

FOREVER



 MACEDONIA

Декември 2014 | Број 158



Smile

ОПИС И СВОЈСТВА

Според специјалистите, доволниот внес на протеини има важна улога во секоја здрава програма за слабеење, кога се комбинира со разумна исхрана и редовно движење. Секое Форевер ПРО Х2 блокче содржи патентирана комбинација од соја протеин изолат и сурутка протеин изолат и концентрат плус два грама диететски влакна, за да ви помогне да ги затегнете и развиете мускулите, како и да ги контролирате апетитот и тежината.

Освен тоа, протеините ви помагаат да се чувствувате посити и така го контролират апетитот, за да не претерувате со количеството храна и да не посегнувате по висококалорична ужина со многу јаглехидрати. Освен тоа, чистата мускулна маса е метаболно поактивна од масните наслаги и затоа е добра идејата да се стимулира со задоволителен внес на протеини. Тоа ја поткрепува размената на материите и така допринесува за ефективна контрола на тежината.

Кон улогата на протеините за потиснување на апетитот можеме да го додадеме и фактот дека тие се задолжителни за формирање на мускулно ткиво, особено при зголемен интензитет на физичката активност. Можно е да се појави загриженост дека комбинирањето на диета со сериозни тренинзи може да доведе до загуба на мускулната маса. Но, бидејќи протеините се градивните елементи на мускулите, ако ги обезбедувате потребните количества од нив, може да бидете сигурни дека тоа нема да се случи, сè додека почитувате здрав режим за слабеење. Квалитетните протеини придонесуваат за градба и одржување на чисто мускулно ткиво, за побрзо закрепнување по спорт и поефективно затегнување на мускулите преку

вежби. Освен тоа, зголемениот внес на протеини во комбинација со вежби, може да ги потпомага мускулните ткива при напредување на возраста.

Сојата и сурутката се извори на висококвалитетни протеини, чии корисни својства за формирање и одржување на мускулите се детално испитани. Форевер ПРО Х2 е развиен за да ви обезбеди дополнителни протеини во поткрепа на здрав режим за слабеење, или едноставно како вкусна ужина, кога сте во движење. Производот содржи 15 г висококвалитетни протеини во удобен и многу вкусен десерт. Не содржи глутен и ви го предлагаме во два извонредни вкусови – цимет и чоколадо. Удобен и пријатен начин да го зголемите внесот на протеини секој ден!

ПРЕПОРАЧАНА УПОТРЕБА

Конзумирајте Форевер ПРО Х2 помеѓу оброците, за контрола на апетитот и гладта за слатко. Користете го и како дополнителен извор на протеини пред или по тренинг.

Про Х2 со вкус на цимет е одличен за појадок и ви обезбедува протеини за почеток на денот. Чоколадниот пак е вкусна и здрава протеинска ужина подоцна во тек на денот.

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- 15 г протеини во секој десерт
- 2 г диететски влакна
- Две вкусни варијанти – цимет и чоколада
- Без глутен



Подарете подарок од Форевер

Времето на празници означува многу нешта - време за заедништво, празнување, размислување и очекување.

За нас во Форевер, тоа е време да се осврнеме кон нашиот успех во 2014, да ги поставиме нашите цели за 2015 и да ги придвижиме нашите возбудливи нови планови.

2014 беше година на огромен успех. Ја наполнивме О2 Арената во Лондон со 20.000 луѓе, имавме повеќе Менаџери Орел од било кога и им помогнавме на луѓето ширум светот да изгледаат и да се чувствуваат подобро со нашата нова Forever F.I.T програма и другите неверојатни производи. 2014 беше и година на учење и со секој предизвик изнајдовме начини да се подобриме и развиваме.

Крајот на годината не е време кога треба да се забави темпото, напротив е време за да се оди напред. Како што сите знаеме, празниците се време за подарување. Се разбира ова се однесува на внимателно избрани подароци за вашите пријатели и семејство. Но, ова исто така се однесува и на други работи кои може да ги дадете на луѓето кои ги сакате и за кои се грижите. Ова може да значи да

бидете волонтери во слободно време, да донирате или да ги споделите вашите одлични искуства со луѓето околу вас. За нас, тоа значи и да се даде дар од Форевер.

Споделувањето на Форевер со тие што ги сакате не значи само да им помогнете да изгледаат и да се чувствуваат подобро. Тоа е и споделување на живот кој тие можеби никогаш не можеле да го замислат. Најголемиот благослов во мојот живот е можноста да видам како нашите одлични производи и компанијата им помогнаа на многу луѓе ширум светот.

2014 беше досега најдобрата година за Форевер, и јас искрено верувам дека најдоброто допрва ќе дојде.

Од нашето семејство, на сите вас Ви посакуваме Среќни Новогодишни и Божиќни празници и Ви благодариме за сè што правите.

Засекогаш Ваш,



Rex Maughan
Претседател и главен генерален директор на ФЛП





Forever Therm™

Комбиниране на вековната традиција со современите истражувања

Статистичките податоци покажуваат дека бројот на луѓе кои сакаат да ослабат и да се здрави се зголемува. Сепак ова не е модерна цел. Идејата да се биде здрав и во добра форма датира наназад уште кај старите Грци, Римјани, па дури и порано.

Во борбата против овој прастар предизвик, ФорEVER Ливинг ги комбинираше древната традиција со современите истражувања и технологија. Резултат од тоа е Forever Therm™, моќна формула која помага да се зголеми нивото на енергија и да се забрза метаболизмот. Forever Therm™ е комбинација од билки и ексклузивни нутриенти дизајниран да ги зголеми сите аспекти на метаболизмот и да ја оптимизира способноста на телото да согорува масти.

Патентираната мешавина на Forever Therm™ вклучува состојки за кои е потврдено преку современите истражувања дека ги поддржуваат енергијата и метаболизмот и ги подобруваат ефектите на здравите програми за намалување на тежината.

Зелен чај

Употребата на зелениот чај датира од 1766 п.н.е. во Кина и низ вековите служењето чај се има издигнато како церемонијален чин во некои земји. Денес научниците открија дека зелениот чај содржи важни антиоксиданси и хранливи материи. Еден од овие моќни антиоксиданси е EGCG кој е истражуван поради неговата способност да ја промовира термогенезата и да ја поддржи способноста на телото да согорува масти.

Зелено кафе

Зеленото кафе (непржено кафе) е познато во целиот свет. Зеленото кафе е одличен извор на антиоксиданси и нутриенти. Кога кафето се пржи тоа губи некои од своите нутриенти, како хлорогеничната киселина. Модерните истражувања покажаа дека овој антиоксиданс има корисни ефекти врз апсорпцијата на шеќерите од храната. Исто така има позитивно влијание врз хормоните за глад и ви помага да се чувствувате сити.

Гуарана

Гуараната се користи уште од древните времиња, како дел од амазонската култура. Амазонското племе Mauessaterres гуараната ја нарекувало "Еликсир за долг живот". Денес, научниците идентификувале

бројни антиоксиданси и хранливи материи во гуараната, што може да објасни зошто древните амазони верувале за неа дека е еликсир за долг живот. Кофеинот кој гуараната го содржи му дава на телото енергетски поттик. Природниот кофеин во гуараната е избалансиран со антиоксиданси и други хранливи материи кои помагаат за намалување на гладот и подобрување на метаболизмот.

Б витамини

Б витамините се есенцијални кофактори за енергетските патишта на телото. Без нив телото не може ефикасно да ги искористи мастите за добивање на енергија. Витаминот Б5, тиаминот, ниацинот и пантотенската киселина имаат важна улога во способноста на телото да согорува масти. Овие витамини повеќекратно се намалуваат при стрес. Соодветниот внес на овие витамини е важен за телото да ја зголеми способноста да ги согорува мастите и претвора во енергија.

Витамин Ц

Витаминот Ц е важен нутриент за транспорт на мастите во клетките на мускулите кои ги искористуваат за добивање на енергија. Без доволно витамин Ц телото не ги согорува мастите ефикасно. Истражувањата покажуваат дека лица со ниски нивоа на витамин Ц согоруваат помалку масти од лицата со повисоки нивоа на витаминот Ц. Затоа нашиот истражувачки тим вклучи 75 мг од витаминот Ц во дневната доза на Forever Therm™ за да се зголеми способноста на телото да согорува масти.

Ако сакате да имате повеќе енергија од природно искористување на сопствените извори на масти, Forever Therm™ е одличен избор на додаток во исхраната.



ГО МЕНУВАМЕ СВОЈОТ ЖИВОТ И ЖИВОТОТ НА ЛУЃЕТО ОКОЛУ НАС

Драги пријатели,

Денот во кој го подготвуваме ова месечно обраќање, е еден од најубавите за нас оваа година. Причината е многу едноставна – наш дистрибутер на ниво Менаџер ја сподели со нас огромната радост и среќа, што ги доживеала нејзина соработничка од мрежата при добивање на месечното списание на компанијата. Ќе си дозволиме да ја цитираме дословно: „...толку среќна не била одамна – целото списание било полно со толку многу среќни и насмеани луѓе. Си легнала исполнета со убави емоции, благодарение на ФорEVER!“ Што повеќе можеме да бараме како резултат на нашите заеднички напори – на дистрибутерите и персоналот на компанијата – од тоа да направиме некогаш вистински среќен?! И најдобриот дел е да знаеме дека исполнуваме со радост не еден или двајца, туку стотици и илјади секој ден, секој месец, секоја година.

Нашиот бизнис се базира на многу едноставен и истовремено исклучително силен принцип: ГО МЕНУВАМЕ СВОЈОТ ЖИВОТ И ЖИВОТОТ НА ЛУЃЕТО ОКОЛУ НАС. Секојдневно среќаваме многу наши познати, пријатели, роднини, колеги и случајни луѓе и ги информираме како производите и бизнис можностите понудени од ФорEVER Ливинг нѝ помогнаа да

го промениме својот живот. Им кажуваме дека се чувствуваме повитални, подобро живееме и најважно – секојдневно наоѓаме причина да се насмевнеме. Така секој од нив добива шанса да одлучи за себе дали исто така сака да го промени животот, за да може почесто да се насмевнува исто како нас. Да се насмевнува, бидејќи е поздрав и изгледа подобро, бидејќи е финансиски постабилен и најмногу бидејќи има можност да ги врати насмевките на лицата на уште многу други луѓе околу себе. А сето тоа нè прави и нас исклучително среќни! Среќни сме што сме дел од оваа прекрасна компанија, од неверојатната ФорEVER можност и од сите вас – среќните и насмевнати дистрибутери на ФорEVER Ливинг Продактс!

И сега – на крајот на уште една успешна, среќна и насмевната година на ФорEVER, да ги искористиме Новогодишните и Божиќните празници и настани, за да ги вратиме насмевките на лицата на што повеќе луѓе околу нас! Една од наједноставните работи кои може да ги направиме за тоа да се случи, е да се потрудиме секој подарок што го приготвуваме за блиските и познатите, да биде со ОРЕЛ на пакувањето! Поткрепете го својот бизнис во овие денови и ви гарантираме дека насмевката нема да се симне не само од



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

вашиите лица, туку и од лицата на сите покрај вас кои за прв или последователен пат ќе имаат можност да допрат до нашите одлични производи. Сигурни сме дека многу од нив ќе посакаат да станат дел од вашиот бизнис. Бидејќи користиме и препорачуваме неверојатни пијалоци, додатоци, програми и козметички производи, бидејќи постојано ја подобруваме финансиската состојба и стилот на живот и не на последно место – **ЗОШТО СМЕ НАСМЕАНИ!** А нашата насмевка ги прави и луѓето околу нас посреќни и повеќе насмеани!

Ви посакуваме среќни и весели Новогодишни и Божиќни празници!

FOREVER

Засекогаш Ваши и...
насмевнати ☺,

Стефан и Тања Стаеви

УСПЕШНИ РАЗГОВОРИ СО КАНДИДАТИ И КЛИЕНТИ

Контактите со потенцијални соработници и клиенти се алфа и омега на нашиот бизнис со Форевер. Но како да разберете што всушност сака вашиот соговорник и како најдобро да му предложите нешто? Треба да пројавите емпатија, бидејќи при таков тип разговори водечки се чувствата, убедувањата, мотивацијата и емоциите на човекот пред вас. Следните редови ќе ви дадат брз поглед кон психологијата на успешните разговори.

Доверба

Ги направивте првите контакти со потенцијални кандидати и клиенти? Или уште подобро – тие веќе пројавиле интерес за ФОРЕВЕР? Значи сте ги надминале првите две пречки. Сега најважно е да ја здобиете нивната доверба.

Вашите потенцијални клиенти или кандидати се луѓе како вас. И е многу веројатно при разговорот да чувствуваат страв – бидејќи се плашат од трошење на тешко заработени пари, или пак премногу често ги лажат и подведуваат. Најлесниот начин да ги надминете овие проблеми е да бидете искрени и автентични. Не одете на средба со цврсто верување дека сте најдобриот градител на мрежи во светот. Дури и да сте одлично подготвени, ќе си направите добра услуга ако го оставите егото дома и ако бидете апсолутно најдобриот слушател. Искрениот интерес кон човекот и неговите потреби е најдобитната стратегија.

Важно е да сфатите дека вие и вашиот соговорник сте на иста страна и дека вашата задача е да дознаете која точно е неговата потреба. Не бидете агресивни при претставувањето, туку освојте го покажувајќи му дека вистински сакате да му помогнете да го најде најправилното решение на неговите проблеми.

Загриженост

Да се вратиме повторно на стравовите кои веројатно ги доживува вашиот клиент или кандидат. Какви грижи и резерви би можеле да влијаат врз неговата одлука?

Освен од трошење пари, тој може да се плаши да го промени вообичаеното однесување и навики. Ако на пример со

години користи исти козметички производи, или пак не смее отворено да си признае дека постоечката работа не му се допаѓа и не му претставува задоволство.

Во таква ситуација упатно е да кажете како вие лично сте се чувствувале кога сте го започнувале бизнисот и да споделите евентуални свои почетни грижи. Така соговорникот може да се препознае и постепено да започне да се релаксира. Раскажете за сопственото позитивно искуство со алое производите или за тоа како сте ја подобриле финансиската состојба со Форевер. Но не заборавате дека луѓето по природа се скептични и се трудат да избегнат ризици. Нема начин како да предвидите колку е претпазлив човекот со кого зборувате, затоа најдобро оправдајте го секое свое тврдење со солидни докази, бидете искрени и во никој случај не прувеличувајте.

Чувства

Знаете ли дека одлуката за купување зависи 95% од чувствата и само 5% од разумот? А што прават повеќето трговци? За време на деловниот разговор насочуваат 95% од аргументите кон разумот на потенцијалниот купувач, а на чувствата посветуваат не повеќе од 5%. Во таа смисла продавачот и клиентот целосно се разминуваат. Затоа не е чудно што меѓу двете страни не се гради доверба и разговорот е осуден на неуспех.

За да го расположите соговорникот, треба да ги допрете неговите емоции. Воден од разумот, рационалниот дел кај човекот секогаш истакнува аргументи „против“. Но ако чувствата велат „да“, разумот почнува да бара објективни моти-





ви во нивна поддршка. Францускиот филозоф Блез Паскал одлично го формулирал овој феномен во реченицата: „Срцето има аргументи кои разумот не ги познава.“

Ако сте навистина добар слушател, ќе успеете да го откриете емотивното „жешко копче“ на луѓето со кои разговарате. Во овој процес ќе ви биде од корист да запомнете дека тие гледаат на светот „од сопствената камбанарија“ и прекршуваат сè низ призмата на тоа како нештото кое им го предлагате би им создало чувство за лична вредност.

Еве неколку примери како можете да влијаате врз чувствата на човекот со кого зборувате: „Ако настојувате да се храните здраво и да се грижите за себе, ќе се чувствувате многу подобро.“ „Ќе бидете пријатно изненаден/а колку добро делува.“ „Вашите пријатели ќе бидат многу импресионирани од вашата свежа кожа/ витка фигура/ виталност и др.“ „Тоа го заслужувате!“ „Ќе бидете воодушевени!“ „Сопругот/сопругата ќе се гордеат со вас.“ „Ќе уживате во сигурни пасивни доходи.“

Јазик на телото

Според проучувањата во разговор зборовите имаат одвај 7% влијание, интонацијата и изразот создаваат 28% од впечатокот и сите останати 65% се одредуваат од невербал-

ната комуникација – позата и гестовите. Тие влијаат врз потсвеста и може успешно да ги искористите, за да:

- заразувате со ентузијазам;
- покажете искрен интерес кон соговорникот;
- покажувате желба да му помогнете да успее;
- зрачите со спокојност и баланс;
- влевате самодоверба, без ароганција.

Можете да го постигнете тоа, ако се трудите:

- да го гледате кандидатот или клиентот во очи – одржувајте контакт со очите од 4 до 6 секунди и потоа прекинете го за кратко, свртете го погледот кон своите белешки, други материјали, или производите;
- да се насмевнувате и да слушате со главата лесно наведната на едната страна и да одобрувате од време на време;
- да го држите грбот и рамената исправени, но и сосем малку да се наведнувате напред;
- да не ги виткате дланките, или да не ги прекрстувате рацете и нозете.

Научете правилно да го разберете и јазикот на телото на соговорникот, за да допрете до неговиот ум и да можете да го моделирате сопственото однесување соодветно.

Сигнали

Што друго е клучно во разговорите со нови кандидати или клиенти? Не треба да заборавите дека одлуката за купување се носи во десната хемисфера на мозокот, која е дом на чувствата и креативниот почеток кај човекот. Токму на неа влијаат сигналите испраќани свесно и несвесно и од двете страни во разговорот. Дури клиентот и да не е добро запознат со она што му го предлагате, тој ќе забележи ако сте нервозни или гестукирате отсутно. Ќе ве третира како несигурен трговец кој не застанува зад предложените производи или можност за бизнис. Купувачот се отвора кога ќе почувствува дека имате добри намери, или се затвора ако почувствува дека се обидувате да имате корист од него. Затоа треба да посветите доста напори да им бидете вистински корисни на потенцијалните клиенти и кандидати. Искреноста ќе надвлее над предрасудите и ќе ви создаде убави, долготрајни и плодни односи.

Претставување на Форевер во Куманово, 12.11.2014



КВАЛИФИКАЦИИ ЗА НОЕМВРИ 2014 ГОДИНА

СУПЕРВИЗОРИ

Јовановиќ Владанка – Куманово

АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Ангеловски Марија и Виктор – Куманово
2. Блажеска Славица – Кичево
3. Ѓорѓевиќ Дејан – Куманово
4. Заркови Биљана и Богданчо – Штип
5. Илиеви Марија и Бошко – Струмица
6. Ивановска Гордана – Скопје
7. Јовчевска Билјана – Битола
8. Крајчевски Анета и Драгче – Гостивар
9. Красовиќ Бојан – Куманово
10. Крстевска Вероника – Куманово
11. Мицеви Соња и Александар – Струмица
12. Стојановски Светлана и Игор – Куманово
13. Тапчановски др. Дијана и Зоран – Скопје
14. Тодоровска Олгица – Штип
15. Тоневски Милица и Даниел – Куманово
16. Цветковска Савиќ Станка и Савиќ Борис – Скопје
17. Чакулеска Анка – Битола
18. Чакулеска Марија – Битола
19. Косеви Голуба и Костадин – Гевгелија



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

1. Др. Роза Гелевска
2. Др. Снежана Контра
3. Славица Донакова
4. Блага Крстеска
5. Слафко Михајловски
6. Катерина Трајчевска
7. Вера Златковска
8. Жарко Георгиевски
9. Владанка Јовановиќ
10. Дончо Ѓорѓиев

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Др. Роза Гелевска
2. Вера Златковска
3. Дончо Ѓорѓиев
4. Жарко Георгиевски
5. Славица Донакова
6. Стевица Димовска
7. Валентина Крмова
8. Катерина Трајчевска
9. Др. Снежана Контра
10. Слафко Михајловски

Ве известуваме дека неработни денови се:
31 декември 2014 и 1 и 2 јануари 2015.

Ви посакуваме среќни Новогодишни и
Божикни празници!

ПРОМОЦИЈА!



За купени 4 FAB производи добивате 6.

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

Едноставно јавете се на телефон 02/ 2465846 и кажете го вашиот дистрибутерски број и производите кои ги порачувате. Следниот ден ја добивате порачката на домашна адреса. Порачката ја плаќате во готово на доставувачот.

Трошоци за достава се следни:

- До 5 кг плаќате 210 ден за услугата достава до вашиот дом.
- Над 5 кг плаќате 260 ден за услугата достава до вашиот дом.



Следете нè на facebook Flp Macedonia
за да бидете во тек со актуелните
Алое денови и настани.

FOREVER LIVING PRODUCTS - MAKEDONIJA
www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 36, 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.