

FOREVER

 N. MACEDONIA

Ноември 2021 | Број 241

БИДЕТЕ ТРПЕЛИВИ

Стефан и Тања Стаеви



Здравје и благосостојба

Поради високиот процент на алое и патентиранiot процес низ кој поминува, Forever Aloe Vera Gel е неверојатно близу до чистиот гел од внатрешните листови на растението. Ова значи дека гелот со необичен вкус е преполн со хранливи материи кои се добредојдени за вашата кожа, имунитетот, варењето и целокупната благосостојба!

Кожа

Долгогодишните студии спроведени од научниците и специјалистите за алое од Форевер, нè научија како да создадеме ефективни производи што комбинираат алое со состојки кои ги зајакнуваат придобивките од алоето за кожата. Ние се грижиме за сите типови кожа, вклучително и чувствителната кожа, но не се само актуелните производи корисни за здравјето на кожата, туку и чаша Forever Aloe Vera Gel исто така може да направи чуда за вашиот тен.

Варење

Алоето е многу пофалено од многумина за неговите својства за чистење и прочистување, и затоа е идеална дигестивна помош! Чаша Forever Aloe Vera Gel е одличен начин да го започнете денот, бидејќи може да ви помогне да го поддржите здравјето на гастроинтестиналниот тракт.

Имунитет

Друга силна придобивка од алоето е тоа што се верува дека придонесува за имунолошката функција. Ако водите активен живот, работите со луѓе, деца или генерално само се грижите за одржување на здравјето, ќе го сакате Forever Aloe Vera Gel. Не велиме дека една чаша дневно ќе го држи докторот подалеку, но ние сме прилично уверени дека ако постојано го консумирате гелот во одреден временски период, ќе видите разлика во вашиот имунитет и целокупната благосостојба.



Бидете трпеливи



Има едно златно правило поврзано со успехот во Форевер – успеваат оние кои никогаш не се откажуваат. Или кажано поинаку – оние кои имаат огромна желба и најмногу ТРПЕНИЕ да работат постојано додека изградат здрава основа за развој на успешен бизнис со Форевер и без да се откажат, продолжуваат да прават СЕ што е неопходно за да може тоа да се случи. На некогаш може да му одземе неколку месеци, на друг – година или две. Без оглед колку време ви е неопходно на вас, важно е да сте трпеливи да продолжувате напред. Тоа е задолжително за долгорочен успех во нашиот бизнис и секој што успеал да си го промени животот со Форевер, ќе потврди дека не било ниту лесно, ниту се случило од денес за утре. Но, најважното е што секој може да го постигне, само да не се откаже.

Всушност, овој пат сакаме да споделиме со вас нешто што се однесува за ТРПЕНИЕТО не само на долгорочен, туку и на краткорочен план. Што имаме предвид?

Живееме во време кога нашите алатки за градење на бизнис постојано се развиваат. Исто така треба да сме подготвени да се менуваме и развиваме, бидејќи во спротивно брзо ќе заостанеме и ќе пропуштиме многу можности кои бизнисот нѝ ги предлага. Можеби звучи малку старомодно, но пред години главната активност за градење на тим беа средбите на живо, кои се договараа по телефон, а презентациите и обуките се правеа пред флипчарт со фломастер во рака.

Денес, благодарение на технологиите и социјалните мрежи, имаме повеќе начини и алатки за комуникација, споделување, покажување и демонстрирање. Тие водат до воспоставување на многу повеќе контакти и одржување на многу повеќе „средби“ со потенцијални клиенти и соработници. Може да се каже дека на прв поглед нашиот бизнис

исто се променил. Но, само на прв поглед, бидејќи во мрежниот маркетинг има работи кои не се преодни и не подлежат на промена. Многу е важно тоа да биде разбрано и тоа најмногу од помладите меѓу вас. Причината поради која нашата индустрија е безвременска и толку успешна без оглед на средината, е едноставниот процес за градење на успешен бизнис. Тука ќе обрнеме внимание колку е важно ТРПЕНИЕТО и во краткорочниот аспект на секојдневната работа.

Дали на старомодниот начин – по телефон, или социјални мрежи, месинџер, ватсап или поинаку, првиот чекор секогаш е да воспоставиме контакт со други луѓе. Колку? Колку повеќе, толку подобро. Но поважно е да знаеме дека по воспоставувањето на првиот контакт клучно е да сме трпеливи во процесот на градење на взаемниот однос со потенцијалните клиенти и соработници.

Конечно, сакаме да им помогаме на луѓето да изгледаат подобро, да се чувствуваат подобро и да ги остварат нивните мечти, со промена на работите во нивниот живот кои до тој момент не им дозволувале да го постигнат. Дали станува збор за здравје, за пари, за повеќе слободно време, за слобода сам да си ја одредиш судбината, или за каква било друга потреба или желба, прв чекор е ТРПЕЛИВО да разговараме и уште потрпеливо да ги слушаме и разбереме потребите и желбите на човекот пред нас. Да го провоцираме да размисли и да го дефинира сопственото „ЗОШТО“ – зошто сака да гради сопствен бизнис со Форевер, за што е спремен да работи здраво и да не се откажува.

Процесот на одредување на потребите на луѓето и помошта да започнат да мечтаат и да веруваат во промената е фундаментален пристап во градењето на успешен бизнис кој нема да се промени. Тој бара ТРПЕНИЕ и ЛИЧЕН однос, разговори „очи в очи“, заедничка работа со „Први чекори до Менаџер“ и

не една и две последователни средби. За новите луѓе во бизнисот е многу поважно да имаат визија како Форевер може да им го промени животот, отколку да ги терате да ги читаат состојките на производите и маркетинг планот на компанијата, се согласувате? А за целта се потребни личен однос, разбирање и подготвеност за помош, за кои технологиите може не само да не ви користат, постои и ризик да ви попречат.

Откако ќе разговарате за целите, потребите и мечтите на новите соработници, со ТРПЕНИЕ помагајте им да состават список со имиња, да ги научите да воспоставуваат контакти, да канат, да се справат со приговори. Помагајте им со ТРПЕНИЕ да организираат први домашни претставувања, да се запознаваат со асортиманот на Форевер и ползите од употребата на производите. Со ТРПЕНИЕ покажувајте им како да ја претстават бизнис можноста, компанијата и производите, за да се научат да го прават и сами. Исто, со ТРПЕНИЕ помогнете им да почнат да спонзорираат и да градат сопствен тим. Тоа е класичен процес и никогаш нема да се промени.

Продолжете да се развивате, користете ги сите можни најнови и популарни алатки за комуникација и споделување. Но никогаш не ги заборавајте основните пристапи и практики во нашиот бизнис модел кои со години се нераздвоен дел од него и ќе продолжат да бидат и понатаму. Тие бараат личен однос и секако многу ТРПЕНИЕ.

Секогаш со вас,

Тања и Стефан Стаеви
Генерални директори на
Форевер Бугарија и С. Македонија

Aloe-Jojoba Shampoo

Направен со чист гел од внатрешноста на листовите на алое вера и масло од јојоба за зајакнување на косата, обновениот шампон на ФорEVER е идеален за секојдневна употреба. Уживајте во свежиот мирис на тропски плодови со ноти на слатка павлака, додека богатата природна пена помага за лесно миење на нечистотиите и замастувањето. Формула без сулфати, ја одржува рамнотежата на влага на скалпот, а косата е мека и лесна за чешлање.

Алое-јојоба шампонот не содржи сулфати и придонесува за одржување на рамнотежа на влагата

на скалпот, а косата е мека и лесна за чешлање. Нашиот сопствен стабилизирани гел од алое вера не само што ѝ помага на вашата коса да ја задржи влагата, туку делува и како природен емулгатор кој остава чувство на чиста и обновена коса со прекрасен сјај.

Во прилог на чистење на вашата коса, додадовме масло од јојоба кое е богато со природни масти за здрава и густа коса. Ова лесно масло е хранливо, смирувачко и нежно за скалпот. Уште повеќе ја зајакнавме неговата моќ со витамин B5, арганово масло и масло од шипка. Заедно овие моќни состојки обезбедуваат хранливи материи, незаситени масни киселини и антиоксиданти за поддршка на здрава, хидрирана и мека коса.

Алое-јојоба шампонот на ФорEVER е идеален за целото семејство. Искусете го чувството на длабоко чистење, по кое вашата коса ќе изгледа на најдобриот можен начин. За постигнување на оптимални резултати користете го заедно со Алое-јојоба балсамот на ФорEVER!

ПРЕПОРАЧАНА УПОТРЕБА

Нанесете на влажна коса и масирајте за да го стимулирате скалпот и да формирате убава пена. Исплакнете темелно. За оптимални резултати, користете со алое-јојоба балсамот.

СОСТАВ

Aloe Barbadosensis Leaf Juice (Stabilized* Aloe Vera Gel), Aqua, Sodium C14-16 Olefin Sulfonate, Cocamidopropyl Hydroxysultaine, Sodium Carboxymethyl C10-16 Alkyl Glucoside, Lauryl Glucoside, Rosa Canina Fruit Oil, Simmondsia Chinensis Seed Oil, Argania Spinosa Kernel Oil, Sorbitan Oleate Decylglucoside Crosspolymer, Hydroxyacetophenone, Guar Hydroxypropyltrimonium Chloride, Potassium Sorbate, Dimethicone PG-Diethylmonium Chloride, Cetrimonium Chloride, Panthenol, Sodium Chloride, Disodium EDTA, Glycerin, Sodium Citrate, Citric Acid, Propanediol, Ascorbic Acid, Parfum, Benzyl Benzoate, Chlorphenesin, Sodium Benzoate, Sorbic Acid.

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- Универзален шампон за секој тип коса.
- Нежен за кожата на главата.
- Природна пена за лесно миење на нечистотиите и замастувањето.
- За мека коса, лесна за чешлање и стилизирање.

Код: 640
296 мл



Aloe-Jojoba Conditioner

Добар балсам навистина може да го промени начинот на кој се грижите за вашата коса. Алое-јојоба балсамот на Форевер ја омекнува и измазнува косата, го олеснува чешлањето и стилизирањето. Освен тоа, длабински потхранува и ја подобрува хидратацијата на косата и кожата на главата. Не содржи сулфати.

Лесната формула е идеална за секојдневна употреба и вклучува три различни масла кои ја зачувуваат влагата без да ја оптоваруваат косата. Маслото од јојоба е богато со природни масти кои даваат јачина и придонесуваат за згуснување на косата. Аргановото масло, наречено „течното мароканско злато“ ја храни косата со антиоксидантната моќ на витаминот Е. Додадовме и масло од шипки за да ја одржите вашата коса мека и навлажнета, а истовремено зајакната со витамини С, Е и В.

Сите овие состојки се додадени на стабилизираниот гел од алое вера од нашите сопствени полиња. Внатрешноста на листовите на алоето содржи 75 активни компоненти кои му помагаат на производот да ја омекне кожата на главата и да го врати природниот сјај на вашата коса.

Алое-јојоба балсамот е одличен партнер на Алое-јојоба шампонот и заедно го олеснуваат чешлањето, ја измазнуваат косата и ги скротуваат кадриците за лесно стилизирање. Смирувачкиот балсам има ист освежувачки мирис како нашиот Алое-јојоба шампон

– тропско овошје, слатка павлака и диња. Формулата е погодна за двата пола и за сите возрасти, што го прави производот идеален за целото семејство. Дајте ѝ го на косата најдоброто од природата со Алое-јојоба балсамот на Форевер.

ПРЕПОРАЧАНА УПОТРЕБА

По миењето со Алое-јојоба шампонот, со масажни движења нанесете го балсамот и оставете да делува 2-3 минути. Темелно исплакнете и исушете ја косата.

СОСТАВ

Aloe Barbadensis Leaf Juice (Stabilized* Aloe Vera Gel), Aqua, Cetyl Alcohol, Behentrimonium Chloride, Isoamyl Laurate, Cetearyl Alcohol, 1,2-Hexanediol, Rosa Canina Fruit Oil, Simmondsia Chinensis Seed Oil, Argania Spinosa Kernel Oil, Hydrolyzed Jojoba Esters, Caprylyl Glycol, Hexylene Glycol, Ethylhexylglycerin, Isopropyl Alcohol, Citric Acid, Ascorbic Acid, Parfum, Benzyl Benzoate, Hexyl Cinnamal, Phenoxyethanol, Potassium Sorbate, Sodium Benzoate.

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- Лесен балсам за секој тип коса.
- Ја омекнува и измазнува косата.
- Ја хидратира кожата на главата и косата.
- Ја задржува влагата со три различни масла.
- Нежен за скалпот.

Код: 641

296 мл





Што да правам ако тимот не работи?

Роберт Паули, МЛМ тренер

Во едно истражување добив многу писма со прилично слична содржина:

„Почитуван господин Паули, сакам да Ви ја опишам следната ситуација која сигурно често се случува и кај другите кои работат мрежен маркетинг – луѓето се вклучуваат во мојот тим и го започнуваат својот бизнис со завидна смелост, купуваат старт пакет, па дури закажуваат и средби. Но се оставаат да бидат обесхрабрани уште од првите неуспеси и се повлекуваат. И покрај сегашниот договор дури и ги купуваат потребните производи за домаќинството по повисока цена во трговската мрежа, наместо од својата мрежна компанија! Кој е најдобриот начин за постапување во таков случај?“

Претставете си...

Пред да зборуваме за конкретниот проблем, претставете си ја следната ситуација. Да претпоставиме дека живеете во голем град и имате четиригодишен син кој треба да оди во градинка. Растојанието е речиси километар и патот прво го пресекува фреквентна улица, потоа продолжува низ градскиот парк и на крај низ централната железничка станица.

Дали ќе му дадете на синот карта на градот и ќе му кажете: „Внимавај, малечок! Синиот крст ја покажува нашата кука, а таму до зелената стрелка е детската градинка. Со среќа!“ Ако тој почне несигурно да гледа во картата, ќе го прашате ли: „Треба ли да те однесам до таму?“ Или: „Нели веќе си големо момче? (клима со глава) Дали ќе го најдеш сам патот до детската градинка како другите големи деца?“ Кога уште на првиот црвен семафор ќе биде удрен од кола, ќе извикате ли по него

од прозорецот: „Ајде, станувај! Ќе се справиш! Треба да веруваш во себе!“ А ако тој воопшто не се исправи, ќе кажете ли: „Тоа е, момчето едноставно не беше победник! Да си направам ново дете?“

(Забелешка: ако сте одговориле со „да“ на некој од прашањата, ние НЕ ја споделуваме истата филозофија...)

Ситуацијата во бизнисот

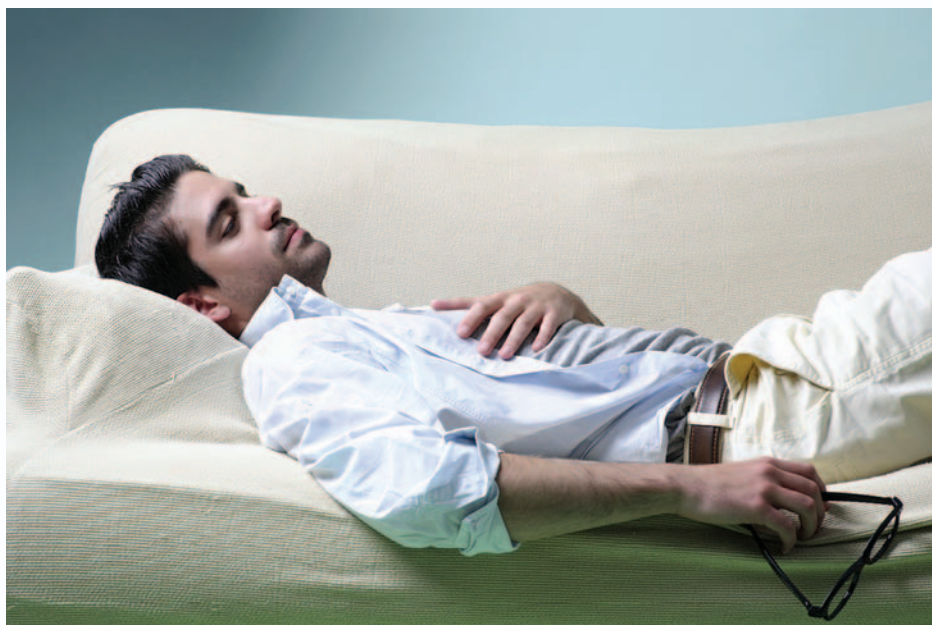
Се разбира дека нема да го направите сето тоа. Свесни сте дека малото момче не знае како да го најде патот до детската градинка. И дека по патот, дури и да претпоставиме дека ќе успее да го најде, има многу пречки кои кријат големи ризици што го загрозуваат неговото безопасно пристигнување.

Истото важи и за новиот партнер во вашата мрежа. Со прометната улица можеме да ги споредиме многубројните гласови на неговите

обесхрабрувачки пријатели и роднини, населениот со секакви чудни субјекти градски парк можат да се различните подведувачки пораки во печатот и интернет, а опасните железнички премини се неизбежната загуба на мотивација, а понекогаш дури и појавата на депресија кај нашите соработници.

Но, ние не ги водиме за рака и не ги раководиме цврсто и со љубов, туку ги оставаме да трчаат со полна сила пред камиони, товарни возови и улични бандити со зборовите: „Направи си список, свони на сите пријатели и биди полн со ентузијазам и воодушевување!“

Да ви кажам една тајна: новите партнери ни оддалеку нема да се ниту воодушевени, ниту ќе имаат ентузијазам откако за прв пат ќе „претрчаат пред кола“ (т.е. пријателите ги одбиваат, се соочуваат со приговори за цената, се запрепастуваат од негативни текстови во печатот). Резултатот е никакво пра-



вење на списоци повеќе и никакво телефонирање на кого и да било.

Ќе кажете: „Да, но јас им понудив помош за составување на список и јавување по телефон, но тие не прифатија!“ Сега ставате ја истата изрека во устата на една мајка и оставате убаво да се растопи. Сигурно ќе зазвучи во духот на: „Ама, господине полицаец, јас му предложив на четиригодишниот син да го одведам до детската градинка, но тој претпочиташе да отиде сам, и јас го пуштив да оди!“ Ако сакате да ми го дадете одговорот даден погоре, споредбата треба да ви даде тема за размислување.

Бидете лидер

Може да се спротивставите: „Дали сакате да кажете дека треба да се однесувам со моите соработници како да се мали деца?“ Да. И не. Не, не треба да создавате впечаток кај новиот човек дека не гледате сериозно на него. Но да, треба да го правите тоа што го издвојува добриот раководител од останатите: да раководите! Лидерот не треба да се грижи што сакаат да прават луѓето или што сакаат да бидат оставени да прават. Напротив,



ќе го слушнам. Но ако не ги следиш правилата, твоето место не е тука.“

Веројатноста да ги запознаете постоечките, но веќе откажани партнери со оваа филозофија е минимална. Најдобро заборавете ги и бидете среќни ако подоцна сепак решат здраво да почнат да работат. Ве молам во иднина да правите две

2. Нека секој нов соработник разбере уште од прв момент дека ВНЕ ги одредува правилата, а не тој! Ако го формулираме малку поразлично: барајте луѓе кои ќе остават да ги раководите во насоката што ја посакувате. Луѓе што ќе може да ги водите во насоката што ја сакате. И избегнувајте ги сите останати.



тој им дозволува на луѓето што ги води да ги прават САМО работите кои ТРЕБА да бидат направени. Им дава на своите партнери три можности кои можат да се обединат во една реченица: „Раководете, следете ме или не ми пречете!“

Со други зборови, треба на соработниците да им кажете: „Можеш да сметаш на мене. Ако нешто не испадне како што си очекувал/а, ќе ти помогнам. Ако сакаш да предложиш нешто ново за бизнисот, што може да ни користи во идната работа, со задоволство

работи ако не сакате да дојдете во ситуацијата опишана во писмото, цитирано на почетокот.

1. Уверете се дека сте човек ко-го другите луѓе го сфаќаат сериозно. Критички проценете го вашето држење, облека, говор, вокабулар и сè останато со кое ја претставувате вашата личност пред светот. Не се потпирајте само на сопствената проценка, пробајте да разберете што мислат и другите за вас.

Заборавете на несигурноста

Како заклучок, да разгледаме зошто толку многу луѓе во мрежниот маркетинг го игнорираат овој јасен принцип? Причината исто така го објаснува и однесувањето кое го опишавме на почетокот. Некои спонзори не даваат доволно јасни упатства на новите партнери, бидејќи се плашат од нивната реакција. („Тој/таа може да каже дека не сака да го направи тоа.“) Други го избегнуваат, бидејќи се мрзеливи и не сакаат да проверат дали новиот човек го направил тоа што му кажале. („Ако тој/таа може и сам да го заврши, зошто да имам дополнителни ангажмани?“)

Со други зборови, овие спонзори се плашат да имаат лидерска функција! Но успех во мрежниот бизнис ќе имаат само личности кои имаат лидерски квалитети.

Можете сега веднаш да донесете одлука дали сакате да сте човек кој е лут што неговите соработници не прават ништо, или претпочитате да жнеете успеси со тоа што јасно и безусловно ќе им кажувате на партнерите што точно треба да прават, ако сакаат да успеат?

Донесете ја оваа одлука и тоа најдобро веднаш!

КВАЛИФИКАЦИИ ЗА СЕПТЕМВРИ 2021 ГОДИНА

АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ



1. Ацева Анета
2. Анев Ангелче
3. Ангеловска Маја
4. Ангелова Анастасија
5. Велии Ганимет
6. Видоска Анета
7. Георгиева Марија
8. Гоцевска Добринка
9. Гоцевска Васка
10. Грбевска Лидија
11. Грујоска Вангелка
12. Данаилова Нада
13. Дилек Селим
14. Димитриевска Маја
15. Димитрова Ивана
16. Ѓеорѓиевски Дејан
17. Ѓорѓевиќ Снежана
18. Ѓоргиевска Ленче
19. Зафировска Јулијана
20. Здравковска Ангела
21. Зибири Велида
22. Ибраим Елифе
23. Јандриеска Зорица
24. Јордановска Вера
25. Јовановска Апостолова
Лилјана
26. Каракамишева Ризова
Павлина

27. Касапинова Лилјана
28. Котева Мери
29. Лајкоска Ѓорѓевиќ Ана
30. Лазаревска Марија
31. Лазарова Љубица
32. Мамути Иксан
33. Манчевска Радмила
34. Марковиќ Бети
35. Мемети Јајова Семра
36. Миленковски Дејан
37. Милошевска Габриела
38. Минчева Славица
39. Митев Сашо
40. Митева Елена
41. Митевска Адријана
42. Младеновски Дејан
43. Мојсова Милова Даница
44. Муратовски Мирослав
45. Нацев Трајче
46. Наков Никола
47. Накова Емилија
48. Николоска Сања
49. Обреновиќ Стефан
50. Ончевска Снежана
51. Оручоски Мирсат
52. Папалазова Слободанка
53. Павлоска Ирена
54. Пешевска Додевска Маја

55. Петковска Снежана
56. Петреска Габриела
57. Петровска Валентина
58. Пини Ресмије
59. Попова Јасмина
60. Попова Нена
61. Ранковиќ Зорица
62. Русеска Мирческа Габриела
63. Селими Џемаил
64. Спасовска Драгана
65. Спасовски Станојевиќ Жарко
66. Спасовски Петар
67. Стаменков Виктор
68. Стоилковска Сања
69. Стојаноски Александар
70. Стојановска Симона
71. Тасевска Ана
72. Трајаноска Ружица
73. Трајковски Горан
74. Цветковска Маја
75. Шапов Коста
76. Шапова Елена
77. Шишкова Зорица

КЛУБ 4

Клуб 4 – ниво 1

Ѓоко Трајков



facebook

Следете ја официјалната
фејсбук страница

Forever Living Products, MK

за да бидете во тек со сите новини,
промоции, обуки и претставувања
кои ги организираме.



ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 36, 1000 Скопје, Р. Македонија;
тел: +389 (0)2 2465846, 2465815; 2465826; 070236609
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.

ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

1. Роза Гелевска
2. Славица Донакова
3. Вера Златковска
4. Катерина Трајчевска
5. Елена Гелевска
6. Блага Крстеска
7. Стевица Димовска
8. Жарко Георгиевски
9. Слафко Михајловски
10. Слаѓана Мацова

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Роза Гелевска
2. Вера Златковска
3. Славица Донакова
4. Моника Гелевска Радевски
5. Ана Палева Стојаноска
6. Жарко Георгиевски
7. Стевица Димовска
8. Гордана Николиќ
9. Слаѓана Мацова
10. Катерина Трајчевска

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

- онлајн преку линкот <http://flp.bg/mac/order/>
- доколку не сте во можност да порачате онлајн, можете телефонски на 02 2465846, 02 2465826 и 070 236609 секој работен ден од 9 до 19 часот. Порачките кои се примени до 14 часот се испраќаат од канцеларијата на Фореввер истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.