

Ноември 2011 Бр.121

FOREVER



MACEDONIA

SUCCESS DAY

10.12.2011

Holiday Inn

почеток:

16 часот





FOREVER



ЗА ПРАВИЛЕН НАЧИН НА ИСХРАНА



Имам многу добра пријателка, која работи на висока позиција во претставништво на странска фирма. Работата ѝ е одговорна, доста стресна, а работното време често е од утро до мрак. Бидејќи е мажена и има две деца, таа се обидува да балансира помеѓу кариерата и семејството, но времето никогаш не ѝ е доволно. Последното нешто на кое одделува внимание е исхраната. Оброкот ѝ е нешто кое може да се држи во една рака, додека со другата го држи телефонот или работи на компјутерот. Кога на последната заедничка вечера, таа ја беше „испразнила“ чинијата во моментот во кој јас го јадев третиот залак и се опушти истоштен назад и рече „Ужасно сум преморена“, ми стана јасно дека вака не може да продолжи.

Сигурно и вам ви се случило да ја испразните чинијата без воопшто да забележите што имало во неа. Да изедете пакетче чипс, семки или бонбони, без притоа да го осетите вкусот. Да се храните пред телевизорот или пред компјутерот. Но кога тоа ќе започне да се повторува секојдневно, значи има проблем. Зошто КАКО се храниме е исто толку важно, колку со ШТО се храниме.

Во последно време се говори многу за „бавното“ хранење, а сè почесто и за „умното“ хранење. Што значи да се храниме „умно“? Внимателно да го осмислиме целиот процес на хранење, започнувајќи од изборот на храната која ќе ја конзумираме, нејзиното приготвување, сервирање и на крај – внесот. Кога се храниме умно, ја оценуваме храната не само по калоричност, туку и по квалитет – каква полза би имал нашиот организам од неа. Зошто 500-те калории на еден сендвич во ресторан за брза храна не може да се исто што и 500-те калории од салата од свеж зеленчук. Луѓето кои умно се хранат, претпочитаат сами да си приготват храна, зошто така точно знаат какви продукти се искористени – нешто што е вон нивна контрола при хранење во ресторан и при консумација на готова храна.

И не на последно место – ако умно се храниме, ние планираме и одделуваме доволно време за самото хра-

нење. Така можеме да го почувствуваме и да уживаме во вкусот на секој залак, а и да му дадеме можност на телото да почувствува кога е сито, за да не конзумираме премногу храна. Можеби не знаете дека мозокот ни „доцни“ со околу 20 минути од stomакот. Кога јадеме пребрзо, додека до него стигне сигнал за ситост, ние веќе сме се прејале и сме го оптеретиле системот за варење на храната. Бавното хранење и доброто соцвакување на храната не само што дава поголемо задоволство, туку и значително го подобрува и олеснува варењето на храната, кое започнува уште во устата. Кога ќе започнеме да

уживаме во убава и квалитетна храна, сигурно нема да имаме желба да јадеме било што само за да се заситиме.

Што се случува со мојата пријателка? Таа сè уште е на истата должност и сè уште е оптоварена со задачи и страда од недостиг на време. Но, секогаш кога може, започна да одделува време за да се нахрани, а не само да се засити. Хранењето до телефонот и пред компјутерот



е табу, половина час пауза за појадок – задолжителна. Во шкапот до бирото има **Forever Lite**, **Fast break bar**, **Pomesteen Power** и сурови јатки. Така во деновите кога е презафатена, може да се нахрани брзо, но квалитетно.

Стара мудрост гласи: „Човек е тоа, што јаде.“ Последното, со кое јас би сакала да ме споредат, е „Биг Мек мени“. А вие?

Тања Стаева





ИСКОРИСТЕТЕ ЈА ВИЗИЈАТА

Ја прашале еднаш Хелен Келер: „Има ли нешто полошо од тоа човек да се роди слеп?“ Таа одговорила: „Да, да имаш вид, но да ти недостасува визија.“

Што гледате вие, кога ќе ги затворите очите? Можете ли да си претставите дека еден ден ќе живеете така, како што сакате? Каде ќе бидете? Со што ќе се занимавате? Пред 33 години имав визија која прво се претвори во цел, потоа во начин на живот и накрај во моја реалност. Но ако тогаш не си бев претставил и не бев поверувал дека е остварливо, денес немаше да го имам постигнато она за кое мечтаев.

Многумина говорат за визија, но кое е вистинското значење на тој поим? За мене визијата е способност да го видиме тоа што другите не можат, сила да веруваме во нешто во кое другите не веруваат, и смелост да го правиме тоа што другите велат дека е невозможно. Визијата ни дава смелост да бараме можности кои изгледаат неверојатни или премногу тешки за останатите, да превземеме ризици кои другите би ги одминале, плашејќи се од неуспех.

Верувам дека секое големо постигнување започнува со визија. Луѓето имаат потреба од визија за да ги мотивира да превземат дејства кои во други околности не би ги сметале за можни. Ако ја изгубиме таа своја визија, ја губиме и концентрацијата, движењето ни станува без цел и насока, што понекогаш може дури да е полошо од тоа сосема да запремат да се движиме напред.

Погледнете во иднината и видете какви сакате да бидете, што сакате да постигнете, како сакате да живеете. Потоа оформете го тоа во своја визија и превземете ги потребните дејствија за да ја реализирате. Одличен начин да ја направите реална визијата е да си направите „Книга на мечтите“. Во неа сте принудени да ја отсликате визијата со конкретни примери – повеќе пари, коли, дом, образование. Визијата е способна да претвори во реалност сè во што силно верувате. Вашата „книга на мечтите“ постојано ве потсетува кон што се стремите и нагледно ги претставува реалните резул-

Претседател и главен генерален директор на ФЛП

Рекс Морган

тати до кои ќе стигнете со помошта на визијата. Таа ве мотивира да продолжувате да работите дури и во најтешките моменти.

Не заборавајте дека многу е важно да ја споделите таа визија со другите. Ако вие како лидер им ја покажете својата визија на својата екипа и потенцијалните дистрибутери, всушност ќе им претставите клуч кон нивната визија и мечти. Колку повеќе луѓе ќе запознаете со вашата визија, толку појасна таа ќе станува и ќе ве движи напред. Како што ги споделувате мечтите и работите за нивно исполнување, успехот ќе расте и ќе ги надмине сите ваши очекувања.

Мојата визија за Фореве не била поколебана ниту за миг – компанија која им дава на луѓето можности за добро здравје и доходи. Денес за мене таа идеја е исто така точна и важна, како и во 1978-ма. Сум ја споделил со милиони во целиот свет и бескрајно сум горд на сè што постигнавме заедно. Го охрабрувам секој од вас да си создаде своја визија која ќе ги искорбенира вашите лични цели и бизнис очекувања. Не заборавајте дека со Фореве сте слободни да си создадете визија и да работите за нејзино реализирање на начин каков што сакате. Тоа е и суштината на нашето овогодешно мото – „Бидете слободни“. Затоа ве насочувам високо да целите!

Засекогаш Ваш,
Rex Maughan



Rex Maughan



Драги пријатели,

Тешко нѝ е да ги изразиме чувствата и емоциите кои ги имавме за време на јубилејниот Ден успехот на Фореве и забавата која следеше минатиот месец. Безмалку 700 дистрибутери од сите краишта на Бугарија и Македонија создадоа атмосфера и расположение кои долго ќе се паметат. А што е поубаво од тоа, кога знаеме дека сите ние работиме во бизнисот на заразниот ентузијазам? Сигурни сме дека сите вие го почувствувавте

истото што и ние. Дека Фореве Ливинг Продактс Бугарија и Македонија е во нова етапа од својот развој. Како што сподели и еден од гостите на тој настан, Менаџерот „Двоен Дијамант“ од Германија – Катрин Бајри, во моментот бизнисот во двете земји има генерирано движечка сила која може да биде добар почеток за многу нови и успешни дистрибутери. Сите заедно работевме напорно низ годините за да го генерираме тој импулс и сега е време порешително да ги засукаме ракавите и да го искористиме! Не го пропуштајте моментот!

А дали и вие ќе бидете дел од успешно започнатото патување напред, зависи од тоа дали ќе посакате да го прифатите и уште поважно – дали ќе го направите.

Обраќањето на Катрин Бајри кон аудиториумот беше: „Биди најдоброто што може да бидеш! Биди Дијамант!“ Во моментот кога зад вас имате стабилна компанија, дарежлив маркетинг план и неверојатни производи, имате потреба само од бизнис систем кој функционира. Одлично беше што на јубилејниот Ден на успехот имавме можност да слушнеме совети за успех не од друг, туку од оние кои лично го поминале патот кон врвот. Да ги повториме зборовите на најбрзо станатиот Менаџер „Двоен Дијамант“ во историјата на ФЛП.

За да печалите со Фореве е неопходно СЕКОЈДНЕВНО да правите неколку нешта, кои ќе ви помогнат да постигнете различни нивоа во Маркетинг планот на компанијата.

1. **Споделувајте ги со ентузијазам** благотворните дејства на производите и така ќе ги продавате. Тие дејства ќе ви помогнат да станете **Асистент Супервизор**.

2. Ако сакате повеќе, научете **професионално да го претставувате** системот на мрежниот маркетинг и **бизнис можностите**

кои **маркетинг планот** на Фореве ги нуди. Така **НЕПРЕКИНАТО спонзорирате** нови луѓе. Тоа ќе ви помогне да градите мрежа и да станете **Супервизор** или **Асистент Менаџер**.

3. Ако се стремите уште понагоре, **продавајте и спонзорирајте ЗАЕДНО со новите соработници**, за да ги **обучите** со личниот пример да прават исто што и вие. Не им кажувајте како да го прават, туку **ПОКАЖЕТЕ ИМ!** Само така во мрежата ќе имате моќни дистрибутери и таа непрекинато ќе расте. Тоа е патот кон ниво **Менаџер**.

4. Ако пак сакате да станете „Дијаманти“, не заборавајте во процесот на продажби, на спонзорирање и обуки за **НЕПРЕКИНАТО самоусовршување**. Читајте книги, гледајте филмови, посетувајте семинари, усвојувајте нови техники за продажби и говорене пред луѓе, учете од поуспешните, не пропуштајте ниту еден настан на компанијата. Бидете спремни да се **ПРОМЕНИТЕ** и никогаш не си помислувајте дека знаете и можете сè! Сфатете и однесувајте се кон бизнисот сериозно. Правете ги средбите, презентациите и обуките професионално. Инвестирајте во надворешниот изглед, во инструменти за работа и во развој на односите со другите. **ЕДИНСТВЕНО** на тој начин ќе може да станете **Соаринг, Сафир и Дијамант**.

5. Никогаш не заборавајте дека овој бизнис се гради преку **разговор** со луѓето. Кога спонзорирате некого, подајте му рака и ангажирајте се **ЗАЕДНО** да го промените неговиот живот, не го запоставувајте додека тоа не се случи! Исполнувајте ги ветувањата и градете доверба и долгорочни взаемни односи.

Правете го сето ова водени од желбата да им помогнете на другите да успеат, а не од личен интерес!

Секој од вас кој се гледа во следните месеци и години како успеал да ги исполни мечтите со Фореве, нека ги прочита уште неколку пати советите на Катрин и ги претвори уште денес во свој систем на работа. Бидејќи таа навидина е успешна.

Накрај ги поздравуваме сите кои се квалификуваа за Европското рели во 2012 година во Будимпешта. Таму одново ќе имаат можност да се наполнат со непроценлива позитивна енергија на ентузијазмот и да слушнат искуства на илјадници дистрибутери од Европа кои си го променија животот со Фореве. Сите останати исто можете да бидете дел од овој настан, ако навреме се организирате да бидете таму. Продажбата на билетите за учество почнува на 1-ви декември, така да не пропуштајте да го зачувате своето место во „возот“ кон успехот, наречен Европско рели 2012!

Засекогаш Ваши,
Тања и Стефан Стаеви

Tanja and Stefan Staevi



FOREVER

ХИАЛУРОНСКА КИСЕЛИНА



Денес се смета дека дури 15% од вкупниот број жители на светот боледува од некој вид оболување на коскено-зглобниот систем (локомоторните органи). Овие болести воглавно ги има во најразвиените држави. Тие значително го намалуваат квалитетот на животот, а неретко дури и се причина за инвалидитет. Во коскено-зглобни заболувања вбројуваме: заболување на коските, мускулите, зглобовите, сврзното ткиво, а во поширока

смисла и некои болести на кожата, па и периферните крвни садови и нерви кои овие структури ги опслужуваат. Органите на коскено-зглобниот систем прават функционална целина. Функцијата на зглобовите ја одредува нивната структура. За да можат да одговорат на специфичните барања, коските и површинските делови на зглобовите мораат цврсто да поврзуваат разни сврзни структури како што се: мускули, лигаменти, тетиви, синовијални мембрани и др.

1. Што е хиалуронска киселина?

Хиалуронска киселина е специјален мукополисахарид кој го има низ нашето тело. Ова е една од најчесто истражуваните супстанции во медицината денес, со илјадници клинички испитувања, најмногу во областа на ортопедијата и очната хирургија. Помеѓу другото, функцијата на хиалуронската киселина во телото е:

1. врзување на водата и
2. подмачкување на подвижните делови од телото, како зглобовите и мускулите.

Конзистентноста на хиалуронската киселина како и благонаклоноста кон ткивата овозможуваат да се употребува во производите за нега на кожата како извонреден овлажувач. Хиалуронската киселина е една од најхидрофилните молекули во природата и може да се опише како "природен овлажувач".

2. Зошто ми се потребни суплементи со хиалуронска киселина?

Хиалуронска киселина се произведува природно во телото како составен дел на синовијалната течност која ја подмачкува рскавицата помеѓу зглобовите. Како старееме, нашето тело произведува сè помалку и помалку хиалуронска киселина, и станува сè потешко да се пополни истата. Кај остеоартритот 'рскавицата и другите структури на зглобовите почнуваат да се кршат. Кај некои луѓе, мало воспаление може да ја уништи хиалуронската киселина и да го оневозможи подмачкувањето. Зглобовите стануваат крути, а движењето е болно. Суплементите со хиалуронска киселина помагаат таму каде нашето тело потфрла.



3. Што прави хиалуронската киселина за моите зглобови?

Хиалуронската киселина во Forever Active HA ја подобрува подвижноста на зглобовите. Ако ги споредиме зглобовите од човечкото тело со автомобилскиот мотор, течноста во зглобовите на телото го имитира маслото во моторот на автомобилот. Во редовни временски интервали ние го менуваме маслото во моторот, бидејќи топлината и триењето го намалуваат вискозитетот на маслото. Маслото станува разределено и ја губи способноста да ја заштити површината на металот од прекумерно абење. Forever Active HA делува на истиот начин во нашите зглобови. Како старееме, вискозитетот на зглобната течност се намалува и не ја прави рскавицата еластична. Како резултат на ова имаме зголемено триење и абење на површината на рскавицата во зглобовите. Со користење на Forever Active HA се воспоставува нормален вискозитет на течноста во зглобовите и се добива превенција на оштетување на зглобовите.

4. Што доколку немам проблеми со зглобовите?

Доколку во моментот немате проблеми со зглобовите, тогаш Forever Active HA се користи како превенција на подолги стази. Исто како што го менуваме маслото на нашиот автомобил за да спречиме проблеми, користењето на Forever Active HA прави превенција на повреди на зглобовите кои се врзани со возраста како и дневно одржување на потребниот вискозитет на зглобната течност. Исто така, како старееме, нашето тело произведува сè помалку хиалуронска киселина. Тоа можеме да го приметиме по нашите брчки, болки во зглобовите, дегенерацијата на артериите, итн. Сето ова покажува дека е добро да се компензира недостатокот од хиалуронска киселина со Forever Active HA.





5. Дали Forever Active HA може да се зема заедно со глюкозамин и хондроитин?

Доколку веќе користите други суплементи или лекови за намалување на болки во зглобовите, употребата на Forever Active HA може да го подобри нивниот ефект. Со оглед на фактот дека хиалуронската киселина е во "фамилијата" глюкозаминогликани, таа е уникатна по својата способност за закрепнување, па затоа честопати ќе даде подобрување таму каде што глюкозаминот и хондроитинот потфрлиле.

Синергистичката акција на сите овие молекули секако дека е оптималниот начин за решавање на болката во зглобовите и вкочанетоста, бидејќи тие се елементите кои се содржат во мускулните ткива.

6. Дали се земаат овие суплементи со храна?

Овој суплемент е толерантен со или без храна. Битно е да се зема секој ден.



7. Дали докторите користат Хиалуронска киселина во третманот на своите пациенти?

Одговорот е **ДА**. Хиалуронската киселина се инјектира со игла директно во заболениот зглоб. Ова ќе даде одличен резултат со моментално зголемување на вискозноста на течноста во зглобовите и повторно воспоставување на соодветно подмачкување.

Многу е постигнато досега во областа на ортопедијата, козметиката како и очната хирургија. Хиалуронската киселина се користи во очната хирургија како замена за флуидот во очите.

Нанесена на рана и тешки опекотини, овозможува брзо заздравување и намалување на лузните.

8. Од кога Хиалуронската киселина се употребува?

За првпат комерцијално хиалуронската киселина се употребува во 1942 година кога Endre Balazs ја има додадено како замена за белка од јајца во пекарски пецива. Тој потоа станал водечки експерт за хиалуронска киселина и ги направил најголемите откритија поврзани за хиалуронска киселина.

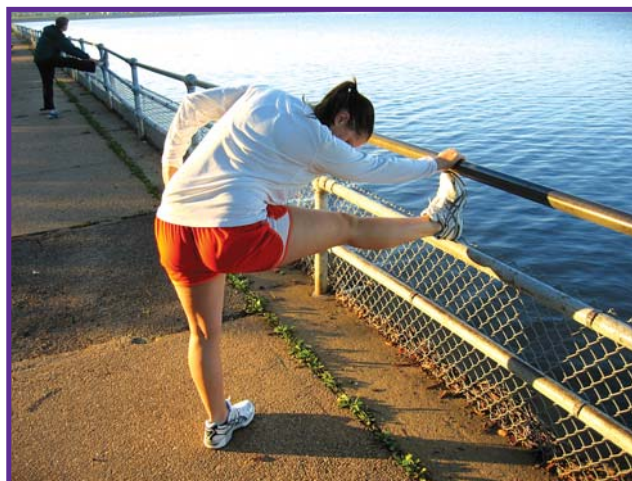
9. Кога се зема хиалуронската киселина орално, дали желудочната киселина ја уништува и ние немаме корист од неа?

Порано се сметаше дека желудочната киселина ги уништува молекулите на хиалуронската киселина. Но, испитувањата покажуваат дека тоа не е така. Forever Active HA има одлична ресорпција.

10. Што содржи Forever Active HA?

Освен хиалуронска киселина, содржи и ѓумбир и куркумин. Со векови во Кина овие две билки се користат за подобрување на функцијата на зглобовите кај возрасни луѓе. Маслото од коренот на куркумин е богато со калиум и железо и има силно антиоксидативно и антиинфламаторно дејство кое делува благотворно кај зглобовите.

Само две таблети на ден од Forever Active HA е доволно за да имате здрави зглобови и лесно движење.





ШТО ДА ПРАВАМ, АКО ЕКИПАТА НЕ РАБОТИ?

Роберт Паули, МЛМ инструктор

Во рамките на една анкета добив многу писма, кои имаат интересна содржина:

*„Почитуван господин Паули,
Би сакал да Ви ја опишам следната ситуација, која сигурно е честа и кај другите кои се во мрежниот маркетинг.*

Луѓето потпишуваат договор (спонзорирани од мене), ја започнуваат со завидна смелост својата дејност, купуваат прв пакет производи, евентуално дури ги закажуваат и првите средби. Но, се разочаруваат од првите неуспеси и се повлекуваат, па дури купуваат неопходни производи за домаќинството по повисока цена во трговската мрежа од својата мрежна компанија!

*Како е правилно да се постапи во таков случај?
Поздрави, К.Р.”*

Пред да пристапам кон решавањето на проблемот, претставете си ја следната ситуација. Да претпоставиме дека живеете во голем град и имате четиригодишен син кој треба да оди во детска градинка. Растојанието е речиси еден километар и ја сече најнапред прометната улица, потоа продолжува низ градскиот парк, и накрај низ централната железница.

Сега ќе му ставите ли во раката на синот карта на градот и ќе му кажете ли: *“Биди внимателен, синко! На тоа место, каде сум ставила сино крстче, се наоѓа нашата кука. А таму до зелената стрелка е детската градина. А сега ти посакувам среќа!”*

Ќе го прашате ли, ако тој започне несигурно да гледа во неа: *“Треба ли да те однесам до таму?”* Или: *„Нели веќе си големо момче? (кимнување со глава) Ќе го најдеш ли сам патот до детската градинка, како што тоа го прават другите големи деца?”* Ќе извикате ли по него од прозорецот, кога уште на првиот црвен семафор ќе биде удрен од кола: *“Ајде, станувај! Ќе се исправиш! Треба да веруваш во себе!”* А ако тој веќе воопшто не се исправа, ќе кажете ли: *“Е, тоа е, момчето едноставно не беше победник! Да си направиме ново дете?”*

(Меѓу другото една забелешка: ако сте одговориле со “Да” на зададеното прашање, ние НЕ ја споделуваме истата филозофија...)

Се разбира дека нема да го направите тоа. Вам ви е сосем јасно, дека малиот маж не знае како да го најде патот до детската градинка. И дека по патот, дури и при претпоставка дека тој ќе успее да го најде, ќе има многу препреки, големи ризици, кои се пречка за неговото безопасно пристигање.

Истото важи и за нашиот нов партнер во мрежата. Оживеаната улица го олицетворува множеството гласови на обесхрабрувачки пријатели и роднини, населениот со секакви субјекти градски парк го поврзуваме со различни соопштенија во медиумите, а опасните железнички премини се неизбежните психички депреси и демотивацијата која понекогаш се појавува кај нашите соработници.

А ние ги оставаме, без да ги водиме за раката и без да ги раководеме цврсто и со љубов, да трчаат со полна сила пред камиони, товарни возови и улични бандити, кога им кажуваме: *“Направи список, звони на сите пријатели и биди ентузијазизиран и воодушевен!”*

Да ви издадам една тајна: вашите партнери ни оддалеку нема да се така ентузијазизирани и воодушевени, откако за прв пат “ќе претрчаат пред колата” (пријателите ги испраќаат, се судираат со воздржаност во однос на цената, се плашат од негативни одзиви во медиумите). Тоа води веќе кон никакво составување на списоци и никакво телефонирање на кого и да било.

“Да, Роберт, но јас предложив моја помош на своите соработници за составување на список, за јавувања по телефон, а тие не сакаа!”

(Сега поставете ја таа изрека во устата на една мајка и оставете убаво да се растопи. Тогаш тоа вака ќе зазвучи: *“Ама, господин полицаец, јас му предложив на четиригодишниот син да го однесам до детската градинка, но тој претпочиташе да отиде сам, и јас го пуштив да оди!”*)

Ако сте решиле да ми го дадете горниот одговор, тогаш овој факт треба да ви е тема за размислување. Зашто тоа дозволува еден единствен заклучок, за кој ќе говориме уште еднаш на крајот на денешниот материјал.

“Но, Роберт, да не сакате сега да кажете, дека треба да се однесувам со моите спонзорирани дистрибутери, како да се мали деца?”

Да. И не. Не, не треба да создавате впечаток кај соработничкиот дека гледате со недоверба на него. Но да, треба да го правите она, со кое се разликува еден добар раководител од останатите: да раководите! Лидерот не треба да се грижи што сакаат да прават луѓето или што сакаат да ги остават да прават. Напротив, тој им дозволува на луѓето кои ги раководи, да ги прават САМО оние нешта, кои ТРЕБА да бидат завршени. Тој им дава на своите партнери три можности, кои можат да бидат обединети во една изрека: *“Раководете, следете ме или не ми стојте на патот!”*

Со други зборови, треба да им го сугерирате на своите партнери следното: *“Можеш да сметаш на мене. Ако нешто не се одвива на начин на кој си очекувал, ќе заставам до тебе. Ако сакаш да предложиш нешто ново во врска со нашиот бизнис, кое во иднина може да ни биде од корист во работата, со радост ќе ги примам твоите предлози. Но ако не се придржуваш кон правилата, тогаш местото не ти е тука.”*

Веројатноста одблиску да ги запознаете партнерите кои веќе не прават ништо со таа филозофија е многу мала. Најдобро едноставно заборавете ги и бидете среќни, ако во подоцна етапа тие сепак одлучат здраво да се зафатат со работа.

Но за во иднина ве молам да направите две нешта, ако не сакате да бидете во ситуација како таа на авторот на писмото на почетокот на тој материјал.

1. Уверете се дека сте човек, кого останатите луѓе сериозно го сфаќаат. Подложете го на критична оценка своето држење, облека, дискусија, произнесување, речник и се останато, со кое ја претставувате својата личност пред светот. Не се ослонувајте само на сопствената проценка – разберете што мислат и другите за вас.

2. Овозможете му на секој ново вклучен јасно да разбере (од првиот миг), дека Вие сте оние, кои ги определуваат правилата. А не тој.

Ако ја формулираме таа изрека малку поразлично: барајте си луѓе кои ќе остават да ги раководите во насока, во која Вие сакате. Луѓе, кои вие сте во состојба да ги раководите во насока, во која Вие сакате. И избегнувајте ги сите останати.

Ајде како заклучок да видиме зошто толку многу дистрибутери го пренебрегнуваат тој јасен принцип? Причина е и околноста, која во горниот пасус веќе не натера да се замислиме: некои дистрибутери не им даваат доволно јасни упатства на своите партнери, бидејќи се плашат од нивната реакција. (*„Тој/таа може да каже, дека не сака да го направи тоа“*). Други дистрибутери не даваат јасни инструкции на своите партнери (чија работа потоа треба да ја проверуваат), зошто се многу мрзливи. (*„Ако тој може и сам да го заврши тоа, зошто да се мачам со дополнителни ангажмани?“*)

Со други зборови, овие дистрибутери се плашат да ја извршуваат раководната функција! Успех во мрежниот бизнис ќе имаат само личности, кои имаат квалитети на лидер.

Вие можете сега да решите дали сакате да бидете човек, кој се јадосува дека партнерите не прават ништо. Или претпочитате да жнеете успеси, зошто јасно и безусловно им кажувате на своите партнери што точно треба да направат, ако сакаат да успеат?

Решете, и тоа најдобро веднаш!

Многу успеси Ви пожелува,
Роберт Паули



5 ЧЕКОРИ КОИ ЌЕ ВИ ПОМОГНАТ ВО ПОДГОТОВКАТА ЗА ДОЖДОВНИОТ И МАГЛОВИТ ПЕРИОД КОЈ СЛЕДИ!



Промените на годишните времиња вообичаено се проследени со неколку здравствени ризици на кои сме изложени, а тоа се вируси, грозници, инфекции на грлото, гастроентеролошки проблеми и т.н. Непредвидливите и неочекувани промени од топли денови во денови проследени со поројни дождови, магла при што може да дојде до неочекувани промени и покачување на температури и до 10-15° C, сето ова би предизвикало екстра потреби на вашето тело од континуирана адаптација на овие услови.

Колку повеќе телото е подготвено за справување со постојаните временски осцилации, толку помали се шансите да се здобиете со вируси и бактерии! Во натамошниот текст ги наведуваме петте уникатни производи кои можат да бидат корисни во одржувањето на телото во добра кондиција.

1. Forever Echinacea Supreme:

Во целина земена, уникатната мешавина од билки и коренот од Ехинација со семе од грозје и хидрастис го прави овој производ потенцијална комбинација во битката со проблемите кои се последица од временските промени. Билката ехинацеја е позната како поддржувач на имунолошкиот систем и му овозможува да се спротивставува и да се бори со инфекции. Многубројните научни испитувања покажуваат дека ехинацејата придонесува за зајакнување на имунолошкиот систем. Нејзиното конзумирање води кон зголемување или намалување на бројот на бели крвни зрнца, во зависност од потребите на организмот за да постигне свој баланс. Ехинацејата ги активира фагоцитите (клетките), кои ги „јадат“ бактериите што го напаѓаат организмот, а воедно има и благо антибиотско дејство.

Код на производ #214

2. Forever Bee Propolis:

Пчелите се познати како едни од највредните работници, продуктивни и перфекционистички суштества

во кралството на животните. Какотие се заштитуваат себе си и нивната кошница од инфекции? Се разбира со прополис-потенцијалниот при-роден антибиотик!

Код на производ # 027

3. Fields of Greens:

Најдобар начин да се справите со инфекциите е да го зајакнете својот организам со широк спектар на исхрана. „Зелените полиња“ е соодветното име за овој исклучително добро балансиран додаток во исхраната. Fields of Greens вклучува `рккулци од зелен јачмен, луцерка, стебла од пченица и лута пиперка. „Зелените Полиња“ содржи исто така и други хранливи соединенија како што се бета-каротин, ензими, аминокиселини, витамини и хлорофил, како и повеќе фибриди, отколку трици. Со еден поглед врз состојките забележуваме изобилство од хранливи елементи, специјално одбрани за да се борат против нивниот недостиг и ја зајакнува крвната слика!

Код на производ # 068

4. Heat Lotion:

Болки и повреди можат да се појават во секое време, тие не се сезонски. Освен тоа, кога телото ќе потпадне на вируси, главоболки, болка во грбот, мускулна болка итн. сите овие наброени симптоми можат да бидат резултат од промената на времето. Да се има постојано со себе Heat Lotion ќе ви биде мудра одлука за моментална ослободување од ненадејната борба со болките во коските и мускулите.

Код на производ #064

5. Forever Aloe Liquid Soap, Avocado Soap:

Да! Најлесниот, најбрзиот и сигурен начин да се држат бактериите подалеку од нас е со постојано одржување на хигиената, а тоа е остварливо со Алое течниот и тврдиот сапун со алое и авокадо. Бидејќи нашите раце константно доаѓаат во директен контакт со бактериите, за нивно одржување и хигиена потребно е да се направи првиот чекор во борбата со невидливите патогени бактерии кои се присутни насекаде во атмосферата, особено во ова променливо и влажно време кое е погодно за тие да се размножуваат.

Код на производ #038, # 284

Затоа бидете сигурни во себе и одржувајте го здравјето со овие пет лесни чекори кои ќе ви овозможат полесно да го поминете преминувањето на сезоните! Излезете надвор и спротивставете се на дождливото време кое можеби само што започнало да зема замав, зошто вие сте добро опремени не само да го издржите, туку и да уживате во времето што претстои!

УЖИВАЈТЕ ВО ДОЖДОВНИОТ ПЕРИОД КОЈ СЛЕДИ!





FOREVER

SUCCESS DAY 10.12.2011 (сабота)

Holiday Inn

Почеток 16 часот

Влезници 50 ден

Влезниците се набавуваат во Фореве Ливинг
Во Холидеј Ин влезниците ќе се продаваат
по 100 ден.

НОВОГОДИШНА ЗАБАВА

Хотел Порта

Почеток 20 часот

Мени 750 ден

Влезниците се набавуваат во Фореве Ливинг
Рок за пријавување за забавата е 5.12.2011

Почнувајќи од 1.10.2011 за секоја порачка во вредност поголема од 4000 ден. добивате купон за Новогодишната лотарија која ќе се одржи на



**Success Day на
10.12.2011 во
Holiday Inn.**

Бројот на купони е ограничен!

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА ПО БРЗА ПОШТА!!!

Како да порачате:

Испратете ја вашата порачка по факс до ФЛП Скопје (02/2465826) или по имеил: flp@t-home.mk или на тел: 02/2465846.

Наведете ги следните податоци: име и презиме, точна адреса и телефон, вашиот дистрибутерски код, кодови и количини на производи кои ги порачувате.

По извршената уплата, испратете копија од вирманот по факс, или по имеил.

Уплатата ја вршите во корист на: Фореве Ливинг Скопје
жиро с-ка: 200000875245639
Стопанска Банка-Скопје

Во цел на дознака наведете го бројот на фактурата кој ќе го добиете од ФЛП.

Поштарината ја плаќате лично при достава на пратката.

Квалификации за октомври 2011

ТОП 10 - НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Др. Снежана Контра
2. Др. Роза Гелевска
3. Вера Златковска
4. Катерина Трајчевска
5. Николина Горѓиева
6. Слафко Михајловски
7. Славица Донакова
8. Зорка Малинова
9. Гордана Трајковска
10. Маја Јовановска

ТОП 10 - Вкупен обем

1. Кирил Дрзманоски
2. Слафко Михајловски
3. Др. Снежана Контра
4. Др. Роза Гелевска
5. Катерина Трајчевска
6. Вера Златковска
7. Славица Донакова
8. Николина Горѓиева
9. Зорка Малинова
10. Гордана Трајковска

FOREVER LIVING PRODUCTS - MAKEDONIJA

www.foreverliving.com

ул. Владимир Комаров бб, 1000 Скопје, Р. Македонија;

тел: +389 (0)2 2465846, 2465815;

факс: +389 (0)2 2465826; e-mail: flp@t-home.mk

Содржината на оваа публикација е наменета исклучиво за едукативни цели, а не како трговско средство или материјал поврзан со продажба. За да се избегне вадење на овие информации од контекст, не се препорачува копирање или вадење на дел од публикацијата без претходна дозвола од ФЛП Македонија. Консултирајте се со лекар пред употреба за медицинска цел на било кој од производите.

Квалификации за октомври 2011



Асистент Супервизори

1. Зафирови Марија и Благојчо – Кочани

2. Закови Билјана и Димитар - Скопје

3. Ивановски Соња и Славе - Штип

4. Кочовска Душица – Тетово

5. Костадиновска Надица – Македонска Каменица

6. Наумовска Ирена - Скопје

7. Огњановски Др. Воислав и Надица – Гостивар

8. Павловски Елизабета и Горан – Куманово

9. Пецевска Билјана - Скопје

10. Секуловски Соња и Сашо – Берово

11. Србаковски Ванчо – Кичево

12. Стојковиќ Виолета – Скопје

РАСПОРЕД НА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ГРУПИ

Презентациите се одржуваат во Сала за презентации во канцелариите на ФЛП

■ Секој понеделник: Мери Џајковска-Супервизор
Почеток: 18:00 часот

■ Секој вторник: Дејан Брсакоски-Менаџер
Почеток: 17:00 часот

■ Секоја среда: Вера Златковска-Менаџер
Почеток: 17:30 часот

■ Секој четврток: Катерина Трајчевска-Менаџер
Почеток: 17:00 часот

Славица Донакова-Менаџер

Почеток: 18:00 часот

■ Секој петок: Александар Апел - Менаџер
Почеток: 18:00 часот

Алое Ден - Куманово

30.11.2011 - среда

Почеток: 18 часот

Центар за култура Трајко Прокопиев
влез слободен

НОВО!!!

Излегоа од
печат новите
флаери:
“Најдобрата
бизнис можност
во светот”
и “FAB
и АРГИ+”

