

Ianuarie 2013 | 165

FOREVER

România & Republica Moldova

La mulți ani Forever România!





LIDERII NOII GENERAȚII

Leadership. Cum ați defini acest cuvânt? De-a lungul timpului, numeroși autori, filosofi și șefi de stat au încercat să explice care sunt calitățile unui mare lider. Pentru mine, acest subiect este atât de important, încât la ultimul Super Raliu am vorbit despre leadership ca fiind unul dintre cele

ÎMPUTERNICIȚI-I PE CEI CU CARE LUCRAȚI

Marele filosof chinez Lao Tzu era de părere că „un lider este cu atât mai bun, cu cât oamenii abia știu de existența sa. Când munca sa este finalizată, obiectivul îndeplinit, oamenii vor spune: am făcut totul singuri.” Deși oamenii le place să se bazeze pe un lider, vor construi o afacere cu adevărat de succes atunci când sunt siguri pe competențele și abilitățile lor. Cheia este să creați un mediu care încurajează atât succesul, cât și asumarea riscurilor, chiar dacă acele riscuri nu dau întotdeauna rezultate. Împuterniciți-i, inspirați-i și motivați-i pe toți cei cu care lucrați laudându-i și aducându-le aprecieri bine întemeiate, iar rezultatele nu se vor lăsa așteptate.

DAȚI DOVADĂ DE COMPASIUNE

Poate că cel mai bun test pentru determinarea unui leadership de nouă generație este abilitatea de a arăta bunătate și compasiune față de alții. Am citit recent o carte scrisă de speakerul motivațional Harvey Mackay, care a intervievat mulți oameni ce fuseseră concediați și, în ciuda adversităților, au reușit să devină lideri puternici. Mackay descria în această carte și discuția sa cu primarul orașului New York, Michael Bloomberg, care a spus că nu i-a uitat niciodată pe cei care l-au sunat în perioadele grele din viața sa. Marii lideri știu asta în mod intuitiv: compasiunea față de ceilalți poate însemna mult mai mult decât intransigența. A le arăta celorlalți că vă pasă de ei este cea mai bună modalitate de a-i motiva.

Sunt foarte mândru de voi toți, liderii minunați ai companiei Forever, și de eforturile voastre fără limite în a vă aduce contribuția la sănătatea și prosperitatea celorlalți. La începutul acestui nou an vă provoc pe fiecare dintre voi să căutați în continuare noi căi de a vă dezvolta abilitățile de lider – de a deveni lideri ai noii generații. Vă promit că adoptarea celor 4 principii cheie de a recruta, a fideliza, a fi productivi și, cel mai important, de a fi lideri cu adevărat va avea un impact imens asupra voastră, asupra afacerii voastre și asupra liniei voastre inferioare. Împreună putem face din 2013 cel mai de succes an din întreaga istorie Forever.

Mereu al vostru,

Rex Maughan

4 elemente cheie în construirea unei afaceri de succes.

Recent, am citit un articol în revista Forbes despre un mare lider – Vince Lombardi. Lombardi și-a condus echipa de fotbal, Green Bay Packers, spre Campionatul Super Bowl de trei ori în timpul anilor '60 și a rămas cunoscut ca unul dintre cei mai mari antrenori ai tuturor timpurilor. Deși și-a câștigat reputația ca antrenor sever și exigent, Lombardi avea și o parte sensibilă. Unul dintre jucătorii săi a notat în jurnalul său: „Nu m-am mai simțit niciodată atât de iubit de către altcineva din afara familiei mele. Știm cu toții că ar face orice pentru noi... orice. Am muta și munții din loc pentru acest om.”

Asta m-a făcut să mă întreb ce calități am reușit să identific, în acești ani petrecuți alături de voi, la toți marii lideri Forever. Cum putem continua să inspirăm asemenea succes minunat tuturor nivelurilor companiei? Iată trei strategii pe care le-am identificat la cei pe care îi pot numi „liderii noii generații”:

FIȚI VOI ÎNSIVĂ UN EXEMPLU

Am observat că liderii noii generații îi învață pe ceilalți prin propriul exemplu și nu prin cuvinte. Faceți o listă de trăsături pe care doriți să le însușiți liniei inferioare. Aceasta poate include acceptarea responsabilității, încurajarea celorlalți, stabilirea obiectivelor și acceptarea schimbării. Apoi, evaluați-vă propriul comportament și asigurați-vă că acțiunile voastre se aliniază cu ceea ce le cereți celorlalți. A conduce prin exemplu este cea mai bună modalitate de a-i motiva pe ceilalți și, totodată, de a le câștiga respectul. Când ceilalți vor vedea exemplul succesului vostru și cât sunteți de fericiți, vor lucra din greu pentru a atinge același nivel.

CUM POT AFLA BONUSUL LUNAR?

- **Bonusul Recapitulativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe www.foreverliving.com, în contul dvs. de distribuitor. Pentru detalii, adresați-vă Managerului dumneavoastră sau sediului central din București, la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **“În atenția Departamentului AS400”**.
- Prin **SMS** la numărul **0745 072 689**. Structura SMS-ului: **user parola bonus** despărțite de un singur caracter spațiu. Bonusurile lunii precedente vor fi afișate începând cu data de 15 a lunii viitoare.

CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

- Pentru informații referitoare la:
- **companie și site** - la adresa de e-mail marketing@foreverliving.ro
 - **utilizarea produselor** - la numărul de fax 021 222 89 24 sau la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **“În atenția medicilor consultanți ai companiei”**. Răspunsurile vor fi trimise prin e-mail sau fax (în funcție de modul în care ați făcut solicitarea). Acest serviciu este disponibil numai pentru distribuitorii

companiei, prin urmare, vă rugăm să menționați numărul dumneavoastră de identificare în cuprinsul solicitării. Informațiile se dau exclusiv în scris.

- **procesarea înscrierilor și a comenzilor** - la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **“În atenția Departamentului AS400”**.
- **înregistrarea fiscală, emiterea și plata facturilor de bonus, fișele bancare** - la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **“În atenția Departamentului de Contabilitate”**.

ÎMPREUNĂ SUNTEM CAPABILI DE LUCRURI REMARCABILE

Luna aceasta sărbătorim 14 ani de când există Forever România. Avem un motiv în plus să ne bucurăm de începutul lui ianuarie. Și un motiv în plus pentru a ne hotărî cum vrem să fie următoarele luni din viața noastră și a companiei.

Nu e vorba despre țelurile pe care sigur vi le-ați stabilit cu toții, ci despre punctul de unde începem să acționăm pentru ca ele să devină realitate. Gândindu-ne la aceste lucruri ne-am amintit acum câteva zile despre anunțul de ziar scris de un poet pentru prietenul său care dorea să-și vândă casa: „Proprietate fermecătoare înconjurată de arbori seculari. Cântecele păsărelelor se aude încă din zori, întrerupt doar de zgomotul unui pârâu cristalin. Scăldată dimineața de razele soarelui, casa oferă pe verandă după-amiezi cu umbră și multă liniște.”

După un timp poetul și-a reîntâlnit prietenul și l-a întrebat dacă și-a găsit cumpărător pentru locuința sa. Prietenul a răspuns: „N-am mai vândut nimic, după ce am citit anunțul tău mi-am dat seama ce casă minunată am.”

Uneori nu realizăm lucrurile prețioase care ne înconjoară și ne pierdem timpul alergând după comori false. De aceea, când reușitele întârzie sau nu sunt pe măsura dorințelor noastre, e un semn să apreciem ceea ce avem – oameni, momente, bucurii, șanse pe care ni le pune mereu la dispoziție compania Forever.

Totuși, de unde să pornim? Când un ou e spart din afară viața se sfârșește. Doar dacă este spart de o forță dinăuntru începe o nouă existență. Lucrurile mărețe încep mereu dinăuntru. Așadar, energia lăuntrică este cea care ne poate duce oricât de departe. Pentru că atunci când ne dorim din tot sufletul lucrurile pe care ni le spunem în minte și le scriem pe hârtie, atunci când dăm tot ce este mai bun în noi, succesul este sigur.

Putem să realizăm în 2013 tot ce ne-am propus, dar și ceea ce nu am reușit în 2012. Putem să realizăm chiar mai mult. Compania ne-a deschis deja noi orizonturi, a venit cu îmbunătățiri ale Planului



de Marketing și ale programelor stimulative. E momentul nostru, să acceptăm cu toții provocarea și să ne perfecționăm rezultatele. Suntem împreună, ne sprijinim unii pe alții, ne motivăm și ne impulsivăm reciproc. Dacă înțelegem că suntem capabili de lucruri remarcabile și dacă ne dorim mai mult de la noi înșine – acum putem acționa și obține ceea ce visăm.

Avem un număr impresionant de persoane care beneficiază de bonusuri Forever. N-ar fi un început admirabil să vă dublați veniturile fiecărei luni? Începând chiar din ianuarie. E momentul perfect să înlocuiți gândirea de tip „nu pot” cu cea de tipul „voi reuși”, să vă transformați visurile în planuri și apoi în acțiuni. Efortul vostru ar însemna un salt pentru voi și pentru echipa proprie. Iar dacă sunteți printre liderii care câștigă substanțial, reușita voastră ar produce o adevărată revoluție în viața voastră, în afacerea voastră Forever. Dacă venitul vostru nu este încă pe măsura visurilor voastre, nu uitați: fiecare profesionist a început ca amator, fiecare expert a fost odată un începător, așa că e timpul să vă construiți visuri mărețe și să acționați acum. Ce credeți, merită efortul?

Stimulentul Provocarea lernii este un pas care poate să ne propulseze la mare înălțime. Voi alegeți, stă în puterea voastră să faceți acest pas și să atingeți succesul pe care îl meritați.

Vă urăm să îndrăzniți, să acționați, să reușiți!

Cu încredere și considerație,

Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra

CUPRINS

Mesajul Fondatorului Companiei & Mesajul Directorilor Generali

2-3

Rupe cercul vicios al kilogramelor în plus

4-5

Cum vorbești, scrii și prezinți pentru a fi convingător

6-7

Obiectiv - zero celulită

8-9

Key Leaders' Council

10

Calificări Raliul Global și Eagle Manager

11

Autodisciplina - măsura reușitei tale

12-13

14 ani de visuri împlinite

14

Acceptă Provocarea lernii

15

Mai suplă, mai încrezătoare

16

INFO FOREVER

17

Calificările lunii decembrie

18 - 19

RUPE CERCUL VICIOS

AL KILOGRAMELOR ÎN PLUS

Sărbătorile de iarnă au trecut și, printre toate planurile și rezoluțiile pentru anul ce tocmai a început, majoritatea am bifat pe listă și începerea unei cure de slăbire pentru a scăpa de kilogramele în plus. Acesta este primul pas și ne putem felicita că l-am făcut, pentru că, așa cum știm cu toții, chiar și cea mai lungă călătorie începe cu primul pas. Forever ne este aliat și de această dată, cu produse de cea mai bună calitate, grupate în două programe revoluționare de management al greutateii: Clean 9 și Nutri-Lean Pack. Acestea nu numai că vă ajută să slăbiți, dar vă detoxifică organismul și vă repun pe drumul alimentației sănătoase. Și pentru a fi siguri că demersul va fi unul de succes, l-am rugat pe domnul profesor doctor Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Științific al Institutului de Cercetări Alimentare, să ne vorbească despre procesul de îngrășare și să ne susțină cu sfaturi pentru cura de slăbire.



DE CE MĂ ÎNGRAȘ?

Oamenii câștigă în greutate nu din cauză că ar mânca prea mult, ci, de cele mai multe ori, pentru că mănâncă alimente nesănătoase, care ajung să se constituie într-o dietă proinflamatoare, deseori numită și dieta vestică. Această dietă, bogată în carbohidrați rafinați, grăsimi nesănătoase, în special cele industriale de tipul shortening-urilor, hidrogenate, bogate în acizi grași trans și într-un exces de acizi grași Omega 6 proinflamatori, împreună cu sedentarismul, vor genera un status proinflamator sistemic, subclinic, cronic, pe fondul căruia se vor dezvolta maladiile civilizației moderne: supraponderalitatea, obezitatea, sindromul metabolic, dislipidemia, maladii cardio și cerebrovasculare, diabet de tip 2, cancer, osteopenie și osteoporoză, sarcopenie (distrugerea prematură a masei musculare), osteoartritele, hiperuricemia (gota), menopauza precoce și îmbătrânirea accelerată.

LEGĂTURA CARBOHIDRAȚILOR

În războiul împotriva kilogramelor în plus, singura grupă de alimente care ne preocupă

cu adevărat este cea a carbohidraților și, în special, carbohidrații cu absorbție rapidă, așa cum se regăsesc ei în dieta modernă, sub formă de:

- ☞ băuturi industriale îndulcite (sucuri, energizante),
- ☞ produse zaharoase (bomboane, ciocolată),
- ☞ produse de panificație (patiserie, cofetărie, snacks-uri, chips-uri, pâine albă, chifle tip hamburger, prăjituri, cerealele rafinate pentru micul-dejun).

S-a constatat că tocmai înlocuirea micului-dejun consistent, format în general din ouă, carne slabă, pește (grăsimi bune) și brânzeturi cu cerealele pentru mic-dejun și alimente junk-food (mezeluri și alte preparate din carne ieftine, de slabă calitate nutrițională, în general obținute prin prăjire și sub formă de pané-uri) și fast-food **este, alături de sedentarism și stresul cotidian, una dintre principalele cauze** care au condus la epidemia de obezitate, însoțită de morbiditatea și mortalitatea din societatea modernă. Astăzi vorbim, pe lângă stresul fizic și emoțional, și de un stres metabolic, generat la nivel celular, tocmai de aceste alimente ce declanșează inflamația

sistemică. Aceasta ne aruncă într-un cerc vicios, deoarece declanșează cascade de „molecule – semnal” care, la rândul lor, determină creșterea hormonilor stresului, în principal cortizolul, care rămâne în mod cronic la niveluri ridicate, având efect de distrugere a sistemelor osos și muscular și a creierului.

Carbohidrații sau glucidele reprezintă o categorie foarte importantă de nutrienți, utilizați în organism în principal pentru rolul lor energetic. Ei sunt sursa de energie preferată a corpului. Insulina, hormon secretat de pancreas, joacă un rol vital în metabolismul carbohidraților.

În procesul digestiei, carbohidrații sunt descompuși în zaharuri, în principal glucoză, care apoi este absorbită în sânge. Este foarte important ca glicemia, termenul științific pentru cantitatea de glucoză din sânge, să rămână la un nivel constant. Prezența glucozei în sânge determină pancreasul să secrete insulină, care permite glucozei să treacă din sânge în celulele corpului. Odată ajunsă în celule, glucoza este arsă împreună cu oxigenul pentru a crea energie.

În corpul unei persoane sănătoase, orice surplus de glucoză este transformat în glicogen (un carbohidrat complex), păstrat în mușchi și ficat ca rezervă de energie pe termen scurt. În timpul zilei și între mese, când rezerva noastră de energie începe să scadă, pancreasul determină hormonul glucagon să transforme glicogenul înapoi în glucoză. Acest proces asigură corpului un nivel stabil al zahărului din sânge pe tot parcursul zilei.

ȘI ATUNCI, DE CE MĂ ÎNGRAȘ?

Atunci când consumăm carbohidrați cu un conținut ridicat de zahăr, glicemia crește mult peste limită într-un timp relativ scurt. Această creștere anormală este cunoscută sub numele de hiperglicemie. Pancreasul este determinat să secrete o cantitate însemnată de insulină pentru a aduce nivelul zahărului din sânge la normal. Orice surplus de glucoză este stocat ca glicogen, dar, odată ce glicogenul este de ajuns, orice glucoză de prisos este stocată ca grăsime.

„Clean 9 transformă dieta proinflamatoare într-una antiinflamatoare.”

Insulina în exces absoarbe rapid glucoza din sânge, iar nivelul zaharurilor din sânge va fi normal de scăzut. Iată de ce consumul de carbohidrați rafinați cu absorbție rapidă provoacă din nou o poftă irezistibilă de dulce, aruncându-ne într-un cerc vicios extrem de periculos, care se termină cu apariția rezistenței la insulină, antecamera diabetului de tip 2, dar și a rezistenței la leptină, cauza ruperii echilibrului foame – sațietate, care duce la supraponderalitate și obezitate. Aceste variații frecvente și cronice ale glicemiei au ca efect, pe lângă transformarea unei părți din glucoză în grăsimi ce se depun sub formă de țesut adipos visceral, foarte activ hormonal (obezitate abdominală), și depunerea pe artere, în special pe cele coronare, a unei alte părți din grăsimile rezultate din glucoză, ceea ce conduce la creșterea riscului apariției bolilor coronariene (infarct de miocard). Mai mult, țesutul gras visceral modifică constelația hormonală a steroizilor, în special la bărbați, determinând transformarea testosteronului în estrogen, cu efecte nedorite asupra sănătății masculine.

Soluția cea mai recomandată pentru evitarea acestor dereglări metabolice este

schimbarea dietei proinflamatorii cu o dietă antiinflamatoare, cu încărcătură glicemică redusă și bogată în nutrienți de calitate, totodată cu un aport scăzut de calorii.

CLEAN 9 RUPE CERCUL VICIOS AL KILOGRAMELOR ÎN PLUS

Cele 4 produse ale programului Clean 9 au efecte de scădere a încărcăturii glicemice a celorlalte alimente pe care le consumăm. Fibrele conținute în Aloe Vera Gel temperează absorbția rapidă a glucidelor în sânge, precum și a lipidelor, dar și reabsorbția bilei din colon în sânge. Toate au efecte antiinflamatoare, de echilibrare a metabolismului, de stimulare a dezvoltării țesutului muscular slab și, în final, de prevenire a apariției supraponderalității și obezității. Mai mult, gelul crește indicele de sațietate al celorlalte alimente, frânând apariția poftei irezistibile pentru dulce, restabilind echilibrul extrem de fragil și important foame – sațietate. Având în vedere că alimentele industriale, devitalizate, rafinate au un indice de sațietate foarte mic, cu alte cuvinte mâncăm fără să ne săturăm, Garcinia este binevenită tocmai pentru a restabili echilibrul foame – sațietate. Polenul este cunoscut ca unul dintre alimentele complete, deoarece grăunciorii de polen (celulele reproducătoare masculine ale



plantelor) conțin toți aminoacizii esențiali necesari reechilibrării metabolismului și accelerării arderilor, cu precădere a masei de grăsime.

„Continuați administrarea Aloe Vera Gel chiar și după cele 9 zile, alături de Forever Active Probiotic.”

Dietele restrictive conduc întotdeauna la o slăbire inestetică, precum și la accelerarea fenomenelor de îmbătrânire a pielii, care capătă un aspect tern, flasc, lăsat. Dar mai grav este că ne afectează în mod sistemic sănătatea, prin afectarea sistemelor muscular, osos, endocrin. Însă programul Clean 9, de detoxifiere și reglare a metabolismului, ce ajută și la protejarea sistemului osos, ne ajută să renunțăm la dietele restrictive periculoase, care de cele mai multe ori au efecte puternic adverse prin apariția fenomenului yo-yo, dar și prin pierderea de masă musculară și osoasă, în loc de țesut gras, lucru extrem de grav pentru sănătatea generală.

Vă mulțumim, domnule profesor, pentru informațiile importante pe care ni le-ați împărtășit.

Produsele din această categorie nu au fost evaluate de FDA, deoarece nu au fost concepute pentru a fi utilizate în scop diagnostic, terapeutic, simptomatic sau preventiv al unor afecțiuni sau grupe de afecțiuni. În cazul în care vă confrunțați cu o problemă medicală trebuie să consultați medicul de familie.

Acest articol are rol exclusiv informativ și nu poate fi folosit ca material publicitar.



Cum vorbești, scrii și prezinți pentru a fi **CONVINGĂTOR**

Tot mai multă tehnologie intră în viața noastră, dar, în ciuda acestui fapt, comunicăm cu adevărat tot mai puțin, iar oamenii par că se îndepărtează unii de alții. Avem la dispoziție telefoane inteligente, computere performante, fibre optice și legături wireless, dar pare tot mai greu să transmii gânduri și sentimente, să-i faci pe ceilalți să rezoneze cu tine. De ce? Pentru că, dacă vrei să comunici ajutat de tehnologie, trebuie să știi, în primul rând, să comunici. Iar pentru asta ai nevoie să știi să vorbești, să scrii și să prezinți.

Majoritatea ocupațiilor actuale cer abilități de comunicare, dar în multilevel marketing acestea sunt esențiale.

Cel mai la îndemână instrument care te ajută să-i convingi pe ceilalți este exprimarea prin viu grai. Contează, însă, nu numai ce spui, ci și când, cum sau unde o spui. Tonul vocii, expresia feței, mediul în care vorbești, limbajul trupului, felul în care ești îmbrăcat, toate sunt elemente care modifică, pozitiv sau negativ, ceea ce vrei să comunici. Ține cont de aceste aspecte atunci când vorbești, dacă vrei să fii cu adevărat convingător.

Cantitatea vorbelor pe care le folosești nu primează în fața calității lor. A fi vorbăreț sau insistent nu înseamnă a fi mai convingător. Alege-ți înțelept cuvintele, îmbogățește-ți permanent vocabularul prin lectură, construiește-ți mesajul pe un fir narativ. Păstrează în minte motivul pentru care vorbești și punctul în care vrei să-i aduci pe cei care te ascultă. Mulți oameni nu știu să vorbească tocmai pentru că se pierd în amănunte.

Dacă vrei ca vorbele tale să aibă efect, e bine să zâmbești, să-i privești pe ceilalți în ochi, să-ți folosești corpul pentru a amplifica impactul celor spuse. Utilizează gesturi deschise (ex. mâinile cu palmele în sus), accentuează prin încuviințare din cap, păstrează o postură dreaptă și destinsă. E bine să elimini „ăăă”-urile din vorbire, precum și ticurile nervoase (ex. frecatul mâinilor, rotitul inelului, deschiderea și

închiderea unui pix). Dacă ești permanent atent la tine însuși, vei reuși să controlezi aceste impulsuri. De exemplu, înlocuiește „ăăă”-urile cu tăcere, atunci când îți vine să „umpli” liniștea în timp ce-ți cauți următoarele cuvinte. Va fi mai greu la început, dar, pe măsură ce vei practica această reținere, îți va intra în felul normal de a vorbi.

Ești mult mai convingător prin vorbire dacă știi să taci. Oricât de paradoxal sună acest îndemn, ascultarea activă, prin care dai dovadă că ești interesat de problemele celui din fața ta, este cel mai eficace instrument de convingere în comunicare. Ai două urechi și o singură gură. Folosește-le în proporția în care au fost date.

Abilitatea de a fi convingător depinde tot mai mult și de textul scris. Este extraordinar faptul că în ziua de azi orice om se poate exprima în acest mod, iar numărul celor care îl citesc depinde doar de calitatea celor scrise. Blog-urile sunt un bun exemplu în acest sens. În schimb, nu este deloc bine că tot mai puțini oameni au capacitatea de a scrie corect, clar și ortografic, de a transmite cu acuratețe

ceea ce gândesc. Oricât de bune intenții are și indiferent de mesaj, un text care conține greșeli de exprimare sau de ortografie îl pune într-o lumină nefavorabilă pe cel care l-a scris.

Fie că scrii un email, o prezentare, un blog sau un material promoțional, e bine să ai în permanență în minte scopul pentru care scrii. Întreabă-te ce impact dorești să aibă textul tău, ce acțiuni, gânduri sau reacții vrei să stârnească. Stabilește întâi structura textului, firul logic, de unde vrei să pleci și unde vei ajunge. Un text scris este, de fapt, o





scrisoare de vânzare – vrei să convingi cititorul asupra unui lucru, dorești ca scrisul tău să aibă un anumit impact. Trecând prin această prismă fiecare text pe care îl vei scrie, impactul va crește proporțional.

Un text persuasiv începe în forță. Titlul, paragraful de deschidere sau linia de subiect (pentru un email) sunt vârful de lance al textului tău. Dacă nu reușești să atragi atenția cititorului de la bun început, acesta va trece la următorul mesaj dintre cele câteva sute care-l asaltează zilnic.

Scrive natural, ca și cum ai vorbi. Folosește aceleași cuvinte pe care le-ai folosi și prin viu grai. Propozițiile scurte au impact mai mare, la fel și paragrafele. În timp ce scrii, nu te gândi prea mult la corectitudinea exprimării, nu-ți propune să fii perfect de la bun început. E mult mai important să lași gândurile să se așterească pe hârtie în ritmul în care îți vin. Vei corecta mai târziu, după ce ai spus ceea ce ai avut de spus.

Prima editare o poți face la scurt timp după ce ai terminat textul brut. Citindu-l cu voce tare vei găsi greșelile primare, inadvertențele, pasajele „greoaie”. După prima corectură lasă să treacă o zi, apoi editează din nou, mai ales dacă ai de-a face cu un text important. Oricum, nu lăsa să plece niciun text, nici chiar un email banal, până nu l-ai citit măcar o dată de la cap la coadă.

Impactul textului scris depinde, la rândul său, de mulți factori externi. Este importantă imaginea care însoțește textul într-o reclamă sau fundalul într-o prezentare Power Point. Este importantă ora la care trimiți email-ul sau publicația în care îți apare articolul. Ia în calcul toate aceste elemente pentru a

valorifica la maximum textul pe care l-ai elaborat.

Textul scris și exprimarea prin viu grai sunt ingredientele de care depinde cât de convingător ești atunci când prezinți produsele sau oportunitatea pe care o oferă afacerea Forever. Cu aceste ocazii îți, de fapt, un discurs public, fie că vorbești unui singur om sau unui grup mai larg.

Atunci când faci o prezentare, construiești emoție și exaltare de la bun început. Pregătește-ți intrarea, căci tonul introducerii stabilește întregul parcurs al discursului. Poți începe cu o glumă sau o istorioară amuzantă, poți vorbi despre o experiență proprie care să pună Forever într-o lumină favorabilă. Pune întrebări audienței și arată înțelegere pentru răspunsuri – situează-te de la bun început de aceeași parte a baricadei cu ei, pentru a genera încredere. Materialele de marketing pe care compania ți le pune la dispoziție au mult impact – folosește-le pentru a-ți consolida prezentarea. Dar nu lungi inutil discursul, dacă observi că nu e cazul. Nu uita, scopul unei prezentări este să-ți convingi auditoriul, nu să treci prin întregul material pregătit. Pentru încheiere, poți păstra o povestire care să stârnească un hohot de râs ori să stoarcă o lacrimă. Sau, pur și simplu, încheie printr-o afirmație puternică, de impact.

Este o practică uzuală să folosești notițe sau diverse obiecte în timpul unei prezentări. Nu e nicio problemă dacă faci o greșală sau te poticnești. Important este să oferi cu adevărat ceva publicului tău, să fii autentic, să fii entuziasmat. Evită să vorbești despre

tine însuși fără un scop legat de subiectul prezentării și nu îți propune să câștigi bunăvoința audienței prin a-i satisface vanitatea. Oferă valoare prin discursul tău, iar bunăvoința lor va veni în mod natural.

Există o așa-zisă teamă de discursul public. Ea provine, de obicei, din lipsa de pregătire, din frica de a fi ridicol sau dintr-o părere proastă despre sine. Pentru a evita această situație, „stăpânește-ți” materialul. Asta nu înseamnă să memorezi discursul, ci să cunoști în profunzime detalii despre produse, să știi cum funcționează afacerea și care sunt informațiile importante legate de Planul de Marketing. Exersează, repetă prezentarea de câte ori e nevoie, până când te simți stăpân pe situație. Te poți înregistra video, pentru a-ți observa și corecta greșelile, pentru a-ți rafina discursul și abilitățile de prezentator.

Oricare ar fi modalitatea prin care comunică, scopul tău este să informezi și să transferi mesaje și idei și, prin asta, să convingi. Vrei să-i încredințezi pe ceilalți asupra impactului pozitiv pe care-l pot avea, în viața lor, produsele Forever. Vrei să le dai speranța pentru o viață mai bună prin intrarea în afacere. Adaugă un ingredient magic pentru a fi pe deplin mulțumit: atunci când vorbești, scrii sau prezinți, privește lucrurile din perspectiva celor cărora te adresezi. Fii altruist, generos și cu adevărat interesat în a-i ajuta pe cei din jurul tău. Fă din asta un obiectiv pentru 2013 și vei avea un an cu belșug, atât pentru suflet, cât și pentru afacere. La mulți ani!

Alexandru Israil
Specialist marketing

Obiectiv – **zero** celulită

Inflamație la nivelul țesutului conjunctiv, cauzată de toxinele pe care organismul nu reușește să le elimine, celulita dă mari bătăi de cap. 90% dintre femei luptă cu aspectul inestetic al pielii, numit „coață de portocală”. Celulita nu are nicio legătură cu numărul kilogramelor, ci cu alimentația. Circulația limfatică defectuoasă, cauzată de lipsa exercițiului fizic sau de retenția de lichid, poate duce la acumularea de reziduuri sub piele. Acesta este și motivul pentru care multe femei, deși nu au probleme cu greutatea, au celulită. Zonele cele mai afectate sunt șoldurile, fesele, coapsele, abdomenul și brațele.

Pe lângă faptul că este incredibil de inestetică, celulita este primul semnal de alarmă pe care corpul ni-l dă în vederea schimbării alimentației și stilului de viață. Iată de ce, pentru a combate celulita, trebuie să ținem cont de anumite reguli importante, dintre care amintim renunțarea la grăsimi, la zahăr și sare în exces, la alcool și tutun (nicotina are efect vasoconstrictor asupra capilarelor, diminuând circulația și drenajul limfatic de la nivelul pielii).

VREI SĂ COMBAȚI EFICIENT CELULITA?

BAZEAZĂ-TE PE ALIAȚI SIGURI:

1. Fibrele alimentare. Ai grijă să nu-ți lipsească din dieta zilnică. Le găsești în fructe și legume proaspete. Multe dintre ele conțin



peste 80% apă, ceea ce ajută la eliminarea toxinelor.

2. Vitaminele B2 și B7, cunoscute și sub numele de riboflavină și biotină, contribuie la menținerea sănătății membranelor mucoase și a pielii.

3. Vitamina C, numită și „cea mai importantă vitamină a frumuseții”, ajută la refacerea deficitului de substanțe nutritive necesare sănătății pielii, precum și la sinteza colagenului.

4. Vitamina E contribuie la protejarea celulelor împotriva stresului oxidativ și este esențială pentru sănătatea pielii.

5. Potasiul ajută la eliminarea excesului de apă din organism.



6. Magneziul contribuie la sinteza normală a proteinelor, precum și la metabolismul energetic normal.

7. Iodul stimulează metabolismul.

8. Zincul contribuie la metabolismul normal al carbohidraților.

9. Proteinele sunt foarte importante pentru tonifierea mușchilor și consolidează structurile de susținere ale țesutului conjunctiv. Retenția de lichide este una dintre problemele ce cauzează celulita. Iar proteinele, datorită conținutului de albumină, ajută la absorbția fluidului în exces.

10. Iedera se folosește frecvent în tratamentul anticelulitic, deoarece are proprietăți curative, antiseptice și antiiritante, ajutând totodată la eliminarea apei din țesuturi.

11. Ardeii iute restabilește circulația la nivelul vaselor sangvine din țesutul adipos subcutanat și combate eficient celulita.

MERITĂ SĂ AI ÎN VEDERE:

■ Nu uita de cei **doi litri de apă** pe care trebuie să-i consumi zilnic. Ai grijă, însă, ca apa pe care o bei să nu aibă un conținut mare de sodiu, deoarece acesta favorizează reținerea ei în organism. De asemenea, și alimentele bogate în sodiu trebuie consumate moderat.

■ Evită pe cât posibil **sarea și mezelurile** și consumă, în schimb, sparanghel, țelină, dovlecel, ceapă, castravete, pepene galben sau roșu, cireșe, struguri, pădărie sau creson, pentru că aceste legume și fructe conțin substanțe naturale care intensifică eliminarea renală.

■ **Masează-ți pielea cu o lufă.** Periajul pielii ajută la înlăturarea celulelor moarte, stimulează circulația și accelerează drenajul limfatic.

■ O alimentație sănătoasă și un program

moderat de exerciții fizice sunt întotdeauna binevenite.



Aloe Body Toning Kit



■ Conține produse special concepute pentru remodelarea siluetei, reducerea celulitei și redarea fermității și tonusului pielii.

■ Uleiul de scorțișoară și extractul de ardei iute provoacă încălzirea straturilor profunde ale pielii, efectul fiind amplificat prin împachetarea cu folie.

■ Gelul de Aloe vera din compoziția produselor acestui set hidratează pielea în profunzime.

■ Aloe Body Conditioning Creme contribuie la stimularea circulației sangvine la nivel cutanat, precum și la încetinirea proceselor de retenție lichidiană și depozitare de grăsimi.

REMODELEAZĂ-ȚI CORPUL ÎN 5 PAȘI

Pasul 1 CURĂȚARE

■ Aplică Aloe Bath Gelee pe lufa, masează ușor pielea și bucură-te de o experiență completă de curățare, revitalizare, masaj și relaxare.

Pasul 2 MĂSURARE

■ Cu ajutorul unui centimetru și al unui marker notează, pe piele, repere la nivelul zonelor ce urmează a fi împachetate (brațe, trunchi și coapse).

■ Însumează cifrele respective și reține-le ca sumă inițială.

■ La finalul procedurii vei efectua din nou măsurători, în aceleași zone, conform reperelor inițiale, pentru a verifica eficacitatea procedurii.

Pasul 3 APLICAREA ALOE BODY TONER

■ Efectul de încălzire locală este cu atât mai mare cu cât cantitatea de produs aplicată este mai mare. Iată de ce, la nivelul anumitor zone, grosimea stratului de cremă poate varia, în funcție de necesități.

■ Aloe Body Toner se folosește doar pentru brațe, abdomen și coapse.

Pasul 4 ÎMPACHETAREA CU FOLIE

■ Folia se înfășoară direct pe piele, pe zonele în care a fost aplicat Aloe Body Toner, fără a strânge.

■ Împachetarea ar trebui să dureze circa o oră, în poziție relaxată, fără a dormi sau a face efort fizic.

■ După despachetare se efectuează măsurarea finală: suma finală se scade din cea inițială, evidențiindu-se, astfel, numărul centimetrelor pierduți.

■ Surplusul de cremă se masează ușor, pentru a pătrunde în piele.

■ Este posibil ca procedura de împachetare să fie însoțită de o senzație accentuată de sete. Aceasta este normală, fiind cauzată de eliminarea apei prin transpirație. Se recomandă creșterea cantității de apă consumate, pentru accelerarea metabolismului și a eliminării excesului de lichid și a grăsimii.

Pasul 5 APLICAREA ALOE BODY CONDITIONING CREME

■ Crema se aplică direct pe piele, pe suprafețele ce nu au fost împachetate sau pe întregul corp, ca o cremă de întreținere.

■ Aloe Body Conditioning Creme stimulează circulația, drenează excesul de lichide și reduce țesutul adipos.

KEY LEADERS'

C O U N C I L



Începând cu 1 ianuarie 2013, President's Club trece la un nou nivel. Felicitări celor care au acceptat și au dus la bun sfârșit provocările lansate de companie anul trecut! Pe baza rezultatelor înregistrate în 2012 în afacere, au fost selectați liderii-cheie care vor face parte din noul Key Leaders' Council în acest an:

- » Aurel & Veronica Meșter, Diamant-Safir Manageri
- » Valentin & Adriana Nițu, Manageri
- » Camelia & Daniel Dincuță, Safir Manageri
- » Zenovia & Cătălin Riglea, Manageri
- » Cristiana & Eugen Dincuță, Senior Manageri
- » Cătălina & Ovidiu Pălăncianu, Manageri
- » Constanța & Dănuț Mei-Roșu, Manageri
- » Mariana & Silviu Ursu, Manageri
- » Carmen & Gabriel Larion, Senior Manageri
- » Smaranda Sălcudean, Senior Manager
- » Gizella & Marius Botiș, Diamant-Safir Manageri
- » Vajda Katalin, Soaring Manager
- » Daniel & Maria Parascan, Senior Manageri
- » Ramona & Dorin Vingan, Senior Manageri
- » Elisaveta & Alexandru Pocaznoi, Safir Manageri
- » Maria Pop, Soaring Manager
- » Niculina & Viorel Ciucea, Manageri



Membrii **Key Leaders' Council** au fost selectați pe baza îndeplinirii uneia dintre următoarele condiții:

Sunt calificați la stimulentele Chairman's Bonus în 2012. / Sunt calificați la Eagle Manager în 2012. / Au acumulat în 2012 cel puțin 720 p.c. personale + non-manageriale. / Sunt calificați la Raliul Global.

Felicitări celor care vor participa la primul Raliu Global din istoria Forever!

Ei vor fi recompensați cu o excursie de vis în exoticele Hawaii și participarea la un eveniment unic. Detalii în capitolul 12 din Politicile Companiei.

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL



Aurel & Veronica Meșter
Camelia & Daniel Dincuță
Gizella & Marius Botiș
Maria Pop
Daniel & Maria Parascan
Carmen & Gabriel Larion
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Gajdo Olivia
Smaranda Sălcudean
Vajda Katalin
Ramona & Dorin Vingan
Cristiana & Eugen Dincuță
Constanța & Dănuț Mei-Roșu



Îi felicităm pe liderii care și-au reconfirmat în 2012 nivelul de Manager, calificându-se la statutul de Eagle Manageri!

Ei sunt cei care vor participa, alături de Eagle Managerii din întreaga lume Forever, la o întâlnire dedicată exclusiv lor, în perioada 23 - 26 mai, în Sardinia, Italia!

Niculina & Viorel **Ciucea**

Valentin & Adriana **Nițu**

Constanța & Dănuț **Mei-Roșu**



AUTODISCIPLINA

– măsura reușitei tale

Luna ianuarie este perioada propice pentru stabilirea rezoluțiilor pentru anul viitor, perioada în care ar fi bine să acordăm puțină atenție și autodisciplinei. De multe ori dispunem de informațiile necesare, însă ne lipsesc hotărârea și disciplina de a le utiliza corespunzător. Iată de ce este bine să apelăm mai des la autodisciplină. E foarte simplu să amâni sau să renunți să faci ceva ce nu îți aduce plăcere... Dar e într-adevăr mai bine, mai sănătos, mai util să acționezi astfel?

Mintea este cea care ne spune că un lucru sau altul trebuie făcut, dar disciplina ne stimulează să ducem acel lucru la îndeplinire - imediat. Ea este cea care ne ajută să ne controlăm comportamentul și să rămânem disciplinați, chiar și atunci când cei din jur nu sunt așa.

Autodisciplina este o abilitate, o deprindere, nicidecum o trăsătură de caracter. Prin urmare, poate fi exersată și perfecționată. Iată câteva idei ce ne pot fi utile în acest demers:

NU AMÂNĂ SARCINILE DIFICILE SAU NEPLĂCUTE

Acestea nu au obiceiul să dispară. Oricât le-ai amâna, e puțin probabil să le poți evita. Rezultatul? Vei avea aceeași sarcină de îndeplinit, dar cu mult mai puțin timp la dispoziție.

COMUNICĂ, MENTAL, CU PROPRIA PERSOANĂ

Ce câștigi și ce pierzi alegând să eviți o sarcină care nu-ți place sau e prea grea? Ce e mai important? Calea ușoară, activitatea mai plăcută, sau lucrul care trebuie făcut?

ÎNTĂREȘTE RELAȚIILE CU CEI APROPIAȚI

Este prielnic pentru sănătatea ta să te reconectezi cu vechii prieteni și rudele apropiate. Studiile au demonstrat că persoanele care au o viață socială sănătoasă și legături puternice cu cei dragi trăiesc mai mult. În era tehnologiilor moderne este cu atât mai ușor să-ți reîmpropătezi conexiunile sociale pierdute.

„ACCEPTĂ SACRIFICIILE PE TERMEN SCURT, PENTRU CÂȘTIGURILE PE TERMEN LUNG”, spunea Oscar Wilde

La urma urmei, disciplina înseamnă a-ți controla comportamentul astfel încât să faci ceea ce trebuie făcut, chiar dacă ai prefera altceva. Ceea ce presupune, într-adevăr, să faci unele sacrificii. Nu trebuie să începi cu sacrificii importante, dacă simți că nu e încă momentul. Începe doar. O călătorie de o milă începe întotdeauna cu primul pas.

„AI REUȘIT? CONTINUĂ! N-AI REUȘIT? CONTINUĂ!”

Autodisciplina, ca orice deprindere, trebuie practică. Dacă ai reușit, nu trebuie să te oprești. Obisnuința este a doua natură a omului.

FII PUNCTUAL

Da, pare simplu, nu-i așa? Dar câți dintre noi știu și pot să fie, întotdeauna, punctuali? Gândește-te cum te simți tu când trebuie să aștepti pe cineva sau ce impresie ți-ai face despre cineva care întârzie, mai mult sau mai puțin constant. Dacă te ajută, gândește-te cât timp îți trebuie să te pregătești și să ajungi în locul respectiv și ia-ți o marjă de eroare.



FĂ CEEA CE ESTE CORECT, CHIAR DACĂ NU-ȚI PLACE PEA MULT

Să-ți amâni o plăcere sau să înfrunți o problemă poate că nu este chiar ușor, dar trebuie să-ți asumi responsabilitatea pentru ceea ce faci... sau nu faci. Face parte din procesul de maturizare. Evitarea problemei s-ar putea s-o înrăutățească.

AUTODISCIPLINA PRESUPUNE REGULI CLARE

Stabilește-ți aceste reguli și respectă-le. Fă cât mai puține excepții (ideal ar fi niciuna). Astfel îți vei întări caracterul, iar ceilalți vor



observa, la rândul lor, acest lucru. Și nu uita: dacă ai promis ceva, ține-te de cuvânt. Iar dacă ai început ceva, fă tot posibilul să duci acea sarcină la îndeplinire.

CHIAR DACĂ, PE DRUMUL SPRE CONSOLIDAREA DISCIPLINEI, TE SIMȚI UNEORI DESCURAJAT, NU TE OPRI

Analizează beneficiile disciplinei și întreabă-te dacă ești dispus să te întorci de unde ai plecat. De ce să te oprești, când poți obține atât de mult, când poți fi stăpânul vieții tale?

OFERĂ-ȚI DIN CÂND ÎN CÂND O MICĂ RĂSPLATĂ PENTRU EFORTURILE TALE

Este un mod de a-ți menține motivația și hotărârea, te stimulează să nu renunți la ceea ce ți-ai propus și face victoria și mai dulce.

NU TE GRĂBI

Ca multe alte lucruri valoroase, disciplina cere timp și practică. Nu te speria dacă nu

reușești din prima. Cu siguranță, când erai bebeluș, nu ai reușit să mergi de la prima încercare. Dar ai învățat, cu puțină perseverență, nu-i așa? Și, cu multă, multă practică, ai adus această realizare la grad de reflex. De ce n-ar putea mintea ta să facă același efort și să aibă același rezultat bun?

EVITĂ TENTAȚIILE, MAI ALES LA ÎNCEPUT

Vrei să nu mai mănânci atâtea prăjituri? Nu le mai cumpăra, nu le mai privi în vitrine, nu le mai ține în casă, atât cât este posibil. Și exemplele pot continua. Acolo unde se poate evita o tentație, evit-o. Cu timpul, va deveni tot mai ușor.

NU-ȚI UITA SCOPURILE

Și concentrează-ți atenția asupra îndeplinirii lor.

Autodisciplinarea poate fi un proces dificil. Dacă simți că ți-e mai greu singur, nu ezita să ceri ajutor. Familia și prietenii te pot sprijini dacă le explici ce-ți dorești, ce ți-ai propus să realizezi și dacă îi rogi să te susțină. Și fii perseverent! Începutul e mai greu, dar, cu timpul, totul va veni de la sine.

Respectă aceste rezoluții și vei face pași importanți spre un nou nivel în Planul de Marketing, calificarea la Raliul Global, la Eagle Manager și, de ce nu, la stimulentele Chairman's Bonus.

Ai în fața ta un an nou-nouț, ca o pânză albă pe care te invităm să începi chiar de-acum să-ți pictezi propria capodoperă. Ai la îndemână toate instrumentele necesare. Decizia îți aparține!

	Raliul Global 2014	Chairman's Bonus	Eagle Manager	Winter Challenge	Success Day
Ianuarie	Start calificare	Start calificare		1 ian - Start calificare	
Februarie				28 febr - Final calificare	9.02.2013
Martie					
Aprilie					
Mai			1 mai - Start calificare		18.05.2013
Iunie					
Iulie					
August					24.08.2013
Septembrie					
Octombrie					
Noiembrie					16.11.2013
Decembrie	Final calificare	Final calificare			

Remember

14 ANI DE VISURI ÎMPLINITE



A început un nou an, al 14-lea de când Forever Living Products România și-a deschis porțile.

De-atunci, în medie 104 persoane au semnat zilnic un formular de înscriere.

Au trecut **5.129 zile** de când a fost procesată prima comandă.

În tot acest timp, peste 535.000 de persoane au devenit parteneri Forever Living Products și mult mai multe persoane au ales să adopte un nou stil de viață.

În cei 14 ani, peste 250 de familii s-au bucurat și se bucură de beneficiile Programului Stimulativ de Merit, cunoscut și ca Programul de Mașină.

Am oferit peste **3.000.000 de euro** în cecuri Chairman's Bonus și mult mai multe milioane de euro în bonusuri distribuitorilor companiei.

În cei 14 ani am editat 165 de reviste și mult mai multe materiale informative utile afacerii.

Am organizat peste 90 de întâlniri Success Day, 9 ediții ale crosului Fii Sănătos cu Aloe vera, 6 Întâlniri Anuale ale Managerilor și numeroase seminarii și traininguri cu lideri de marcă din lumea Forever.

Împreună am participat la peste 40 de întâlniri și evenimente internaționale organizate de Forever Living Products.

Împreună ne bucurăm de peste 180 de produse, toate concepute special pentru noi și familiile noastre și pentru toți cei care doresc să aibă un stil de viață sănătos și să profite de oportunitatea Forever.

Fiindcă ești important pentru noi și împreună creăm măreția, îți mulțumim pentru acești ani petrecuți alături de noi.

La mulți ani alături de Forever Living Products România!

La mulți ani, Forever Living Products România!



Și pentru că este începutul unui an excepțional, te rugăm să-ți completezi targetul pentru acest an, să-l decupezi și să-l porți cu tine pe tot parcursul următoarelor 12 luni. Și îți dorim să faci din 2013 un moment al schimbărilor în bine în viața ta și a celor dragi ție, pe toate planurile!

Până pe data de mă voi califica la nivelul de

Până la sfârșitul anului mă voi califica la stimulentele

Nume Semnătura



Acceptă Provocarea Iernii

Așa cum ziua bună se cunoaște de dimineață, un an bun în afacere se cunoaște după felul în care iei startul chiar din primele zile ale lunii ianuarie. În ediția din decembrie a revistei am prezentat regulile de calificare la cel mai nou stimulent pe care ni-l propune compania – Provocarea Iernii. Și pentru că ne aflăm chiar la început de an, ne bucurăm să transmitem, în rândurile de mai jos, câteva gânduri și cuvinte de încurajare din partea lui Aidan O' Hare, Senior Vicepreședinte, pentru toți cei care vor să facă din 2013 un an de excepție pentru afacerea lor Forever.

„Pentru că suntem în luna ianuarie, aș vrea să vă rețin atenția pentru a vă explica mai multe despre un nou stimulent pe care l-am pregătit pentru voi: Provocarea Iernii. Începutul de an înseamnă și startul în calificarea la Raliul Global și Chairman's Bonus, așa că ne-am gândit să vă dăm un imbold, astfel încât să vă concentrați atenția asupra primelor luni ale anului. Așa ne-a venit ideea acestui stimulent european numit Provocarea Iernii. Iar ceea ce presupune el este foarte simplu: să sponsorizați cât mai multe persoane în perioada 1 ianuarie – 28 februarie, astfel încât să puteți lucra confortabil cu ele și să le ajutați să se dezvolte, iar noi vom aduna toate punctele generate în acest fel în primele două luni ale anului. Dacă ele depășesc 4 p.c. vă vom recompensa cu un premiu minunat, dacă

depășesc 8 p.c. premiul va și mai mare, iar dacă ajungeți la cel puțin 16 p.c. vă veți bucura de încă ceva în plus. Acela dintre voi care va câștiga extra-competiția va veni alături de mine la unul dintre evenimentele Success Day din Europa din 2013, unde cu siguranță vom avea parte de distracție, poate vom lua și cina împreună și vom avea ocazia să stăm de vorbă mai mult. Și, cine știe, poate vom reuși să și stăm de vorbă cu echipa prin Skype, să le explicăm mai multe despre afacere și despre ceea ce face ca lucrurile să se miște în Forever. Așa că sper să profitați de Provocarea Iernii. Și nu uitați: cel care se descurcă cel mai bine dintre toți, la nivel european, va primi cadou 3 nopți de cazare într-un oraș din Europa, unde vom participa la un Success Day și vom petrece ceva timp împreună. Dar și mai important:



faceți asta pentru voi și echipa voastră, nu doar pentru a veni să ne vizitați. Faceți asta pentru voi, pentru că vă va ajuta să vă dezvoltați afacerea.

Vă mulțumesc tuturor și vă doresc mult succes atât în Provocarea Iernii, cât și în tot ceea ce v-ați propus să realizați pentru afacerea voastră în acest an!”

Aidan O' Hare
Senior Vicepreședinte

PROVOCAREA IERNII – PREMII



Nivelul 1 (4 p.c.)

- O husă elegantă, personalizată, pentru telefonul mobil
- 2 bilete la întâlnirea Success Day din 16 noiembrie 2013



Nivelul 2 (8 p.c.)

- O mapă elegantă personalizată
- 2 invitații la cină, cu ocazia întâlnirii Success Day din 16 noiembrie 2013
- O husă elegantă, personalizată, pentru telefonul mobil
- 2 bilete la evenimentul Success Day din 16 noiembrie 2013



Nivelul 3 (16 p.c.)

- O geantă personalizată
- O noapte de cazare pentru 2 persoane, în cameră dublă, cu ocazia întâlnirii Success Day din 16 noiembrie 2013
- O mapă elegantă personalizată
- 2 invitații la cină, cu ocazia întâlnirii Success Day din 16 noiembrie 2013
- O husă elegantă, personalizată, pentru telefonul mobil
- 2 bilete la întâlnirea Success Day din 16 noiembrie 2013

MAI SUPLĂ, MAI ÎNCREZĂTOARE

Pentru că ne dorim cu toții să arătăm cât mai bine și pentru că declarăm deschis războiul contra kilogramelor în plus și a stilului de viață sedentar, vă prezentăm povestea de succes a unui partener fidel Forever, care poate fi un exemplu pentru noi toți: a reușit să slăbească 18 kilograme cu ajutorul produselor noastre și, o dată cu pierderea excesului ponderal, a câștigat un stil de viață sănătos și multă încredere în sine. Este vorba despre Ramona Olariu, Manager, din Timișoara.

Suntem cu toții uimiți de felul în care arătați. Cele 18 kilograme pierdute au scos la iveală o doamnă tânără, plină de viață și încrezătoare în propriile forțe. Cum ați luat decizia de a începe programul de slăbire și, mai ales, cum ați găsit momentul potrivit de a vă apuca de treabă?

Vă mulțumesc că-mi oferiți oportunitatea de a împărtăși cea mai recentă experiență a mea cu produsele Forever pentru controlul greutateii. Sper ca prin exemplul meu să îi pot încuraja pe toți cei care se identifică cu mine, care doresc să-și controleze greutatea corporală și să ajungă la silueta visată.

Recunosc că în ultimii ani am fost neglijentă în privința greutateii corporale și poate de vină au fost stresul sau solicitarea celor 3 copii, poate indisciplina sau poate înșelătorul „de mâine încep”. Oricum, cert este că nu am fost consecventă. De aceea am fost foarte frustrată, dezamăgită de mine însămi și chiar îmi era rușine de felul în care arătam. Nu era ceva normal pentru mine.

Totuși, ceea ce m-a motivat a fost faptul că pe 12 februarie 2012 am împlinit frumoasa vârstă de 40 de ani. Mi-am dorit foarte mult, pentru mine, personal, să fac o schimbare și să iau în serios lupta cu kilogramele în plus. Atunci aveam 75 kg și, deși știam că nu va fi ușor, am **fast hotărâtă** să slăbesc.

Care considerați că este cea mai potrivită modalitate de a începe o dietă?

Cred că dieta trebuie să fie ca un **obiectiv, stabilit cu un termen fix**. Eu mi-am propus să consum zilnic și constant produsele Forever (în mod special Aloe Vera Gel, Aloe Blossom Herbal Tea, Forever Garcinia Plus și Forever Lite Ultra) **timp de 3 luni** și așa am și făcut. În această perioadă, respectiv martie, aprilie și mai 2012, am slăbit **13 kg, ajungând la 62 kg**. Am fost foarte fericită și m-am simțit împlinită, pentru că reușisem să mă apropiu de obiectivul propus. Însă țelul meu era să ajung la 57 kg. În toamnă am ținut **un post de 40 de zile pentru detoxifierea trupului și a sufletului**, în care am consumat produsele Forever mai sus menționate. Iar la finalul acestei perioade am ajuns la kilogramele dorite.

Majoritatea oamenilor nu intră în lupta cu kilogramele în plus din cauza temerilor pe care le au cu privire la diete. Ați avut și dumneavoastră așa ceva? Și dacă răspunsul este afirmativ, cum ați reușit să le depășiți? Desigur! În ultimii ani m-am luptat cu teama de a nu reuși să scap de kilogramele în plus, cu teama că vârsta își pune amprenta sau că nu voi putea respecta programul. Însă anul ce tocmai s-a încheiat am fost mai hotărâtă ca niciodată să mă abțin, să mă controlez și să-mi demonstrez mie însămi că pot să-mi țin greutatea sub control. Îi mulțumesc lui Dumnezeu pentru „voință și înfăptuire” și pentru că mi-a oferit șansa să cunosc produsele Forever, care îmi sunt tare dragi și pe care le consum alături de toată familia de mai bine de 8 ani.



De obicei, la finalul unui drum, oricare ar fi el, ne dăm seama de anumite greșeli făcute pe parcurs. Care credeți că sunt cele mai frecvente greșeli pe care le fac cei care doresc să slăbească?

Aș putea să spun că sunt câteva greșeli pe care le-am experimentat și eu, și anume: în ianuarie și februarie 2012 mi-am propus să slăbesc și am început să consum mai regulat produsele Forever pentru controlul greutateii, însă „**trișam**” aproape zilnic, mai ales seara. Abia după câteva luni mi-am dat seama că mă păcălesc singură și că nu voi ajunge la niciun rezultat dacă **nu renunț la obiceiurile rele: acelea de a mânca mult seara și de a consuma multe făinoase și dulciuri**.

Mulți pot spune că, de fapt, adevărata provocare începe abia după ce kilogramele în exces au dispărut. Cum reușiți să vă mențineți greutatea, acum după ce ați pus pe fugă cele 18 kilograme?

Sunt fericită că acum, după ce am atins ținta de 57 kg, reușesc să mă mențin. Și asta grație produselor Forever. Când știu că urmează să particip la o masă mai copioasă, sunt conștientă de faptul că mă pot controla și nu-mi mai las liberă pofta de mâncare. Acum mănânc mai multe cereale, fructe, salate; beau mai mult Aloe Blossom Herbal Tea, mai multă apă plată și exclud din alimentația mea produsele făinoase, dulciurile, prăjelile, alimentele fast food, snacks-urile și sucurile carbogazoase.

Ce sfaturi le puteți da celor care se simt descurajați și vor să renunțe la programul de slăbire pe care l-au început? Ce le recomandați să facă pentru a se menține pe traiectoria stabilită?

Am parcurs drumul acesta de câțiva ani și am fost și eu foarte frustrată. Le mulțumesc celor care mi-au fost alături, așa cum a fost și buna mea prietenă, Vera Meșter, care mi-a amintit mereu că trebuie să **fiu un produs al produselor, un exemplu de urmat, dovedind că eu pot controla kilogramele și nu invers**. Sper să vă pot încuraja pe toți cu unul dintre citatele mele favorite: „**Toate lucrurile sunt cu puțință celui care crede**”. Credeți în ajutorul lui Dumnezeu, în puterea voinței voastre și în minunatele produse Forever care, dacă sunt consumate constant, dau rezultate excepționale.

Considerați că se pot pierde kilograme numai pe baza unei diete, fără exerciții fizice? Care a fost programul de exerciții fizice pe care l-ați urmat dvs.?

Deși cred în importanța mișcării și a sportului, eu nu am avut timpul necesar să merg la sala de sport. Totuși, fiind o mamă cu 3 copii, nu trăiesc o viață sedentară, ci sunt mereu activă.

Vă doresc tuturor LA MULȚI ANI și un an plin de succese, realizări și kilogramele pe care vi le doriți!

PROGRAMUL ȘI ADRESELE CENTRELOR DE DISTRIBUȚIE



- Arad:** ■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter, Cod 310295.
Tel: 0257 368 212; Fax: 0257 259 049; arad@foreverliving.ro
- Brașov:** ■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233; brasov@foreverliving.ro
- București:** ■ Str. Traian 187 – 189. Tel: 031 425 47 00; Fax: 031 425 46 99
- Cluj:** ■ Str. Constanta 24, Cod 400158. Tel: 0264 418 765; Fax: 0264 418 762;
cluj@foreverliving.ro
- Constanța:** ■ Str. Călărăși 11, Cod 900590. Tel: 0241 520 242; Fax: 0241 520 243;
constanta@foreverliving.ro
- Craiova:** ■ Str. Maria Tănase 11. Tel: 0251 421 222; Tel/Fax: 0251 421 444;
craiova@foreverliving.ro
- Iași:** ■ Stradela Silvestru 1, Cod 700012. Tel: 0232 219 920; Fax: 0232 276 591;
iasi@foreverliving.ro

PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

SEDIU CENTRAL:

- Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852.
Tel: 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; Fax: 021 222 89 24

PROGRAM: L: 9-19; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17

Luni și miercuri, programul de lucru al departamentelor este între orele 9 și 17

Republica Moldova:

- Chișinău:** ■ Str. Mihai Eminescu 35. Tel: 00373 22 92 81 82; Fax: 00373 22 85 69 39;
moldova@foreverliving.ro

PROGRAM: L: 10-18; M: 10-18; M: 12-20; J: 10-18; V: 10-18;
Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

UNDE PLĂTESC PRODUSELE?

- La orice **unitate CEC**, în contul Forever Living Products.
- La **centrele de distribuție**, prin intermediul **cardului bancar**.
Nu se acceptă plata în numerar.
- Prin serviciul **BRD NET**.
- La orice **sucursală BRD**, în următoarele conturi:
 - **RO24BRDE450SV09924624500 – doar pentru comenzile prin Tel Verde și online.** Pentru procesarea cât mai rapidă a comenzilor plasate online și prin Tel Verde, vă rugăm să plătiți în acest cont.
 - **RO74BRDE450SV01018054500**
- La **trezorerie pentru cei care achită astfel produsele**, în contul **RO96TREZ7005069XXX001347**.

Produsele se achită în lei, la cursul de schimb euro / lei comunicat de BNR (se iau în calcul doar primele două zecimale).

foreverliving.ro

IMPORTANT

■ **Formularele de înscriere trebuie semnate personal.**

Nu se acceptă nici Formularele de Înscriere semnate de altcineva, nici cele semnate în baza unei împuterniciri în fața notarului public.

■ În termen de maxim 60 de zile de la depunerea fișei bancare pentru virarea bonusului trebuie să vă deplasați la sucursala BRD indicată pe fișă pentru a intra în posesia cardului.

■ Pentru încasarea bonusurilor obținute în urma activității desfășurate în Republica Moldova, distribuitorii sunt rugați să contacteze sediul din Chișinău (adresa și numărul de telefon sunt disponibile în cadrul secțiunii „Programul și adresele centrelor de distribuție”).

■ Facturile de bonus trebuie completate după cum urmează: La rubrica „Explicație” trebuie menționat „Bonus / Comision, conform Contractului MLM nr. ...”. Rubrica „Cumpărător” trebuie completată astfel:

Cumpărător: Forever Living Products România SRL

Nr. Ord. Reg. Com.: J40/12036/1998

(CUI) CIF: RO11258030

Sediul: B-dul Aviatorilor Nr. 3, Sector 1

Județul: București

Contul: RO16BRDE450SV01007574500

Banca: BRD-SMC

CUM AFLU SITUAȚIA PUNCTELOR CREDIT?

■ Prin **internet**, accesând www.foreverliving.com și selectând apoi Distributor Login / Europe / Romania. Cele 2 elemente necesare accesului sunt LOGON ID (numărul de identificare Forever) și PASSWORD. Dacă nu ați primit sau ați uitat parola, o puteți afla prin e-mail la adresa office@foreverliving.ro (dacă ați menționat adresa de e-mail în Formularul de Înscriere), cu mențiunea **în atenția Departamentului AS400**, sau prin telefon la Sediul Central din București.

■ Prin **SMS** la numărul **0745 072 689**. Puteți folosi orice tip de telefon mobil conectat la Orange sau Vodafone. Structura SMS-ului: **user** = toate cele 12 cifre ale ID-ului FLP; **parola** = parola inițială este formată din ultimele 6 cifre ale ID-ului FLP.

User-ul și parola trebuie despărțite printr-un singur caracter spațiu. Parola trebuie să fie **diferită** de cea utilizată pentru plasarea comenzilor online.

Detalii despre serviciul SMS sunt disponibile pe www.foreverliving.com.

CUM COMAND PRODUSELE?

1. La toate centrele de distribuție din țară

La sediul central din București, Bd. Aviatorilor nr. 3 se pot ridica doar comenzile personale.

2. Prin **Tel Verde**, la numărul **0800 80 ALOE** (0800 802 563) sau **021.222.00.22** (apelabil din orice rețea de telefonie) **de luni până vineri**, între orele **10:00 – 16:00**. **Ultima zi de comenzi este data de 25 a fiecărei luni.**

3. **Online** la adresa www.comenziforever.ro

Ultima zi de comenzi este penultima zi lucrătoare a fiecărei luni pentru comenzile achitate online.

ATENȚIE! În cazul coletelor livrate prin curier, vă rugăm verificați integritatea coletului în prezența curierului. În cazul coletelor deteriorate vă rugăm să întocmiți un proces verbal în prezența curierului care a livrat coletul.

Supervizori

Supervizori

Distribuitorii care au obținut 25 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Nume

Iuliana & Benjamin Ardelean
Octavian & Liliana Beleuța
Călin Bob & Alina Bumb
Maricica Ciobanu
Cecilia Ciobanu
Erzsébet & Alexandru Coznici
Vasile Dascăl
Deac Zsuzsanna
Sanda Dediu
Alina Galat
Georgeta & Eduard Găitan
Laura Hârșan & Claudiu Lazăr
Mioara Mei-Roșu
Ioana & Sabin Mereu
Maria & Alexandru Nistor
Andreea Roman
Maria Racu
Artiom Toporeț

Localitate

Baia-Mare
Bacău
Bistrița
Săbăoani, NT
Săbăoani, NT
Marghita, BH
Târgu-Mureș
Idifaia, MS
București
Galați
București
Târgu-Mureș
Ploiești
Sâncraiu, CJ
Satu-Mare
Bragadiru, IF
Chișinău, Rep. Moldova
Budești, Rep. Moldova

Sponsori

Cosmina & Daniel Opreș
Daniel & Maria Parascan
Aurel & Veronica Meșter
Rodica Minică
Maricica Ciobanu
Nagy Ernő & Irma
Gombos Gabriella & Abran Péter
Gombos Gabriella & Abran Péter
Coca Mocanu
Valentin & Adriana Nițu
Sanda Dediu
Bocskay Márta & Bartha László
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Cecilia Popa
Raul Alexandru Nistor
Florin Moraru
Ala Popovici
Olesea Anghelinici & Gheorghe Vlad

Asistent Manageri

Distribuitorii care au obținut 75 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Asistent Manageri

Nume

Bocskay Márta & Bartha László
Florin Moraru
Mihaela & Ion Vasile
Ala Popovici

Localitate

Târgu-Mureș
București
Ploiești
Chișinău, Rep. Moldova

Sponsori

Gizella & Marius Botiș
Cristiana & Eugen Dincuță
Marin Dinu
Victoria Făuraș

Manageri

Distribuitorii care au obținut 120 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Manageri

Nume

Amanda Rebeca Bîrlea
Gombos Gabriella & Abran Péter
Cosmina & Daniel Opreș
Sebestyén-Dósa József
Victoria Făuraș

Localitate

Baia-Mare
Târgu-Mureș
Baia-Mare
Chibed, MS
Chișinău, Rep. Moldova

Sponsori

Gizella & Marius Botiș
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Amanda Rebeca Bîrlea
Gizella & Marius Botiș
Olesea Anghelinici & Gheorghe Vlad

Îți felicităm și le dorim mult succes și tuturor calificaților la nivelul de Asistent Supervisor în luna decembrie!

Felicitări Managerilor care în luna decembrie au acumulat cel puțin 60 p.c. personale și non-manageriale!

Manager 60

Managerii care și-au reconfirmat nivelul, acumulând 60 de p.c. personale și non-manageriale.

Manager 60

Maria & Adrian Arghir
Amanda Rebeca Bîrlea
Gizella & Marius Botiș
Niculina & Viorel Ciucea
Cristiana & Eugen Dincuță
Victoria Făuraș
Olesea Anghelinici & Vlad Gheorghe
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă

Gombos Gabriella & Abran Péter
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Aurel & Veronica Meșter
Cosmina & Daniel Opreș
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Sebestyén-Dósa József

Sponsorul lunii

Distribuitorul care în decursul lunii a adus în echipa sa cele mai multe persoane.

Sponsorul lunii decembrie

Sandor Lucian & Annamaria, din Făgăraș

Felicitări tuturor și mult succes și în viitor!

Sponsorul săptămânii

Sponsorul săptămânii

Distribuitorii care au înscris cele mai multe persoane în decurs de o săptămână.

3 - 8 decembrie 2012
10 - 15 decembrie 2012
17 - 22 decembrie 2012
31 decembrie - 5 ianuarie

- Andrea Margareta Niste, din Satu-Mare
- Liliana & Ionel Țigănuș, din Constanța
- Iuliana Soare, din Constanța
- Aurelia Polosca, din Valu lui Traian, jud. Constanța

Top 10 non-managerial

1. Gizella & Marius Botiș
2. Constanța & Dănuț Mei-Roșu
3. Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
4. Amanda Rebeca Birlea
5. Cristiana & Eugen Dincuță
6. Gombos Gabriella & Abran Péter
7. Daniel & Maria Parascan
8. Cosmina & Daniel Opriș
9. Maria & Adrian Arghir
10. Niculina & Viorel Ciuchea



Top 10 non-managerial

Primii 10 distribuitori care au acumulat cele mai multe puncte non-manageriale.

Top 10 Noi Distribuitori

1. Cosmina & Daniel Opriș
2. Gombos Gabriella & Abran Péter
3. Cecilia Ciobanu
4. Andreea Roman
5. Iuliana Mirela Popescu
6. Vasilica & Dumitru Crăciun
7. Constantin & Tania Popa
8. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
9. Corina & Constantin Constantinescu
10. Ioana & Sabin Mereu



Top 10 Noi Distribuitori

Primii 10 Distribuitori care au acumulat cele mai multe puncte de la Noii Distribuitori.

Top 20

1. Gizella & Marius Botiș (3)
2. Aurel & Veronica Meșter (1)
3. Camelia & Daniel Dincuță (2)
4. Maria Pop (4)
5. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (7)
6. Cristiana & Eugen Dincuță (11)
7. Daniel & Maria Parascan (6)
8. Bucurel & Gyöngyike Ghirdă (nou)
9. Carmen & Gabriel Larion (5)
10. Cosmina & Daniel Opriș (nou)
11. Gombos Gabriella & Abran Péter (nou)
12. Smaranda Sălcudean (12)
13. Maria & Adrian Arghir (nou)
14. Niculina & Viorel Ciuchea (14)
15. Constantin & Tania Popa (17)
16. Vasilica & Dumitru Crăciun (19)
17. Elena & Virgil Angelescu (16)
18. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu (nou)
19. Angela & Valentin Gherghe (nou)
20. Florin Moraru (nou)



Top 20

Primii 20 de Distribuitori, în funcție de punctele totale, care au realizat statutul de Activ (1 pc în nume personal, cel puțin 3 pc de la Noi Distribuitori și cel puțin un Asistent Supervisor).

Programul de mașină

STIMULENTUL I

Iulia Beldiman
Ion & Dorina Ciolac
Niculina & Viorel Ciuchea
Marilena & Teodor Culișir
Cristiana & Eugen Dincuță
Angela & Valentin Gherghe
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Carina & Sebastian Iacătă
Doina Ligia & Neculai Iordache
Carmen & Gabriel Larion
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Maria Pop
Constantin & Tania Popa
Smaranda Sălcudean

Lucia & Gheorghe Tăbăcaru
Petru & Emilia Trușcă
Ramona & Dorin Vingan

STIMULENTUL II

Daniel & Maria Parascan
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Vajda Katalin

STIMULENTUL III

Gizella & Marius Botiș
Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter



Programul de mașină

Managerii Activi și Recunoscuți care îndeplinesc următoarele condiții timp de trei luni consecutive:

	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Necesarul de p.c. pentru luna 1	50	75	100
Necesarul de p.c. pentru luna 2	100	150	200
Necesarul de p.c. pentru luna 3	150	225	300

Asistent Supervizori

Distribuitorii care au obținut 2 p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Asistent Supervizori

Nume	Localitate	Nume	Localitate	Nume	Localitate
Lidia Hreniuc	Suceava	Ion Croitoru	Braila	Monica Elena Pascalau	Baile Felix
Judit & Lorand Barna Barabas	Targu Mures	Gabriel & Petrua Matica	Chisineu-Cris	Gavrila Finegari	Parva
Iuliu Szekely	Orastie	Lucian Criste	Simleu Silvaniei	Simona Carmen & Calin Magurean	Cluj Napoca
Horia Stelian Marc	Targu Mures	Carmen Danuta & Sebastian Tamba	Timisoara	Florentina & Sergiu Gabriel Nae	Ploiesti
Adrian Tamas	Brasov	Iasmin Ocanovici	Timisoara	Stelian Barascu	Com Glina
Ovidiu Cirja	Vinerea	Elena Ioana Cioara	Ciuruleasa	Gheorghe Craciun	Frasin
Alin Daniel & Tabita Ticau	Brasov	Viorel Mihai & Roxana Peptanus	Timisoara	Anda Constantin	Ploiesti
Viorel Felician & Mihaela Micut	Codlea	Ioan Dan Biris	Timisoara	Gherghina Bordescu	Tulcea
Anton Lazar	Sovata	Lucia Iordan	Arad	Nicusor Marian Niculae	Bucuresti
Sebastian & Claudia Maria Todoran	Reghin	Silvia Maria Buica	Timisoara	Roxana Natalia & Dragos Croitoru	Ploiesti
Cristian Andrei Huma	Stefan Cel Mare	Lia Gianina Micluti	Teregova	Daniela & Mihai Florea	Onesti
Seila Gheorghe	Bucuresti	Iasmina Miriana Chovaciu	Timisoara	Ovidiu Stefan Ciobanu	Slatina
Camelia Iuliana Radu	Ploiesti	Maria Seceleanu	Tg Jiu	Ionel Trandafir	Bucuresti
Paula Loredana Radulescu	Lazu	Mariana Georgeta Visan	Craiova	George-Doru Angelescu	Bufta
Ilie Decu	Constanta	Andreea Iuliana Costache	Prahova	Georgiana Elena Niculae	Bucuresti
Dorina & Sorin Mihai Enescu	Constanta	Vlad Gavril Marusca	Valcau De Jos	Ancuta Ioana Taran	Satu Mare
Ioana Monea	Eforie Nord	Romeo Calin Cireap	Satu Mare	Valentina & Stelu Uta	Ploiesti
Laura Sarbu	Constanta	Gergely Kantor & Bartha	Targu Mures	Maria Spataru	Bucov
Ghiulnaz Izet	Constanta	Ciprian Gabriel Iakab	Cluj Napoca	George & Elena Mandicescu	Ploiesti
Carmen Popa	Bucuresti	Daniel Vulpescu	Cluj	Ioana Barbu	Bucuresti
Liliana Mazilu	Constanta	Cristina Tanasa	Preutesti	Cristian Mocanu	Tepu
Elena & Cornel Cimpoeu	Navodari	Viorica Suficeanu	Rediu	Maria Petria	Roman
Aglaia Penu	Mircea Voda	Maria Aurica Vajkovszki	Otopeni	Felicia & Mihai Istoc	Roman
Cristina Ilie	Constanta	Marian Lautaru	Rimnicelu	Ecaterina Gorea	Iasi
Cicilia Gevat-Ismet	Constanta	Paul Sorin & Larisa Ioana Ardelean	Baia Mare	Carmen Nistor	Com Helegiu
Monica Lupoi	Constanta	Romulus Alin & Ana Mariana Opris	Timisoara	Anna Bokor	Praid
Zanfira & Mihai Istratie	Constanta	Mihail Chirau	Baia Mare	Doina Sarماسan	Tirgu Mures
Dorina Gisca	Radaseni	Mariana & Ioan Marza-Rob	Baia Mare	Adriana Mihaela Badin	Braila
Ionel Minut	Sabaoani	Borbala Gizella Bartha	Tg.Mures	Ionela Susan	Arad
Iosif Cobzaru	Sabaoani	Constantin Cristian Roman	Bucuresti	Adriana Ileana Bota	Alba Iulia
Georgian Florin Ghilian	Botosani	Victoria Giorgiana Radu	Bucuresti	Denisa Adriana Rusu	Arad
Laura Ciobanu	Gadinti	Ioan Finegari	Parva	Ioan Laurentiu & Valeria Petrila	Oradea
Victoria Predescu	Caracal	Constantin Ioan Miravitchi	Baia Mare	Iuliana Scutariu	Falticeni
Cristiana Antohi	Cimpulung Mold.	Romina Delia Covaciu	Cluj	Aurica Barzoi	Bacau
Dan-George Stefan	Piatra Neamt	Ioana Otilia & Remus Zelina	Baia Mare	Catalin Curte	Ploiesti
Iulian Bira	Piatra Neamt	Madalina Rauta Luca	Oradea	Laurentiu Ion	Bucuresti
Elena Adriana Nechita	Iasi	Cornelia & Nicolaie Bogea	Braila	Elena Nitu	Com Barcanesti Ph
Dumitru Trotus	Roman	Nicolaie & Maria Finegari	Parva	Tudora Rolea	Constanta
Angela Enaru	Horia	Anamaria Olteanu	Ungheni	Diana Cristina Chiper	Ploiesti
Alexandru Gari Negut	Constanta	Eleonora Timar	Livezeni	Maria Oloieriu	Cuvin
Rusanda Colgiu	Constanta	Nicoleta Piroasca	Braila	Marian Bibire	Bacau
Catalin Herik & Lenuta Simionescu	Constanta	Georgiana Ivanov	Braila	Denisa Peptanus	Timisoara
Petronela Nedelcu	Constanta	Vladimir Stefan & Gabor Harosa	Cluj Napoca	Ana & Lazar Luguzan	Arad
Niculina Costache	Eforie N	Marioara Potra	Sacuieu	Diana Bianca Ocneanu	Arad

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Iulian Laurentiu Milea	Timisoara
Georgeta Romanescu	Saveni
Loredana & Constantin Pastor	Bacau
Ionel & Mariana Mihaela Motreanu	Giurgiu
Adina Nicoleta Manaloiu	Ploiesti
Simona Crisu	Ploiesti
Monica Midvighi	Bucuresti
Elisabeta Slaniceanu	Ploiesti
Claudia-Elisabeta Gaspar	Bucuresti
Cornelius Dona	Bucuresti
Maria Madalina Turbatu	Bucuresti
Ioana Gheorghe	Ploiesti
Cornelia Michaela Tautu	Bucuresti
Petronela & Costel Gherman	Bucuresti
Agurita Negrescu	Roman
Elena Nedita	Bacau
Ofelia Calinciuc	Zvornicea
Viorica Croitoru	Cornu Luncii
Maria Stanescu	Cornu Luncii
Olga Popa	Tulcea
Dana Madalina Popescu	Bucuresti
George Rada	Craiova
Teodor & Maria Mihai	Bobicesti
Marieta Nicola	Craiova
Andrei Mihai Zaiet	Bucuresti
Zoica Dumitru	Bucuresti
Elek Farkas	Acatari
Florin Viorel Huma	Stefan Cel Mare
Liviu Dan Pinzariu	Brasov
George Sebastian Enescu	Bucuresti
Elena Alina Marian	Bucuresti
Mariana & Aurel Pruna	Bucuresti
Marian Dumitru	Bragadiru
Zanfira Balaciu	Bucuresti
Ioana Grosu	Bucuresti
Irina Buriana	Bucuresti
Carmen & Niculae Bivolaru	Bucuresti
Elena Madalina Tugui	Arges
Simona-Carmen Codrea	Bucuresti
Mihaela Marin	Craiova
Ileana Adriana Pacuraru	Bucuresti
Marinela Rogojinaru	Bucuresti
Maria Magdalena Butufei	Com Talea
Sanda Daniela Costache	Bucuresti

Nume	Localitate
Ion & Viorica Niculescu	Bucuresti
Daniel Sorin Tugui	Bucuresti
Tatiana & Constantin Cojocariu	Bucuresti
Cristina Craciun	Falticeni
Nicoleta-Brandusa Burlui	Iasi
Aurica Ababei	Saveni
Marius Maxinase	Cornului
Constantin Ispir	Botosani
Elena Cerbu	Preutesti
Constantin & Laurentia Bertea	Suceava
Monica & Sorin Ursu	Sighisoara
Liviu Dan Birzu	Iasi
Elena-Constanta Calin	Slatina
Anca Vilceanu	Tg Jiu
Bela Gheorghe	Galati
Maria Urziceanu	Negru Voda
Marian Fedur	Arad
Angela Maria Pascalau	Rogojel
Monica Violeta Moca	Sacuieni
Oana Chiorean	Cluj
Elena Leonti	Iasi
Bogdan Popescu	Constanta
Levente Zsigmond	Tg.Mures
Stela Hajnalka Pozna	Cluj Napoca
Mitica Rizea	Brasov
Gabriela-Camelia Tanasescu	Bucuresti
Lucian & Viorica Lihor	Simand
Mihail Teodor & Oana Braescu	Suceava
Adrian Viorel Geleletu	Bucuresti
Aniela Brindusa & Marius Rusu	Cluj
Carmen Mariana Dumitru	Bucuresti
Dumitru Fetcu	Saveni
Lavinia Florina Meissner	Timisoara
Petronela Tanasa	Bucuresti
Lucica Tamas	Oteleni
Arina Luiza Cutitaru	Filiasi
Georgiana Bianca Ciocazanu	Tg Jiu
Nicusor Bogdan Nicolae	Craiova
Doina & Mihail Simionescu	Ghercesti
Anna Maria Mihaly	Od.Secuiesc
Mircea Olimpiu Miu Marinescu	Bucuresti
Ina & Picioaraga Picioaraga	Vaslui
Marian Valerian Coman	Constanta
Mihail Gabriel Anghel	Ploiesti

Nume	Localitate
Elena Tanase	Rm.Valcea
Gyongyver Hermany	Sat.Herculian
Gheorghita Manea	Bucuresti
Adriana Sprancenatu	Bucuresti
Mihaela Georgeta Maftei	Roman
Ileana Munteanu	Galati
Elena Maria Pustai-Codreanu	Baia Mare
Elena Cristina & Iulian Vicol	Iasi
Victoria & Chirita Anghel	Braila
Vasilica & Petre Stancu	Targoviste
Alina Mariana Stoica	Ploiesti
Attila Zsigmond	Sighisoara
Violeta Raluca Soldea	Com Puchenii Mari
Sofia Moroianu	Constanta
Elena Zamfir	Constanta
Iuliana Antonia Pop	Cluj-Napoca
Costel Ioan & Dana Marioara Pop	Simleu Silvaniei
Amalia Lucretia Socaciu	Bistrita
Eugen Gruian Condrea	Constanta
Petre & Mariana Pana	Marghita
Marina Gabriela Mihaita	Constanta
Rozeta Vrinceanu	Com. Baba-Ana
Gheorghe Narea	Azuga
Dochia Doina Panduru	Timisoara
Valeriu Rosca	Bucuresti
Ana Urs	Bistrita
Liliana Daniela Rares	Cluj Napoca
Maria Teodorescu	Giurgiu
Maria Popescu	Rm.Valcea
Lucia Bratoveanu	Bucuresti
Elena & Lucian Vasile Iftimie	Bacau
Maria Ionela Loznianu	Botosani
Andriana Bizu	Cahul
Mariana Cebotari	Chisinau
Sergiu Cerchez	Chisinau
Elena & Viorel Foiu	Chisinau Stauceni
Silvia Madan	Vatra
Maria Mahu	Chisinau
Valentina Miron	Chisinau
Andrei Plingau	Or.Balti
Tatiana & Iurie Sendrea	Comuna Budesti
Elena & Valentin Suprun	Or Straseni
Mihail & Maria Tatarli	Cantemir
Zaharia Toporet	Budesti



**Acceptă
Provocarea Iernii!**

**Intră în competiție
și dinamizează-ți
afacerea!**

Citește regulile de calificare în revista din decembrie 2012.

Forever Living Products România & Republica Moldova

Bd. Aviatorilor 3, cod 011852, București, Tel: 021-222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289 Fax: 021-222 89 24

E-mail: office@foreverliving.ro Internet: www.foreverliving.com



Această publicație are rol exclusiv educativ și nu este destinată folosirii ca material promoțional asociat unei campanii de vânzări. Sunt interzise copierea sau extragerea oricărui fragmente din publicație fără permisiunea scrisă prealabilă a Forever România.

Autorii textelor sunt pe deplin responsabili pentru informațiile prezentate în materialele publicate.