

XI godina 6. broj /jun 2007.

FOREVER



HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



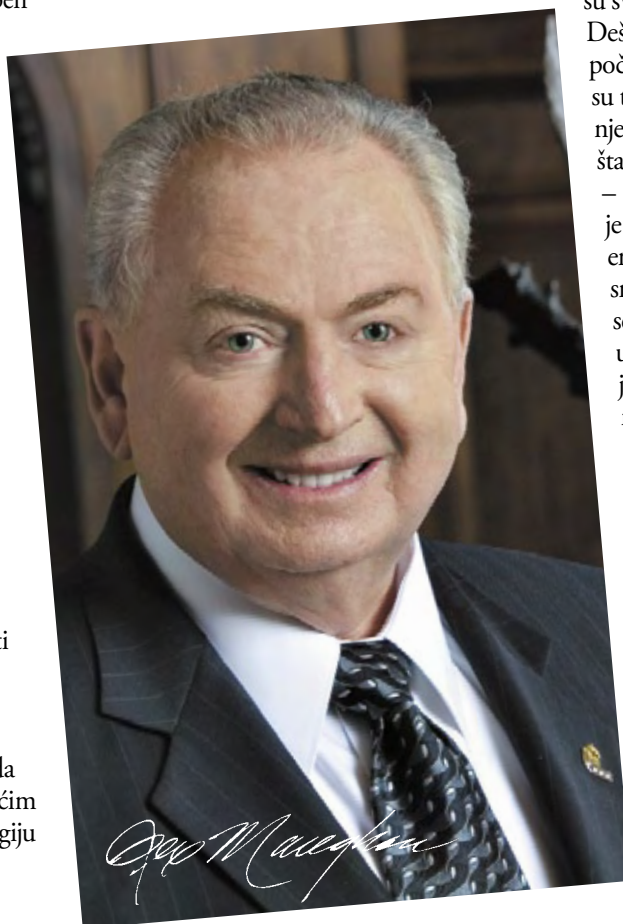
S tigli smo do juna, sredine 2007. godine. Prva polovina godine je već iza nas, ali nas čeka još mnogo toga! Sada nam se pruža idealna prilika da se preispitamo o ostvarivanju onih planova koje smo postavili sebi na kraju prošle godine. Veoma je važno da posvetimo dovoljno vremena iskrenom radovanju uspesima i rezultatima koje smo ostvarili, ali ne smemo propustiti da označimo one oblasti u kojima imamo nedostatke i u kojima još treba da se razvijamo. Ako se koncentrišemo na te oblasti, naš uspeh u narednom periodu godine sigurno neće izostati.

Što se tiče naše firme, nalazimo se u izvanrednoj poziciji. Širom sveta beležimo nesmanjeni razvoj i ispunjava nas divan osećaj kada iza tog razvoja vidimo ogromnu energiju i oduševljenje velike porodice naših distributera. Strast i oduševljenje su neizbežni sastavni elementi naše firme. Od našeg oduševljenja i pristupa zavisi više nego od svih ostalih sastavnih faktora ukupno. Oni su pokretačke snage našeg posla. Uspeh u velikoj meri zavisi od toga jesmo li sposobni da našu veru i oduševljenje usmerimo prema drugima. Ipak, ne smemo zaboraviti da samo po sebi to nije dovoljno, jer je „motivacija bez učenja samo frustracija”. Važno je znači, da iskoristimo svaku moguću priliku da se obučavamo, jer ćemo tako sve većim znanjem umnogostručiti svoju energiju i strastveni pristup.

Nedavno smo imali divan doživljaj na priredbi Euro Rallyja, Profit Sharinga i World Rallyja u Skandinaviji, gde smo proveli nezaboravne dane. Ova priredba je i sa aspekta motivacije bila jedna od najizvanrednijih događaja kojima sam ikada prisustvovao – to je zajednički rezultat rada mnogobrojnih ljudi! Zahvalni smo distributerima kojih je bilo više od 9000, jer su veoma uporno radili, da bi mogli prisustvovati ovoj priredbi. Zahvalni smo našim saradnicima koji su se kvalifikovali u rekordnom broju! Već se unapred radujemo sledećem Euro Rallyju, koji će se održati u Budimpešti! I

na kraju, dugujemo ogromnu zahvalnost Ulfu Oskarsonu, direktoru zemlje Skandinavije i njegovim saradnicima koji su ogromnim radom i zalaganjem bili domaćini jedne savršeno organizovane priredbe!

U nizu programa i događaja, svima će ostati kao jedan od nezaboravnih doživljaja vožnja saonicama sa psećim zapregama. Osam pasa je munjevitom brzinom vuklo naše saonice kroz čudesne



snežne predele Skandinavije. Bilo je fascinantno videti te pse, njihovu energiju, a njihova strastvena želja za pobedom je za nas ostala upečatljiva uspomena. Saonice smo malim sidrima fiksirali za tlo, ali su bile potrebne i kočnice pre kretanja, jer su psi ne znajući za prepreke bili spremni za pokret od trena kada su ih upregli. Divlje su povlačili ular i lajući su se bodrili međusobno. Jedva su čekali da krenu. Čim smo pustili kočnice, sva do tada nagomilana energija u njima je najzad mogla da se oslobodi i saonice su

poletele kao munje. Psi su tiho jurili kroz snežne predele, slepo prateći vodećeg psa, bez dvoumljenja, žalbe i prigovora, koncentrisali su se isključivo na zadatak. Nikada do tada nisam video toliku svesnost cilja. Dok smo držali pauzu, psi su nestrpljivo čekali kraj našeg odmora, skačući i lajući su povlačili saonice kao da su tražili da krenu dalje.

Svima je pala u oči njihova strast kojom vole slobodu i trčanje i njihov rad u koji su sve vreme ulagali 100% svoje energije. Dešavalo se da je ponekad neki pas počeo sporije trčati ili gubiti snagu, ali su tada psi koji su bili upregnuti pored njega istog trena počeli da ga bodre, štaviše, počeli su još jače vući saonice – pokazujući dobar primer. Od toga je pas koji je gubio snagu dobio novu energiju i ubrzo su svi udruženim snagama davali sve od sebe. Nisu se plašili nikakvih prepreka, bez ustručavanja su pratili vođu i da je on eventualno krenuo prema nekom stablu ili steni i ostali bi ga najverovatnije pratili. Dešavalo se i da se saonice prevrnu u toj ogromnoj jurnjavi i tada bi putnici ispali iz njih, ali to pse nije interesovalo. Naprotiv, trčali su još brže, jer bi saonice postajale lakše, a ispali distributeri su mogli samo da im mašu iz snega.

Kako veliku inspiraciju može pružiti samo nekoliko pasa! Poređenje se nameće samo po sebi. Njihova svenost cilja, usmerena energija, nezaustavljiva želja za napredovanjem... Kada bi tek malo učili od njih, iz njihovog pristupa, želje za pobedom, sloge, pobeđujući nad preprekama, harmoničnog timskog rada – prosto je nezamisliv uspeh koji bi mogli ostvariti! Strast i oduševljenje su sposobni mobilisati snage koje ostvaruju ogromne uspehe.

U drugoj polovini 2007. godine treba da se trudimo da u nekim stvarima ličimo na pse iz psećih zaprega! Nagrada neće izostati. Ne radi se samo o radosti trčanja, prizoru predela kroz koji se prolazi, već će nas usrećiti i savršena sigurnost kojom gradimo budućnost sebi i svojoj porodici.



DR ŠANDOR MILES

Nedostižan cilj

Kada sam dobio izveštaj o prometu za prošli mesec, prvo sam pomislio da su moje kolege nešto loše izračunale, ili mi je to neka greška u našem računarskom sistemu htela ugoditi, ali sam na kraju morao poverovati da smo u aprilu, na pragu desetogodišnjice našeg postojanja, u poređenju sa istim periodom u prošloj godini u Mađarskoj i Južnoslovenskoj regiji povećali promet za

29%, to jest DVADESETDEVET PROCENTA!

Neverovatno, ali istinito! Ono što se pre nekoliko godina činilo nedostižnim, danas je postalo stvarnost. Naravno, iza te, samo naizgled jednostavne, a ustvari veoma drage brojke, stoji ogroman timski rad. Dugi dani, sati, minuti, godine upornog požrtvovanog rada, fantastičnih rukovodilaca, primera, neiscrpne energije i naravno svakodnevna marljiva odana delatnost više stotina hiljada kupaca i distributera.

Ako danas još ne možeš formulisati neki cilj, jer ti se čini da ga ne možeš dostići, pomisli na to da će ti u njegovom dostizanju pomagati mnogobrojni ljudi – svi tvoji saradnici, i tako će ta nedostižna i daleka

budućnost, veoma brzo, skoro za tren postati realna sadašnjost. Kako je to moguće? Da li su oko tebe ljudi koji se razlikuju od drugih? Jesu li bolji? Jesu li lepši? Jesu li veštiji? Mi privlačimo ljude koji razmišljaju kao mi, i sa njima rame uz rame dobijamo ogromnu energiju – možemo uložiti ogromnu snagu, ali se znamo i odmarati i zabavljati ako želimo.

Možda se u nečemo ipak razlikujemo od drugih ljudi: volimo da međusobno pomažemo jedni drugima, radujemo se sreći drugih, volimo da slavimo i priznamo poslovne uspehe drugih. Radujemo se napretku drugih.

Ako danas još ne misliš tako, onda pokušaj da se razvijaš u ovom pravcu i videćeš da će te mnogi voleti, slediti, poštovati i imaćeš ogroman TIM.

Uživaj u radu, radi s ljubavlju, veselo, pošteno i videćeš da ćeš u dužem vremenskom periodu formulisati i ciljeve koji su ti ranije bili neostvarljivi i da će ti se ostvariti snovi koje ranije nisi smeo ni zamisliti.

Napred FLP Mađarske!

„Ludnica“ u Stokholmu



**IŠTVAN
HALMI**
safir menadžer



**RITA MIKOLA
HALMINE**
safir menadžer



**Jesi li već bio u Stokholmu?
Ako još nisi bio, svakako
treba da odeš! Šteta što
nisi bio sa nama na Euro
Rallyju, jer si mogao biti
deo urnebesnog događaja.
Ako nisi bio tamo sa nama,
možda nećeš ni razumeti
moje sledeće reči: to je bilo
jedinствено i neponovljivo!
Bila je „prava ludnica“!**

Sada ću nabrojati sve ono za šta si ostao uskraćen, i čega si se lišio (to se naravno ne odnosi na Vas, koji ste bili sa nama).

Stokholm je prosto divan! Jedan od najlepših glavnih gradova sveta, a uz to u aprilu su nas dočekale rekordno visoke temperature, pa smo u letnjoj atmosferi uživali u njegovim ostrvima, muzejima, sali gde se predaje Nobelova nagrada, prelepom dvorcu, njegovim umetničko istorijskim čudima, brižno negovanim parkovima, vrevi ulice-šetališta i svemu onome što *Venecija severa* može pružiti. To je sve ono u čemu ćeš uživati i Ti, ako budeš imao veliku sreću i ako budeš tamo onda kada bude lepo vreme. Ma da sumnjam da ćeš i Ti odsesti u Radison Sas hotelu, kao mi, jer je naše troškove snosio Rex Maughan...

Ono što nikada više nećeš moći dobiti, ako nisi bio sa nama je uspomena na ovaj nezaboravni Rally! Svi mi koji smo tada bili u Stokholmu, uvek ćemo sa ponosom govoriti o tome da su FLP-ovci Mađarske i Južnoslovenske regije ponovo dali najviše od sebe! Evropa nam je ponovo – po ko zna koji put – ležala pred nogama! Bili smo na vrhu u svim oblastima koja se ocenjuju poslovnim merilima! Naša mala zemlja sa našim prijateljima iz Južnoslovenske regije je bila najbrojnija delegacija sa skoro hiljadu učesnika!

Potpuno smo ispunili pozornicu kada su objavili kvalifikacije, a pored toga smo mi dali i najveći broj novih **menadžera i senior menadžera!**

Imali smo i **soaring menadžere** i mi smo dali 4 od 9 novih **safir menadžera** Evrope! Bili smo izuzetno ponosni dok smo na pozornici

stajali sa **Žoltom i Noemi Fekete** i prijateljima iz Srbije!

Odali su priznanje nama i našem radu kada su predstavili **novog direktora Evrope**, koji nije niko drugi već **Peter Lenkei!** Čestitamo Vam Peter i Žuža – pomenio sam oba imena, jer ste Vi tako skladan, primeran, nerazdvojan bračni par u poslu, porodici i prijateljstvu da Vi to zaslužujete! Napred Debrecin!

Kada su počeli deliti čekove Profit Sharinga na osnovu svote koja je stalno rasla – dok su se ostali već mogli radovati svojim uspesima, mi smo znali da moramo pričekati! Čekovi Mađarske i Južnoslovenske regije dolaze samo malo kasnije – sa visokim ciframa... Tako je i bilo! U **Evropskom Top 10-u** je bilo tri čeka za Mađarsku! Čestitamo Vam **Miki Berkič, Joži i Marika Sabo, Andraš Kovač i Aranka Vagaši!** Vi nam služite za primer, pomažete nam da verujemo u mogućnost dostizanja bogatstva! Vi i oni naši prijatelji, koji su na pozornici imali priliku da preuzmu plodove svog rada, svoju „trinaestu mesečnu platu u godini“. Mnogi za celu godinu, a neki ni tokom celog života ne zarade toliko! Ali to već nije naša greška, jer smo mi ponudili mogućnost svima! Tebi i svima smo ponudili da „pođete sa nama i budete slobodni, ne smeta šta govore drugi...“! I mi pevamo glasno da „ne veruješ da je to nemoguće, jer Tvoj život pripada samo Tebi...“!

Sve je to bilo tako stvarno, kao da se moglo dodirnuti u vazduhu! **Joži Sabo** je ponovo bio među najboljima na svetu, i njega u stopu prati Forever **Miki Berkič**, a uz njih su rame uz rame **Robi Varga** (sada već zajedno sa Marčikom), **Agi Križo**, i naravno naši večiti primeri, najbolji među najboljima, naši



dijamanti Vera i Stevan Lomjanski.

Svi već znate njene legendarne reči: „ Sve zavisi od toga, želiš li ti to zaista ili ne.”!

Pripala nam je čast i priznanje da je i Joži Sabo imao mogućnost da među najvećima i on održi predavanje – na istoj pozornici sa Rexom, Greggom i najboljima na svetu! Predavanje je održao njemu svojstvenim poletom, punim entuzijazma i ispunjeno dubokim emocijama. Hvala Ti Joška!

A sve to, znaš li u kakvom raspoloženju?! Možeš li zamisliti? Sumnjam! Mi smo trenirali i za nagradu za najbolje raspoloženje (Spirit Award)! To je nagrada koja je timu Mađarske i Južnoslovenske regije već tri puta dodeljena i hteli smo je primiti i sada! TIM, ODUŠEVLENJE, ZAJEDNIŠTVO su osećaji koji se ne mogu uporediti nisačim i sada se i javno priznaje i pripada NAMA i VAMA!

Možemo reći da nam pripada, jer smo mi i u tome najbolji! Kao što se u životu ništa ne daje besplatno, tako je bilo i

tada. Ništa nismo prepustili slučaju: **Šandor i Adrijen (dr Šandor Miles, direktor zemlje i njegova žena** – ako ih po imenu niste prepoznali) su sve vreme delili naše oduševljenje, ma šta delili?! – vikali su sa nama u isti glas!

Miki Berkić je bio pred tribinama i on se priključio našem urnebesu. Koja je to firma, koji bi generalni direktor i najbolji menadžer neke druge multinacionalne firme učinio to isto na velikom skupu firme? Naši jesu! Jer su Oni najbolji! Jer smo i u tome mi najbolji! I tako je talasalo i veliko i malo u našem timu, svi zajedno u prijateljstvu Mađari, Srbi, Hrvati, Slovenci, Bosanci, Crnogorci, Albanci. Bilo je čudesno, jer je to bio trijumf jedinstva!

Dodeli su nam nagradu – naravno da smo je dobili. Dali su nam je jer smo predstavljali JEDINSTVO, PRIMER i TIM. Dodelili su nam i nagradu za fer-plej, jer se mi nismo bunili kao što je to običaj kod drugih, već smo slavili i podržali zaista oduševljen i jedinstven tim Britanaca, kada su objavili zemlju pobjednika u takmičenju.

Zašto sam vam onda rekao da smo mi pobedili? Zato što je Greg sledećim rečima objavio zemlju u kojoj će se sledeće godine održati Euro Rally i Profit Sharing: postoji zemlja koja je danas bila bolja od svih i Rally će se održati u njoj, a to je MAĐARSKA, BUDIMPEŠTA! To je jedinstveno u istoriji FLP-a, jer smo to pravo dobili već drugi put! Čestitamo Šandore, hvala Ti za razvoj i napredak!

Da li u Tebi postoji još i mali tračak sumnje, u to da si trebao biti u Stokholmu? Treba da ideš i u Ameriku, pozivamo Te, očekujemo i hrabrimo! Iz Amerike ćemo doneti Spirit Award, ali si nam potreban i Ti da bi to postigli! Svi ste potrebni, jer će nas tamo biti manje, ali se nadamo da ćemo biti još jedinstveniji i još glasnjiji!

I nemoj sumnjati ni za tren. U Budimpešti ćemo organizovati najbolji Rally svih vremena, jer nam je Šandor garancija za to! Niko međutim ne preuzima garanciju da ćeš i Ti biti na toj priredbi! Ako je teško doći do karte za



Success Day, kada slavimo 10. rođendan FLP-a u Mađarskoj, kako ćeš onda ući na Rally, kada će pored nas na njemu biti više od 10 000 gostiju iz celog sveta? Kako?! Reći ću Ti kako: treba da se kvalifikuješ! Samo je to sigurno! Treba se kvalifikovati i to na najvišem nivou!

Jer, kada si noćio u Budimpešti recimo u hotelu Kempinski? Hoćeš li to ostvariti ikada? Da li bi žalio više desetina hiljada forinti za jednu noć? Mada ste Ti i Tvoj životni saputnik to zaslužili. Treba da znaš da će oni distributeri koji se kvalifikuju na 3. nivo biti bogatiji ne



samo za avionsku kartu, već i za jedan nezaboravno lep doživljaj. A pored toga bogatiji i za još nešto što je mnogo, mnogo vrednije – ali to je Šandorov resor i o tome ćeš od Njega sve saznati na vreme! Treba samo da se pripremiš i „Stand up for the champions!”







„LUDNICA“ U STOKHOLMU



Ostvareni s nas usrećuju



**VERONIKA
LOMJANSKI**
dijamant menadžer



**STEVAN
LOMJANSKI**
dijamant menadžer



Skoro trideset godina se fantastična poslovna mogućnost širi svetom, umotana u boje Forever Living Productsa. Uz rođendansku čestitku i želju za još uspešnije tri dekade, ugostili smo najuspešnije distributere FLP Srbije, zajedno sa njihovim gostima.

Foto: DIMITRIJE OSTOJIĆ

Domaćini seminara su bili najuspešniji distributeri u Srbiji i jedni od najuspešnijih u Evropi, **dijamant menadžeri Lomjanski Veronika i Stevan**. Dugujemo im veliku zahvalnost, jer su oni praktično doneli ideju o privatnom preduzetništvu, putem marketinga Forevera u Srbiju. Voditeljski par je napravio kratku retrospektivu prethodnih godina i najavio sigurnu i blistavu budućnost FLP-a u Srbiji.

Atraktivne devojke plesnog studija „**Simyonov**” su ritmovima sambe, rumbe i orijentalnog plesa zagrejali sve prisutne u sali i najavili veoma zanimljiv program.

Prisutnim gostima se obratio direktor Forever Living Productsa u Srbiji **Branislav Rajić**. Prvih par godina Forevera u Srbiji su za pamćenje, a nadamo se da ćemo strpljivim radom nastaviti da gradimo siguran posao i svetlu budućnost. FLP u Srbiji je zasnovan na osnovama marljivog i poštenog rada svih distributera i samo na taj način napredujemo ka novim ciljevima i uspesima. Direktor Rajić je preneo i rođendansku čestitku **dr Šandora Milesa**, direktora FLP-a za Južnoslovensku regiju.

O zdravstvenim aspektima FLP proizvoda i o njihovom efikasnom delovanju u sadejstvu sa prirodnim zakonima i principima nam je detaljno ispričala **dr Snežana Kontra**, menadžer u programu FLP-

a. Harmonija u životu je posledica mogućnosti koje nam je priroda dala i redovne upotrebe kvalitetnih proizvoda FLP-a zasnovanih na bazi bilja sa lekovitim svojstvima. Principi zdrave ishrane i zdravog života se primenjuju od momenta začeća, pa sve do kasne starosti, kada prirodni preparati i dalje mogu da ostvare odlične efekte. Zahvaljujemo se našem predavaču i očekujemo još zanimljivih predavanja u budućnosti.

Efekti preparata FLP-a redovnom upotrebom prosto nateraju korisnike da pričaju o postignutim rezultatima, jer činjenica da se problemi postepeno rešavaju i prenose iskustvo na ljude kojima je pomoć itekako potrebna. Iskustva korisnika i lekara su deo programa koji svima ostaje u sećanju, jer tek tada shvatamo koliko je lepo biti od koristi drugima i preporučiti im proizvode Forevera. Zahvalnost dugujemo **dr Božidaru Kaurinoviću**, jednom od tri zvanična lekara konsultanta FLP-a u Srbiji, za temeljno i savršeno vođenje ovog segmenta programa.

Euro Rally je samo jedna od dodatnih podsticajnih mogućnosti FLP-a, dostupna svima koji žive na evropskom kontinentu. Međutim, kroz odrađivanje viših nivoa ovog programa izgrađuje se međusobno poverenje jedne stabilne strukture saradnika, odnosno vrhunski rezultat koji je posledica timskog rada. TIM je ključna reč u FLP-u, a bolje predavače na tu temu nismo mogli imati od naših safir menadžera **Marije i Boška Buruš**. Kako nam je

Novi ju

bilu ove godine u Stokholmu, i kako će nam biti naredne godine u Budimpešti, lepo je videti u slici i reči Marije i Boška, ali je još lepše odraditi i biti istinski deo te atmosfere.

Na sceni prepunog beogradskog Doma sindikata, nagradili smo nove supervizore, asistent menadžere i menadžere. Svoj timski rad su **dr Olivera i dr Ivan Miškić**, kao i **dr Dušanka Tumbas** krunisali pozicijom senior menadžera. Iskrene čestitke u ime svih distributera Srbije. Novi, odnosno stari osvajači podsticajnog programa kupovine automobila, popularno nazvanog „Auto program” su još jednom dokazali da Forever zaista nesebično daje, a na nama je da to prepoznamo i delujemo.

Potom su scenom prodefilovali saradnici koji su u odnosu na prethodni period značajno poboljšali svoje poslovanje i našli se u Klubu osvajača. Scena je bila tesna da primi sve saradnike koji će i ove godine putovati u Ameriku kao gosti kompanije, odnosno osvajači International Super Rallyja početkom avgusta meseca u Kaliforniji. Srećan put svima i hvala što ćete još jednom dostojno predstavljati našu zemlju na međunarodnoj sceni.

Popularni **dr Nikola Čanak**, alias **dr Nik**, je stari znanac FLP-a. On je svoj život posvetio davanju znanja u oblasti mrežnog marketinga koji smatra krunom ekonomije

21. veka. Mrežni marketing je mnogo više od pukog zarađivanja novca – to je sistem koji traži od pojedinca izgrađen stav i okrenutost ka samom sebi. FLP svoj sistem zasniva na osnovnim stubovima kvalitetnog života, a to su zdravlje, porodica, finansije i neprekidno učenje. Motivacija je gorivo uspeha koje pobeđuje sumnju, kolebanje, izgovore i statističko mišljenje, odnosno „ono što većina smatra”. Zadovoljstvo u životu postizemo oročavanjem svojih snova, i time dostizemo osećanje sreće, uspeha, viška životne energije, motivacije, optimizma i entuzijazma, a samim tim i povećane efikasnosti obavljanja svakodnevnih poslova.

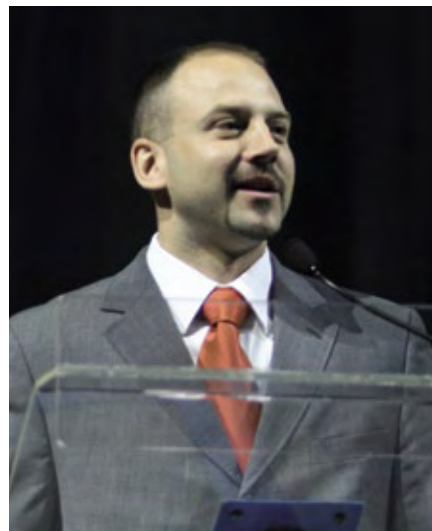
Posao života, smešten u kartonsku kutiju, odnosno prilika da se podari životu jedna nova dimenzija i nova energija u dodiru večnosti – pakovanju „TOUCH OF FOREVER”. Vlasništvom nad ovom kutijom, postaješ momentalno **AS – Asistent Supervizor**, a ona ti otvara mogućnosti najboljeg, najzdravijeg i najmodernijeg sistema privatnog preduzetništva. Safir menadžer **Daniela Ocokoljić** je pravi poznavalac ovakvog sistema rada i nesebično je sa nama podelila recept za uspešnu karijeru.

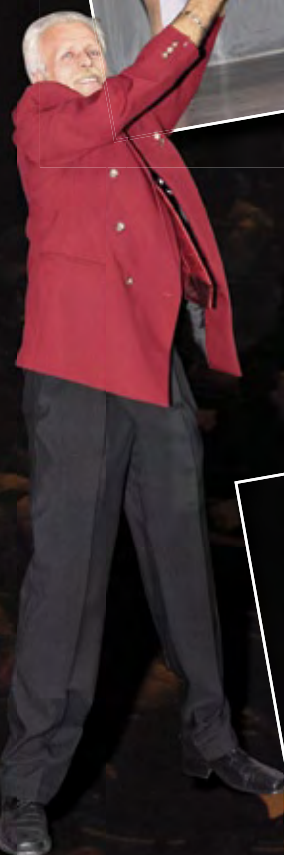
Istrajnost u pronalaženju puta ka uspehu prevazilazi čak i prirodu i njene zakonitosti. To je sposobnost da uradimo pravu stvar u pravo vreme, svidelo nam se to ili ne, baš onda kada smo skoro došli do tačke da odustanemo. Upravo tada

dolazi uspeh, zasnovan na istinskoj želji. Problemi iz čoveka izvlače potrebnu snagu i kvalitet, te mu daju duševnu hranu i zadovoljavaju motive koji opet pokreću lavinu zadovoljstva i sigurnosti. Ove karike lanca su obavezne sa sve one koji su predodređeni za uspeh. Veliku zahvalnost dugujemo safir menadžeru **Cvetku Ratkoviću** za nezaboravno izlaganje i formulu prevazilaženja prepreka.

Sledeći suret je zakazan za **16. jun** u velikoj sali dvorane Doma sindikata.

BRANISLAV RAJIĆ
direktor FLP Srbije







Niko ne može



**MARIJAN
SUKSER**
menadžer



**Domaćin Success Daya,
menadžer Marijan Sukser
je omiljeni FLP-ovac.
Svakodnevni dolasci
u kancelariju, šale i
dobro raspoloženje su
ono čime uvek odiše.**

O svojim počecima sa ženom **Margaretom**, Marijan nam je ispričao u pozdravnom govoru. Ispričao nam je neobičnu, a opet istinitu priču. Pokretač svega bila je Margareta, koja je odslušala prvu prezentaciju, na njoj kupila First i zelenu kremu. Marijan ne krije da nije delio ženino oduševljenje, ali kako to u životu biva, igrom sudbine, on je bio taj kome je ubrzo zatrebala pomoć baš ta dva proizvoda.

Rezultati su bili čudesni. To ih je podstaklo da se zainteresuju za ostale proizvode, a zatim i za mogućnost zarade. Zahvaljujući Margaretinoj upornosti i timu saradnika koji su odreda verovali u preporuku – posao je krenuo. Ubrzo su ostvarili san – put u Ameriku ili „12 dana raja” kako su ga nazvali.

Volite i poštuju te firmu FLP, budite joj verni, a ona će Vas za to bogato nagraditi. Slušajte svoje srce i svoje sponzore, nemojte odustati i naći ćete sreću koju smo žena i ja našli. Od srca Vam želim da i Vi uspete – zaključio je svoj emotivni govor gospodin **Marijan Sukser**.



Sledile su novosti iz kancelarije koje nam je saopštio regionalni direktor za FLP Hrvatsku **mr Laslo Molnar**. Govorio je o predstojećoj proslavi 10-godišnjice FLP-a u regiji i svečanom Success Dayu u Budimpešti na koji odlazi i veliki broj saradnika iz Hrvatske.

Druženje menadžera u Siraku, svečani Success Day, otvaranje Wellness centra u Siraku u nedelju, je fenomenalni program obeležavanja uspešnih 10 godina FLP-a ove regije.

U nastavku smo mogli čuti kojih su 10 proizvoda najprodavaniji u celom svetu u ovoj godini. Mr Molnar nam je predstavio novu kozmetičarku, **Danijelu Carić**.



Sledilo je iznenađenje za današnjeg domaćina. U ime zaposlenih u FLP-u i u svoje ime, mr Molnar je gospodinu Marijanu čestitao rođendan, predao poklon i zamolio ga da ugasi svećice na slavljeničkoj torti.

Foto: DARKO BARANAŠIĆ

uspeti sam

Sledio je zabavni blok u kojem nam je pevao **Matko Jelavić**. Matko je već 20 godina prisutan na hrvatskoj muzičkoj sceni. Svirao je u mnogim poznatim grupama, a zatim nastavio solo karijeru.

Matko je nagrađen mnogim nagradama za svoj rad, ali je najvažnija i jedina prava i vredna, poverenje i ljubav publike. Matko nam je otpevao blok svojih najpoznatijih pesama, koje traju i žive u srcima mnogih.



U drugom delu nastupa Matka Jelavića, zapevalo se, ali i zaplesalo, a s Matkom smo se oprostili pevajući zajedno njegov najveći hit „Majko stara”.

Dr Branka Molnar Stantić je vodila iskustva korisnika. Danas smo podelili iskustva sa saradnicima koji su od prvog dana uključeni u rad FLP-a i koji su svoja bogata iskustva i znanja podelili sa onima koji su nam se tek priključili. Dr Molnar Stantić je svojim stručnim savetima pomogla da upotpunimo naša znanja i iskustva.

Dr Davorka Vitlov Čirjak

specijalista pedijatrije, zaposlena u dečijoj ambulanti, izuzetno omiljena od roditelja i dece, pokušala je u današnjem predavanju da ukaže na pčelinje proizvode, posebno matični mleč kao nedovoljno iskorišćeno blago u preventivi. Sve o pčelama, matici, organizaciji života u košnici, te pčelinjim proizvodima koji imaju izuzetno dejstvo za jačanje imuniteta, posebno dece – u ovom poučnom predavanju naučili smo od dr Vitlov.

Kada slušamo predavanja **mr Marije Novak Ištók** – čini nam se da je sve tako jednostavno: raditi, biti uspešan, komunicirati, ali u praksi se obično sve zakomplicuje. Zato je mr Novak Ištók na svakom Success Dayu prisutna, da nam preko svojih predavanja ukaže gde grešimo, i šta možemo popraviti u našem radu. Na današnjem Success Dayu nas je naučila veštini nečega što svi mislimo da znamo dobro da radimo, a to je veština telefoniranja: koja su pravila, šta je po bontonu, a šta ne. Zanimljivo i poučno. Hvala gospođi Mariji na izuzetnom predavanju.



Reportažu sa Euro i World Rallyja u Stokholmu je rečima popratio mr Laslo Molnar. Bio je to prilog o neverovatnom skupu najuspešnijih FLP-ovaca iz celog sveta i podeli velikih profit-čekova za podsticanje motivacije.

Mogli smo videti i nama poznata lica iz regije kako primaju svoje zaslužene čekove. To su isti obični ljudi kao i vi koji sedite u dvorani. Prepoznali su mogućnost i iskoristili je. To možete i vi – zaključio je ovo predavanje mr Molnar.

Manda Korenić – menadžer iz Pule, osim u FLP poslu uspešna je i kao vlasnica kozmetičkog salona u kojem koristi isključivo naše proizvode. Predstavila nam je anticelulitni program. U svom predavanju je govorila o nastanku celulita – neprijatelju žena kroz sva vremena i sva godišnja doba – lošim prehrambenim navikama, nedovoljnom kretanju, unošenju toksina u organizam, te genetskim predispozicijama.

Kako uz pomoć Body Toning Kita, Garcinije i pravilne prehrane, u



kratkom roku postići izuzetne rezultate – pokazala nam je na kraju predavanja.

Momo Žutinić – menadžer iz Zagreba je održao predavanje pod nazivom „Niko ne može uspeti sam”. I zaista, Momo je pravi vođa: duhovit, vredan, izuzetno odan svojim saradnicima. Momina poruka je da pomažemo jedni drugima. Kroz pomaganje ćemo ispuniti svoj život, osećati se bolje, a ni uspeh neće izostati. Biti deo tima – to je ono što nas vodi dalje – napred i nijedan cilj

nije neostvarljiv. Biće tu i padova, ali ako nisi sam – tu je uvek nečija ruka da te podigne i pomogne da kreneš dalje.



Na kraju današnjeg Success Daya – svoju prvu značku su dobili asistent supervizori, kao znak da su od sada deo FLP tima – jedne velike porodice. Naš sledeći sastanak je 14. jula 2007. godine u Rijeci u Hrvatskom kulturnom domu na Sušaku, sa početkom u 10:00. Radujemo se ponovnom susretu.

mr LASLO MOLNAR dipl. inž.
regionalni direktor FLP Hrvatske



Kao svuda širom sveta, lepota i u našem mestu ima svoj lokalni simbol. **Baboča** je malo seoce u Južnom Šomođu. Priča o mom životu počinje baš tu, jer je to moje rodno mesto. Kada u ovom kraju govorimo o lepoti, uvek pomislimo na divan, mirisni cvet – narcis.

Tokom proleća, 13 hektara zemlje prekrije čudesni cvetni čilim od narcisa. Priča se, da je u vreme kada je ovaj kraj bio pod Turcima, mesni paša naredio da se zasade narcisi da bi se tome divile lepotice njegovog harema. Selo Baboča već godinama prvog vikenda u maju dočekuje više hiljada gostiju i to je postalo pravi praznik.

Ove godine je najveća senzacija bila izbor lepotice. Prelepe devojke su se uz pomoć profesionalnih šminkerica oduševljeno upoznavale sa **Sonya dekor kozmetikom**. Kandidatkinje za najlepšu devojku su potvrdile da se nisu slučajno našle u okviru takmičenja, pa je publika mogla uživati gledajući lepe devojke.

Smatramo da su na pozornici bile sve porednice, jer su zračile mladalačkom lepotom. Prva tri mesta je delio samo jedan jedini bod, jer je žiriju bilo veoma teško da donese pravilnu odluku. Sabrali su se i glasovi publike.

Želimo mnogo uspeha devojkama u svim oblastima života i nadamo se da ćemo ih vidati i ubuduće na pozornici FLP-a!

MIKLOŠ BERKIČ
dijamant-safir menadžer
i organizatori

Takmičenje lepotica na Danu narcisa

Sonya[®]
Color Collection



FO

Klub osvajača

Prvih deset
distributera na
osnovu non-
menadžerskih
bodova

CONQUISTA

Najuspešniji distributeri



MAĐARSKA



1. Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
2. Éliás Tibor i Szász Marianne
3. Tamás János i Tamás Jánosné
4. Dominkó Gabriella
5. Papp Imre i Péterbencze Anikó
6. Kósa L. Adolf
7. Varga Róbert
8. dr Steiner Renáta
9. Gecző Éva Krisztina
10. Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné



SRBIJA, CRNA GORA, KOSOVO



1. Tumbas dr Dušanka
2. Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
3. Milovanović Milanka i Milovanović Milisav
4. Mitrović-Pavlović Milan i Pavlović Biljana
5. Mitov Tamara i Mitov Saša
6. Mitrović Jelena
7. Davidović Mila i Davidović Goran
8. Dimitrić Ružica i Dimitrić Živorad
9. Petrović dr Aleksandar i Đukinić Petrović Mirjana
10. Mihailović Branko i Mihailović Marija



ADOR CLUB

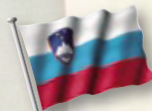
u aprilu 2007. godine



HRVATSKA



BOSNA I HERCEGOVINA



SLOVENIJA



1. Stilin Tihomir i Stilin Maja
2. Draščić Dušan i Draščić Marija
3. Calušić Dubravka i Calušić Ante
4. Žutinić Momo i Žutinić Mare
5. Culjak Marica i Culjak Blago
6. Boljat Stela i Boljat Zdenko
7. Lesinger Ivan i Lesinger Danica
8. Matek Zdenko i Matek Mira
9. Plazibat Danica
10. Mufić Elidija i Mufić Lovro



1. Njegovanović Vaselije
2. Šurković Edin i Šurković Amira
3. Marić Slavica
4. Mustafić Subhija i Mustafić Safet
5. Saračević Edina i Saračević Ragib
6. Dragić Meliha i Dragić Dragan
7. Kurevija Slavko i Kurevija Biba
8. Smajić Mevludin
9. Hodžić dr Sead
10. Čatić Gaibija i Čatić Munira



1. Iskra Rinalda i Iskra Lučano
2. Arbeiter Jožica i dr Arbeiter Miran
3. Bigec Danica
4. Bizjak Marija
5. Praprotnik Toncka
6. Božnik Slavica
7. Žitko Ema i Žitko Miran
8. Majcen Manja i Majcen Sandi
9. Savski Rajko i Savski Gabriele
10. Krizman Luka

Zajedno na putu uspeha



Postigli su nivo soaring menadžera:

Senk Hajnalka

Kovács Zoltán i

Kovácsné Reményi Ildikó



Postigli su nivo senior menadžera:

Botka Zoltán i Botka Zoltánné
dr Kiss Ferenc i dr Nagy Ida

Hajdu Veronika
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre

Retter József
Tumbas dr Dušanka



Postigli su nivo menadžera:

Bodnár László i Varga Krisztina
Csalári Mihályné
Csürke Elek i Csürke Elekné
Damásdi Ildikó
dr Lőrinczi Ilona
dr Rokonay Adrienn i dr Bánhegyi Péter

dr Tamási András i dr Tamási Andrásné
Füzesi Gyuláné
Hosszú Gyuláné
Illés Terézia
Iskra Rinalda i Iskra Lučano
Juhász Lászlóné i Juhász László

Kálmán Zsolt i Kálmán Zsoltné
Kajganić Slavica i Kajganić Milan
Kristóf László i Kristóf Lászlóné
Kőszegi Péter
Mályi Rudolfné i Mályi Rudolf
Mitov Tamara i Mitov Saša

Nagy Mónika
Nagy Péter i Boncsér-Nagy Henrietta
Pálóczi Ildikó i Varga István
Papp Dániel Botond
Petrović dr Aleksandar i Đukinić Petra
Vass Tibor



Postigli su nivo asistent menadžera:

András Ildikó
Bárány Gergely István i Bárányiné Maczali Csilla
Bárányné dr Szabó Éva i Bárány István
Balázs Ágnes i Kiss Norbert
Branáné Körtvélyesi Anita i Barna Gábor
Blahóné Gali Erzsébet i Blahó János
Bocsi István
Borbély Roland
Čolić Gordana i Čolić Dragan
Csapó Gábor i Csapóné dr Baráth Katalin
Debreczi Krisztina

Đukić Dragica i Đukić Bogomir
dr Muhari Géza i dr Muhari Gézané
dr Szisz János i Szisz Mariann
dr Tóth Gábor Tamás i dr Horváth Laura
dr R. Dikó Marian i dr Kulcsics László
Franckó Matild
Hajdu Szilvia i Bocsi Péter
Ilyés Lóránt
Ječmenić Katarina i Ječmenić Miloš
Kovács Ilona
Kovács Péterné

Kudlik Magdolna
Küri Attila i Küri Szilvia
László Imre
Lendvai Zsolt
Lukács László György
Miljanović Bosnić Ēmina i Bosnić Slobodan
Muhari Andrea i Farkas Zsolt
Nikolić Mirjana i Nikolić Radona
Prokić Nebojša i Prokić Marina
Pócsné Kovács Erzsébet i Pócs György
Römischer Edit

Sabić Marija i Sabić Grgo
Somođvarac Janja i Somođvarac Marin
Szűcs Ervin i Bartók Margit
Takács Tamásné i Takács Tamás
Tumbas Gabriela i Tumbas Marko
Tumbas Sonja i Tumbas Stanko
Ujlaki Melinda
Vajda Lászlóné i Vajda László
Verbóczy Attila
Zarić Olgica i Zarić Dragan



Postigli su nivo supervizora:

Babócsik Sándor i Babócsikné Pilipár Éva
Balogh Katalin
Banović Predrag i Banović Slađana
Baranyiné Nyári Zsuzsanna
Barna Miklósné i Barna Miklós
Barna Julianna
Bašić Amira i Bašić Jasmin
Batista Ksenija
Bauca Vesna i Bauca Veselin
Bede Bernadett
Behringer Péterné i Behringer Péter
Berényi Pálné i Berényi Pál
Bibel Józsefné i Bibel József
Bibel József György
Blagojević Anđela
Bocsányi István
Bodor László i Bíró Gyöngyi
Bogdanović Javorka
Bóné Józsefné
Bösze Tiborné
Čáks Olga
Čirić Milica i Čirić Životije

Csernavölgyi Krisztina
Csibi Attila
Csipai Gábor
Csirkés Sándor
Csúcs Csaba Lászlóné i Csaba László
Czeglédi Renáta i Kardos Pál
Dalmi Ilona
Dervális Gábor
Đakonov Nevenka
dr Kissné Hudák Ildikó
dr Kőrösiné Csapó Edit i dr Kőrösi Geza
dr Molnár Péter
dr Sánta Ilona
dr Tóth László
Elek Adrienn Judit
Ercsei Mónika i Kiss Balázs Miklós
Estók Gábor i Estókné Cserevnyák Csilla
Fábiánné Vadász Mónika i Fábián László
Félegyházi Imre i Félegyháziné Kathi Ildikó
Farkasné Györfy Gyöngyi
Fazekas Andrea
Fazlijević Slavica i Fazlijević Dragan

Fodor Péterné i Fodor Péter
Francisković Ljubica
Friedrich János i Friedrich Jánosné
Gál Adreinn
Gerhardt Zsuzsanna
Gerin Sabina
Hajdú Andrásné
Halász Mariann
Hargitay Zoltán
Hechtl Gábor
Hegedűsné Somogyi Zsuzsa i
Hegedűs György
Hegyi Antalné
Herczeg László
Horváth Istvánné
Igić Vera i Igić Zoran
Janković Snežana i Janković Petar
Januskó Zsolt
Jebelóczkiné Nagy Éva i Jebelóczki Miklós
Jovanović Ljubinka i Jovanović Ivan
Juhász Éva i Sipos Sándor
Józsa Attila

Kecskés Attila
Keller József i Kellerné Vadász Veronika
Kezić Biljana i Kezić Pavle
Kiss-Simon Máté
Klotz Jánosné
Kockar Gordana i Kockar Dragan
Kontra Zoltán
Kostić Mirjana i Kostić Aleksandar
Kozma Rita
Kozó Imréné i Kozó Imre
Kresojević Dragan i Kresojević Slavica
Krizman Nađa i Krizman Franc
Krizman Luka
Kulcsár Lászlóné i Kulcsár László
Kulcsár Zsolt i Dombóvári Valéria
Kópataki Gábor
Küriné Szőke Ibolya i Küri Albert
Lázár Mónika
Lázár József
Lévai Zoltán
Ladányi Melinda
Lakatosné Danó Zsuzsanna i Lakatos Attila



Lamoly Tamás
Lengyel Katalin i Lengyel Róbert
Lepej Obradović Elvira i Obradović Goran
Loppert Tibor i Lévai Éva
Lukácsné Szakáll Anikó i Lukács Elek
Lőrincz Sándorné i Lőrincz Sándor
Macherfné Loki Éva i Macher Frigyes
Mahunka Balázs i Bedzsó Krisztina
Mančić Silvana i Mančić Dragan
Meleg Mária i Balogh Csaba
Milošević Marina
Mojčić Milorada i Mojčić Mileva
Molnár Mihály
Molnár András i Molnár Andrásné
Molnár Lászlóné i Molnár László
Mufić Elidija i Mufić Lovro
Murányi Sándor i Murányi Sándorné
Mórocz Lászlóné i Mórocz László
Müller Tamás
Németh József i Nemeth Józsefné
Nagy Anasztázia
Nagy Barbara

Nagy Lászlóné i Nagy László
Nagy Máté
Nagy Ildikó
Oravec István
Országh Barnabás
Pál Andrea
Pécsék Gábor
Palotás Szusanna
Papp Attila
Pavlović Slobodan
Pekić Aleksandra i Pekić Ivica
Penczi Jolán
Pintér Izabella
Prádel István
Práviczné Máyer Krisztina
Puskás Ágnes Éva
Pusztai Zoltánné i Pusztai Zoltán
Radics Bertalané
Radványi-Nagy Zoltánné i
Radványi-Nagy Zoltán
Rajna Balázs
Ranitović Ivana

Ristić Danijela i Ristić Zvonko
Rugási Márkó
Róka Magdolna
Sándor István
Sárdi Györgyi
Saller Ferencné i Saller Ferenc
Savanov Apolon i Savanov Mirjana
Sinka Bettina
Skarbit Józsefné
Soltészová Andrea
Széll Györgyné i Széll György
Szabó Beáta
Szabó Edit
Szabó Ferenc
Szalárdi Borbála
Szalóki Károly i Szalókiné Tar Ágnes
Szanyó István i Szanyóné Pataki Anikó
Szanyó Istvánné
Süveg Julianna Ágnes
Tárkányi László
Tímár Valéria
Tanai Jánosné

Tolnai Krisztina
Trefeli Csaba i Trefeliné Szabó Erika
Treiber Károly
Tricković Mirjana i Tricković Perica
Tumbas Gabrijela
Tumbas Filip
Tóth Imre
Tóth Csabáné
Urbán Péter
Vighné Mészáros Judith i Vigh János
Varga Borbála
Varga Tímea
Vass László
Vegyenás Edina
Velicković Jovana
Virág Tünde i Déri Miklós
Virányi Csaba i Virányiné Doránt Bernadett
Visky Enikő
Žikić Suzana i Žikić Slavoljub
Övári Tamás i Öváriné Lugosi Beáta



Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

Ádámné Szöllősi Cecília i Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa i dr Berezhvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán i Becz Mónika
Begić Zémir
Bertók M. Beáta i Papp-Váry Zsombor
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás

Botka Zoltán i Botka Zoltánné

Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó i
Kovács Gábor
Csuka György i dr Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i
Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Davidović Milla i Davidović Goran
dr Csisztu Attila i
Csisztuné Pájer Erika
dr Dóczy Éva i dr Zsolczai Sándor
dr Farády Zoltán i dr Farády Zoltánné
dr Farkas Margit i Szabó János
Dragojević Goran i Dragojević Irena

dr Dušana Tumbas

Fejzsés Ferenc i
Fejzsésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i Halomhegyiné
Molnár Anna
Haim Józsefné i Haim József
Hanyecz Edina

Hári László
Heinbach József i dr Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir i Jakupak Nevenka
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótós Emőke
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Zoltán i Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna i Kuzmanović Siniša
Kulcsárné Tasnádi Ilona i
Kulcsár Imre

Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenke Orsolya
Mussó József i
Mussóné Lupa Erika
Mayer Péter
Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka i
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
dr Molnár László i
dr Molnár Stantić Branka
Nakić Marija i Nakić Dušan
Mišić dr Olivera i Mišić dr Ivan
Mrakovics Szilárd i
Csordás Emőke
dr Németh Endre i
Lukács Ágnes
Németh Sándor i
Némethné Barabás Edit
Orosz Ilona i dr Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr Pavković Mária
Perina Péter

Petrović Milena i Petrović Milenko
Radóczki Tibor i dr Gurka Ilona
Révész Tünde i Kovács László
Rudics Róbert i
Rudicsné dr Czinderics Ibolya
Stegena Éva

dr Steiner Renáta

Stilin Tihomir i
Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Pintér Csaba i
Szegefi Zsuzsa
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Péter i
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné dr Kász Edit i
Schlepp Péter
Szegehy Mária
Szekér Marianna
Székely János i Juhász Dóra
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tamás János i Tamás Jánosné
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
dr Tombáczné Tanács Erika i
dr Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag i
Ugrenović Olga
Vitkó László
Zakar Ildikó

II nivo:

Bíró Tamás
Botis Gizella i Botis Marius
Czeléné Gergely Zsófia
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i
dr Seres Endre
Erdős Attila i Bene Írisz
Fekete Zsolt i
Ruskó Noémi

Gecse Andrea Hertelendy Klára

Illyés Ilona
Janović Dragana i
Janović Miloš
Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
Ockoljić Daniela
Papp Imre i
Péterbencze Anikó
Rózsahegy Zsoltné i
Rózsahegy Zsolt
dr Schmitz Anna i dr
Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i
Siklós Zoltán
Tóth István i Zsiga Márta
Varga Géza i Vargáné
dr Juronics Ilona

III nivo:

Berkics Miklós
Bruckner András i dr Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor i Szász Marianne
dr Kósa L. Adolf
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
Ockoljić Zoran
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Varga Róbert
Vágási Aranka i Kovács András



Poštovani distributeri!



ISPRAVKA

U aprilskom broju našeg časopisa umesto fotografije **dr Olivera Miškić i dr Ivana Miškića**, prvoplasiranih u Klubu osvajača Srbije, greškom je objavljena fotografija **Vesne i Siniše Kuzmanovića**. Ovim putem se izvinjavamo oštećenima.

Success Days u 2007. godini u sportskoj areni Budimpešta

23. jun, 21. jul, 15. septembar, 20. oktobar, 17. novembar, 15. december

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

Ovo je najkomotnije i najsigurnije rešenje – ne samo sa aspekta direktne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ujedno je i najbolje sredstvo u toku preporučivanja proizvoda, jer je ponuda primamljiva svim zainteresovanim. Svi bodovi u vrednosti naručivanja se u roku od 24 časa dodaju aktuelnoj vrednosti i do tih podataka se bilo kada može doći Internetom. (www.foreverliving.com)

Vaše nove kartice za kupovinu u veleprodaji možete lično preuzeti svakog radnog dana u nedelji u kancelarijama naše firme.

Naše društvo obezbeđuje više mogućnosti za naše distributere za informisanje o svom prometu i o bodovima:

- U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGIN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme (www.foreverliving.com). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.
- Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.
- I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.
- Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih ličnih bodova na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

Internetinfo

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „www.flpseeu.com” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka

veb strana” – „www.foreverliving.com” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje narudžbenice i drugih formulara! Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

Molimo Vas, da u cilju finansijske sigurnosti u slučaju informisanja ovlašćenog lica o bonusima Vašeg preduzimaštva ovlašćeno lice ponese svoju ličnu kartu sa sobom! Na osnovu Međunarodne poslovne politike svi distributeri koji su potpisali prijavne liste (ugovore), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni neposredno iz naše kancelarije. Registrovani distributer se postaje samo nakon prve kupovine, prikazivanjem 2. primerka prethodno predanog prijavnog lista sa pečatom i ispunjenog narudžbenog lista.

NEPRAVILNO JE!

Nikada nemojte kupovati ili realizovati proizvode drugim elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć www.flpseeu.com veb strane. Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći nezakonito. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifikati.

Responzorisanje!

Molimo Vas da obratite pažnju na pravila „ponovnog sponzorisanja” koje možete naći u 12. poglavlju Poslovne politike. Veoma je važno da znate, da ponovno sponzorisanje nije automatski proces, već stupa na snagu tek posle ispunjenja i predaje određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novosponzorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjaju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa responzorisanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

- Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370. Direktor za međunarodne kontakte: Peter Lenkei
- Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Peter Lenkei
- Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša
- Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Obaveštavamo naše cenjene distributere da ćemo sledeći Forever Success Day održati 23. juna 2007., sa početkom u 10 sati u Budimpešti. Adresa je: 1143 Budimpešta XIV. Stefánia út 2. Papp László Sportaréna (Sportska arena Pap Laslo). Sve Vas srdačno pozivamo! Tog dana neki magacini neće raditi.

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine. Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduću možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako date lozinku „forever“.

Informacije o povoljnoj kupovini. Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

1. Izjava: Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!

2. Kupovina: Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupe kupovine, treba da ponesete pravilno ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!
3. Pružanje informacija: Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktuelnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom ili punomoć.

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu i u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništiti) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

- putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- Internetom na adresi „www.flpshop.hu“
- SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

Cena isporuke:	Budimpešta	izvan Budimpešte
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
30 kg i iznad	30 Ft/kg	30 Ft/kg

- Ove cene važe za 3 narudžbe po naslovu, a iznad 3 narudžbe zaračunavamo dodatni trošak od 200 Ft po svakoj narudžbi.
- Taksa pouzeća je 360 Ft po naslovu
- Taksa osiguranja: do 200 000 Ft je uračunata u cenu transporta. Iznad te svote se dodaje 50 Ft na svakih započelih 10 000 Ft.
- Gore navedene cene ne sadrže porez od 20%.
- Isporučka se vrši posle prethodnog dogovora telefonom. Gore navedene cene sadrže telefonske troškove.

Telefonski brojevi lekara savetnika u Mađarskoj:

dr Kassai Gabriella: +36-30-307-7426
dr Bakanek György: +36-30-9428-519
dr Kerekes László: +36-20-9441-442
dr Mezősi László veterinar: +36-20-552-6792



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
- Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
- Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić Radno vreme: svakog radnog dana 9:00–17:00.
- Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju

Poštovani saradnici!

Srdačno Vas obaveštavamo da i ove godine objavljujemo konkurs „Clean 9 i Lifestyle 30” – program dijete. Za vreme trajanja programa, postoje dve prilike za merenje telesne težine u našoj kancelariji. Pobjednike u kategorijama objavljenog konkursa ćemo izabrati na osnovu procentualne srazmere rezultata dva puta merene telesne težine.

Program „Clean 9 i Lifestyle 30” traje od 1. aprila do 30. juna. Potražite mesta u našim kancelarijama gde se meri telesna težina. Oslobodite se viška kilograma uz pomoć paketa proizvoda Clean 9 i Lifestyle 30! Cilj je da dostignete zdraviju telesnu težinu i dobijete vredne nagrade!

- putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzećem. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.
- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
 - Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
 - Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
dr Kaurinović Božidar, konsultacije sredom i četvrtkom od 12h-14h, na tel.: +381-21-636 9575



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

dr Nevenka Laban: +381-69-327-127.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00, a svakog poslednjeg radnog dana u mesecu 9:00–17:00.
- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, Fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr Slavko Palešić. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30.
- Adresa kancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Saccsess Day. Regionalni direktor: Enra Hadžović. Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): +397-55-211-784

Saopštenje FLP kancelarije Sarajevo:

Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770. Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00; utorak, sreda i petak od 09:00 do 17:00.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262. Radno vreme: ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00; utorak, sredom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

- Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.
- Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzecom. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručilac sam plaća troškove isporuke.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorak, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedjeljkom 12:00–20:00, utorak i petkom 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe

Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501

Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

dr Miran Arbajter: +386-4142-0788;
dr Olga Čanžek: +386-4182-4163.

- Telefonske narudžbe se mogu predati preko tel. broja: +385 1 39 09 773. Ukoliko pojedinačna narudžba iznosi preko 1 boda – uslugu isporuke proizvoda plaća FLP.
- Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u centralnoj kancelariji.

Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

dr Ljuba Rauški Naglič: +385-9151-76510;
dr Eugenija Sojat Mandić: +385-9151-07070.

Obaveštavamo cenjene potrošače i saradnike da se ured u Sarajevu nalazi: ADRESA UREDA U SARAJEVU: AKIFA ŠEREMETA DO BR. 10, 71000 SARAJEVO. TELEFON: +387-33-760-650 ili 470-682, FAX: +387-33-760-651. Radno vreme: 9:00 – 16:30, sredom : 12:00 – 20:00. Radno vreme vredi i za telefonske narudžbe koje možete ostvariti putem telefona: +387-33-760-650 u Sarajevu, i +387-55-211-784 u Bijeljini.

Obaveštavamo Vas da od meseca septembra imamo i, lečnika specijalistu savetnika za BiH kojeg možete kontaktirati na telefon : Dr. Nišić Esma + 387-62-367-545. U vremenu: svaki dan od 18:00 – 21:00 Lečnik specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE NA KOSOVU

- Priština, Rr. Zagrebi PN, tel. : +381-38-240-781 Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhiu

www.flpseeu.com FLP TV na Internetu

FLP TV PROGRAM od 7. maja do 23. juna 2007. godine

10.00 Svečano otvaranje Sonya studija	14.50 Tibor Virag – To zavisi	22.00 Svečano otvaranje Sonya studija	02.50 Tibor Virag – To zavisi
10.02 Nature's 18 – Edukacioni film o proizvodu	15.25 Success day – Kvalifikacije – Klub osvajača, menadžeri, Profit Sharing I nivo	22.02 Nature's 18 – Edukacioni film o proizvodu	03.25 Success Day – Kvalifikacije – Klub osvajača, menadžeri, Profit Sharing I nivo
10.05 Od biljke do proizvoda	16.40 Success Day – Kvalifikacije – Profit Sharing – II i III nivo	22.05 Od biljke do proizvoda	04.40 Success Day – Kvalifikacije – Profit Sharing II i III nivo
10.20 25 godina FLP-a	16.45 Razgovor sa Marikom i Žoltom Rožahedi – Žuza Lenkei	22.20 25 godina FLP-a	04.45 Razgovor sa Marikom i Žoltom Rožahedi – Žuza Lenkei
10.35 Success Day – Stevan Lomjanski – Zašto baš FLP?	17.10 Koncert Đerda Korde i Klarke Balaža	22.35 Success Day – Stevan Lomjanski – Zašto baš FLP?	05.10 Koncert Đerda Korde i Klarke Balaža
10.45 Koncert Kataline Pitija i Sandora Sašvarija	17.35 Rezime Holiday Rallyja – Poreč	22.45 Koncert Kataline Pitija i Sandora Sašvarija	05.35 Rezime Holiday Rallyja – Poreč
11.05 Aktive Probiotic – Edukacioni film o proizvodu	18.35 dr Renata Štajner – Zbog toga vredi	23.05 Aktive Probiotic – Edukacioni film o proizvodu	06.35 dr Renata Štajner – Zbog toga vredi
11.10 Prof. dr Jožef Pučok – Uloga proizvoda za dopunu ishrane u prirodnom načinu života I	18.50 dr Đerd Bakaneč – Zdrav način života u sportu	23.10 Prof. dr Jožef Pučok – Uloga proizvoda za dopunu ishrane u prirodnom načinu života I	06.50 dr Đerd Bakaneč – Zdrav način života u sportu
11.35 FLP Plan marketinga	19.10 Rihard Najnhard – Network marketing i komunikacija	23.35 FLP Plan marketinga	07.10 Rihard Najnhard – Network marketing i komunikacija
11.55 Prof. dr Jožef Pučok – Uloga proizvoda za dopunu ishrane u prirodnom načinu života II	20.15 Žužana Uzon – Od supervizora do senior menadžera	23.55 Prof. dr Jožef Pučok – Uloga proizvoda za dopunu ishrane u prirodnom načinu života II	08.15 Žužana Uzon – Od supervizora do senior menadžera
12.10 Rolf Kipp – Priča o uspehu	20.30 Darijus Hajnbah – Profesionalna orijentacija	00.10 Rolf Kip – Priča o uspehu	08.30 Darijus Hajnbah – Profesionalna orijentacija
12.35 Proč – Edukacioni film o proizvodu	20.50 Street Dancers, Twister, Honey i Male Beštije	00.35 Proč – Edukacioni film o proizvodu	08.50 Street Dancers, Twister, Honey i Male Beštije
12.40 dr Ana Šmić – Kisela voda Forever	21.15 Šandor Tot i Edina Vanja – Ti si u prednosti – Ukratko o važnim pitanjima	01.00 Razgovor sa Jožefom Sabom – Kata Fekete	09.15 Šandor Tot i Edina Vanja – Ti si u prednosti – Ukratko o važnim pitanjima
13.00 Razgovor sa Jožefom Sabom – Kata Fekete	21.50 Aktive HA – Edukacioni film o proizvodu	02.15 Koncert Kriste Kovača	09.50 Aktive HA – Edukacioni film o proizvodu
14.15 Koncert Kriste Kovača		03.30 dr Ilona Juronić – Kako da ostanemo zdravi i tokom leta	
14.30 dr Ilona Juronić – Kako da ostanemo zdravi i tokom leta			



DUŠAN PAVLOVIĆ
predavač

Većina ljudi je sklona da celog života ostane u svojoj zoni komfora. Ne žele da unesu promene u način razmišljanja i delovanja.

Mnogi nisu svesni da takvim pristupom ustaljuju navike, njihova situacija time stagnira, a to u dužem vremenskom periodu dovodi do neminovnog pada.

Zbog toga, najveća nagrada koju kao rukovodioci možemo predati svojim saradnicima nije ništa drugo, već ohrabivanje da budu otvoreni. Treba da budemo spremni da prihvatamo izazove, hrabro kujemo planove i pomažemo drugima u nastojanju da i oni postignu svoje ciljeve.

Radom se post

Važno je da se pripremimo na to da su promene i učenje uslovi postizanja naših ciljeva, jer bez promene našeg pristupa i rada ne možemo računati ni na promene svojih životnih uslova. Ako bi očekivali poboljšanje svojih životnih uslova, bez toga da smo pre toga izvršili promene, rezultat bi bio samo frustrirano razočarenje.

Koncepcija „radom se postaje majstor zanata” upravo nastoji da dovede u harmonično delovanje učenje i emotivni naboj u korist ostvarivanja naših viših ciljeva i poboljšavanja životnih uslova. Naravno, grupe iz različitih kulturnih sredina delovanje te koncepcije podešavaju svojim sistemima vrednosti. Ova koncepcija u punoj meri odgovara putokazu Rexa Maughana, predsednika – generalnog direktora FLP-a. Masa pojedinačnih uspeha znači kamen temeljac u životu naše firme u celini i zbog toga želimo, da svi članovi velike FLP porodice razmisle o toj koncepciji i da uspešno primenjuju njene principe.

Zajednički cilj

Svakom FLP distributeru je važno da poseduje dobro formulisani i uobličen cilj. Motivacija pojedinca je neizostavna i svako je opravdano željan posebne pažnje svog sponzora. Pored unutrašnje

motivacije moramo imati u vidu, da je pojedinac i društveno biće. Volimo da sarađujemo i ostvarujemo zajedničke ciljeve. To je socijalni elemenat i ako se uspešno formuliše, može pružiti dalju motivaciju našoj zajedničkoj delatnosti. Veoma je povoljno, ukoliko se pojedinačni i zajednički interesi uspešno drže u ravnoteži. Važno je da se i zajednički cilj može dobro uobličiti, jer na taj način možemo svako zajedničko delovanje zadržati u fokusu. To će biti ona inspiracija, koja će dati novu snagu u teškom vremenskom periodu, onda kada nastanu iskušenja. Kako sve to izgleda u praksi?

Na primer, u svakoj zemlji mesečno možemo prisustvovati Success Dayu. Broj učesnika je veoma dobar pokazatelj delovanja posla u datoj regiji. Ako broj prisutnih raste s vremena na vreme, možemo biti sigurni da razvoj firme ide dobrim putem. Da li rast treba očekivati? Zagađivanje okoline i neodgovarajuća ishrana pružaju odgovarajući odgovor na ovo pitanje. Aloe Vera i dopune ishrani su svima potrebni. Ipak smo svesni da ih koristi samo šačica ljudi. Šta više, mnogi ljudi traže sigurno rešenje baš za konsolidaciju svog materijalnog stanja, tragajući za odgovarajućim mogućnostima. Znači, mnogo toga možemo uraditi na tom polju!



...aje majstor zanata

Veliki zajednički cilj se sastoji od mnogih malih ciljeva pojedinaca. Koji su to pojedinačni uspjesi, koji doprinose krajnjem velikom zajedničkom uspehu? Isprepletenost postaje jako uočljiva, kada za vreme ostvarivanja velikog zajedničkog cilja saradnici primete promene i u svom životu: na materijalnom i društvenom planu, kao i na polju međuljudskih odnosa... Neki rukovodioci su sposobni da postavie više ciljeve i od navedenih. Samo zacrtavanje ciljeva međutim obično nije dovoljno. Te ciljeve neprestano treba da imamo u vidu. Treba da su nam pred očima i da ih osećamo – fotografija ili poster u sali za predavanje, sa članovima našeg tima, a pored toga slike koje prikazuju promene koje su nastale u našem životu. Treba stalno imati pred očima veliki zajednički cilj kao i pojedinačne snage motivacije!

Učenje

Zacrtavanje ciljeva i formulisanje motivacionih snaga je od suštinskog značaja, ali to samo po sebi nije

dovoljno. Potrebni su još talenat, sposobnost, odgovarajući pristup, kao i tačno poznavanje zadataka. U svakoj oblasti života možemo sresti ljude koji su izuzetno talentovani, ali treba da znamo da i drugi mogu postati isto tako uspešni, ako su veoma snažno motivisani i željni učenja. Tajna suštine koncepcije ne leži u iskorištavanju izuzetnog talenta, već u predaji znanja drugima. Da bi rezultat bio što pre vidljiv, treba obratiti posebnu pažnju na sledeće tri oblasti u kojima treba da obogatimo svoje znanje:

- metode
- rukovodeći principi
- samospoznaja

U toku razvoja nabrojanih oblasti, naše sposobnosti će postati sigurnije, verodostojnije i time će naše uverenje postati privlačno i za druge. Ako te oblasti deluju međusobno povezano, postignuti rezultati će se umnogostručiti.

Metode

U toku obavljanja svih poslova određene delatnosti odnosno njihov

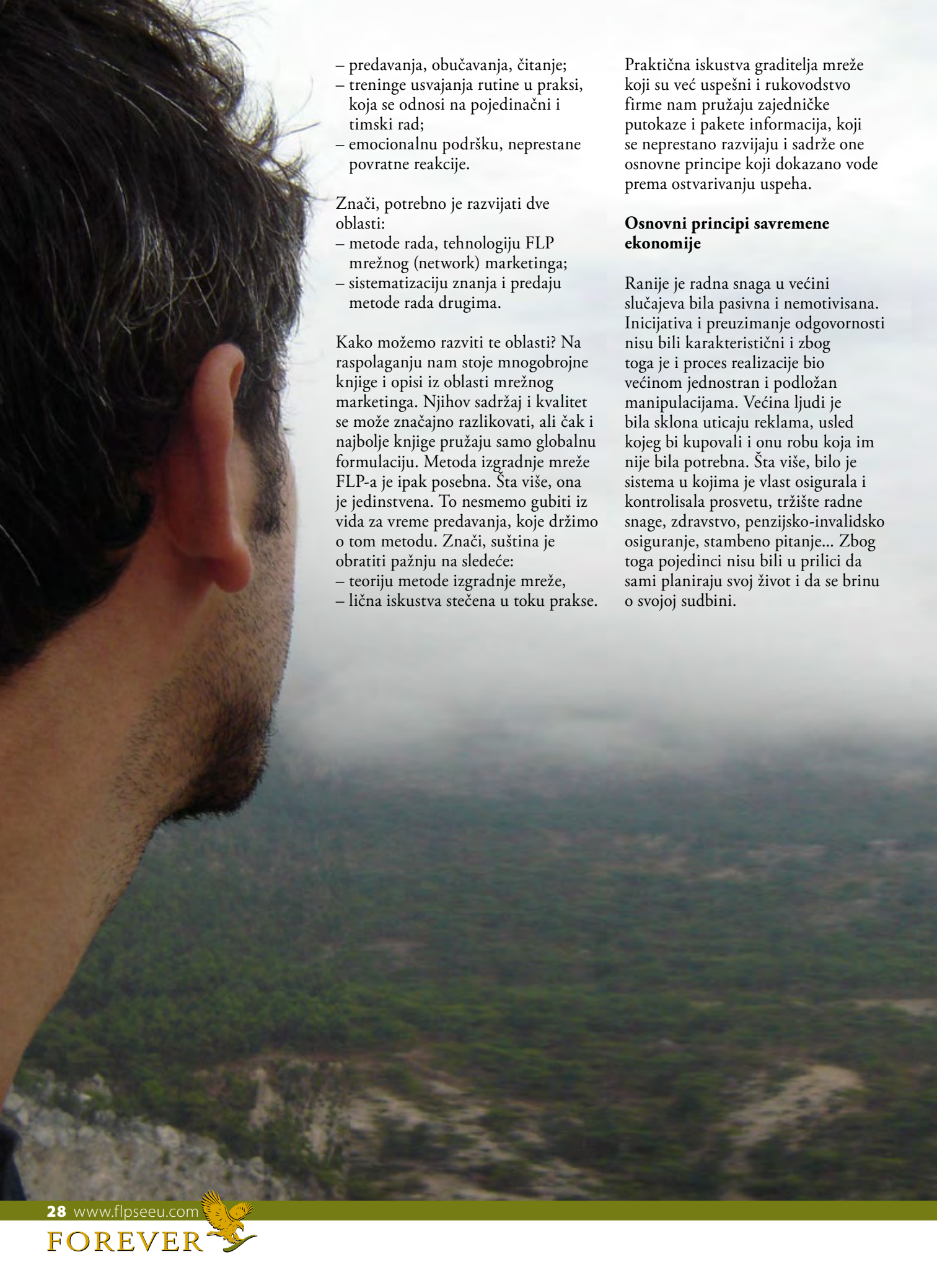
niz daje određene rezultate. To su metode koje su formulisane u toku analize pojedinih faza rada, da bi njihovom primenom u datoj oblasti rad bio najefikasniji.

Znati-kako (know-how), znanje o načinu rada može biti dvojako: eksplicitno i tacitno. Eksplicitna znanja se odnose na mehanizam rada. To su saznanja koje se odnose na tačno uobličene korake i zadatke. Formulisanje tacitnog znanja je mnogo teže.

To su iskustva i doživljaji do kojih dolazimo u toku primene ovih metoda. Eksplicitna znanja su logična i objašnjiva, dok su naša tacitna znanja prisutna u većoj meri u našem emocionalnom životu, generalizovana su našom intuicijom, nismo ih tako svesni, već na nas i na naš rad deluju više u obliku nesvesnih emocija.

Da bi znali primeniti naša znanja na nivou veštine, važno je da se razvijamo kako na eksplicitnom tako i na tacitnom planu. Da bi to postigli, možemo primeniti različite metode:



- 
- predavanja, obučavanja, čitanje;
 - treninge usvajanja rutine u praksi, koja se odnosi na pojedinačni i timski rad;
 - emocionalnu podršku, neprestane povratne reakcije.

Znači, potrebno je razvijati dve oblasti:

- metode rada, tehnologiju FLP mrežnog (network) marketinga;
- sistematizaciju znanja i predaju metode rada drugima.

Kako možemo razviti te oblasti? Na raspolaganju nam stoje mnogobrojne knjige i opisi iz oblasti mrežnog marketinga. Njihov sadržaj i kvalitet se može značajno razlikovati, ali čak i najbolje knjige pružaju samo globalnu formulaciju. Metoda izgradnje mreže FLP-a je ipak posebna. Šta više, ona je jedinstvena. To nismo gubiti iz vida za vreme predavanja, koje držimo o tom metodu. Znači, suština je obratiti pažnju na sledeće:

- teoriju metode izgradnje mreže,
- lična iskustva stečena u toku prakse.

Praktična iskustva graditelja mreže koji su već uspešni i rukovodstvo firme nam pružaju zajedničke putokaze i pakete informacija, koji se neprestano razvijaju i sadrže one osnovne principe koji dokazano vode prema ostvarivanju uspeha.

Osnovni principi savremene ekonomije

Ranije je radna snaga u većini slučajeva bila pasivna i nemotivisana. Inicijativa i preuzimanje odgovornosti nisu bili karakteristični i zbog toga je i proces realizacije bio većinom jednostran i podložan manipulacijama. Većina ljudi je bila sklona uticaju reklama, usled kojeg bi kupovali i onu robu koja im nije bila potrebna. Šta više, bilo je sistema u kojima je vlast osigurala i kontrolisala prosvetu, tržište radne snage, zdravstvo, penzijsko-invalidsko osiguranje, stambeno pitanje... Zbog toga pojedinci nisu bili u prilici da sami planiraju svoj život i da se brinu o svojoj sudbini.



Savremena ekonomija se bazira na potpuno drugačijim principima. Sistem koji je nastao u toku promene modela nije kapitalistički, a ni socijalistički. Gradi se na znanju, prihvatanju odgovornosti, inicijativi pojedinca, a ravnoteža između pojedinca i socijalnih odnosno prirodnih uslova gradi njegov suštinski elemenat. U savremenom ekonomskom životu, realizacija ne znači manipulaciju, već odgovaranje zahtevima kupaca i brigu o njima.

Živimo u vremenu prelaznog perioda. Stari i novi uticaji vrše pomešan uticaj na naš život i rad. Stari običaji još u znatnoj meri deluju na naš način razmišljanja, a nove vrednosti u mnogima još nisu jasno uobličene. To u glavama mnogih stvara smetnje i te smetnje naravno ne podstiču razvoj pojedinca.

Sistem FLP marketinga se tipično gradi na novim osnovnim principima. Ovaj sistem osigurava izvanredne rezultate ukoliko se

pristup i organizacija posla ostvaruju odgovarajući ovim principima. Važno je znači da suština bude jasna svim saradnicima, jer se tako mogu izbeći mogući neuspesi vezani za nerazumevanje prelaznog perioda. Usvajanje novog pogleda je neizbežno, jer pruža odgovarajuću sposobnost sa kojom možemo računati na efikasno vršenje rada.

Samospoznavanje

Za postizanje optimalnih rezultata je potrebno da svi saradnici u isto vreme usvoje metode FLP mrežnog marketinga sa osnovnim principima savremene ekonomije! Tome se čovek mora potpuno posvetiti! Ranije su bile dovoljne samo ruke radne snage da bi bili produktivni na poslu i nisu ih plaćali da bi razmišljali, već su trebali raditi ono što su im prepisali. Danas je situacija postala bitno drugačija. Nije dovoljno da posedujemo radne ruke, jer rezultate možemo očekivati tek ako se svojoj delatnosti posvetimo srcem i dušom.

Činjenica je međutim, da se generacije koje su odrasle i vaspitavane za rad u starom sistemu danas sa pravom osećaju poraženo i nezaštićeno. Mnogi među njima nisu sposobni da se prilagode promenama. Ako produbimo svoju samospoznaju, mnogih stvari ćemo postati svesni, šta više, neke se čak mogu i izmeniti. Naše postojanje se ostvaruje u sledeće četiri osnovne dimenzije: fizičkoj, racionalnoj, emocionalnoj i spiritualnoj (duhovnoj) dimenziji. Skup svih dimenzija utiče na to da budemo samosvesni i istovremeno zadovoljni u toku našeg rada. Bitna tačka naše samospoznaje je nalaženje lične misije, kao i usklađivanje naše uloge u porodičnim, stručnim, prijateljskim i društvenim oblastima.

Da bi bili uspešni u svim ulogama – dok istovremeno uspešno radimo i na svojoj ličnoj misiji – potrebno je da raspoložemo sa podrobnom samospoznajom. To vodi ka razvoju srećnog, ciljevima i razumom ispunjenog života koji svi zaslužujemo.



dr EDIT REVES
ŠIKLOŠNE
soaring menadžer

Stiglo je proleće. Već nam je i leto na pragu i svi bi mi hteli da postanemo malo lepši i vitkiji! Želela bih dati svoj doprinos tome, da program dijete ne postane još jedan bezuspešni pokušaj, već zdrav, trajan i uspešan doživljaj, koji će biti povezan sa promenom načina života!

Kao kod svih slučajeva dijeta, i u ovoj se pojavljuju tri osnovna pitanja:

1. Je li dijeta sigurna?
2. Je li dijeta zdrava?
3. Hoće li mi se vratiti izgubljeni kilogrami?

Trajnu i zdravu telesnu težinu ne možemo postići brzo i kampanjskom dijetom. Da bismo postigli trajne rezultate, potrebna nam je istinska promena načina života, čiji su **osnovni elementi** sledeći:

1. **sastavljanje individualnog dijetalnog režima ishrane**
2. **unošenje osnovnih dodataka hrani**
3. **uvođenje, povećanje fizičkih aktivnosti**

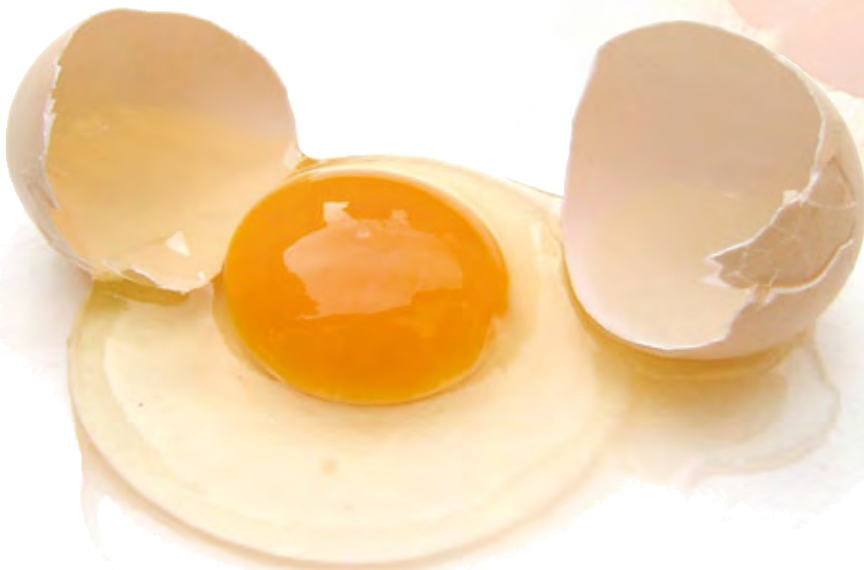
Pređimo ove tačke jednu po jednu!

1. **sastavljanje individualnog dijetalnog režima ishrane**

Hranljive materije odgovarajućeg kvaliteta obezbeđuju našem organizmu energiju, neophodne su za održavanje životnih funkcija, kao i za efikasnu funkciju našeg imunog sistema.

Svakodnevno moramo unositi masti, belančevine, ugljene hidrate, vitamine, mineralne materije, bazične elemente, ali nije svejedno u kojoj razmeri, kakvog kvaliteta i u kom obliku unosimo namirnice. Važan je svakodnevni unos onih hranljivih materija, koje se ne mogu, ili se samo kratkotrajno skladište u organizmu. Takve su belančevine, voda i vitamini rastvorljivi u vodi.

Masti ispunjavaju važne biološke funkcije u našem organizmu. Izvor su energije za proizvodnju glukoze, grade ćelijsku membranu i nerve. Podmazuju kožu, štite od isušivanja, stvaraju jastučice kao podlogu za naše organe, štite od gubitka toplote. One su transporter za vitamine rastvorljive u mastima, ali su neophodne i za stvaranje žučnih kiselina i hormona. Nema razloga za strah od masti! Treba da se koncentrišemo, da umesto zasićenih masti unosimo doista zdrave nezasićene masti tipa **omega-3 i omega-9**! Ove masti naš organizam ne može da proizvede i zbog toga je njihovo unošenje jednako važno kao i unošenje vitamina. U slučaju njihovog nedostatka, mogu nastati problemi u toku rasta, koncentracije, učenja, nervnih funkcija i problema sa kožom. Istovremeno izbegavajmo unošenje „loših masti” (zasićenih i trans-masti) zajedno sa



RADIMO!

ugljenim hidratima koji se brzo resorbuju, jer to predstavlja pravu opasnost!

Belančevine su materijal za izgradnju našeg organizma. Imuni sistem, kosa, nervi, mišići, svi su oni izgrađeni od aminokiselina, ali naš organizam od istih izgrađuje i hormone, enzime, ali i materijale za transmisiju i transport. Od 22 aminokiseline 8 je esencijalnih, koje organizam nije u stanju da proizvede – njih treba pokriti sa unešenom hranom. Belančevinu iz hrane naš organizam prvo razgrađuje na njene gradivne elemente, zatim ih ugrađuje kao vlastite belančevine tela. Energiju koja je za to potrebna pokriva putem sagorevanja masti.

Brojne dijete su popraćene pomanjkanjem belančevina i u takvim slučajevima organizam počinje razgrađivati vlastite iz belančevina nerava i mišića. Počinje opadati kosa, nokti postaju lomljivi, pojačava se razdražljivost, pojavljuju se poremećaji nervnih funkcija. Dok se od 100 g proteina životinjskog porekla može proizvesti 70 g telesnih proteina, od 100 g proteina biljnog porekla organizam može proizvesti svega 30 g telesnih proteina, zbog toga su najpogodniji takvi proteinski koncentрати, koji sadrže podjednako i proteine životinjskog (proteine iz mleka i sirutke) i biljnog (npr. iz soje) porekla, povećavajući time njihovu biološku vrednost i optimizujući kvalitet.

Ugljeni hidrati su takođe vrlo važni, ali ne preporučujemo jednostavne vrste šećera koji se brzo resorbuju, već one vrste „korisnih šećera” koji se nalaze u povrću, voću i neoljuštenim semenkama! Oni nisu štetni za bubrege, jetru, kosti, korisni su za crevni trakt i ne opterećuju želudac. Pобољšavaju nivo holesterola i šećera u krvi, normalizuju metabolizam, a budući da spora resorpcija ugljenih hidrata

stabilizuje nivo šećera u krvi, smanjuju i osećaj gladi! Ugljeni hidrati koji se ubrzano resorbuju, izazivaju nagli porast nivoa šećera u krvi, i to primorava gušteraču na proizvodnju velike količine insulina. Čelije nakon nekog vremena nažalost postaju neosetljive na insulin i zbog kolebanja nivoa šećera u krvi pojačava se osećaj gladi, a to dovodi do prekomernog unošenja kalorija. Neodgovarajuće iskorištavanje ugljenih hidrata u organizmu može izazvati ozbiljne poremećaje metabolizma, kasnije čak i razvoj šećerne bolesti, zbog čega vredi obratiti pažnju na to. Često zadebljanje struka ukazuje na to, da organizam ne iskorištava šećer na odgovarajući način!

2. Osnovni dodaci hrani

Smatram da je veoma važno unošenje **tečnosti odgovarajuće količine i kvaliteta** i tokom svakodnevica, ali i za vreme trajanja dijete to zasluđuje posebnu pažnju! Sagorevanje i detoksikacija naime nisu mogući bez tečnosti! Preporučujem čajeve od lekovitog bilja i mineralnu vodu sa smanjenim količinama natrijuma, od čega se može popiti čak i do 3-4 litre na dan. Minimalan unos tečnosti za vreme trajanja dijete je 2,5-3 l!

Unošenje velikih količina **Vitamina C** je izuzetno važno! Odličan je sagorevač masti, vezuje slobodne radikale, jača imunološki sistem. Kožu čini napetom, učvršćuje je i jača vezivno tkivo.

Kalcijum je odličan sagorevač masti, aktivira enzime varenja. **Magnezijum** zaista delotvorno vraća vitkost. Ima ulogu u održavanju i balansiranju



odgovarajuće funkcije nerava i mišića, učestvuje u osiguranju optimalnog snabdevanja ćelija kiseonikom, a time i u procesu sagorevanja masti. **Jod** deluje na normalizaciju metabolizma, a u slučaju njegovog pomanjkanja se usporavaju fiziološke funkcije.

Posebno veliku pažnju zasluđuje unošenje hroma, a u prvom redu u obliku **hrom pikolinata**. Ovaj bazični element je od vitalne važnosti, jer ima izvesnu ulogu u iskorištavanju šećera i u metabolizmu belančevina i masti. Kod starijih osoba sprečava gubitak kalcijuma iz kostiju, pospešuje ugrađivanje proteina. Pospešuje delovanje insulina, i zbog toga je dovoljna i manja količina insulina za osiguravanje odgovarajućeg nivoa šećera u krvi (ćelije koje proizvode insulin ne sagorevaju prevremeno). Normalizuje nivo šećera u krvi, i time nam smanjuje osećaj gladi i apetit, a odličan je faktor za usporavanje procesa starenja.

Treba se pobrinuti i o unošenju odgovarajuće količine **vlakana**. Dospeviši u crevni trakt vezuju vodu, nabubre, stvaraju osećaj sitosti, smanjuju apetit. Uspešno detoksikuju, apsorbuju toksine bakterijskog porekla, smanjuju mogućnosti upale creva. Ubrzavaju pražnjenje žuči, smanjuju nivo holesterola, odlična su balasta materija, potiču rad creva.

Dodatak hrani koji sadrži **probiotičke crevne bakterije** koje osiguravaju



normalnu floru crevnog trakta je nephodan u toku dijete. Ove bakterije vraćaju u ravnotežu normalnu crevnu floru, jačaju imuni sistem, pomažu resorpciju hranljivih materija. Povedite računa o tome da proizvod ne traži rashlađivanje, jer zbog toga ga možemo stalno nositi sa sobom, i o tome da želudačna kiselina ne može oštetiti korisne bakterije.

3. Fizička aktivnost

Bavljenje sportom ima odlično delovanje na sagorevanje masnoća. Povećava kondiciju, snagu mišića, pospešuje cirkulaciju, smanjuje stres, popravljajući raspoloženje, smanjuje depresiju. Iskorištavanje glukoze na ćelijskom nivou postaje efikasnije, potrebne su manje količine insulina. Odvlači pažnju sa sadržaja frižidera.

Plan treninga treba sastaviti individualno, pažljivo odmerivši telesnu težinu, ortopedske rizike, prethodnu istreniranost, fizičko stanje, eventualne

3-10. dana: uvodna etapa za mršavljenje

Doručak: Aloe Gel 1 dl + Ultra-Lite napitak + Garcinia 2 kaps.

Užina: Pollen 2 tabl. + C-vit 2 tabl.

Ručak: Ultra-Lite napitak + Pollen 2 tbl + Garcinia 2 kaps.

Večera: Aloe Gel 1 dl + Fields 2 tabl. + Garcinia 2 kaps. + 600 kcal kao jelovnik + dosadašnji dodaci hrani i tečnosti

bolesti, probleme i mogućnosti zglobova. Spora uravnotežena fizička aktivnost, šetnja, pešačka tura, step, skakanje na trambulini, kalanetiks, vežbanje sa tegovima – svi je delotvorno, jedino je bitno da **puls bude ispod 130/min.**, jer se tada sagorevaju masnoće!

U korist ovih znanja, pregledajmo šta vam preporučujemo!

Odredimo svoj indeks telesne težine uz pomoć dole navedene formule:

Indeks telesne težine:

Telesna težina (kg) podeljena sa visinom (m) x visina (m)
19-25 idealna težina

25-30 blago prekomerna težina iznad 31 znatno prekomerna telesna težina

Nakon izračunavanja indeksa telesne težine, odredimo željenu telesnu težinu i osim izmerene telesne težine napravimo još nekoliko osnovnih merenja. Naime, vodeći evidenciju o rezultatima merenja, videćemo rezultate mršavljenja ne samo u kilogramima, nego i u santimetrima. Obim prsa, struka, kukova, bedara i nadlaktice, eventualno merenje telesnih masti u procentima, daju nam odlične informacije. Merenje obavimo nakon prva dva dana, nakon 9. dana i zatim jednom nedeljno... Počnimo!

Ukoliko vaš dnevni raspored i posao to dopuštaju, možete slobodno zameniti ručak sa večerom, svoj jelovnik prilagoditi svojim aktivnostima, ali je najbolje da to isplanirate sa svojim savetnikom! Merenje obavljate nakon 9. dana! Treba da proverite koliko ste uspeli da izgubite i proverite na osnovu podataka u tabeli kakav je otpor metabolizma vašeg organizma, naime, u interesu uspeha budućeg jelovnika treba sastaviti na osnovu dobijenih podataka.

Veliki otpor metabolizma može imati po nekoliko razloga.

- Bezuspešne dijete koje traju godinama, jednostrana dijeta, „jojo” dijeta;
- Visok nivo insulina i rezistencija, koja često prati i visok nivo masnoće u krvi;
- Uzimanje lekova, hormona (kontracepcijske tablete, estrogeni, antidepresivi, antibiotici, diuretici, betablokatori);
- Smanjena funkcija štitnjače;
- Prekomerna količina gljivica (kandida) u organizmu, u crevnom traktu.

Ukoliko teško mršavite, imate veliki otpor metabolizma, verovatno kod vas postoji jedan od navedenih razloga, čak i ako vam ta informacija nije poznata.

1-2. dan: čišćenje, detoksikacija

Doručak: Aloe Gel 1 dl + Garcinia 2 kaps.

Užina: Pollen tabl. 2 kom

Ručak: Aloe Gel 1 dl + Garcinia 2 kaps. + Pollen 2 kom

Večera: Aloe Gel 1 dl + Garcinia 2 kaps. + Pollen 2 kom

Uveče: Aloe Gel 1 dl + Fields of Greens 2 kom

+ 2 l čaja i 1 l druge tečnosti (vode) važno!!!

+ 2-4 tabl. Vitamina C, Nature Min, Nature's 18 bilo kada tokom dana



Preporučujem vam da nastavite sa ovom dijetom, ali u okviru svog jelovnika od 600 kcal dajte prednost jelima siromašnim ugljenim hidratima, zatim eksperimentalno postepeno povećavajući količinu ugljenih hidrata doći ćete do one količine ugljenih hidrata, uz koju još možete mršaviti, ili zadržati svoju telesnu težinu! Kako bismo vam pomogli, nabrojaćemo nekoliko namirnica koje se mogu jesti, i nekoliko onih od kojih biste se neko vreme morali suzdržati.

SIREVI: mocarela, feta, praktično bilo koji, koji ima niske količine ugljenih hidrata! (10-15 dkg)
SALATA, POVRĆE: zelena, - endivija, domaća bodljikava salata, matovilac, vlasac, gljive, rotkvice, krastavci, peršun, masline, (8-10 plodova) kineski kelj, špargle, kupus, brokoli, pupoljci bambusa, karfiol, celer, praziluk, keleraba, paradajz, spanać, kiseljak, peršunov koren, šargarepa!

statistiku merenja na putu prema željenoj težini! Nakon pažljivog proučavanja programa moramo zaključiti, da vam preporučujemo jednu **zdravu** dijetu, koja je lako podnošljiva, održiva i koja je putem unošenja kvalitetnih hranjivih materija i **sigurna**.

Moramo dati odgovor i na treće pitanje! U slučaju da ste dosledno i uporno sprovedi do kraja ovaj program, ako ste u svojoj ishrani stvorili ispravne nove navike, naučili što je zdravo, ukoliko možete pojesti bez toga da biste se udebljali, i ako ne želite sebi priuštiti debljanje veće od 2-3 kilograma, **održaćete svoju težinu!** Ukoliko ste se malo opustili, ponovite devetodnevni program, i povedite računa o svom režimu ishrane. Nemojte čekati da ponovo započnete sa dijetom u trenutku kada već imate 10 kilograma viška! Bavite se i dalje fizičkim aktivnostima redovno, tako ćete zadržati svoju novopostignutu težinu, ali i zdravlje.

Želim Vam puno uspeha!

OTPOR METABOLIZMA			
MUŠKARCI	izgubljena težina za 9 dana		
težina koju treba izgubiti	Veliki otpor	Prosečni otpor	Mali otpor
manje od 10 kg	2 kg	3 kg	4 kg
između 10-25 kg	3 kg	4,5 kg	6 kg
više od 25 kg	4 kg	6 kg	8 kg

OTPOR METABOLIZMA			
ŽENE	izgubljena težina za 9 dana		
težina koju treba izgubiti	Veliki otpor	Prosečni otpor	Mali otpor
manje od 10 kg	1-1,5 kg	2 kg	3 kg
između 10-25 kg	1,5-2 kg	3 kg	4,5 kg
više od 25 kg	2-3 kg	4 kg	6 kg

NAMIRNICE KOJE SE MOGU JESTI:

MESO: praktično sve vrste, svinjetina, govedina (teletina, junetina), jagnjetina (ovčatina), divljač ...

RIBA: sve, najbolje su ribe iz hladnih mora, tunjevina, losos, sardine, haringa, list...

ŽIVINA: sve vrste, pečene na maslinovom ulju, kuvane na pari, pečene na grilu ...

PLODOVI MORA: rakovi, škampi, lignje, školjke...

JAJE: omlet, na oko, kuvano bez ljuske, meko, tvrdo ...

NAMIRNICE KOJE SE NE MOGU JESTI:

Ne smete jesti hleb, voće, žitarice, povrće koje sadrži skrob, od mlečnih proizvoda samo sir, kiselo pavlaku (1 dl!), nema riže, krompira, testa, grickalica, čokolade, uljnih semenki, koštunjavog voća! Ukoliko sledećih 9 dana budete zadovoljni, možete postepeno preći na 30-dnevni program, a ako je potrebno moći ćete i ovdje smanjiti udeo ugljenih hidrata u okviru obroka. Ukoliko je vaš otpor metabolizma prosečan, ili mali, nakon prvih 9 dana moći ćete preći na 30-dnevni program, vodeći nedeljno

Doručak: Ultra-Lite + Garcinia 2 kaps. + Pollen 2 tabl.+ voće

Užina: Aloe Gel 1 dl + lagani dvopek sa maslacom

Ručak: Ultra-Lite + Garcinia 2 kaps. + Pollen 2 tabl. + povrće ili salata s laganim dresingom

Užina: Aloe Gel 1 dl + voće

Večera: Garcinia 2 kaps. + Pollen 2 tabl. ili Fields of Greens 2 tabl. + Probiotic

+ 400 kcal kao jelovnik + dosadašnji dodaci hrani i tečnost.

Impresum

Izdavač: Forever Living Products Magyarorszá Kft.

Redakcija: FLP Magyarorszá Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr Sándor Milesz

Urednik: Kismárton Valéria, Angéla Veres, Sándor Rókás

Priprema za štampu: TIPOFILL 2002 Kft.

Tehnički urednici: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Štampa: Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka

Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

Prevodioci i lektori za: Albaniju: dr Marsel Nallbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– Srbiju: Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana



25. maja 2007. godine u Siru

Sonya Health &



FOREVER

aku smo svečano otvorili

Beauty Center



RESORTS

*Sve naše sarad-
nike koji žele učiti i
odmoriti se srdačno
pozivamo u*

Senya®
Color Collection

*Centar za zdravlje
i edukaciju.*

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11
Tel.: +36-1-291-8995/151
+36-20-416-6329

1067 Budapest, Szondi u. 34.
Tel.: +36-1-269-5370/151
+36-20-457-1155