da je treba to nadzorovati, ker utrip 190 (ki sem ga takrat imela med tekom) zagotovo ne bo v redu. Podaril mi je prsni tekaški pas z oddajnikom, tako sem tekla s telefonom v rokah, da sem vmes lahko nadzorovala vrednosti. Pred več kot tremi leti sem spoznala svojega partnerja Norberta Kisa, ki je v moje življenje prišel iz zame popolnoma neznanega sveta: že vse svoje življenje se ukvarja s športom, delal je kot trener in je večkratni ironman. Od njega sem dobila športno uro, tekaške čevlje, naučil me je pravilne tehnike dihanja in kako nadzorovati srčni utrip.



NOVA LJUBEZEN: KOLESARJENJE

Kolesarjenje je moja nova ljubezen, z njim sem začela šele poleti. Že od otroštva imam izjemno rada naravo, izlete in bivanje na prostem. Želela sem, da bi šla na izlet, a ne z avtomobilom, temveč tako, da je doživetje narave mogoče povezati z gibanjem. V najino skupno življenje sva vpeljala novo dejavnost: sprostitvev in gibanje v enem. Ob koncih tedna narediva nekoliko daljše ture, tudi po več deset kilometrov in v hribe, kar je zame pravi izziv. S tem novim konjičkom lahko odkrivava nove kraje. Všeč mi je, da me poučuje moj partner, da je pozoren name. Dejansko sem z njim dobila tudi svojega osebnega trenerja. Rada grem za njim, ker se počutim varno in me dobesedno »vleče za sabo«, zato veliko hitreje napredujem. Tako sem v komaj dveh mesecih opazno napredovala: sem mnogo bolj vzdržljiva kot na začetku.





RUTINA

Vzpostavila sem jutranjo rutino, ki poleg meditacije, branja, pisanja dnevnika in načrtovanja dneva vključuje tudi gibanje. Vsak dan kolesarim ali tečem. Nisem športnica, sem samo ženska, ki se vsak dan giblje. Odkar sem se zaljubila tudi v kolesarjenje, vsak drugi ali tretji dan tek zamenjam za kolo. Ob jutrih mi je pomembno, da zaženem krvni obtok in razgibam telo, zato ne kolesarim na daljše razdalje.



GIBANJE POZIMI?

Zdaj ko je prišla jesen in bo kmalu tu še zima, se je pojavilo vprašanje, kako bom rešila vsakodnevno gibanje, ki ga nikakor ne želim opustiti. Tako sem se odločila, da bom ob deževnih dnevih in v res slabem vremenu telovadila kar doma. Kajti samo mrzab me ne bo odvrnil, saj lahko tečem in kolesarim tudi pozimi. Morda je res manj prijetno, tako kot v poletni vročini, vendar tega nikakor ne smemo uporabljati kot izgovor.

Women Power

ŽENSKA KARIERA V FOREVER

KARIERA ALI DRUŽINA? TO JE POGOSTO VPRAŠANJE V ŽENSKIH REVIJAH. V FOREVER JE ODGOVOR: KARIERA IN DRUŽINA – IN TO NE KAKRŠNA KOLI. POVPRAŠALI SMO USPEŠNE POSLOVNE PARTNERICE O TEM, KAKO SO TO UGOTOVILE IN ČEMU SE LAHKO ZAHVALIJO NA TEJ POTI.

Erika Varga



♥ eagle managerka
referentka za zunanjo trgovino, vodja
izobraževanja odraslih, geronto-andragoginja

Ukvarjam se z namestitvijo defibrilatorjev ter usposabljanji za prvo pomoč in reševanje. Učim tako otroke kot tudi odrasle in starejše. Izjemno ponosna sem na dejstvo, da sem do zdaj imela že več kot osem tisoč učencev, med katerimi so številni že uspešno rešili življenja. Leta 2014 sem se prvič srečala z moškim, ki ga je v življenje povrnili eden od mojih učencev. Ne morem opisati, kako dober občutek je bil gledati v oči človeku, ki so mu rešili življenje. Sploh si ne morem predstavljati življenja, če ne bi mogla pomagati drugim ljudem. Reševanje življenj ni samo moje delo, temveč tudi poslanstvo. Moj hobi pa so potovanja. Rada imam azijsko kulturo in Ameriko. Slednjo sem prvič obiskala v času, ko sem iskala svojega dedka, ki je Madžarsko zapustil leta 1956. Ko sem ga iskala v Phoenixu, sem stopila tudi v pisarno podjetja Forever v Scottsdale. Predstavila sem se in vprašala, ali je Rex Maughan mogoče v pisarni. Na moje presenečenje je bil tam in me je v manj kot pol ure tudi sprejel. Pripovedovala sem mu, zakaj sem prišla v Ameriko, in poskušal mi je pomagati pri iskanju dedka. V ponovno iskanje sem se odpravila tri mesece pozneje, ko sem ga tudi našla. Predstavila sem se mu, a nas je dva dni pozneje za vedno zapustil. Bil je vesel, da sva se spoznala, in je po telefonu celo govoril s svojim sinom, mojim očetom. Takrat, leta 2016, si nisem mislila, da se bom še kdaj vrnila. Nato pa sem se leta 2019 prijavila na izobraževanje Accelerate, na katerem je bilo 33 udeležencev z različnih koncev sveta ter so ga vodili Gregg Maughan, Aidan O'Hare in številni drugi iz vodstva. Bilo je čudovito, koristno in zanimivo usposabljanje. Imeli smo priložnost, da tri dni preživimo z ljudmi, ki so pravi zgled. Po programu sem še nekoliko raziskovala in prepotovala nekatere države. Domov sem se vrnila s tako močno motivacijo, da smo poleg moje redne zaposlitve uspeli izpolniti celo avtomobilski program, na kar sem izredno ponosna. Mesec dni pozneje je raven managerja dosegla tudi moja mama, sama pa sem aprila 2020 postala eagle managerka. Moj cilj ni samo učence usposobiti za reševanje življenj v danih situacijah, temveč tudi, da ljudi spodbudijo k ohranjanju lastnega zdravja. Veseli me, da sem pri obeh zaposlitvah našla svoje poslanstvo.

Ágnes Emese Tóth



♥ eagle managerka
po izobrazbi: ekonomistka za področje turizma
in hotelirstva, finančna ekonomistka
mati dveh otrok (Lilien 4 leta, Balázs 7 let)

V otroštvu sem si predstavljala prav tako življenje, kot ga zahvaljujoč podjetju Forever lahko tu v našem majhnem mestecu danes živimo. Nekje globoko v sebi sem čutila, da obstaja neko sredstvo, ki mi lahko omogoči svobodo pri odločanju, vendar vse do pred tremi leti nisem imela pojma, da taka oblika poslovanja resnično obstaja. V mladosti sem se ogromno učila, ker sem nenehno poslušala: uči se, da boš imela dobro službo in materialno varnost. Po diplomi sem se z veliko željo, da bi ustrezala pričakovanjem in z izjemno prilagodljivostjo podala v življenje, preselila na Irsko, da bi se naučila jezika. Tam sem ostala štiri leta in se zaposlila v bančnem sektorju. Vendar sem iz svojih aktualnih življenjskih situacij vedno hotela izvleči nekaj več, zato sem se po desetih letih, ki sem jih kot uslužbenka preživela v tujini in doma, odločila, da tega ne želim več početi. Po hčerinem rojstvu sem ustanovila lastno podjetje. Ker imam že od nekdaj zelo rada jezike, sem v svoji spletni jezikovni šoli začela poučevati nemški in angleški jezik, in to delo mi je bilo zelo všeč. Toda s tem sem zašla v neskončno, vsakodnevno rutino in nisem imela skoraj nič prostega časa. Leta 2018 mi je eden od mojih študentov povedal za ta posel, v katerega sem se nemudoma zaljubila, saj mi lahko spletno mreženje zagotovi prav tisto svobodo, ki sem jo v tistem obdobju najbolj pogrešala. Vzpostavila sem odlično skupino, rezultat tega pa je bil, da sem v poldrugem letu dosegla želeno raven managerja, leto pozneje, natančneje maja letos pa tudi raven eagle. S kvalifikacijo Mónike Edt Kotroczó Tóthné za managerko sem postala še managerka s pasivnimi prihodki. Hvaležna sem čudežni ekipi Ági Klaj in celotni višji liniji za njihovo podporo ter da sem v tem poklicu lahko tisto, za kar sem resnično rojena. Kot materi so mi moji otroci in družina najpomembnejši na svetu. Vesela sem, da je samo od mene odvisno, koliko časa bomo preživeli skupaj, kajti tu si urnik določam sama, zato nam ostaja veliko kakovostnega časa. Najbolj ponosna pa sem, da lahko tudi drugim pomagam ustvariti življenje, ki ga je vredno živeti.

V preteklosti sem v enem od živilskih podjetij deset let delala kot vodja. Z dvema majhnima otrokoma sem vsak dan izkušala vse slabosti redne zaposlitve – urnik, obremenitev, vsakodnevno hitenje, stres ... Čakala sem vikend, da smo končno lahko bili skupaj, vendar sem takrat morala opraviti tudi vsa gospodinjska opravila, zato so bili ti dnevi pogosto še bolj utrujajoči kot med tednom. V tej življenjski situaciji sem od izjemne Krisztine Király Kovács, ki je zame velik zgled pri poslovanju, prejela sporočilo podjetja Forever. S Forever sem želela predvsem pridobiti čas, da si lahko sama načrtujem svoje dneve. Druga stvar, ki me je pritegnila že takoj ob prvi priložnosti – čeprav nisem popolnoma razumela, kaj pomeni –, je bil pasivni prihodek, ki se lahko deduje. Kot materi se mi je to močno vtisnilo v spomin. Čeprav nisem verjela niti četrtini sporočila, sem dejala: če je vsaj toliko res, je že v redu. Dejansko me je bilo strah, da bi zamudila to priložnost, češ, kaj pa, če mi uspe? Na začetku mi ni bilo popolnoma jasno in nisem razumela, kako bom s tem pridobila čas, ker pa sem zaupala Krisztini in sistemu, sem danes že sedmo leto polno zaposlena kot graditeljica posla Forever. Ne samo, da sem pridobila čas, tudi vsa druga področja mojega življenja so se pozitivno spremenila. Ne morem si predstavljati, kje bi bila, če takrat ne bi izkoristila te priložnosti in vsega, kar mi posel lahko nudi. Možnost svobodnega odločanja z veseljem doživljam vsak dan, vedno znova in na vseh področjih svojega življenja. Všeč mi je, da lahko dam prednost družini, če me potrebuje. Lahko se nenehno učim in razvijam. Priznanja podjetja graditeljem posla, pozornost in nagrade, ki jih prejmemo, so edinstveni. Ne obremenjujejo me vsakdanja bremena, saj gradim svojo prihodnost in prihodnost svoje družine. Lahko postanem tudi finančno neodvisna, saj prejemam že pasivne prihodke. Dobila sem dolgoročno rešitev in varnost za vsa področja življenja. To je bila ena mojih najboljših odločitev, kajti Forever mi daje primerno samopodobo, možnost za razvoj, motivacijo, priznanje in, najpomembneje, svobodo.

Szilvia Pataki



♥ managerka
po poklicu inženirka živilske tehnologije,
predavateljica
mati dveh otrok

Hura, učimo se!

VARNI TUDI V ŠOLI!



SPREMEMBA ŽIVLJENJSKEGA SLOGA



DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

safirna managerka - eagle managerka
pediatrinja

Tudi letos se je začelo šolsko leto, čeprav ne tako kot običajno. Več je negotovosti, izzivov in varnostnih ukrepov. Ni lahko, saj smo v tem delu leta že tako ali tako polni vprašanj. Kot pediatrinja ugotavljam, da imajo družine najzahtevnejšo nalogo prav jeseni. Po sproščenem poletju je težko ujeti nov ritem, poln omejitev, ki ga v naše življenje vnese ponovni zagon celotne družbe. Poleti se vse odvija drugače! Sprostili smo se tudi mi, starši ...

Drugačne so bile spalne in prehranjevalne navade, na mizi je bilo veliko več sveže hrane. No, in ni se bilo treba učiti. Po vsem tem pa se je treba znova prilagoditi strogemu šolskemu in vrščevskemu redu:

- zgodnje vstajanje;
- zagotavljanje mirnega in zadostnega spanja;
- zagotavljanje hranljivega zajtrka in obrokov čez dan;
- večurna koncentracija in učenje;
- novo načrtovanje družinske logistike;
- načrtovanje zunajšolskih dejavnosti;
- iskanje prostora za družinske programe, zagotovitev kakovostnega »družinskega časa«;
- pomoč otrokom pri začetnem prilaganju v šoli in vrtcu.

Načrtovanje in sprotno delovanje naštetega zahteva od staršev visoko stopnjo ozaveščenosti in sodelovanje otrok. Pa pogledjmo po vrsti, kaj lahko storimo!

GORIVO ZA »DELOVNI DAN«

Velikokrat ugotavljamo, da šolarji ne zajtrkujejo, zato dan začnejo brez vira hranil, ne da bi pomislili na dejstvo, da bo njihovo telo popolno delovalo le, če dobi ustrezno »gorivo«.

Le malo je tistih, ki v šolo krenejo s pripravljeno malico, večinoma dobijo denar, s katerim si v šolski menzi kupijo kalorične bombe, polne ogljikovih hidratov, in sladke gazirane pijače.

Mi, odrasli jim moramo z zavestno pozornostjo omogočiti, da v svoj organizem vnesejo zadostno količino hrane ustrezne kakovosti. Nujno je uživanje hrane, polne vlaknin, ki vsebujejo dovolj vitaminov in je bogata z minerali. Otroci se telesno in duševno nenehno razvijajo, kar pomeni, da ima njihov organizem povečano potrebo po hranilih ustrezne kakovosti.

NE SAMO JESTI, TUDI PITI JE TREBA!

Naš organizem vsebuje visok odstotek vode. Če se to zmanjša, lahko na začetku pripelje do utrujenosti, motnje koncentracije, glavobola in omotice. Čeprav se je težko soočiti z modo in vzorci, ki jih narekujejo sodobniki, bodimo z zadostnim vnosom tekočine dober zgled tudi drugim. Otrok naj ima že od malih nog svojo stekleničko ali termovko, polnjenje katere s kakovostno vodo ali zeliščnim čajem je najprej naša, pozneje pa otrokova odgovornost.

NADOMESTITEV KORISTNIH SNOVI

Vitamini so nujni za rast in normalno delovanje organizma. Naše telo jih lahko pridela samo delno ali pa sploh ne, zato jih moramo vnašati s hrano. Če nam katerega od vitaminov primanjkuje ali ga je v našem telesu manj, kot je potrebno, se lahko poslabšajo fiziološki procesi, trajno pomanjkanje vitaminov pa lahko povzroči težja obolenja.

Te mikrohranila so bistvena za tvorjenje in strjevanje krvi, vzpostavitev in delovanje imunskega sistema, živčevja, kože, kosti in zob, za zdrave lase, vid in presnovne procese v celicah. Celo za tvorbo DNK in RNK.

Pa si oglejmo nekoliko podrobneje.

Vitamina C in B sta topna v vodi in preveliko odmerjanje ni mogoče, vendar ju je treba nenehno nadomeščati, da se izognemo nenadni izčrpanosti.

Vitamini A, D, E in K so topni v maščobah. V današnjem času moramo tudi te nadomestiti, predvsem vitamin D. Ustrezno razmerje in količina mineralov sta nujna za uravnoteženo delovanje našega organizma.

Bistven pogoj za pravilen telesni in duševni razvoj je optimalna oskrba s hranili, zato je naša odgovornost zelo velika. V rokah imamo kakovostna prehranska dopolnila.

SPREMEMBA ŽIVLJENJSKEGA SLOGA



POLEG SPLOŠNEGA NADOMEŠČANJA VITAMINOV IN MINERALOV JE TU ŠE NEKAJ NASVETOV:

Ne pozabimo, da sproščenemu poletnemu življenjskemu slogu sledi bolj stresno obdobje, zato je

priporočljivo, da otrokov organizem spodbudimo z izdelkom Royal Jelly.

Prav tako je priporočljivo redno uživanje Omega-3 esencialne maščobne kisline.

Za lajšanje duševnih bremen zaradi vedno večjih pričakovanj, pri učenju ogromne količine učne snovi in izboljšanju spomina nam lahko pomaga Ginkgo Biloba.

BREZ GIBANJA NI ZDRAVJA

Med počitnicami so se otroci veliko gibal, od jeseni pa dolge ure preživijo zgrbljeni nad šolsko klopio. Posebej moramo biti pozorni, da imajo dovolj možnosti tudi za gibanje. Poskrbimo, da gibanje, šport ne bo potekal na prepolnem in onesnaženem mestu, temveč na prostem in na svežem zraku. Ob koncih tedna se poskušamo organizirati tako, da bo čas tudi za izlet v gozd, tek ali kolesarjenje.

Pozitivni učinki gibanja:

- napolni nas z energijo;
- poveča možgansko aktivnost;
- zmanjšuje stres;
- pomaga povečati učinkovitost;
- s športom se sprošča endorfin, ki ga imenujejo tudi »hormon sreče«;
- poveča odpornost; otrok bo redkeje zbolel in hitreje okrevaj;
- pomaga ohranjati normalno telesno držo in postavo;
- dviguje samozavest, spodbuja zdravo samokritiko;
- uči nas vztrajnosti in sistemskosti.

NOV IZZIV V LETU 2020: ZAŠČITA PRED VIRUSOM

Vsako jesen nas čaka kup izzivov. Pripravljamo se: le kaj bo? Kako bo? Se bomo uspeli pravočasno zbuditi in pripraviti tako, kot si želimo? Kako bomo obvladali naglico, kakšen vpliv

bo imel promet, bomo pravočasno prispeli do vrtca, šole?

Kako bomo »pridrveli« v službo?

Kako bomo rešili inštrukcije?

Ali smo kos vsem izzivom?

Letos pa smo dobili še eno, novo, neznano nalogo, pri katero še ne vemo, kako se jo lotiti. Epidemija koronavirusa zahteva resno pozornost vseh nas. Najpomembneje je, da upoštevamo higienske predpise.

Ker so otroci dobri opazovalci, nas nezavedno posnemajo in smo jim odrasli tudi vzorniki, imamo zelo veliko odgovornost. Zdaj še posebej velja: ni dovolj, če jih učimo dobrih stvari, tudi pokazati jim moramo.

Kaj lahko storimo mi, starši?

1. Sprejmimo pravila;
2. jih upoštevajmo;
3. naučimo tudi svoje otroke;
4. nadzorujemo, ali jih upoštevajo.

»Za nagrado« se bodo ta pravila spremenila v trdne lastnosti oziroma navade.

Vsa skrivnost je samo red in sistematičnost na vseh področjih našega okolja. Začnimo v našem domu, kajti vzdrževanje čistega doma prispeva tudi k ohranjanju zdravja. Morda se zdi neverjetno, vendar se včasih prav tu skrivajo gojišča, ugodna za razvoj patogenov. Zato moramo stanovanje v času epidemije še pogosteje čistiti. Z rednim prezračevanjem zagotovimo svež zrak. Večkrat na dan moramo prezračevati, še zlasti v primeru, če je kdo v družini bolan.



V medijih nas vsak dan opozarjajo tudi na pravilno in dovolj pogosto umivanje rok. Ko pridemo domov, moramo s sebe odstraniti vso umazanijo, ki se je nabrala med potjo. Pomembno je, da za redno umivanje rok in prhanje uporabljamo koži prijazne izdelke, ki zagotavljajo zadostno vlaženje in so hkrati tudi učinkoviti. V trenutni situaciji je prhanje bolj priporočljivo od namakanja v kadi. Poskrbimo tudi za ustrezno nego suhe, razpokane kože, saj s tem občutno zmanjšamo možnost okužb.

Z vidika preprečevanja je ustna higiena bistvenega pomena. Še učinkovitejša je, če si pomagamo z močjo narave – na primer z zobno pasto, ki vsebuje propolis. Zobe si očistimo tudi večkrat na dan!

Umivanje rok pred obroki in po uporabi stranišča danes ne bi smelo več predstavljati težave. Kljub temu pozivam vse, tega ne počnite samo rutinsko, hitro, samo z nekaj kapljicami vode, ampak temeljito in dovolj dolgo. Ko smo že pri hrani, vas opozarjam, da nikakor ne zanemarjajmo niti temeljitega čiščenja zelenjave in sadja, saj lahko ta živila prav tako prenašajo patogene.

Kaj storiti, če gremo od doma?

Vedno imejmo s seboj razkužilo za roke, ki ga uporabljajmo na javnem prevozu, v trgovinah, šolah in igriščih oziroma povsod, kamor gremo. Ne pozabimo, da je v današnjih razmerah uporaba maske nujna, čeprav nam to nikakor ne ugaia.

Nekaj stvari, ki so jih otroci v preteklosti morda počeli, a jih morajo zdaj opustiti:

1. okušanje hrane drug drugega (ponujanje svoje malice);
2. grizljanje svinčnika, peresa;
3. sukanje, žvečenje las;
4. božanje, ščipanje obraza;
5. vrtnanje po nosu;
6. grizljanje nohtov ali preprosto seganje z rokami v usta;
7. tesno nagibanje drug k drugemu, dihanje v obraz drugi osebi.

Kot se je to pokazalo že v preteklosti, je okužbe mogoče premagati z doslednim upoštevanjem higienskih predpisov.

NA KAJ MORAMO BITI POZORNI?

Vstanimo zgodaj! Tako bomo imeli čas za zajtrk, malo pogovora in načrtovanje dneva.

Od otroka se poslovimo tako, da mu zaupamo in vemo, da se je potrudil po svojih najboljših močeh.

Mobilni telefon naj otroci uporabljajo razumno. Razložimo jim, da se z ljudmi, ki so nam v bližini, ne pogovarjamo po telefonu.

Večerja naj bo čas za družinsko druženje. Vsak naj dobi priložnost, da pove, kaj se mu je čez dan dogajalo, da z drugimi deli svoje veselje ali žalost. Tako se bodo otroci naučili biti pozorni drug do drugega, poslušati mnenje drugih in najti rešitve za vsakdanje izzive.

Namesto posedanja pred televizorjem in »visenja« na računalniku ali mobilniku otrokom privzgojimo ljubezen do branja. Domišljija in vizualizacija se razvijeta iz notranjih podob.

Dobro je vedeti: šolar potrebuje vsaj osem ur spanja, mlajši otroci pa celo devet ali deset. Poskrbimo, da bodo pravočasno v postelji in jim omogočimo mirno spanje. Ne dovolimo odnašanja elektronskih naprav v posteljo. Najstnik, ki si pozno v noč dopisuje s prijatelji, naslednji dan ne bo zmožl svojih obveznosti.

Ob koncih tedna bodimo čim več skupaj. Ukvarjajmo se s športom, pojdimo na izlet, kuhajmo ali se ukvarjajmo z ročnimi deli – pomembno je, da so otroci v naši družbi sproščeni.



IZDELKI MESECA



IZDELKI MESECA



PRIPOROČA EAGLE MANAGERKA IDA KUBINYI:

Nov Hydrating Serum sem čakala že dolgo in nestrpno. Tako kot tudi pri drugih novih izdelkih Forever je tudi ta presegel vsa moja pričakovanja. Obljubljali so, da nam bo povrnjen »stari« svilnat serum in čutiti je, da se je to res zgodilo. Že pri prvem »srečanju« z izdelkom sem čutila, da sta tekstura in vonj popolna. To lahko najbolje opišem, če rečem, da je serum dodatna nagrada po mojem vsakodnevem postopku nege kože. Znancem ga, ne glede na njihovo starost in tip kože, vedno iz srca priporočam. Moje izkušnje kažejo, da se mu vsak, ki ga vsaj enkrat preizkusi, ne more in niti noče odpovedati.



HYDRATING SERUM

Ta super vlažilna formula se zelo hitro vpije v površinske plasti kože, s čimer poudari prednosti hialuronske kisline in stabiliziranega gela aloje. Forever vlažilni serum pospešuje vlaženje, vmes pa kožo varuje pred stresom iz okolja ter zmanjša pojav nežnih linij in gubic.

618

50 ml





IZDELKI MESECA



IZDELKI MESECA

VITOLIZE® MEN

To prehransko dopolnilo vsebuje rastline, kot na primer palmeto, pigej in semena muškatne buče, kar pomeni, da vključuje vsak hranila, ki jih moški potrebuje. Bučno olje v izdelku Vitolize® pomaga ohranяти zdravo delovanje prostate, vitamin B6 pa spodbuja hormonsko regulacijo. **Vsebuje sojo.**

374

60 želiranih kapsul



PRIPOROČA EAGLE MANAGER ENDRE KURUCZ:

Nedvournno je, da so ohranjanje zdravja, kondicija in aktivnost pomembni tudi za moške. Že petnajst let je ena mojih osnovnih navad za ohranjanje zdravja jutranje uživanje prehranskih dopolnil in gela Aloe Vera. Med dodatki, ki vsak dan dopolnjujejo mojo prehrano, je tudi Vitolize Men's. Naj se zgodi kar koli, želim, da je v vsakem moškem nepremagljiva moč volje do uspešnega upravljanja lastnega življenja. Vse to naredimo z namenom, da postanemo in ostanemo tudi v življenju naše družine prava »moška sila«. Vzdrževanje harmoničnega delovanja in ohranjanje naravnega stanja telesa sta namreč odgovornost vsakega posameznika. Pri tem nam lahko pomaga tudi Vitolize Men's. Všeč mi je, ker je v obliki želatinastih kapsul, preprostih za uživanje. Kombinacija bučnega olja z vitaminom E, selenom, cinkom in drugimi osnovnimi vitamini je neverjetna. S skupnim učinkom zagotavljajo najboljšo oporo, da ta moška sila to tudi resnično ostane. Vesel sem, da lahko ta izjemni izdelek priporočam tudi drugim in o njem posredujem verodostojne informacije.



STEP BY STEP

Ustvarite si

Za uspeh vašega posla Forever sta pomembna dva dejavnika: da imate sanje in da si to močno želite. V sklopu tega obstajajo koraki, ki jih morate vsak dan obvezno opraviti, če želite, da boste čez nekaj let resnično živeli življenje svojih sanj. Za to je Forever odlično sredstvo. Stabilna, dvainštiridesetletna preteklost, zgledno vodstvo, vrhunski in profesionalni izdelki, ki jih v trenutnih razmerah vsi potrebujemo, in sijajen, po človeških merilih izvedljiv marketinški načrt. Odlična, nadpovprečna priložnost za povprečne ljudi, ki lahko zagotovi tisto trojno enotnost, po katerih vsi hrepenimo: dobro fizično, duševno in socialno počutje.

KAKO LAHKO ZGRADITE USPEŠEN POSEL S TRDNIMI TEMELJI?

1. IMEJTE SANJE!

Vedeti morate, zakaj si to želite, kaj bi radi s tem poslom dosegli in kateri so vaši cilji. Prepustite se domišljiji, razmišljajte na široko. Vaš cilj naj bo Mesec! Tudi če ga boste zgrešili, boste pristali med zvezdami ... Cilji vam bodo pomagali pri vsakem posameznem koraku ter vam dali moč za premagovanje izzivov in ovir. Cilj vas bo motiviral, navduševal, navdušenje pa spodbuja k aktivnosti. Je kot svetilnik, ki osvetljuje pot, po kateri morate stopati.

3. BODITE VERODOSTOJNI!

Uporabljajte izdelke! Svoje običajne znamke zamenjajte za izdelke z oznako Forever, spremenite svoje nakupovalne navade. Zaljubite se v izdelke. Zaljubite se v posel!

5. BODITE HVALEŽNI!

Hvaležnost je poleg ljubezni najmočnejša energija. Tistega, za kar ste hvaležni, boste deležni še več. Zato bodite hvaležni za tisto, kar imate, in se ne ukvarjajte s stvarmi, ki jih nimate. Zahvaljujte se za vse, stalno in ves dan.

1.

2.

3.

4.

5.

2. ODLOČITE SE, DA NE BOSTE NIKOLI OBUPALI!

Prevzemite odgovornost zase in za svoje cilje ter se obvezite, da jih boste dosegli. Vztrajnost je eden najmočnejših podpornih stebrov. Za uspeh ne bosta odločilna čas in hitrost, temveč vaša vztrajnost.

»Tisti, ki jih je usoda obdarila z največjo nadarjenostjo, niso vedno tudi boljši od ostalih. Odličnost dosežejo tisti, ki so vztrajni.«

Mary Kay Ash

4. UKREPAJTE!

Dan začnite tako, da se osredotočite na svoje cilje. Prenesite prihodnost v sedanost, glejte, čutite, doživljajte vsak njen trenutek, kot da je že vaša. Verjemite, da bo vaša, da si jo zaslužite in ste upravičeni do nje. Zaupajte, da je že na poti do vas.



EDIT KNISZ
soaring managerka

»Kaj je tisto, kar nam omogoča, da dosežemo nek cilj ali sanje? Samo ena beseda: hočem. Nepremostljivih ovir ni, so samo ljudje, ki ne verjamejo v premagovanje ovir.«
– Kurt Dimberger

življenje svojih sanj!

7. VZPOSTAVLJAJTE ODNOS!

Imejte dober odnos s svojim mentorjem, kajti on je tista oseba, na katero se lahko vedno zanesete, ki vam poda roko in poskuša posredovati vse svoje znanje. Vzpostavite odnos z ljudmi, ki jim želite predstaviti to priložnost. Spoznavajte, poizvedujte, pogovarjajte se. Tako lahko ugotovite, v kakšni življenjski situaciji je vaš znanec, poiščete in pritisnete na pravi »gumb«. Sprašujte! Z dobro usmerjenim vprašanjem lahko komunikacijo vodite v pravi smeri. Imejte dober odnos s potrošniki in sodelavci, če jih že imate. Razmišljajte v skupini.

9. BODITE ZGLED!

Posebnost mrežnega marketinga je, da se vse, kar storite, posnema. Vaši sodelavci počnejo tisto, kar vidijo pri vas. Kar pričakujete od njih, najprej storite sami. Osnova je 4 cc! Če se to uresniči iz meseca v mesec, bo vaš posel deloval in skupina se bo uspešno oblikovala. Uporabljajte motivacijske programe podjetja.

6.

6. RAZVIJAJTE SE!

Bodite učljivi! Vaš posel se začne pri vas. Tako kot se spreminjate, razvijate vi, bodo prihajali tudi uspehi. Knjige, predavanja in dogodki so pomemben del napredka. Posel lahko deluje od dogodka do dogodka. Na teh prejmete motivacijo, navdih in navdušenje. Napolnijo vas z energijo in vam dajo zalet. Z uporabo izdelkov pridobite izkušnje, se dobro počutite, ste bolj energični in vitalni, zato vse to pokažite tudi svetu. Če delate na spletu, to svoje počutje izražate v svojih objavah. Tudi pri osebnih stikih pokažite navdušenje in pripovedujte, kaj vam Forever pomeni in kaj vse vam zagotavlja.

7.

8.

8. DAJTE SI ČAS!

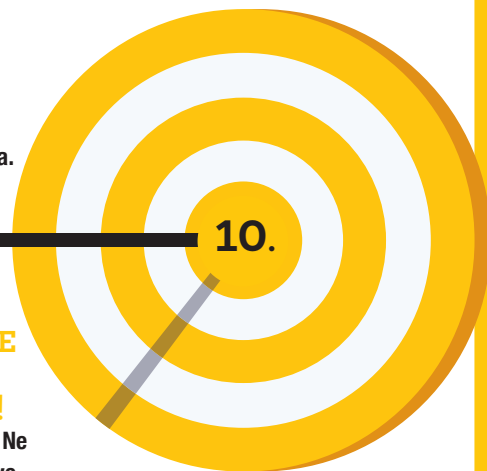
Vsakodnevno stalno, načrtno in redno delo prinaša rezultate, vendar ne takoj. Sprejmite zakon o setvi in žetvi. Na posel glejte s podjetniško miselnostjo. Dajte si dve do pet let, da se naučite tega posla, da boste razumeli in začutili, kako ste lahko najučinkovitejši. Postanite vodja, da boste lahko vzgajali nove vodje.

9.

10. VERJEMITE VASE IN V SVOJE SANJE!

Osredotočite se nase. Ne glejte ne desno, ne levo, sledite samo cilju, ki ga želite doseči. Bodite strastni. Ko se posel iz vaših misli preseli v srce, boste postali neustavljivi. Ta občutek vas bo pogнал in poleteli boste v višave. Ne obremenjujte se s »kako«. Če veste, kam ste namenjeni, in ste odločni, vam bo življenje na pot postavilo dogodke, situacije, ljudi in okoliščine, ki vam bodo pomagali, da ta cilj tudi dosežete. Vaš uspeh je odvisen od vas, zato krenite in uresničite svoje najbolj divje sanje. Želim vam veliko uspeha na tej čudoviti poti, na kateri nikoli ne boste sami.

10.



Kuhinja Forever

Senior managerka
Krisztina Király
Kovács in njen soprog
Endre Kovács bosta
bralcem revije Forever
predstavila pristno
jesensko jed.



Krisztina: Moj mož Endre se zaradi svojega poklica v kuhinji znajde veliko bolje in je v gastronomiji veliko bolj doma kot jaz, zato je kreativni del kuhanja njegova naloga. Je zelo nadarjen in kuha resnično z ljubeznijo. Seveda mu pri pripravah pomagam tudi jaz, glavna vloga pa je vedno njegova. K temu, da se je najin odnos do prehrane v preteklih letih korenito spremenil, je precej prispeval tudi Forever: poskušava uživati čim manj ogljikovih hidratov, uporabljati bolj zdrava olja in doma ne uživava sladkorja. Meni je blizu predvsem paleo način prehrane, uživanje zelenjave in mesa ima namreč v najinem vsakdanjem življenju pomembno vlogo. Čeprav moram priznati, da se bova morala še truditi, preden se bova rešila vseh tradicionalnih vzorcev, ki sva jih prinesla iz svojih družin. To pa zahteva tudi visoko stopnjo ozaveščenosti in na tem področju se morava še nekoliko izboljšati in se resnično trudiva.

Endre: Za današnjo jed me je navdihnila jesen: izbral sem sezonske sestavine in tudi barve predstavljajo ta letni čas. Najpomembnejši pogoj je bil, da iz sestavin, ki so vsem na voljo, naredim enostavno, a kljub temu zanimivo in harmonično jed. Ker za pripravo ni potrebna nikakršna zapletena kuhinjska tehnika, jo priporočam tudi začetnikom ali manj izkušenim kuharjem, ki bi svojo družino radi presenetili s hitrim, a zdravim obrokom.



Pečen sir camembert, pire iz sladkega krompirja in zelene ter omaka iz rdečega vina

Pire

SESTAVINE:

1 enota gomolja zelene
4 enote sladkega krompirja
2 enoti masla
malo rastlinskega olja in kisle smetane
sol

Gomolj zelene in sladki krompir narežemo na kocke. Najprej začnemo kuhati zeleno, ki ji po 10 minutah dodamo še sladki krompir. Ko je zelenjava kuhana, naredimo pire, ki mu primešamo mleko in smetano. Solimo, popramo.

Pečen camembert

SESTAVINE:

1 kos sira na osebo
1 strok česna
1–2 oreha
1 suha sliva
1 žlica oljčnega olja

Česen, orehe in slivo narežemo na majhne koščke in z njimi pretaknemo camembert. Prelijemo z oljčnim oljem, zavijemo v aluminijasto folijo in pečemo 15 minut na 220 stopinjah Celzija.

Omaka iz rdečega vina

SESTAVINE:

1 steklenica suhega rdečega vina
2–3 suhe slive
2–3 dateljni

Sadje damo v rdeče vino in tekočino na močnem ognju kuhamo, dokler se ne zmanjša na petino. Na koncu zmiksamo s paličnim mešalnikom.

Krisztinin nasvet:

Forever Lite Ultra

Zagotovo obstajajo ljudje, ki tako kot jaz le stežka zajtrkujejo. Za nas je Lite pravi blagoslov: če ga uživamo z rastlinskim mlekom, nam zagotovi dovolj energije skozi vso dopoldne.



Znova je treba VZETI ZALET

Péter je eden tistih, za katere pravijo, da so bili ob pravem času na pravem mestu. Res pa je sam to prepoznal s precejšnjo zamudo. Z njim smo se pogovarjali o začetkih in neverjetnih možnostih, ki jih ponuja Forever.

Z Miklósem Berkicsem se menda poznata že skoraj trideset let, некоč sta skupaj delala v podjetju MLM. Pozneje, ko vas je Miki poiskal s priložnostjo Forever, ste ga kategorično zavrnil. Zakaj?

V tistih letih je marsikdo imel negativne izkušnje z MLM. Bilo je obdobje samoukov, madžarske strokovne literature ni bilo, pa tudi takih ne, od katerih bi se lahko učili. Ni me sram priznati, da sem seveda tudi sam iskal priložnost za zaslužek. Kaj pa sem takrat vedel o dolgoročnih življenjskih ciljih ... hotel sem zaslužiti za najemnino za podnajemniško stanovanje in si želel normalnega življenja. Če se vrnem k negativnim izkušnjam: težav nisem imel s sistemom, saj sem videl, da ima stvar gospodarsko moč, temveč z dejstvom, da so v njem pač ljudje, ki so delali po svoje. Komaj smo videli kakšen dober zgled, pa tudi trg ni dojel, kaj pravzaprav zastopamo.

Kako pa je le prišlo do usodnega »da«?

Po legendarnem srečanju Mikija in Rexa v Frankfurtu, me je Miki poiskal in povedal, da je našel najboljši posel

sveta, najboljše partnersko podjetje, ki vsakomur omogoča svobodo in neodvisnost. Miki je prepoznal edinstvenost sistema, s katerim Forever upravlja mrežni marketing, in ki tudi nam, partnerjem omogoča delovanje v tem sistemu. Vendar pa njegovo navdušenje name ni kaj prida vplivalo, oklepal sem se svojega stališča, ker pa je bila stvar brezplačna, sem januarja 1997 podpisal registracijski obrazec.

Sam sicer dolgo časa nisem naredil niti koraka, vendar je Miki začel delati z družinama, ki sem ju predlagal, in so zgradili posel, ki deluje še danes.

Videl si Mikijeve dosežke, pa se kljub temu nisi vključil v delo. Zakaj?

Takrat sem delal v mednarodnem projektu, na vzpostavitvi gospodarskega sodelovanja med Madžarsko in Mongolijo. Načrti so bili impozantni, sam sem v njih videl ogromno priložnost. Čeprav so bili narejeni drobni in spodbudni koraki, se je na koncu vse izjalovilo.

Medtem je Miki delal in me nekega dne poklical in prosil, naj izstopim iz sistema, saj moja neaktivnost moteče vpliva na člane skupine. Tako mimogrede je

PÉTER MAYER

soaring manager

Sponzor: Miklós Berkics

Višja linija: József Szabó, Olivia Emilia Gajdo, Rolf Kipp, Rex Maughan

omenil, da bi v primeru, če bi stvari jemal resno, lahko v preteklem obdobju zaslužil večkratnik svoje mesečne plače. To mi je dalo misliti. Prosil sem ga za srečanje, kjer mi je razložil, kaj in kako naj bi delal. sem Obljubil sem, da bom začel, vendar je preteklo še nekaj časa, da sem dejansko začel delati. Moral sem opustiti svoj mednarodni projekt in spremeniti svojo miselnost, ki je Forever videla kot agencijo za prodajo zobne kreme. Priznati moram še nekaj: za dokončno



odločitev je bilo usodno doživetje, ko se je Miki na najino srečanje pripeljal z novo Opel Calibro, z avtomobilom, ki sem si ga tudi sam ogledoval in želel kupiti iz pričakovanega »velikega posla«. V tem trenutku mi je postalo jasno, da je moja edina možna izbira prav Forever, in se z ogromno energije vrgel v posel. Gnala me je energija strahu pred izgubo. V tem času se je začela najina zveza z Nati (Natalija Papizsanszka – op. ur.),

strah me je bilo, da jo bom izgubil, če nama ne bom uspel zagotoviti varnosti, če ne bom uspešen na svojem delovnem področju.

Kako široko je bilo takrat vaše obzorje? Kako daleč je segel vaš pogled?

Moj cilj je bil doseči raven managerja in prihodke, ki jih ta zagotavlja. To pomeni desetkrat več, kot je bila moja učiteljska plača. Uspel sem v treh





»... SE ŠE KAKO IZPLAČA BITI POZOREN IN RESNO VZETI NAŠO PONUDBO«

mesecih, motivacija in zalet sta me kar peljala k cilju: »zmlel« sem vse, ki so bili v moji bližini. Danes že vem, da bi lahko dosegel veliko več, če bi bil bolj umirjen in profesionalen. Vodil me je sebičen cilj, hotel sem postati manager in nisem razumel, da bi bilo veliko bolj koristno skupaj delati za cilje drugih in tako priti do svojega cilja. Niso me zanimale zavrnitve, Miklós Berkics je bil namreč zame dokaz za vse. Imel sem neverjetno srečno, da je prav on postal moj sponzor, na kar sem izredno ponosen.

Bil sem neizmerno srečen pri prevzemu svojega prvega managerskega bonusa, to je bila prava katarza in dokaz za to, da zmorem. Od takrat sem se v celoti osredinil na sodelovanje s podjetjem Forever.

Se je po tistem, ko ste dosegli raven managerja, spremenila vaša miselnost?

Takrat sem razumel, da nadaljnje

napredovanje ni le moja stvar, da moram pomagati tistim, ki so z menoj skupaj prišli tako daleč. Ego in sebični cilji ne peljejo naprej. Marketinški sistem je genialen in dejansko prisili tudi največje sebičneže, da pomagajo drugim do doseganja ciljev. Ugotovil sem tudi, da marsikdo potrebuje pri svojem delu okvire in oporne točke, zato sem tudi sam moral vzpostaviti sistem, v katerem sem na voljo sodelavcem, v katerem sem jim v pomoč s svojimi prednostmi. Veliko sem se naučil od njih. Prišla so čudovita leta, tudi raven senior je bila dosežena, iz naše skupine se je razvilo več managerskih poslov, in lahko sem bil član ekipe, s katero smo skupaj pomagali Mikiju Berkicsu do prvega »svetovnega« profitnega čeka. Zame je bila prava spodbuda, da sem lahko prispeval k njegovim višjim ciljem, to pa je pomenilo tudi pripadnost ožji eliti in priznanje, ki je veliko več vredno od denarja. Z reliji smo prepotovali ves svet,

štirikrat sem prejel profitni ček, osebno sem srečal in se pogovarjal z Rexom in Greggom ...

Čeprav sem prepričan, da je to nemogoče, sem se trudil posnemati Mikija. On je zelo posebna osebnost, prav edinstven je, lahko pa sem posnemal njegovo vztrajnost in doslednost pri sledenju ciljem. Ob tem sem neposredno videl Natino profesionalno kariero, kaj vse je žrtvovala za uspeh. Na svojem področju je pravi diamant, prava zvezda madžarske odbojke. Enajst zmag v prvenstvu, deset pokalnih zmag, tri zlate kolajne v Interligi ... in to so le največji uspehi. Torej sem imel pred seboj dva prvaka, ki sta name delovala izredno spodbudno.

Potem je prišlo obdobje v življenju, ko so pasivni prihodki iz Forever postali še pomembnejši.

Tako je. V življenju vseh nas lahko pride trenutek, na katerega se ne moremo vnaprej pripraviti. Tudi sam sem imel težko obdobje, polno izzivov. Vendar sem zahvaljujoč rutini in vloženemu delu tudi v tem času uspel ohraniti svojo aktivnost, tako da mi je Forever zagotovil mirno zaledje in varnost. Mislim, da na svetu ni veliko podjetij, ki tudi v takih primerih svojim partnerjem zagotavljajo varnost. Ta oblika trgovanja in vzpostavitev razmeroma obsežnega trga nam omogoča varnost tudi v primeru, če zaradi kakršnega koli razloga

postanemo pasivni. Tudi če boste manj delali, vas ne bodo vrgli na cesto, ne bodo vas nadlegovali. Marketinški sistem priznava že dosežene rezultate, to da ste z večletnim delom vzpostavili trg. Lahko se vrnete kadar koli in nadaljujete, kjer ste prej nehali.

Zlasti je to še pomembno zdaj, v letu 2020. Se strinjate?

Spremembe, ki potekajo v svetu, tudi v meni krepijo pomen Forever: menim, da je treba znova vzeti zalet, druge izbire skorajda nimamo. Danes je sicer vse več negotovosti, vendar sam zaupam vodstvu podjetja, ki že več kot štiri desetletja dokazuje, da hodi po pravi poti. Pomembno je, da izdeluje prehranska dopolnila Forever, ki lahko uporabnikom zagotovijo kakovost in zdravje. Naša ponudba je danes še pomembnejša, saj je negotovost po svetu dosegla mere, ko nihče ne more vedeti, tudi najboljši vodje podjetij ne, kaj lahko prinese jutrišnji dan. Lahko se zgodi, da bodo morali dobro plačane in cenjene strokovnjake čez noč odpustiti. Lahko, da nas imajo tudi oni še danes za agente, ki prodajajo zobno kremo, ki jih odpraviš z zamahom roke, sam pa sem prepričan, da se še kako izplača biti pozoren in resno vzeti našo ponudbo. Pri nas imamo vodje, ki so se že dokazali na svetovni ravni in v eni osebi združujejo prave vodstvene kreposti. Pa tudi, če ne želite priti tako visoko, boste z marljivostjo in poštenostjo zelo kmalu lahko dosegli predvidljivo, varno eksistenco, ki jo lahko primerjate z življenjskim standardom evropskih vodij srednjega razreda.



Bi nam zaupali svoje nove cilje?

Najpomembnejše zame je, da dosežem »delovno temperaturo« in se prilagodim izzivom novega sveta. Kakor se rutine spominjajo mišice našega telesa, tako se je spominjajo tudi možgani. Medtem smo ugotovili še nekaj: imamo manj časa, kot smo mislili, in ne smemo biti

potrpežljivi do sveta, pa tudi ne smemo verjeti, da bodo države sprejele skrb za usodo ljudi. Ljudje morajo življenje vzeti v svoje roke. To bi morali razumeti vsi in pri posredovanju tega sporočila imam nalogo tudi jaz.

Kaj pa želite doseči čez pet let?

Želim si biti zadovoljen s seboj in da bi kot odgovorni partner Forever sprožil spremembe v življenju čim več ljudi. In seveda, da bi v odbojarski delavnici, ki jo je ustanovila Nati, osebno videl, kako nadarjeni otroci postajajo uspešni. Tudi to je zelo pomemben del mojega življenja; podobno kot pri mreženju je tudi pri športu potreben nekdo, mentor, ki pomaga pri prepoznavanju in razvijanju obstoječih danosti.





SAFIRNI MANAGER



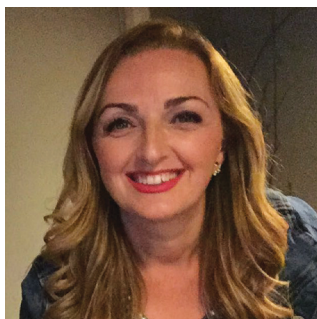
Like Comment Share

Gergely Almási in Barbara Bakos
sponzorja: István Halmi
& Rita Mikola Halminé

»Samo do konca, ker se do polovice ne splača.«



MANAGER



Like Comment Share

Lendita Gojani
sponzorja: Manda Korenic
& Ecio Korenic

»Bodite motivacija sami sebi.«



Like Comment Share

Ivana Jankovic
sponzor: Ivan Milovic

»Forever odlično deluje za tiste, ki si uspeha resnično želijo in tudi že delajo na njem.«



Like Comment Share

Zsolt Kasza
sponzor: Róbert Varga

»Živite tako, da ko se odvrti film vašega življenja, lahko rečete: Dober film je bil, glavno vlogo v njem bi z veseljem odigral še enkrat.«



Like Comment Share

Tünde Kreicsik-Csordás
sponzorja: Gergely Almási
& Barbara Bakos

»Nikoli si ne želite, da bi bili videti več, kot ste, a si vsak dan prizadevajte biti več od samega sebe!«



Like Comment Share

Milan Nikšić
sponzorja: Stjepan Belosa
& Snjezana Belosa

»Če želite nekaj spremeniti, prvi korak do tega bodite Vi sami.«

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
sponzorka: Herbertné Faragó Orsolya

Kiss Ramóna
sponzorka: Kovács-Király Krisztina

Lacziné Csillag Dóra
sponzorka: Móricz Edit

Orbán Balázs
sponzorka: Kiss Ramóna

Salamonné Bartos Éva
sponzorka: Kardos Anikó

FOREVER²DRIVE

3. RAVEN

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

1. RAVEN

Menkó 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. Berezhvai 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 Csíki Mariann
Kovács-Király Krisztina
Tóth Sándor & Vanya Edina
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Nagy Ildikó
Szabó Péter
Milan Niksic
Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt



Socialna pedagoginja Anna živi v kraju Kissikátor poleg Ózda, kjer njen soprog Szabolcs Kocsik vodi pekarno. V trgovini dela sam, ona pa ga v vsem podpira.

Sponzorja: Judit Kocsik Hollóné in István Holló

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

TUDI POT JE ZELO LEPA

Anna se je pred trinajstimi leti še kot študentka registrirala v sistemu Forever. Že s prvim zaletom je dosegla raven supervisorja, vendar nekako ni začutila, da bi ji bil MLM blizu. »Takrat so še vsi delali offline, in to zame ni bilo prav privlačno,« pripoveduje. Ko se je zaposlila, tudi mreženje izostalo iz njenega življenja, ostala pa je članica nekdanje skupine in tudi na prireditve je hodila. »Moja sponzorja sta svakinja in svak, in veliko mi pomeni, da sta tudi v zasebnem življenju etična in sta mi bila vedno za zgled.«

Še pred poldrugim letom je vse teklo po starem, potem pa je Anna začela razmišljati o svojem življenju. »Ugotovila sem, da se moje življenje v zadnjih petih letih ni spremenilo, medtem pa sta moja sponzorja zaslužila večkratnik začetne plače, ogromno potovala in živela popolnoma drugačno življenje. Dejala sem si, da bi rada tudi jaz imela tak življenjski standard. Odločila sem se, da se bom tudi sama resno podala v posel.«

V tem času so se vse bolj širile spletne metode in teh se Anna morala naučiti. Med vožnjo je poslušala zvočne

posnetke, ob večerih, ko se je vrnila iz službe, pa je še delala dolge ure. »Sledila so povabila, ponovno klicanje, pogovori ... vse po spletu. Ker živim v majhni vasi, bi le težko organizirala srečanja, hodila po terenu ali na kavnice. Tako je splet zame pomenil veliko prednost. Zgodilo se je celo, da sem imela predstavitev izdelkov kar iz avtomobila ...«.

Zahvaljujoč tem kanalom je Anna začela delati predvsem z neznanci in dodaja, da je bilo zanjo to veliko bolj učinkovito, kot če bi želela vključiti prijatelje in

sorodnike, ki jih je enkrat že poskusila vključiti v študentskih letih. »Odločila sem se, da jih bom poiskala, ko bo moja zgodba že zgodba o uspehu,« razlaga.

Vsak, ki želi delati z neznanci, mora še natančneje vedeti, koga pravzaprav išče. Anna je imela jasno podobo: oseba naj bo motivirana, naj ima cilje, naj bo navdušena in vztrajna, zanesljiva in lojalna, odprta za nova znanja in vodenje, hkrati pa si mora tudi sama želeli postati vodja.

Seveda ni preprosto izpolnjevati vseh teh pogojev, vendar pa je Anna k sreči našla take, ki imajo te lastnosti. Še prej pa je sama pri sebi morala razjasniti glede svojih ciljev.

»S soprogom sva se udeležila globalnega relija v Stockholmu in šele tam sem verjela, da lahko tudi midva doseževa vse, kar si želiva. Raven managerja je postala najina skupna vizija – dala sva si leto dni, da bi jo dosegla. Sicer je trajalo dva meseca dlje, kot sva načrtovala, vendar sem letos julija postala managerka. Od trenutka, ko se je okrepilo moje samozaupanje, so v mojo skupino začeli prihajati motivirani ljudje. V nekaj mesecih smo dosegli izjemno rast in kar trije so se uvrstili na raven supervisorja.«

Anna dela predvsem z ženskami in materami, skratka s takimi, ki so ob gradnji posla v službi in vodijo gospodinjstvo. »Ponosna sem nanje. To so ljudje, ki se vztrajno borijo za svoje cilje. Mogoče bi lahko že prej dosegle raven managerja, vendar smo želeli, da bi vsak tudi dozorel za to, da bi vsak občutil svojo uspešnost. Seveda je treba vmes nenehno delati, tudi v širino.«

To pa je treba doseči pri drugih in med potjo so se spreminjale tudi njene metode vodenja skupine. »Na začetku sem bila zelo kritična do sebe, opazovala sem druge, preračunavala vrednosti točk in se stalno obtoževala. Potem sem ugotovila, da bodo ob vloženem delu prihajale tudi točke. Vse smo dali od sebe. Sama sem stalno vizualizirala in

»Od trenutka, ko se je okrepilo moje samozaupanje, so v mojo skupino začeli prihajati motivirani ljudje.«

tako premagovala lastne ovire, in zame so takrat štela le dejanja.«

Danes je ni več strah, da ji ne bi uspelo nekaj, za kar bo naredila vse potrebno. »Jasno mi je bilo, da sistem deluje. Vendar pa sem prepričana, da je treba, dokler ne zaupaš vase, zaupati tistemu, ki te vodi. In stvari se bodo sčasoma obrnile. Ob svojih sponzorjih sem zelo hvaležna Évi Majoros in Ági Klaj, ki sta postali najina druga družina.«

Zakaj se izplača doseči raven managerja?

»Pot, ki jo prehodiš, je zelo lepa in tudi spremembe, ki jih medtem doživiš. Občutek, ko tvoja skupina 'prispe' k tebi, ko postaneš vodja in opazuješ, kako tudi oni postajajo vodje. Oboževala sem občutek, ko sem lahko drugim dajala uspeh in vizijo. Ob tem pa sem že na ravni assistant managerja zaslužila toliko kot v svoji službi, kjer sem prav tako na vodstveni funkciji.«

Njen naslednji cilj je doseči raven eagle. Predvideva, da bi lahko že v tem mesecu dosegla 60 točk.

»Nato bom vložila še pet let trdega dela in živela bova lahko življenje, o kakršnem sva sanjala. Najina prava motivacija so potovanja in to, da lahko delam tudi na daljavo. Ne pritožujem se, dobro živiva, vendar si želiva več. Želiva si stvari, ki jih povprečni ljudje nikoli ne bodo dosegli.«

awakening eye cream

Morski kolagen, patentirane in naravne rastlinske sestavine, dopolnjene s peptidno tehnologijo izboljšujejo strukturo kože in gladijo občutljiv predel okoli oči. Vidno zmanjšujejo drobne linije, gube in podočnjake. Awakening eye cream vsebuje butilen glikol, ki v 15 dneh zmanjša zabuhlost in temne podočnjake.

561

21 g



V RUBRIKI ČASOPISA FOREVER BOMO VSAK MESEC PREDSTAVLJALI GRADITELJE MREŽE, KI NAM BODO DOVOLILI VPOGLED V SVOJE NAČRTE ZA TEKOČE OBDOBJE. SPOZNALI BOMO ODNOS NAJBOLJŠIH DO OSNOVNIH KORAKOV GRADNJE MREŽE IN PREDVIDLJIVOSTI USPEHA.

MESEČNI rokownik



MIKLÓS BERKICS

Diamantni manager – eagle manager, član GLT

Glede na to, da živimo zelo specifične čase, ima načrtovanje še večji pomen. To povečuje še dejstvo, da delamo v digitalni dobi. Zdaj potrebujemo ogromno potrpljenja. Dogodki letošnjega leta od nas zahtevajo še več pozornosti in povečano raven natančnosti. Vendar moramo vse to spremeniti v svojo korist, saj bomo zaradi sprememb pridobili številna poslovna orodja, ki jih lahko s pridom uporabimo za načrtovanje in uresničevanje načrtov.

Preoblikovali smo naš marketinški načrt, ki bo v veljavo stopil od 1. novembra, in v zvezi s tem imamo v sklopu skupine še veliko za postoriti. Izpostaviti moramo tudi nova pravila za assistant supervisorje, spremembe, ki se nanašajo na Nove Stranke ter obnovljeno 36-mesečno pravilo.

Z vidika mesečnega načrtovanja je oktober pomemben tudi zato, ker bodo naslednji trije meseci, torej oktober, november in december, opredelili začetek leta 2021. V praksi so to trije temeljni meseci, in promet ter pristop oseb, sponzoriranih v teh treh mesecih, bodo zagnali mesec januar. Takrat se začne novo leto, obdobje Chairman's Bonusa ter zadnji, napeti del kvalifikacije za eagle.

Te tri mesece je treba torej zelo lepo načrtovati in tudi izvesti. Veliko jih je, ki trdijo, da zadeve niso takšne, kot smo jih v začetku leta določili. Na nek način to drži – v bistvu pa je treba samo ohraniti cilje in prilagoditi načrte. Vedno obstaja priložnost za preoblikovanje, kot na primer zdaj, v oktobru, ko smo glede prometa prav tako pred najmočnejšim obdobjem.

Poleg tega smo na polovici kvalifikacijskega obdobja za eagle managerje: preučiti moramo torej, kaj smo dosegli v prvem polletju in temu nato prilagoditi, kaj bomo storili v naslednjih 2-3 oziroma 6 mesecih. Vsem običajno svetujem, da v oktobru, novembru in decembru, od dveh načrtovanih supervisorjev pridobijo enega, saj

bo prestop v leto 2021 in delo na drugem supervisorju tako veliko lažji.

Prav tako je pomembno, da leto pregledamo tudi z vidika Chairman's Bonusa: januarja 2021 začnemo z novim obdobjem za Chairman's Bonus. O tem, koliko ne-managerskih točk imam, mi ni treba začeti razmišljati šele januarja, kajti če bo moje poslovanje zdaj oktobra, novembra in decembra doživelo ponovni zagon ter bom sponzoriral in vpeljal zares predane ljudi, bo z njihovim prometom moj januar že veliko bolj uravnotežen. Z vsemi, tako tudi z njimi, načrtujem namreč vedno za tri mesece: oktobru, novembru in decembru sledi obdobje načrtovanja januar-februar-marec. Prvi trije meseci, prvo četrtletje bo veliko bolj uspešno, če v trenutnem obdobju oktober-november-december ne bomo popustili, ampak ga načrtujemo tako, da bo predstavljalo energičen, hiter zaključek leta 2020, ki bo opredelilo začetek leta 2021.

V začetku leta se namreč vsi zaobljubljamo in svojim sponzorjem, višji liniji predstavljamo načrte, ki bodo spremenili svet, češ »v letu 2021 lahko name vsekakor računate«. Enako se je dogajalo tudi v letu 2020, in ko smo si ob novem letu zadali velike načrte ter se zaobljubljali, zagotovo nismo mislili na to, kar se je nato zgodilo. Nismo si predstavljali, da bomo oktobra 2020 v takšni situaciji: da moramo ostati doma, ne potovati v tujino in samo na novo načrtovati, znova in znova. V tem letu praktično gre samo za nenehno prenovo in ponovno načrtovanje. Vsem želim veliko potrpljenja v tem obdobju – ker bo to čas načrtovanja, izvajanja in izjemno veliko dela. Ni treba vedno trdo delati. Obstaja namreč čas za delo, čas za počitek in čas za zabavo, toda to obdobje, v katerem trenutno živimo, mora biti namenjeno resnim načrtom, resnemu delu in zastavljanju resnih ciljev.

SPREMEMBE POSLOVNE POLITIKE

Dragi poslovni partnerji Forever!

Z veseljem vas obveščamo, da bodo od 1. novembra 2020 v poslovni politiki Forever nastopile zanimive spremembe.

V nadaljevanju vam jih predstavljamo.

I. Preferred Customer

Preferred Customer: oseba, katere prijavo je družba FLP sprejela in ki je s tem dobila pravico, da nakupuje po ceni Preferred Customer, ki zajema 5 % popusta. Čeprav Preferred Customer razpolaga s kodo poslovnega partnerja Forever, je do vsakršnih ugodnosti in povračil upravičen le, če doseže raven 30-odstotnega popusta. Preferred Customer, ki je kupil en paket Start Your Journey Pack ali v katerih koli dveh zaporednih mesecih izdelke v vrednosti 2 kartonskih točk, dobi za prihodnje nakupe 30-odstotni popust in napreduje na raven assistant supervisorja ter bo tako postal del strukture prodaje/bonusov, določenih v marketinškem načrtu FLP.

Cena Preferred Customer: je cena, po kateri se izdelki prodajajo Preferred Customer.

3 PREFERRED CUSTOMER

3.01 Dokler Preferred Customer ne doseže ravni 30-odstotnega popusta, ne more prodajati izdelkov FLP, niti sponzorirati drugih Preferred Customer ali od družbe FLP prejeti bonus.

3.02 Preferred Customer lahko izdelke kupuje s 5-odstotnim popustom na priporočeno maloprodajno ceno.

3.03 Če Preferred Customer kupi en paket Start Your Journey Pack ali v katerih koli dveh zaporednih mesecih izdelke v vrednosti 2 kartonskih točk, dobi za prihodnje nakupe 30-odstotni popust.

3.04 Če je Preferred Customer upravičen do 30-odstotnega popusta, vstopi v marketinški načrt kot poslovni partner Forever (PPF) na ravni assistant supervisorja.

Poslovnemu partnerju Forever to novo pravilo omogoča večji dobiček že od samega začetka gradnje posla, pa tudi pozneje.

Od 1. novembra 2020 bomo namesto naziva novi kupec uporabljali izraz **Preferred Customer**. Preferred Customer ob nakupu prejme **5-odstotni popust** na priporočeno maloprodajno ceno, kar višji liniji dobiček od Preferred Customer (trenutno novi kupci) poveča na 25 %.

Če Preferred Customer **v dveh zaporednih mesecih nakupi izdelke v vrednosti 2 CC, postane assistant supervisor** in pridobi pravico do 30-odstotnega popusta na priporočeno maloprodajno ceno ter lahko sponzorira tudi druge poslovne partnerje.

Pomembno!

Z nastopom veljavnosti teh novih pravil se popust trenutnih novih kupcev / Preferred Customer **spremeni na 5 %**. Kot sponzor lahko svoje že obstoječe nove kupce / Preferred Customer spodbudite, da se **pred nastopom veljavnosti omenjenih pravil** kvalificirajo za **assistant supervisorje**, s čimer bodo pridobili večji popust.

SPREMEMBE POSLOVNE POLITIKE

II. Pravilo o razvoju assistant supervisorjev

4 STRUKTURA BONUSOV / MARKETINŠKI NAČRT

4.01 Potem ko poslovni partner na ravni assistant supervisorja postane poslovni partner Forever, lahko prodaja izdelke FLP in sponzorira druge poslovne partnerje Forever. Uspešnost, izražena v kartonskih točkah, ki jo dosežejo poslovni partner Forever in njegovi sodelavci v nižji liniji, poslovnemu partnerju Forever omogoča, da napreduje na prodajnih ravneh ter prejme spodaj navedene popuste in bonuse:

(a) Poslovni partner Forever postane assistant supervisor, ko v 2 zaporednih mesecih zbere 2 kartonski točki iz domače osebne in nemanagerske prodaje pri katerem koli operativnem podjetju. Assistant supervisor prejme:

- 30-odstotni popust na osebni nakup;

- 25-odstotni dobiček na promet osebno sponzoriranega Preferred Customer.

Aktivni assistant supervisor prejme še:

- 5-odstotni osebni bonus na vse osebne in spletne nakupe;

- 5-odstotni bonus Preferred Customer na promet osebno sponzoriranega Preferred Customer.

Aktivnost 4 CC je osnova vsakega uspešnega posla Forever. Glede na pomen tega pravila bo **od 1. novembra 2020** začelo veljati **pravilo za spodbujanje razvoja assistant supervisorjev**. V skladu s tem pravilom **morajo assistant supervisorji doseči 4 CC**, da bodo upravičeni do 5-odstotnega osebnega bonusa (kar so prej v mnogih državah poznali kot 5-odstotni osebni popust). Če assistant supervisor **ne doseže 4 CC**, bo ta **5-odstotni bonus prejel naslednji aktivni poslovni partner Forever v višji liniji**.

Pomembno!

Če assistant supervisor v danem mesecu ne doseže 4 CC, bo seveda še naprej upravičen do 30-odstotnega popusta!

To pravilo bo nove poslovne partnerje Forever spodbudilo, da **bodo svoje poslovanje gradili na osnovi aktivnosti 4 CC in v skladu z najboljšimi praksami** ter s tem svojemu sponzorju pomagali, da pri usposabljanju **poudariti, kakšen pomen ima aktivnost 4 CC od samega začetka gradnje posla**.

SPREMEMBE POSLOVNE POLITIKE

III. Pravilo 36 mesecev

4.02 6-mesečna in 36-mesečna pravila za Preferred Customer

(a) Preferred Customer ima pravico izbrati novega sponzorja, če je bil polnih 6 mesecev v sistemu naveden kot Preferred Customer.

(b) Preferred Customer, ki si izbere novega sponzorja, se z vidika vseh motivacijskih programov šteje kot na novo sponzoriran.

4.05 36-mesečno pravilo za poslovne partnerje Forever

(a) Poslovni partner Forever, ki v 36 zaporednih koledarskih mesecih ni opravil nobenega nakupa, izgubi vse sponzorirane nižje linije, ki preidejo k prvemu poslovnemu partnerju Forever v njegovi višji liniji.

(b) Če ima poslovni partner Forever managerja v svoji prvi generaciji, bodo ti managerji postali »podedovani managerji« na novo imenovanega sponzorja.

Zavedamo se, kako pomembna sta vodstvena vloga in timsko delo za Forever. V tem duhu sprejemamo **ново pravilo**, ki bo **pomagalo povezati tiste, ki so aktivni udeleženci našega podjetja**. V skladu s **36-mesečnim pravilom** bodo tisti poslovni partnerji Forever, ki **36 mesecev niso opravili nobenega nakupa, arhivirani**. **Sponzorirani iz nižje linije** arhiviranega poslovnega partnerja **preidejo k neposrednemu poslovnemu partnerju Forever v višji liniji**.

S tem pravilom bodo **od 1. novembra 2020** vsi, ki do gradnje posla kažejo resnično navdušenje, dobili priložnost uspeti s pomočjo mentorjev in vodij iz višje linije.

To pomeni, da bodo tisti poslovni partnerji, ki **od oktobra 2017 nimajo nobene aktivnosti, novembra arhivirani**. **Čez mesec dni bomo ponovno opravili 36-mesečni pregled in bodo arhivirani tisti, ki niso bili aktivni od novembra 2017 – in tako naprej**.

Ker vemo, da je vsaka raven, dosežena v okviru marketinškega načrta, rezultat trdega dela in zavzetosti, **se bodo ravni in popusti arhiviranih poslovnih partnerjev, doseženi v okviru marketinškega načrta, ohranili**, čeprav bodo v skladu s pravilom izgubili svojo spodnjo linijo.

Če se arhivirani poslovni partnerji **v prihodnosti odločijo, da bi se z gradnjo posla želeli ponovno ukvarjati, bodo popusti, povezani z ravno, doseženo v okviru marketinškega načrta, zanje še naprej dosegljivi**.



FOREVER®

ODKRIVAJMO SVET S

Forever



Mreženje je veliko potovanje – pot do samospoznanja in odkrivanja sveta. Za marsikoga je pri tem najbolj privlačno, da spoznava sebe, hkrati pa tudi oddaljene kraje in druge kulture, in to v okviru podarjenega luksuznega potovanja. V naši seriji bomo s pomočjo svetovnih popotnikov, članov Forever, tudi sami postali raziskovalci.



ÁRPÁD KIS-JAKAB
senior eagle manager

Potovanje in odkrivanje sveta je moja najljubša aktivnost. Že pri šestnajstih letih sem z nekaj denarja v žepu in v okviru takratnih skromnih možnosti z avtostopom potoval vse do Jadrana, Črnega morja ... Oba s soprogo Ibolyo enako uživava v svobodi, ki jo nudi kampiranje, in tudi v razvajanju s petimi zvezdicami. To se ni spremenilo niti po rojstvu najinih otrok. Že kmalu po prihodu iz porodnišnice sva jima uredila potne liste. Seveda so naša potovanja postala nekoliko udobnejša, zato smo Evropo raziskovali kar z avtomodom.

Leta 2000 smo se lahko na podlagi dosežkov naše skupine udeležili World Rallyja v New Yorku, v zadnjih dvajsetih letih pa še skoraj tridesetih različnih potovanj v organizaciji podjetja Forever. Če bomo naslednje leto lahko odpotovali v Avstralijo, bomo lahko ponosno izjavili, da smo obiskali vse celine sveta. Tudi to je dokaz, da smo se leta 1997, ko smo se priključili ekipi podjetja Forever Living Products, dobro odločili, saj so nas poleg finančne neodvisnosti najbolj motivirala prav potovanja, dosegljiva v sklopu motivacijskih programov marketinškega načrta. Potovati skupaj s sodelavci je posebno doživetje, ki nas napolni z novo energijo.

Havaji, na primer, so bili za nas sanjski.

Zahvaljujoč radodarnosti podjetja Forever so se nam te naše sanje uresničile celo dvakrat. Naš hotel, v katerem so nas razvajali s pravim tropskim razkošjem, je bil na obali, kjer so snemali nadaljevanko »Hawaii Five-0«. Vsako jutro smo se prebujali ob prečudovitem pogledu na ocean. Med raziskovanjem otoka smo si ogledali strjen tok lave in obiskali rajske, romantične zalive. Jutranji sprehod ob oceanu na plaži Waikiki pa je preprosto nepozabno doživetje. Sledi smo pustili tudi na skriti, osamljeni plaži, kjer je bila posneta nadaljevanka »Lost«. Okus svežega eksotičnega sadja, vonji in razkošje cvetov otoka so nepredstavljeni. Povsod smo srečevali prijazne, ustrežljive ljudi. Zato ni čudno, da je to najljubši otok Rexa Maughana.

Veseli nas, da imajo z motivacijskimi programi za Poreč, Eagle in Chairmain's Bonus tudi drugi vedno več priložnosti, s katerimi lahko dosežejo udeležbo na takih fantastičnih potovanjih. Bodite tudi vi gostje podjetja Forever!



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: Ábrahám Erzsébet; mobil: +36 70 436 4215;

flpslavic@foreverliving.hu

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

Teremfoglalás: ujsag@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.sasfeszketterem.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

Utorkom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.

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

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

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

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

Email: flppodgorica@t-com.me

Naručivanje isključivo preko www.flpshop.me

SLOVENIJA

SPLETNA TRGOVINA: webshop.forever.si

(dežurni telefon za spletno trgovino 064 259 222)

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: ponedjeljak 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: ponedjeljak-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

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

e-mail: flpalbania@abcmal.al

www.foreveralbania.com

KOSOVA

Area Manager: Mr Sc Lulzim Tytynxhiu,

+ 383 49 866 865

email: lulzimt@foreverliving.hu

webshop: www.foreverkosovo.com

BOSNA I HERCEGOVINA

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

tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780

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

elektronska pošta: forever.flpbos@gmail.com

Direktor FLP BiH: dr Slavko Paleksić

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

tel: +387-33-760-650, +387-33-760-682, 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 je večna.
Ker živiš v vseh oknih dvorca,
kot sončni žarki, ki se
zableščijo na steklu, in kot
piš vetra, v katerem zaplapola
zavesa. Ne zavesa, ne veter,
temveč plapolanje ...«**

(Prosto po Gyuli Juhász)

KATALIN KIRÁLY 1966-2020

»Katalin Király sem iz dvorca Szirák. Ali motim?«

Joj, Kati ...

To si bila ti!

S svojim blagim, žametnim glasom. Neštetokrat sem te slišala, ko si tako začela telefonski pogovor, da bi nekaj organizirala, rešila, uredila. Nekaj? Vse. Zate nemogoče ni obstajalo. Le kako je tistega 9. septembra lahko vse to izginilo tako nenadoma, v trenutku?!

Ne razumemo in vse od takrat ne moremo priti k sebi. Po telefonu se nikoli nisi predstavila s svojim nazivom. Le zakaj bi se! Razen tistih, ki so ti bili (zelo) blizu, nikoli nihče ni cenil, ne bi cenil tega, od kod in kako si postala direktorica hotela s štirimi zvezdicami Teleki-Degenfeld Kastélyszálló v Sziráku, kako si z njim postala »eno«.

Kdo in kaj si postala v preteklih več kot tridesetih letih tu, v Sziráku, v dvorcu in tudi v naših srcih, vemo samo mi. Mi, ki smo lahko delali s teboj. Ti nisi bila samo direktorica, ki so jo za to imenovali. Za to delo si bila rojena, to si postala, ti si bila Kati Király »iz dvorca«, ki je skozi dolga leta postal tvoj dom.

Brez dvorca nisi mogla živeti in dvorec ni mogel obstajati brez tebe. Ker dvorec si bila Ti. V njem si blestela, bila si njegovo srce in duša. Čeprav so v tej zgodovinski zgradbi nekoč živeli grofje, je leta 1984 zanj začela skrbeti mlada »kraljična«; takrat si začela delati na recepciji. Bila sem štiri leta mlajša od tebe in sem, prav tako na recepcijo, prišla štiri leta za tabo. Že od otroštva si me vodila. Bila si moja vodnica pri tabornikih, sprejela si me med pionirje in me naučila dela na recepciji.

Pred kratkim si mi dejala, da je bilo obdobje, ko si mislila, da bom postala »mala Kati«. A sem z leti dvorcu postala »nezvesta« in sem odšla v svet, medtem ko si ti ostala in mu zvesto služila. Nekoč vmes sem ti napisala: že trideset let si moj svetilnik. Že trideset let mi kažeš pot. Pot do dobrega, lepega, do poštenosti, do resnice. Do ljubezni in privrženosti dvorcu.

Bila si moja mentorica. Mentorica nas mnogih.

Pred letom dni pa me je ta majhen čudež, ta zaklad Županije Nógrád ponovno pritegnil. Nadaljevali sva tam, kjer sva pred tridesetimi leti nehali. Spet sem se učila od tebe. Od najboljših.

Imela si izjemen občutek za pravičnost. Pogosto si mi svetovala: ne upiraj se! Medtem ko si oboževala, če sem se upirala ... tudi namesto tebe! Tvoja moralna čvrstost je bila neverjetna, Kati. Trdna, kakršno imajo v današnjem svetu le redki.

Hvala, Kati, da si bila!

Pravijo, da ni nenadomestljivih ljudi.

Mi, ki smo te lahko poznali od blizu, žal vemo: še kako je to res. Nekoč si mi tudi dejala, da že od takrat, ko si bila začetnica na recepciji, nisi mogla domov iz službe, ne da bi se ozrla nazaj na dvorec in pogledala, ali so vsa njegova okna zaprta.

Prepričana sem, da si se na okna ozrla tudi tisto sredo, ko si svoje hudomušno nasmejane oči zatisnila za vedno.

Pogrešam te, Kati.

Tünde Tóth

Hranilne snovi iz panja



V naravi imajo čebele ključno vlogo, zlasti zaradi opraševanja rastlin in vzpostavljanja ravnovesja ekosistema.

Medonosne čebele ustvarjajo številne najrazličnejše koristne snovi, ki pomagajo ohranjati vitalnost in plodnost panja. Čebelnjaki so polni naravnih zakladov, ki hranijo telo in duha. Čebelarski izdelki Forever prihajajo iz zanesljivih virov. Okusni med in dobrodejna prehranska dopolnila nam podarijo energijo in hranilne snovi, ki jih lahko zagotovi le narava.



FOREVER®

IME IN ŠIFRA VAŠEGA SPONZORJA: