

Februarie 2014 | 178

FOREVER



România & Republica Moldova



Nutriție avansată în pași simpli

CU NOUL

Vital⁵





FIECARE SECUNDĂ CONTEAZĂ

energia și entuziasmul familiei noastre Forever la fiecare eveniment și de fiecare dată m-am simțit inspirat.

Familia noastră Forever este răspândită în întreaga lume. Întotdeauna când vizitez o anumită țară mă simt binecuvântat că mă pot bucura de fiecare moment al călătoriei și pot trăi din plin experiența. Așa cum distribuitorii noștri își maximizează timpul printr-o planificare eficientă și dezvoltarea calităților de leadership, și eu mă simt inspirat să transform fiecare minut al călătoriilor mele într-unul care să merite toate eforturile. Am observat o atitudine pe care o au distribuitorii noștri de top - ei nu consideră niciodată că timpul li se cuvine. Trăiesc viața cu pasiune, la intensitate maximă și apreciază timpul drept cea mai prețioasă resursă de care dispun. Am simțit

Valorificarea la maximum a timpului de care dispui reprezintă cheia spre atingerea obiectivelor, indiferent că vrei să explorezi lumea sau să câștigi noi colaboratori. Îți valorifici timpul așa cum ar trebui? Chiar și câteva minute în plus pot conta dacă le folosești corespunzător. Gândește-te cum să folosești în avantajul tău acest timp în plus și respectă planul pe care ți l-ai făcut! Câteva minute s-ar putea să ți se pară ne semnificative, dar dacă ești pregătit să le folosești pentru a da un telefon sau a te întâlni cu un partener din echipă, aceste minute sunt importante și duc la noi succese.

Folosind fiecare minut al zilei pentru a ne atinge țelurile și a ne

bucura de viață arătăm, de fapt, că suntem recunoscători pentru toate oportunitățile care ni se oferă. Emily Dickenson ne amintește că „eternitatea este compusă din fiecare moment prezent.” Este un adevăr valabil și în viața noastră, și în afacerea noastră Forever. Unele dintre cele mai bune experiențe de care am avut parte s-au întâmplat pe drumul spre aeroport, care putea la fel de bine să fie un timp irosit. Momentele unice pot apărea oriunde, oricând. Succesul le iese în cale celor care profită de oportunități. Fiecare zi ne oferă șansa de a fi extraordinari, așa că nu uitați să ZĂMBIȚI și să prețuiți fiecare minut!

Mereu al vostru,

Rex Maughan

CUM POT AFLA PUNCTELE CREDIT?

1. Accesează **foreverliving.com** și loghează-te ca distribuitor și vei avea acces la situația punctelor tale. Dacă nu ai o parolă sau ai uitat-o, o poți afla trimițând un e-mail la **office@foreverliving.ro**, cu mențiunea “În atenția Departamentului AS400” sau poți contacta telefonic Sediul Central din București.
2. Trimite un SMS cu user (toate cele 12 cifre ale ID-ului FLP) și parola (parola inițială este formată din ultimele 6 cifre ale ID-ului FLP), la numărul **0745.072.689**. User-ul și parola trebuie despărțite printr-un singur caracter spațiu.

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”.

SUTĂ LA SUTĂ EFICIENȚĂ, SUTĂ LA SUTĂ SUCCES

Unul dintre lucrurile extraordinare pe care ni le dăruiește Forever este ocazia de a avea impact asupra foarte multor oameni. Și nu este vorba doar de cei din apropierea noastră, ci de milioane de persoane din toată lumea.

Forever România există de 15 ani. În timp ce unii se îndoiau că produsele naturale pot să-și facă loc pe piață și în existența de zi cu zi, noi am reinventat pur și simplu conceptul „stil de viață sănătos”. În timp ce alții se întrebau dacă o companie ca a noastră poate dura, Forever a schimbat pentru totdeauna ideea de multilevel marketing în țara noastră. Și a oferit tuturor partenerilor săi sursa pentru o prosperitate fără egal.

Cum a fost posibil? Pentru că ne-am dorit cu adevărat să aducem oamenilor din țara noastră mesajul companiei și produsele ei de cea mai înaltă calitate. Și ne dorim în continuare. De aceea suntem chiar mai emoționați gândindu-ne la următorii 15 ani. Acum există o echipă puternică, există experiență, există toate mijloacele, resursele și succesele care ne permit să ajutăm și

mai mulți oameni și să le oferim soluții și mai eficiente.

În 2014 avem așadar planuri mari. Ați auzit de principiul lui Pareto? E simplu – 80% dintre efecte sunt produse de 20% dintre cauze. De exemplu, 80% dintre venituri sunt generate de 20% dintre clienți, 80% dintre lucrurile cu adevărat importante pe care le aveți de făcut le rezolvați în 20% din timp, 20% din oamenii dintr-o echipă fac 80% din treburi.

Dacă învățăm să-l folosim în munca noastră, dacă ni-l luăm ca aliat în carieră, principiul Pareto ne ajută să descoperim care sunt cele mai importante lucruri, ne învață să ne stabilim corect prioritățile, sarcinile pe care ni le propunem ca obiective. Apoi hotărâm cum realizăm fiecare dintre aceste țeluri.

Aceasta este esența principiului Pareto: trebuie să identificăm și să ne concentrăm pe cei 20% care contează. Vreți să aveți în 2014 cel mai prosper, cel mai bun an dintre toți de până acum?



Uitați-vă pe agenda lui 2013 și vedeți care au fost cele mai importante chestiuni pe care le-ați făcut. Cât timp v-au luat? Dacă le-ați fi făcut doar pe acelea și ați fi ignorat restul de 80%... ați fi pierdut mult? Dar dacă în 100% din timp ați fi făcut doar lucrurile cele mai importante?

Răspundeți-vă la aceste întrebări și pentru zilele care au trecut de la începutul acestui an. Și hotărâți-vă să luați ca aliat principiul Pareto.

Veți avea sută la sută eficiență, sută la sută succes. Fiecare dintre voi și cu toții împreună, în familia Forever România.

Cu încredere și prietenie,

Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra

CUPRINS

Mesajul Fondatorului Companiei & Mesajul Directorilor Generali

2-3

Combinatia care îți crește performanțele sportive

4-5

Anticipază ceea ce planifici

6-7

10 sfaturi pentru a învinge teama

8-9

Hrănire și revitalizare de iarnă

10

Când timpul pare că nu-ți ajunge

11

Întotdeauna mai bine

12

Noi vrem clienți Forever forever

13

Momentul perfect pentru Clean 9

14-15

Învăță să fii din nou copil

16

INFO FOREVER

17

Calificările lunii ianuarie

18-19

Combinatia care îți crește

PERFORMANȚELE SPORTIVE

Nutriție avansată în pași simpli. Sub acest slogan extrem de sugestiv a fost lansat **cel mai nou produs Forever Living – Vital⁵**. Așa cum îți arată și numele, pachetul reunește cele cinci produse esențiale care nu trebuie să lipsească din rutina zilnică a tuturor celor preocupați de sănătatea lor, a familiei și a celor dragi. Aflăm de ce sunt vitale aceste produse, în această asociere, de la Dr. Șerban Damian, specialist în medicină de familie și acupunctură și nutriționist sportiv certificat ca urmare a unui program internațional organizat de Comitetul Internațional Olimpic, dedicat medicilor și condus de către specialiști în nutriție din cele mai mari universități ale lumii. Dr. Șerban Damian este primul medic din România care a urmat acest program. Din 2007 este medic-consultant al Forever Living Products România. A publicat mai multe volume de specialitate - Stretching, secretul flexibilității, Superfit; Esențialul în fitness și culturism.

De-a lungul anilor a asigurat consultanță de specialitate pentru sportivi de performanță, vedete, oameni de afaceri. Este alergător de maraton și participă frecvent la competiții importante din țară și străinătate. În 2008 a pus bazele Ro Club Maraton, primul club de alergare din România. Dr. Damian asigură consultații la Centrul de nutriție Superfit (www.superfit.ro).



Pentru cei care practică un sport, indiferent că vorbim de nivelul de amator, dar mai ales în cazul celor care fac performanță, progresul este elementul cheie, fără de care motivația poate să dispară extrem de rapid. Nu în puține cazuri se întâmplă ca la un moment dat să intervină perioade lungi de stagnare, în care nimic nu pare să mai funcționeze, sau mai rău, perioade de declin, în care performanțele fizice scad, în ciuda eforturilor depuse. Lipsa de energie, îmbolnăvirile tot mai frecvente și cu durată mai lungă, accidentările, durerile musculare și articulare ce persistă mult timp după un antrenament sau o competiție, vitalitatea redusă, ei bine, toate acestea pot fi prevenite dacă la programul de antrenament și alimentația corectă se asociază un program eficient de suplimente nutritive. Vă sugerăm o combinație care s-a dovedit a avea efecte surprinzătoare.

Gelul de Aloe vera și-a câpătat reputația de a avea efecte antiinflamatorii. Studiile

științifice au confirmat observațiile și au descoperit mecanismele de acțiune. Astfel, administrarea de gel de Aloe vera după eforturi de intensitate crescută și durată medie sau mare, așa cum sunt antrenamentele cu greutate și competițiile de anduranță, are capacitatea de a reduce edemul ce apare la nivelul musculaturii utilizate și limitează în același timp procesul inflamator, care apare în mod natural prin solicitarea structurilor corpului. S-a observat, de asemenea, o creștere a ratei de vindecare a accidentărilor, cu limitarea durerii, ceea ce dă posibilitatea sportivilor să se refacă mai rapid și să reia programul de antrenament.

Forever Aloe Vera Gel stimulează sistemul imun, ceea ce înseamnă o mai bună protecție împotriva infecțiilor virale, bacteriene sau micotice. Se știe faptul că, după perioade de efort intens, capacitatea de apărare a organismului se reduce și de obicei apar infecții ale căilor respiratorii

superioare. Acestea ar putea fi prevenite printr-o administrare de gel, începând cu câteva luni înainte de un concurs important. Este de amintit și efectul de limitare a degradării țesuturilor conjunctive, proces care se produce în timp, prin solicitarea repetitivă a acestora. Toate aceste efecte extraordinare se datorează faptului că gelul de Aloe vera este un cocteil bogat în vitamine (A, B1, B2, B3, B6, B9, B12, C, E), minerale (calciu, magneziu, sodiu, potasiu, mangan, crom, cupru, fier), precum și 19 aminoacizi, dintre care 8 esențiali (aceștia nu pot fi produși de corpul uman).

Acizii grași Omega-3 s-au bucurat de multă atenție în ultimii ani, datorită efectelor benefice. Cel mai important rol este acela de protecție cardiovasculară, dar și asupra funcțiilor cognitive și a sănătății oculare. În sport, s-a dovedit că aceste substanțe întârzie oboseala musculară și contribuie la refacerea după efort. Mai nou s-a descoperit



că administrarea de acizi grași Omega-3 favorizează recuperarea după accidentările la nivel craniocerebral, asta datorită faptului că 97% din creier este format din acizi grași. Ne putem asigura necesarul de acizi grași Omega-3 din două surse: alimente și suplimente nutritive. Acești acizi grași sunt considerați esențiali, pentru că organismul nostru nu este capabil să-i producă, deci trebuie să-i aducem din surse externe. Principalele surse sunt alimentele – plante și animale care au capacitatea de a sintetiza acești acizi grași. Peștele este considerat cea mai bună sursă – somonul, heringul și sardinele conțin cantități mari de acizi grași Omega-3. Dieta omului modern este complet dezechilibrată – raportul dintre acizii grași Omega-6 (cu acțiune proinflamatorie) și acizii grași Omega-3 (cu acțiune antiinflamatorie) este de 20:1. În mod normal, raportul considerat sănătos ar trebui să fie de 1:7. Putem schimba acest lucru introducând în alimentație peștele de 3-4 ori pe săptămână sau recurgând la [Arctic-Sea](#).

[Forever Active Probiotic](#) conține microorganisme vii care, administrate în doze adecvate, oferă beneficii pentru sănătate și buna funcționare a sistemului digestiv, modulând funcția imună. În populația generală, studiile au arătat că aportul de probiotice poate ameliora recuperarea după boli diareice, crește rezistența la infecții digestive și respiratorii și aduce îmbunătățiri ale stării pacienților cu afecțiuni respiratorii sau alergii. Însă administrarea de probiotice poate fi utilă nu

doar în anumite afecțiuni medicale, ci și pentru sportivi, în mod particular cei de performanță, dar putem include aici și sportivii amatori care se antrenează intens, aducând beneficii în ceea ce privește susținerea și stimularea funcției imunitare. Așa cum aminteam anterior, efortul intens, de lungă durată, indiferent dacă e vorba de antrenamente sau competiții, poate produce o deprimare tranzitorie a funcției imune.

[Mineralele și vitaminele](#) joacă roluri extrem de diverse în organismul nostru. Spre exemplu, vitaminele din clasa B participă la nivel celular în procesul de producere a energiei din macronutrienți, precum și în procesele de dezvoltare și multiplicare celulară. Cercetătorii au descoperit că sportivii care nu dispun de un aport optim de vitamine au o capacitate mai redusă de performanță atunci când sunt supuși la efort de mare intensitate și sunt mai puțin capabili de a se recupera după efort – ne referim aici la posibilitatea de refacere a structurilor musculare afectate de efort și, în plus, capacitatea de a dezvolta masa musculară. Capacitatea de performanță și de recuperare se poate reduce chiar și în cazul unui mic deficit de vitamine din clasa B. Necesitățile individuale de vitamine și minerale variază de la o persoană la alta și pot să depindă de tipul și intensitatea efortului, cantitatea de substanțe nutritive pierdute prin transpirație și urină, precum și diferențele individuale ale dietei. Cei mai expuși riscului pentru deficiențe de vitamine și minerale sunt sportivii care își limitează aportul caloric sau adoptă diete restrictive, atât cantitativ, cât și calitativ. Acestora, dar nu numai lor, li se

recomandă un aport suplimentar, care poate proveni dintr-un complex de minerale și vitamine. [Forever Daily](#) este alegerea perfectă în acest caz.

[Arginina](#) este un aminoacid condiționat esențial, ceea ce înseamnă că organismul nostru este capabil să-l sintetizeze, însă în anumite condiții (boli, traumatisme, stres extrem) nu se poate produce o cantitate suficientă și este nevoie să fie adus din surse alimentare. Arginina joacă multe roluri în organism. Ea poate fi metabolizată până la glucoză și apoi utilizată pentru producerea de energie în timpul efortului fizic. De asemenea, este importantă pentru producerea de oxid nitric și creatină. Se știe și faptul că arginina stimulează secreția de hormon de creștere, un puternic hormon anabolizant. Datorită acestor efecte, [Argi+](#) este considerat un supliment nutritiv benefic și sportivilor. Hormonul de creștere induce sinteza proteică, esențială pentru refacerea musculară și dezvoltarea de noi structuri; de asemenea, are efect lipolitic, reducând stratul adipos. Oxidul nitric are proprietăți vasodilatatoare, ceea ce înseamnă că administrarea de arginină crește fluxul de sânge către mușchi, favorizând astfel transportul de oxigen și substanțe nutritive. Toate acestea conduc către o creștere a performanțelor fizice, atât în ceea ce privește forța, cât și capacitatea de duranță.

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.

ANTICIPEAZĂ CEEA CE PLANIFICI

Procesul de planificare a afacerii Forever și activitățile ce derivă din el depind de mai mulți factori. O parte dintre ei nu sunt sub controlul tău, de exemplu evoluția economiei naționale, vremea sau funcționarea corespunzătoare a conexiunii la internet. Alții sunt parțial controlabili, prin efort personal: sănătatea și energia ta, relația cu membrii echipei sau procentul de înscriși în afacere în urma unei prezentări de oportunitate. A treia grupă de factori sunt cei care stau în totalitate sub controlul tău: câte telefoane dai într-o zi, la câte întâlniri de instruire participi, cât de bine cunoști produsele Forever și detaliile Planului de Marketing sau la care dintre stimulentele propuse de companie te înscrii.



Forever Living Products România vine în întâmpinarea procesului tău de planificare și propune, la acest început de an dedicat fidelizării, o serie de programe, pachete și stimulente noi: programele speciale de fidelizare în funcție de nivelul la care te afli, pachetele Touch of Forever sau mini Touch of Forever, Întâlnirea Anuală a Managerilor sau seminarul de instruire Start spre nivelul de Manager. Analizându-le, vei constata că ele se regăsesc printre factorii care stau parțial sau în întregime sub inițiativa și controlul tău.

În ecuația planului pentru dezvoltarea afacerii tale Forever în 2014 este de preferat să introduci cât mai puțini factori din prima grupă, cei care nu depind de tine. Bazându-te pe ceea ce poți controla, șansele de reușită sunt mai mari. Controlul presupune, însă, timp, efort, stimularea intelectului și a imaginației, muncă mai multă, adaptare, organizare. Este varianta pe care merg acele companii care, în timpul recesiunii economice, s-au străduit mai mult și au găsit soluții (bazate în majoritate pe inteligență și trudă)

pentru a se menține la același nivel și chiar a crește.

Șansele de reușită cresc exponențial atunci când planificarea este bine realizată. Pentru aceasta, cel mai simplu este să faci o paralelă cu deplasarea dintr-un punct de plecare într-unul de destinație. Astfel, elaborarea unui plan trece, în general, prin următoarele etape:

STABILIREA OBIECTIVELOR.

Care este destinația aleasă? Ce ți-ai propus în acest an să faci în afacerea ta Forever? Alege obiective SMART: Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante și Încadrabile în Timp.

PROIECTAREA CURSULUI ACȚIUNII.

Ce rute poți alege? Evaluează și analizează fiecare alternativă, alege variantele potrivite, assemblează lista acțiunilor pe care le vei întreprinde, stabilește o ordine a priorităților în funcție de urgența și importanța lor.

Obiectivele mari și importante pot fi împărțite în etape mai mici, intermediare.

ALOCAREA DE RESURSE.

Cu ce te deplasezi până la destinație? Decide resursele financiare, de timp și energie pe care ești dispus (și capabil) să le aloci. Aici e bine să fii realist: nu vei ajunge la destinație dacă ți se termină benzina pe drum, dar, dacă o folosești inteligent, poți parcurge cu 20% mai mult decât distanța anticipată inițial.

STABILIREA TERMENILOR FINALI.

Când vrei să ajungi la destinație? O parte dintre acești termeni sunt deja cunoscuți (ex. perioada de desfășurare a programelor speciale de fidelizare), iar planul tău trebuie adaptat în consecință. Alți termeni sunt la latitudinea ta (ex. trecerea la următorul nivel în Planul de Marketing). Poți stabili și puncte

intermediare, pentru a verifica și confirma, pe parcurs, faptul că te afli pe drumul cel bun.

TRECEREA LA FAPTE.

Startul. Este partea cea mai grea, dar și cea mai importantă a planificării. Și este acel „ceva” care face diferența între eșec și reușită. Se spune că, dacă vrei să câștigi la Loto, trebuie în primul rând să-ți cumperi un bilet. Planul este important, dar nu suficient. Acțiunea este cea care transformă în realitate gândul care a generat-o.

Abilitatea de a anticipa și, în consecință, de a-ți planifica activitatea nu se bazează pe preziceri sau miracole. Există tehnici și metode cu ajutorul cărora vei avea cele mai bune perspective asupra posibilităților evoluției ale cursului acțiunii. Una dintre ele folosește extrapolarea tendințelor actuale, plecând de la ipoteza că ceea ce s-a întâmplat în trecut va continua și în viitor. Știi astfel, spre exemplu, că oamenii vor ieși din iarnă, ca de fiecare dată, cu imunitatea

mai scăzută. În consecință, vor fi mai dispuși să consume produse care îi ajută în acest sens. O altă metodă pe care o poți practica împreună cu echipa este cea a consensului. Aceasta depășește limitările individuale prin implicarea unui grup de persoane în procesul de anticipare, eventual prin brainstorming. Ei vor ajunge la o părere comună, bazată pe mai multe informații și experiență, mult mai apropiată de adevăr decât un punct de vedere individual.

Anticiparea este procesul mental prin care stabilești cum **crezi** că va arăta viitorul. Cu alte cuvinte, este o părere, o opinie a ta cu privire la ceea ce urmează să se întâmple. Planificarea, pe de altă parte, este procesul prin care stabilești cum ai **dori** să arate viitorul. Atunci când cele două imagini coincid, înseamnă că ai încredere în planul pe care l-ai făcut și ai cele mai mari șanse de reușită să-ți atingi obiectivele.



EXERCITIU

De la an la an, planul tău trebuie îmbunătățit. O metodă bună de a face acest lucru este să înveți din greșelile făcute și să muncești tot mai inteligent. Eșecurile sunt bune doar atunci când aloci timp pentru a le analiza cauzele și a stabili ce ai de făcut ca să le eviți în viitor.

- Scrie o listă cu cele mai grave greșeli pe care le-ai făcut până acum în afacerea Forever. Fii onest: cu câte doare mai tare gândul la ele, cu atât mai bine.
- Analizează fiecare dintre aceste greșeli. Ce ai face diferit acum, în circumstanțele date atunci?
- Greșelile din trecut îți influențează deciziile pe care le iei în afacere acum?



■ Cum ai putea transforma greșelile făcute anterior în acțiuni benefice, prin prisma experienței câștigate?

Data viitoare când ești confruntat cu o situație sau o decizie dificilă, gândește-te la experiențe asemănătoare și folosește-ți erorile din trecut pentru a-ți îmbunătăți viitorul.

Alexandru Israil
Specialist marketing

10

sfaturi pentru a învinge
TEAMA

Ai semnat Formularul de Înscrisere și ești acum distribuitor Forever Living Products. Prin urmare, ai făcut deja primul pas spre noua ta carieră în Multi-Level-Marketing. Cu siguranță unul dintre primele lucruri pe care ți le-a spus sponsorul este că reprezintă o companie cu o istorie de peste 35 de ani în domeniu, care și-a menținut, încă de la înființare, poziția de lider mondial în producerea și distribuția produselor pe bază de Aloe vera. Este un atu care te va ajuta să-ți construiești o rețea puternică de consumatori și, totodată, o echipă solidă și stabilă – cheia oricărei afaceri MLM de succes.

E firesc, la început de drum, să ai anumite temeri, care țin mai degrabă de frica de necunoscut.

Cel mai important este să le conștientizezi și să înveți cum să le contracarezi. Venim în sprijinul tău cu zece sfaturi care te vor ajuta să vezi lucrurile dintr-o altă perspectivă, să înlocuiești teama cu entuziasm și să vorbești cu pasiune despre produsele și afacerea Forever.

1) Identifică sursa fricii.

Acest lucru ne reamintește că, înainte de orice, este necesar să aflăm de ce ne temem. De cele mai multe ori, frica de a "vinde" îmbracă forme variate. Ne e teamă fie că oamenii nu ne vor agreea, fie că ne vor percepe ca fiind prea insistenți, ne îngrijorăm (în sinea noastră) că produsele sau serviciile pe care le promovăm nu sunt atât de performante precum spunem sau ne luptăm cu ideea de a nu fi respinși. Este esențial să cunoști sursa fricii (uneori poate fi o combinație a celor de mai sus), pentru că doar așa vei ști cum s-o combați.

2) Acționează asupra sursei fricii.

Astfel, acționezi implicit pentru a o învinge. Extra-sfat! Poți face mult mai ușor față refuzurilor dacă nu le iei „personal”. Folosește feed-back-urile primite din partea clienților mulțumiți ca argumente pentru vânzările viitoare și încearcă să fii cât mai natural atunci când vorbești despre produse și oportunitate.





3) Indiferent ce vinzi, fă-o cu entuziasm.

Vorbește și acționează cu pasiune - este una dintre cele mai bune soluții ca să-ți învingi teama. Întocmește o listă cu toate beneficiile înregistrate de clienții tăi și pune-o într-un loc cât mai vizibil. Îți va consolida încrederea în tine.

4) Schimbă perspectiva.

Cum te-ai simți dacă ai spune despre tine că „împărtășești” informații despre ceea ce faci? Sau că „prezinți beneficii” ori „împărtășești pasiunea”? Dacă nu te simți confortabil gândindu-te că vinzi ceva anume, găsește o modalitate de a schimba perspectiva mai degrabă decât să „convingi pe cineva să cumpere de la tine.”

5) Începe cu pași mici.

De multe ori oamenii sunt tentați să-și asume proiecte mai ample decât pot gestiona. Atunci când vrei să-ți învingi teama, începe cu pași mici. Împărtășește oportunitatea afacerii mai întâi cu câțiva prieteni apropiați și de încredere, apoi extinde treptat cerul. Cei mai de succes oameni de afaceri sunt cei care

interacționează cu ceilalți în mod autentic și plini de pasiune. Găsește varianta care te face să te simți cel mai în largul tău și folosește-o.

6) Ține evidența reușitelor.

Păstrează la îndemână un jurnal în care să-ți notezi realizările zilnice. Te va ajuta să fii mereu conștient de ceea ce ai făcut bine. Deseori ni se întâmplă să neglijăm acest aspect.

7) Fă totul cu plăcere.

În loc de abordarea „trebuie să...” sau „nu mă simt în largul meu să...” încearcă să găsești o perspectivă distractivă de a-ți împărtăși cunoștințele și pasiunea: organizează petreceri pentru clienții și echipa ta, oferă produse cadou la ocazii speciale, donează produse în scopuri caritabile – toate acestea sunt modalități distractive de a genera venit. Gândește-te ce-ar fi distractiv pentru tine!

8) Concentrează-te asupra a ceea ce vrei să obții.

Cei mai mulți oameni acționează și își ating scopurile pentru că se concentrează asupra

beneficiilor activității în care sunt implicați. Uneori, să-ți reamintești ceea ce vrei să obții și de ce vrei să obții acel lucru te poate ajuta să vezi mai clar ce pași mai ai de făcut.

9) Nu te gândi mereu numai la felul în care poți finaliza vânzarea.

De multe ori ne concentrăm prea mult asupra vânzării în sine. În loc să te gândești „La această prezentare voi vinde „x” Aloe Vera Gel”, ce-ar fi să încerci varianta „Voi susține o prezentare entuziastă și plină de pasiune”. Deseori, dacă te concentrezi asupra efortului de a face o treabă extraordinară vei realiza lucruri la care poate nici nu visezi.

10) Continuă să exersezi.

Ca orice altă abilitate de afaceri, actul vânzării devine mult mai ușor pe măsură ce exersezi. Așadar, începe cu pași mici și continuă să exersezi!

Îți dorim mult succes
în noua ta
carieră Forever!

Hrănire și revitalizare de iarnă

Pielea noastră are nevoie de îngrijire specifică fiecărui sezon. Vremea se schimbă și, în consecință, și noi trebuie să ne schimbăm rutina zilnică de îngrijire a pielii. Vântul rece, căldura uscată din interior și temperaturile extreme conduc la deshidratare. Pentru a combate eficient aceste probleme trebuie să-i dăm pielii ceea ce-i lipsește. Revitalizează-ți pielea cu produsele noastre bogate în Aloe vera, care ajută la menținerea hidratării optime și îmbunătățesc abilitatea naturală a pielii de a fi mereu catifelată și strălucitoare.



Hrănire și curățare cu Sonya Aloe

Purifying Cleanser, ce conține Aloe vera și extracte de fructe, pentru un ten catifelat, perfect curat.

Pielea noastră are nevoie de protecție UV 365 de zile din 365. **Aloe Sunscreen Spray** (SPF 30) protejează în mod eficient pielea de efectele nocive ale radiațiilor solare, indiferent de anotimp.

Hidratate, hidratate, hidratate – adaugă **Sonya Aloe Nourishing Serum**, **Sonya Aloe Balancing Cream** și / sau **Sonya Aloe Deep Moisturizing**

Cream în rutina zilnică de îngrijire a tenului. Pur și simplu te vei îndrăgosti de efectele benefice ale gelului de aloe și extractelor de ceai alb și fructe.

Răsfăț-te cu **Forever Alpha-E Factor**, ce hidratează în profunzime, lăsându-ți pielea incredibil de catifelată.



Aloe vera, mierea și extractul de castravete din compoziția **Forever Marine Mask** curăță tenul în profunzime, redându-i strălucirea.

Nu uita să-ți protejezi mâinile, atât de expuse temperaturilor scăzute. Hidratează-le de câte ori simți nevoia cu **Aloe**

Moisturizing Lotion. Păstrează produsul mereu la îndemână: pe birou, în geantă și acasă.

Sonya Aloe Deep-Cleansing Exfoliator te ajută să îndepărtezi în mod delicat celulele moarte de la suprafața pielii, conferind tenului strălucire, prospețime și hidratare.

Și buzele au nevoie de îngrijire specială. **Aloe**

Lips este cel mai bun produs de acest gen de pe piață. Ai grijă să nu-ți lipsească din buzunar și din geantă, indiferent că pleci pentru o jumătate de oră de-acasă sau mergi în vacanță.

Pentru o experiență SPA completă în confortul propriului cămin ai la îndemână **Aroma Spa Collection**. Gelul de Aloe vera, uleiurile esențiale și extractele de ceai alb și fructe îți vor asigura relaxarea binemeritată după o zi geroasă.

Câștigă bătaia împotriva iernii și păstrează-ți mereu pielea catifelată, strălucitoare și perfect hidratată!



CÂND TIMPUL PARE CĂ NU-ȚI AJUNGE



Ai simțit vreodată că ai alergat toată ziua, dar n-ai reușit să termini nimic din ceea ce ți-ai planificat? Nu te îngrijora! Îți oferim trei sfaturi care să te ajute pentru un management al timpului mult mai eficient.

Să faci mai multe lucruri în același timp este un mit.

Cercetările arată că foarte puțini dintre noi sunt cu adevărat capabili să rezolve mai multe sarcini în același timp. David Strayer, cercetător la Universitatea din Utah, menționează, într-un studiu recent, că numai 2% dintre oameni au abilitatea de a îndeplini mai multe lucruri concomitent. Psihiatrul Edward M. Hallowell a mers chiar mai departe, descriind „multitasking-ul” drept o activitate mitică. Creierul nu se poate concentra la capacitate maximă atunci când încerci să rezolvi mai multe lucruri în același timp, durează mai mult să duci sarcinile la îndeplinire și ești mult mai predispus la erori. Așadar, de ce să irosești timp prețios? Pune pe hârtie tot ceea ce ai de realizat și ocupă-te de fiecare lucru pe rând.



Prioritizează, nu amâna.

În 1941, autorul și consultantul în management Dr. Joseph Juran a conceput o lege a managementului timpului pe care a intitulat-o „puține vitale, multe mărunte.” Această teorie sugerează că 20% dintre sarcini necesită prioritizare, deoarece au nevoie de 80% din timp pentru a fi rezolvate, în timp ce restul de 80% dintre sarcini sunt mai puțin importante și necesită doar 20% din timp pentru soluționare. Identificarea acestor sarcini vitale, mai ales atunci când lucrezi full-time în Forever, este esențială pentru un control eficient al timpului. Acest lucru înseamnă să fii disciplinat și să îndeplinești în primul rând sarcinile urgente, chiar dacă nu ți se par interesante. Cu alte cuvinte, nu amâna finalizarea calificării la un nou nivel în Planul de Marketing sau la un anumit program stimulator doar ca să alegi culoarea potrivită pentru niște pliante pe care ai vrea să le faci.

Să iei o pauză nu înseamnă să irosești timp.

Este imposibil să fii foarte productiv dacă ești supraîncărcat și obosit. Tony Schwartz, CEO și fondator al Energy Project, care ajută companiile să-și mențină și chiar să-și crească standardele de performanță, spune că, pentru a face o muncă de calitate, nu trebuie să ne solicităm creierul pentru reprize mai lungi de 90 – 120 de minute. În caz contrar, munca începe să se deterioreze. E nevoie, astfel, de o pauză de 20 de minute pentru a ne reface nivelul de energie și concentrare. „Importanța luării acestei pauze ține de fiziologia noastră”, scria Schwartz într-un articol publicat recent în New York Times. „Ființa umană nu este construită să consume energie în mod continuu. Ni se potrivesc mai degrabă sprint-urile între un consum ridicat de energie și timp pentru a ne reface nivelul energetic.” Poți funcționa la capacitate maximă doar dacă ți-ai acordat timp să te odihnești și să-ți reîncarci bateriile. Prin urmare, ai grijă să iei pauze la intervale regulate, pentru a-ți menține nivelul productivității ridicat pe toată durata zilei.



Articol preluat și tradus din revista Forever SUA.

ÎNTOTDEAUNA **MAI BINE!**

Echipa de la Sediul Central din Scottsdale caută constant căi pentru a îmbunătăți și a perfecționa Politicile Companiei în favoarea dezvoltării afacerii fiecărui distribuitor. Și cu siguranță n-am putea face acest lucru singuri. Așa că lucrăm împreună cu un grup de top distribuitori din întreaga lume. Acest grup se numește Global Leadership Team (GLT)*.

În urmă cu ceva timp, GLT ne-a întrebat dacă este posibil să îmbunătățim Politicile Companiei în ceea ce privește Punctele Credit de la Noi Distribuitori și suntem foarte încântați să vă anunțăm că putem face acest lucru.

Așadar, ce se schimbă?

În acest moment, atunci când sponsorizezi un Nou Distribuitor, Punctele sale Credit sunt considerate Puncte Credit Noi numai până la sfârșitul perioadei de calificare la stimulentele în curs.

De exemplu, lucrezi pentru a te califica la Chairman's Bonus și/sau Eagle Manager, îl întâlnești și îl sponsorizezi pe Ion în octombrie 2014. Ion devine un om de succes și începe să-și construiască propria afacere. În vechea versiune a Politicilor Companiei, Punctele Credit ale lui Ion ar fi contat drept Puncte Credit Noi pentru cele 3 luni rămase până la sfârșitul lui decembrie 2014 pentru Chairman's Bonus și pentru cele 7 luni rămase până la sfârșitul lui aprilie 2015 pentru stimulentele Eagle Manager.

Conform noilor Politici ale Companiei, Punctele



Credit Noi ale lui Ion vor fi luate în considerare până când Ion va fi în afacere pentru 12 luni sau până când atinge nivelul de Manager, oricare dintre aceste două condiții este îndeplinită prima. Dacă Ion nu ajunge la nivelul de Manager în primele 12 luni de când a devenit distribuitor, Punctele sale Credit vor conta ca Puncte Credit Noi pentru:

- A.** Chairman's Bonus 2014: octombrie – decembrie 2014 (3 luni) și Chairman's Bonus 2015: ianuarie – septembrie 2015 (9 luni)
- B.** Calificarea la Eagle Manager 2015: octombrie 2014 – aprilie 2015 (7 luni) și calificarea la Eagle Manager 2016: mai – septembrie 2015 (5 luni)

De fapt, această nouă politică se asigură că vei primi timp de 12 luni Puncte Credit Noi pentru fiecare Nou Distribuitor pe care îl sponsorizezi, indiferent de luna în care l-ai sponsorizat, sau până când acel distribuitor atinge nivelul de Manager. Acum, nu mai ai niciun motiv să amâni sponsorizarea următorului tău Superstar.

Suntem foarte entuziasmați de această nouă politică și ne-am gândit că vă doriți ca ea să se aplice CÂT MAI CURÂND. Așadar, am decis ca această schimbare să fie valabilă retroactiv, începând din 1 ianuarie 2014.

Pentru orice întrebări despre noua politică vă rugăm să contactați Sediul Central din România.

Vă dorim mult succes!

FOREVER LIVING PRODUCTS ROMANIA

PLANUL DE MARKETING

**POLITICILE
COMPANIEI**

* Global Leadership Team este un grup alcătuit din distribuitorii de succes din întreaga lume care acumulează cel puțin 7.500 Puncte Credit Totale anual.

Noi vrem clienți Forever forever



Nu putem trece peste aspectul de autofidelizare fără să discutăm, chiar și pe scurt, despre cele cinci puncte amintite în ediția din ianuarie a revistei, deoarece sunt elemente esențiale pentru clădirea unei afaceri Forever de succes.

1. Fidelitate față de compania Forever Living Products

Activăm în sistemul MLM încă din 1992, iar în afacerea Forever avem o experiență de 16 ani. În acest răstimp am cunoscut cazuri în care anumiți distribuitori, chiar dacă au beneficiat din plin de toate avantajele și susținerea oferită de companie și liniile sponsoriale, au căzut pradă unor reclame pompoase făcute de alte companii MLM, pe care nu dorim să le comparăm cu Forever Living Products din niciun punct de vedere. De ce? Pentru că Forever oferă MAXIMUM din tot ceea ce se poate obține în activitatea MLM. Și, cu toate acestea, unii se lasă conduși de ideea că „iarba este mai verde în curtea vecinului”, din cauza unei slabe cunoașteri a potențialului afacerii FLP și, totodată, din cauza unei totale necunoașteri a companiei în favoarea căreia renunță la Forever. Noi am învățat din proprie experiență să căutăm răspunsul la câteva întrebări înainte de a decide să ne alăturăm unei companii MLM:

a) DE CÂT TIMP EXISTĂ PE PIAȚĂ?

Pentru a putea fi considerată stabilă, o companie trebuie să fie prezentă pe piață de cel puțin 5 ani. În această perioadă își dovedește viabilitatea: dacă este în stare să se dezvolte permanent ca gamă de produse sau servicii, deschidere de noi piețe, plata câștigurilor convenite distribuitorilor. Și trebuie să ne ferim de acele companii foarte tinere care-și racolează partenerii cu formula: „Tu ești printre primii care încep și toți ceilalți o să se înregistreze sub tine”. Nu! Nu! Nu! Eu nu vreau să învăț experimentând pe propria-mi piele, ci doresc să merg pe un drum cu direcție clară: creștere permanentă, alături de un partener puternic, stabil, care a dovedit timp de 36 de ani că este cel mai bun pe segmentul de piață în care activează.

b) CINE SUNT CONDUCĂTORII COMPANIEI? SUNT DISPONIBILI PENTRU TOȚI DISTRIBUITORII?

Rex Maughan și întreaga conducere Forever răspund: DA! Am fost șocați și foarte impresionați, la început de carieră în Forever, să vedem un multimiliardar american, în persoana Fondatorului Forever Living Products, care se îngrijește personal ca toți cei prezenți la marile evenimente Forever să se simtă foarte bine, să fie recunoscuți, tratați și apreciați regește. Și nu o dată a fost cel care a urcat ultimul în avionul sau



autocarul cu care călătoream, după ce se convingea că totul este OK. Aceste lucruri sunt mai mult decât o simplă fidelizare. Reprezintă adevărata dragoste părintească față de ai tăi.

c) PE CE PIAȚĂ LUCREAZĂ?

Nu îți este indiferent dacă oferta afacerii tale este pentru toată lumea, de la mic la mare, sau doar pentru un anumit segment al populației. Forever ne pune la dispoziție o gamă de produse necesare zilnic tuturor oamenilor de la 0 la 120 de ani, de o calitate excepțională, cu garanția satisfacției clientului, cu siguranța că această piață, care înglobează băuturi pe bază de Aloe vera, suplimente alimentare, produse pentru

controlul greutății, întreținere corporală și igienă, cosmetice, energizante, sport-fitness nu va fi suprasaturată niciodată, ci, dimpotrivă, înregistrează o creștere permanentă.

d) GENEROZITATEA PLANULUI DE MARKETING, INVESTIȚIE ȘI RISCURI.

Afacerea Forever este accesibilă tuturor celor care doresc să-și suplimenteze veniturile sau să-și formeze o carieră, fără niciun fel de investiții sau riscuri, deoarece nu ți se cer bani la înregistrare. Și dacă privim cu atenție în jurul nostru, ne dăm seama că fără investiție este foarte greu sau chiar imposibil să ajungem la câștiguri de sute, mii sau zeci de mii de euro în perioade scurte de timp. Dar în Forever mulți distribuitori au demonstrat, chiar și în România, că este posibil să-ți împlinești cele mai îndrăznețe visuri și țeluri. Pentru că Forever plătește foarte bine, iar unele dintre avantajele Planului de Marketing sunt unice.

Așadar, poți să fii fidel, statornic, devotat unei companii doar atunci când cunoști totul despre partenerul tău de afacere și ești încredințat 100% că te afli în cel mai bun loc. Și dacă mai ai semne de întrebare legate de parteneriatul tău cu compania Forever Living Products, oprește-te, informează-te și rezolvă toate nelămuririle, pentru ca nimic să nu te împiedice să realizezi tot ceea ce-ți propui pentru viitor.

-Va urma-

Marius Botiș
Diamant-Safir Manager,
membru Key Leaders' Council

MOMENTUL PERFECT PENTRU Clean 9

De mâine, de luni, de săptămâna viitoare, după ce trec sărbătorile, după ce se termină școala... Vi se par cunoscute aceste sintagme? Cu siguranță oricine a încercat cel puțin o dată să urmeze o dietă știe despre ce vorbim. Ne bucurăm să vă împărtășim, în rândurile de mai jos, succesul de care s-a bucurat Victor Ștefan, Asistent Supervizor, în lupta cu kilogramele în plus. Aliați de bază: programul Clean 9, exerciții fizice și multă voință.

Cum ați luat decizia de a începe programul de slăbire și, mai ales, cum ați găsit momentul potrivit de a vă apuca de treabă?

Am luat hotărârea pentru că pusesem la loc multe kilograme, de la 120 la 154, în

mai puțin de un 1 an și aveam nevoie de o schimbare serioasă și rapidă. De aceea am ales Clean 9, îndrumat de Doru Dorobăț. Momentul potrivit nu există. Aici și acum reprezintă momentul potrivit, așa cum am făcut și eu. Totul dintr-o dată. Dacă aștepti, niciodată nu va veni momentul potrivit.

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

Cred că ideal este să începi cu o dietă de detoxifiere. În acest fel se elimină toate toxinele acumulate, care ne împiedică să avem un randament bun la dietele clasice. Iar **Clean 9 este cel**



mai bun program de detoxifiere pentru a începe drumul spre succes în lupta cu kilogramele.

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 astfel de temeri?



Cum ați reușit să le depășiți?

Toți oamenii au aceste temeri, pentru că gândesc prea mult și fac prea puțin. Acționează, vezi ce se întâmplă, vezi care sunt rezultatele, apoi ia o decizie. Dar până nu încerci nu ai de unde să știi dacă ai să reușești.

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

Dacă ai un vis sau o dorință, spune-i cum vrei tu, trebuie să crezi orbește în ea. În acest caz, părerea celor din jur contează



cel mai puțin, pentru că, dacă tu te simți bine, restul nu mai contează. Una dintre greșelile cele mai mari pe care le fac cei care vor să slăbească este să asculte părerile „experților” din jur și atunci se abat de la drum și se împotmolesc. Eu spun un singur lucru: ai încredere în tine și credința că vei reuși!

Mulți spun că, de fapt, adevărata provocare începe abia după ce kilogramele în exces au dispărut. Cum reușiți să vă mențineți greutatea?

Atunci când kilogramele în exces au dispărut nu mai vorbim despre dietă, ci despre un stil de viață. Și trebuie să



continui ceea ce ai început dacă vrei să nu fi muncit degeaba. Astfel, stilul tău de viață va fi unul sănătos, cu o alimentație mai bună și sport cât mai des sau pur și simplu mișcare zilnică.

Sigur, depinde și de timpul pe care îl are fiecare la dispoziție. În ceea ce mă privește, chiar dacă uneori îmi permit să mănânc mai mult decât trebuie, am grijă să mă iert și să repar greșelile prin antrenamente mai lungi și o alimentație mai corectă.

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?

Vreau să se mai gândească o dată la sacrificiile pe care le-au făcut până în momentul de față, la timpul, energia, lacrimile, durerile și banii investiți, precum și la faptul că tot ceea ce fac fac pentru binele lor și, dacă nu fac ei pentru ei, atunci cine cred că va face? Și dacă nu fac acum, atunci când vor face? Fiecare luptă pentru el și așa vrea să se gândească în primul rând la sănătate, pentru că este cea mai importantă și, la urma urmei, toate celelalte se pot dobândi pe parcurs. Dar dacă nu ești sănătos cum poți face asta? Îi invit, deci, să se gândească de trei ori dacă merită să se oprească și să se dea bătăuși după ce au alergat toată cursa de maraton și mai au 100 de metri până la linia de sosire.

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.?

Se poate slăbi și doar prin alimentație, dar nu veți avea niciodată rezultatele pe

“Eu am slăbit aproximativ 9 kilograme în primele 9 zile, în 5 săptămâni peste 20 kilograme și nu am luat nici măcar un kilogram înapoi.”

care le veți obține cu un program cardio de exerciții fizice plus alimentație. Mai mult, antrenamentele sunt foarte benefice, te ajută să te descarci de stres, stimulează endorfinile care oferă acea stare de bine. Eu personal am urmat un program de fitness foarte bun, foarte intens, folosindu-mă doar de propria greutate și am făcut mai puține antrenamente cu greutate. Această abordare a făcut ca rezultatele mele să fie excelente.

Ce le recomandați celor care vor să slăbească?

Recomand cu mare încredere Clean 9. Este un program excelent de detoxifiere, profesionist conceput, pe bază de ingrediente naturale de cea mai înaltă calitate, cu rezultate foarte bune. Eu personal am slăbit în primele nouă zile aproximativ 9 kg, în cinci săptămâni peste 20 kg și nu am luat nici măcar un kilogram înapoi după terminarea programului. Fotografiile vorbesc de la sine. Înainte să fac poza la cântar aveam 154 kg. Cine dorește mai multe informații mă poate găsi pe facebook - Victor Stefan. Vă ajut cu cea mai mare plăcere!

Victor Ștefan este pentru noi toți un exemplu că lupta cu kilogramele în plus nu este o misiune imposibilă. Felicitări pentru hotărâre și perseverență și mult succes tuturor celor care își propun să-l urmeze!

ÎNVAȚĂ SĂ FII DIN NOU COPIL

2014 – atât de multe oportunități

Sunt foarte mândru de copiii mei. De câte ori îi privesc mă gândesc la trăsăturile care-i caracterizează și care ne-ar fi și nouă de mare ajutor ca să fim cei mai buni în Forever și să avem succes în afacere. Vă invit să vedem împreună ce calități ale unui copil ne pot ajuta să devenim distribuitori mai buni.



Gregg Maughan

Președinte Forever Living Products International

Tineri și neînfricați

Amintiți-vă cum era atunci când erai copil. Simțeați că puteți face orice. Îi spuneți mamei: „Mă duc să fac cutare lucru.” Și nu conta ce spunea ea. Voi simțeați că puteți face orice. Acesta este sentimentul de care avem nevoie ca distribuitori Forever. Trebuie să ne simțim din nou tineri, plini de viață și de energie și trebuie să nu ne temem de nimic.

Creativi

De multe ori ni se întâmplă să traversăm perioade de criză, momente în care ne împotmolim pe drum. Ne luăm după mulțime și facem ceea ce fac și ceilalți, iar asta ne aruncă în mediocritate. Din motive de neînțeles ne impunem singuri limite ascultându-i pe cei care ne spun: „Nu poți să faci asta. Chiar te ocupi cu asta? Vinzi Aloe vera? Nu poți să faci bani din asta!”. Nu-i ascultați pe hoții de visuri. Credeți în voi înșivă. Fiți din nou creativi! Pentru că doar așa vă veți regăsi entuziasmul. Asta vă aduce viziune și vă ajută să vă distrați din nou.



Încrezători

Copiii au încredere, nu-i așa? Copiii se uită la părinții lor și cred tot ce le spun ei. Trebuie să aveți încredere. În linia sponsorială superioară. Și trebuie să construiți încredere în linia sponsorială inferioară. Încrederea este foarte importantă dacă vrei să construiești o afacere Forever solidă și de succes. Copiii sunt și iubitori, nu-i așa? Iubesc necondiționat. Cât de important este pentru noi, ca distribuitori, să iubim? Este esențial să le arătăm colaboratorilor noștri, liniilor paralele și tuturor oamenilor pe care-i întâlnim că-i iubim. Trebuie să le arătăm că ne pasă și vrem să-i ajutăm. Astfel afacerea noastră va fi extraordinară.

Neîngrădiți

Pentru copii nu există granițe sau limite. Ei pot realiza tot ceea ce-și doresc. Și la fel puteți și voi pentru afacerea voastră Forever. Nu vă lăsați îngrădiți, dărâmați barierele! Începeți să visați la nivel mare și să vedeți cu adevărat ce puteți realiza cu această oportunitate incredibilă.

Fericiți

Copiii sunt fericiți, nu-i așa? Sunt totdeauna fericiți și zâmbitori. Indiferent ce se întâmplă, ei găsesc partea bună în orice. Ca să fiți cei mai buni în Forever, fiți FERICIȚI! Urmați exemplul lui Rex și distrați-vă în timp ce munciți. Veți deveni ca un magnet, vă garantez. Oamenii vor fi atrași de energia voastră și vor dori să învețe de la voi. Arătați-le oamenilor că iubiți ceea ce faceți, că zâmbiți din suflet și vreți să le împărtășiți și altora această stare de spirit. Și asta va contribui la dezvoltarea afacerii voastre.

Un nou an se așterne în fața noastră, așa că vă provoc să fiți din nou copii! Aveți curajul să le vorbiți oamenilor despre Forever. Fiți curajoși și împărtășiți-vă sentimentele! Fiți cei mai buni distribuitori Forever, iar oportunitățile ce vi se deschid vor fi nelimitate! Să ne vedem cu bine la Londra!

Articol preluat și tradus din revista Forever SUA.

UNDE NE GĂSEȘTI?

SEDIU CENTRAL (BUCUREȘTI):

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

Pentru orice informații referitoare la comenzile de produse în centrul de distribuție din București, Bd. Aviatorilor nr. 3, după orele 17:00 puteți suna la numărul 0728 88 00 41.

PROGRAM: Depozit - Luni-Vineri: 8-20; Sâmbătă: 9-17
Departamente - Luni - Vineri: 9-17

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

Cluj: ■ Str. Dorobantilor nr. 32 - 34, Cod 400117. Tel: 0264 418 765;
Fax: 0264 418 762; cluj@foreverliving.ro

Constanța: ■ Bd. Alexandru Lăpusneanu nr. 175A. 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

Republica Moldova:

Chișinău: ■ Str. Mihail Kogălniceanu nr. 58. Tel: 00373 22 92 81 82; Fax: 00373 22 00 96 08;
moldova@foreverliving.ro

PROGRAM: L - V: 9-18;
Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

CUM AFLI 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”**

PLATA ȘI COMANDA PRODUSELOR

Dacă ne vizitezi în centrele de distribuție, poți achita produsele prin intermediul cardului.

Poți alege să achiziți în orice sucursală **CEC Bank** în contul Forever Living Products, la **BRD** în contul **RO74BRDE450SV01018054500** sau prin intermediul automatelor de plată **ROMPAY**.

Dacă timpul nu îți permite poți alege una din cele 2 variante extrem de simple și de comode.

1. comenziforever.ro – poți plasa comenzi până cel târziu în penultima zi lucrătoare a fiecărei luni. Pentru coletele livrate în București și Ilfov taxa de livrare este de 10 lei, iar în următoarele localități din Ilfov se acceptă plata ramburs: Chiajna, Chitila, Otopeni, Voluntari, Cățelu, Popești-Leordeni, Jilava, Măgurele, Bragadiru. Totodată poți face plata cu cardul direct din fața calculatorului. Dacă plasezi comanda până în ora 13:00, livrarea se va face în cursul aceleiași zile. Simplu, eficient și sigur.

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



2. Sună-ne la **TelVerde 0800 802 563** sau **021.222.00.22** de luni până vineri între orele 10:00 și 16:00 și vom fi bucuroși să îți preluăm comenzile până cel târziu în data de 25 a fiecărei luni. Fie că alegi varianta TelVerde sau online poți achita contravaloarea produselor la orice sucursală BRD în contul:

RO24BRDE450SV09924624500

Te rugăm să verifici integritatea coletului în prezența curierului și în cazul în care produsele sunt deteriorate, întocmește împreună cu acesta un proces verbal, iar noi vom remedia problema în cel mai scurt timp. Nu uita că plata produselor se face în lei la cursul euro/leu comunicat de BNR (se iau în calcul doar primele două zecimale).

Supervizori

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

Supervizori

Nume

Aurica Andrieșanu
Petronela Andro
Florența Cadaru
Emilia Niculina & Vasile Camilar
Oleg Cirmanu
Cristiana & Daniel Coman
Dan Călin Crisovan
Daniel & Alina Onute
Elena Pierșinaru
Viorel & Rodica-Lucia Robu
Daniel & Simona Tabita Sas
Cristina & Mircea Sima
Ionuț Adrian & Loredana Timofte
Lucian Vasile Valea
Cornel & Angela Vasile
Marta Palii

Localitate

Roman
Gherăești, NT
Brusturoasa, BC
Scheia, SV
Brașov
Brăila
Deva
Brașov
Târgu-Jiu
Vaslui
Sileani, AR
Lapugiu de Jos, HD
Iași
Cluj-Napoca
Brăila
Chișinău, Rep. Moldova

Sponsori

Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Gabriela Gherghel
Didina Ahalani
Emanoil & Lăcrămioara Crețu
Adriana & Valentin Nițu
Cornel & Angela Vasile
Liviu & Luminița Rednic
Bandi Attila & Izabela
Elvira Rascol
Constantin & Tania Popa
Szócs Gábor & Dóra
Dan Călin Crisovan
Daniel & Maria Parascan
Vlad Căpușan
Marian & Carla Dicianu
Vlad Căpușan

Îi felicităm și le dorim mult succes și tuturor calificărilor la nivelul de Asistent Supervisor în luna ianuarie!
Lista completă a calificărilor la acest nivel va fi disponibilă în varianta online a revistei.

Asistent Manageri

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

Asistent Manageri

Nume

Camelia & Nicolae Căpușan
Vlad Căpușan

Localitate

Cluj-Napoca
Cluj-Napoca

Sponsori

Aurel & Veronica Meșter
Camelia & Nicolae Căpușan

Manageri

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

Manageri

Nume

Didina Ahalani
Petru & Maria Costescu
Liliana Maria Mateiu

Localitate

Cuchiniș, BC
Bacău
Sf. Gheorghe

Sponsori

Petru & Maria Costescu
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Silvia Dragnea

Manager 60

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

Manager 60

Didina Ahalani
Maria & Adrian Arghir
Niculina & Viorel Ciuchea
Petru & Maria Costescu
Carmen & Gabriel Larion

Aurel & Veronica Meșter
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Constantin & Tania Popa

Sponsorul săptămânii

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

Sponsorul săptămânii

6 – 11 ianuarie – Florentina & Claudiu Damian, din Onești, Jud. Bacău
13 – 18 ianuarie – Liliana & Marin Ilina, din Craiova
20 – 25 ianuarie – Daniel & Maria Parascan, din Bacău
27 ianuarie – 1 februarie – Daniel & Maria Parascan, din Bacău

Sponsorul lunii ianuarie

Daniel & Maria Parascan, din Bacău

Sponsorul lunii

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

Top 10 non-managerial

1. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
2. Daniel & Maria Parascan
3. Petru & Maria Costescu
4. Didina Ahalani
5. Constantin & Tania Popa
6. Carmen & Gabriel Larion
7. Aurel & Veronica Meșter
8. Niculina & Viorel Ciucă
9. Maria & Adrian Arghir
10. Adriana & Valentin Nițu



Top 10 non-managerial

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

Top 10 Noi Distribuitori

1. Didina Ahalani
2. Florența Cadaru
3. Niculina & Viorel Ciucă
4. Elena Pierșinaru
5. Aurica Andrieșanu
6. Elena & Toader Dumitrache
7. Doina Ligia & Neculai Iordache
8. Doina Rupi
9. Silvia & Alexandru Stan
10. Petru & Maria Costescu

Top 10 Noi Distribuitori

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

Top 20

1. Aurel & Veronica Meșter (1)
2. Camelia & Daniel Dincuță (3)
3. Maria Pop (nou)
4. Carmen & Gabriel Larion (5)
5. Daniel & Maria Parascan (4)
6. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu (nou)
7. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (nou)
8. Vajda Katalin (7)
9. Constantin & Tania Popa (18)
10. Petru & Maria Costescu (nou)
11. Kele Mónika (16)
12. Smaranda Sălcudean (13)
13. Didina Ahalani (nou)
14. Cristiana & Eugen Dincuță (14)
15. Niculina & Viorel Ciucă (nou)
16. Petru & Emilia Trușcă (nou)
17. Derzsi Sámuel & Etelka (nou)
18. Maria & Adrian Arghir (nou)
19. Adriana & Valentin Nițu (nou)
20. Iuliana Mirela Popescu (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 Supervizor).

Programul de mașină

STIMULENTUL I

Niculina & Viorel Ciucă
Cristiana & Eugen Dincuță
Angela & Valentin Gherghe
Carina & Sebastian Iacătă
Carmen & Gabriel Larion
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Constantin & Tania Popa
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru
Petru & Emilia Trușcă

STIMULENTUL II

Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Maria Pop
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:

Puncte credit necesare	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Prima lună	50	75	100
A doua lună	100	150	200
A treia lună	150	225	300

Detalii în capitolul 10 din Politicile Companiei.

Asistent Supervizori

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

Asistent Supervizori

Nume	Localitate	Nume	Localitate	Nume	Localitate
Siminel Liliana	Rezina Moldova	Noia Carmen	Arad, Ar	David Cristian	Bucuresti
Gorpiniuc Elena	Mun Chisinau	Mocanu Viorica	Com. Poiana	Anastasiu Monica	Buzau, Bz
Gutu Ira	Or Balti, Moldova	Sitescu Florentina Simona	Targoviste, Db	Crismariu Florica	Bucuresti
Gorpiniuc Nina	Or Tiraspol, Moldova	Nagy Mircea Marius	Paleu, Bh	Rauta Paula	Bughea De Jos
Gorodetchi Ion	Chisinau, Moldova	Chiorean Valeria & Ioan	Cluj, Cj	Zakar Melinda	Singiorziu De Mures
Vaghin Iaroslav	Straseni, Moldova	Tifrea Viorica Gabriela	Arad, Ar	Mihasca Ramona	Baia Mare, Mm
Morozan Elena & Antoci Anotolie	Rnul Ialoveni, MD	Almasan Ramona Elena	Sibiu, Sb	Rogoz Mariana	Birlad, Vs
Jalba Viorica	Straseni, Moldova	Ene Liliana Beatrice	Com Stalpeni, Ag	Meghesan Teodora Felicia	Cetea, Bh
Armasari Sergiu	Chisinau, Moldova	Radu Octavita	Com Schela, Gl	Fekete Daniela Marta & Alexandru	Alesd, Bh
Cremene Liviu & Angela Adriana	Salonta, Bh	Cazacu Camelia	Horezu, Vl	Rus Laura Andreea	Saratel, Bn
Buzan Maria Vasile	Cluj Napoca, Cj	Sumulea Ioan	Com Ighiu, Ab	Farcas Alexandra-Mariana	Constanta, Ct
Janko Olga	Sf.Gheorghe, Cv	Nistor George	Sibiu, Sb	Cadar Iosif-Eduard	Bucuresti
Uncrut Monica Filofteia & Gabriel Emil	Arad, Ar	Ilin Angelica Mariana	Pitesti, Ag	Anghel Consuela Cosmina	Valu Lui Traian, Ct
Isaila Cristina Daniela	Oradea, Bh	Gaspar Ferencz	Simonesti, Hr	Balan Monica Georgeta	Iasi, Is
Cicaldau Valerica & Dumitru	Constanta, Ct	Barbatel Gheorghe-Alin	Ploiesti, Ph	Stoiculescu Ioana & Eugen Adrian	Bucuresti
Barazalia	Sat Tomesti, Hr	Petre Loredana-Ioana	Tirgusoru Vechi	Harbu Patricia Georgiana	Tg.Ocna, Bc
Morarasu Filip & Maria	Iasi, Is	Leuca Dumitru Paul	Suceava	Bobarnac Gheorghe	Brasov, Bv
Tanko Zsigmond & Klara	Lunca De Sus, Hr	Chiorean Maria Lavinia & Sebastian	Satu Mare, Sm	Giunca Laura Elena	Recea, Bv
Iordache Ana	Ploiesti, Ph	Risca Stefan & Geanina Ionela	Suceava, Sv	Pakuci Reka	Ozun, Cv
Voicu Angelica Claudia	Braila, Br	Polosca Mihail-Stefan & Sajgo Eva	Valu Lui Traian, Ct	Fieraru Pavel & Marioara	Brasov, Bv
Bodiu Hrisa	Constanta, Ct	Oprica Viorica-Mariana	Constanta, Ct	Banica Marius Ion	Bucuresti
Cireseanu Cristina	Constanta, Ct	Bivolaru Daniel Valentin	Giurgiu, Gr	Sive Sebastian & Nicoleta Claudia	Bucuresti
Stama Sabina Livia	Bucuresti	Covaci Ionut	Darmanesti, Db	Apostolescu Madalina Crenguta	Bucuresti
Ion Paula	Bucuresti	Cimpoiasu Roxana	Galati, Gl	Gava Anisoara	Albestii De Muscel
Popescu Elis	Bucuresti	Rucarean Andrada Elena	Cluj, Cj	Ivan Laura Magdalena	Bucuresti
Tocut Simona Claudia & Florin Razvan	Oradea, Bh	Biris Remus Marius & Daniela Antonela	Rapoltu Mare, Hd	Dragomir Viorica Daniela	Paltineni, Bz
Tordai Izabella Tunde & Istvan	Oradea, Bh	Sabau Lucia	Dorohoi, Bt	Nimara Diana-Elena	Tg-Jiu, Gj
Fieraru Adriana	Satu Mare, Sm	Kisgyorgy Eniko	Sf.Gheorghe, Cv	Cotojman Cristina Mihaela	Tirgu Jiu, Gj
Bagiu Mariana Septimia	Ozun, Is	Fostea Doina Veronica	Botosani, Bt	Gaina Florina Luminita	Giurgiu
Harasztosi Julia Delia	Cluj, Cj	Berce Gabriel	Jimbolia, Tm	Toma Ana Roxana	Pitesti, Ag
Gyonos Izabela Maria	Sf Gheorghe, Cv	Muresan Raluca Adriana	Timisoara, Tm	Pulpa Cosmin	Constanta, Ct
Focsan Veronica	Tirgu Jiu, Gj	Zaharia Maria Magdalena	Bacau, Bc	Constantin Camelia Simona & George	Ovidiu, Ct
Pauna Adina-Catalina	Craiova, Dj	Cioplea Iuliana	Bacau, Bc	Zguma Sultana	Constanta, Ct
Ion Alina Elena & Doru Mihai	Constanta, Ct	Popescu Lenuta	Rm Valcea, Vl	Boldeanu Georgeta	Constanta, Ct
Neagu Mihaela	Constanta, Ct	Cotos Vasile	Cernavoda, Ct	Munteanu Cristiana	Constanta, Ct

Asistent Supervizori

Nume	Localitate	Nume	Localitate	Nume	Localitate
Mihaila Maria	Onesti, Bc	Buca Nicolae	Rimnicu Vilcea, Vl	Torok Daniela	Arad, Ar
Petcu Georgeta	Iasi, Is	Ahalani Maria	Cuchiris, Bc	Pascut Flavius	Chisineu Cris, Ar
Georgescu Maria Luiza	Ramnicu Sarat, Bz	Rupi Doina	Ghimes, Bc	Balint Aurel Todor & Maria	Lipova, Ar
Gogoana Cristina Mihaita	Piatra Neamt, Nt	Turcu Natalia & Nicolai	Bacau, Bc	Pancu Catalina	Arad, Ar
Parau Dorin & Gabriela	Botosani, Bt	Voicu Daniela	Domnesti, If	Jauca Anuta Cosmina	Rodna, Bn
Bivolaru Raluca	Roman, Nt	Pava Daniela Carmen	Bucuresti	Oprea Nicu	Floresti, Cj
Popescu Liliana	Slatina, Olt	Cean Elena Tatiana	Bucuresti	Mihoc Elena Sanda & Marius Florentin	Astileu, Bh
Epure Danusia Niculina & Claudiu Florin	Dragasani, Vl	Pricop Gheorghe Dan	Roman, Nt	Mitroi Luminita	Alexandria, Tr
Piluta Gabriela	Tg-Jiu, Gj	Corduneanu Riana	Roman, Nt	Ciochia Ghinea Ileana Mihaela	Tirgu Jiu, Gj
Dina Elena Adina	Craiova, Dj	Andriesanu Anca Mihaela	Roman, Nt	Popescu Mariena	Craiova, Dj
Ologu Alexandra Ioana	Craiova, Dj	Pascu Liliana	Brusturoasa, Bc	Zeres Ioan Mircea	Sibiu, Sb
Coman Mirela	Bucuresti	Mogirzan Marina	Risca, Sv	Dumitru Gheorghe	Homorod, Bv
Ionescu Ruxandra-Luiza	Bucuresti	Cozma Iuliana Larisa	Tg.Neamt, Nt	Mircse Istvan	Od.Secuiesc, Hr
Mocanu Georgeta-Mariana	Tulcea, Tl	Pavel Corina	Falticeni, Sv	Schiopu Carmen & Sebastian	Brasov, Bv
Ariciu Corina Catalina & Adrian Constantin	Tirgusoru Vechi	Andrian Brindusa	Corni, Bt	Covrig Dumitru	Falticeni, Sv
Covaci Georgeta	Darmanesti, Db	Starpariu Andreea Mariana & Vasile	Bacau, Bc	Dan Elena Rozalia & Ovidiu Vasile	Saliste, Sb
Dancu Semida Irina & Ioan Paul	Nasaud, Bn	Taranu Maria	Palanca, Bc	Radulescu Gabriela	Petrila, Hd
Omota Maria	Caransebes, Cs	Mihai Florentina Raluca	Dolhasca, Sv	Teodorescu Luciana	Iasi, Is
Torok-Buzdug Viola	Cluj, Cj	Luca Mirela Sanda	Roman, Nt	Cristea Fraguta	Panciu, Vn
Moldovan Doris Gabriela	Bistrita, Bn	Antici Ramona	Gheraesti, Nt	Murgu Alexandra Stefana	Iasi, Is
Suteu Loredana Anca & Samuel	Cluj, Cj	Salgau Oana Valentina	Sf.Ilie, Sv	Tarhuna Mihaela	Timisoara, Tm
Carlan Lucretia & Mihail	Satu Mare, Sm	Coman Marioara	Ivesti, Gl	Iacob Ion Daniel	Rovinari, Gj
Elena Elena	Tg Jiu, Gj	Toderica Elena	Dofteana, Bc	Vijiala Catrinel	Tulcea, Tl
Schiteanu Ancuta	Pitesti, Ag	Costescu Constantin Adrian	Bacau, Bc	Ciocan Dumitru & Eugenia	Com. Independenta
Stama Ion	Rimnicu Vilcea, Vl	Mantalea Mihaila	Iasi, Is	Istoc Lucica	Onesti, Bc
Nechifor Irina	Roman, Nt	Stoinescu Cristian Dorin	Iasi, Is	Falcaru Mihaela	Agas, Bc
Laslo Floarea	Ghimes Faget, Bc	Zafiu Magdalena	Comanesti, Bc	Postovaru Mihai Onut	Adjud, Vn
Chiroiu-Boteanu Roxana	Bucuresti	Pinzariu Mihaela	Botosani, Bt	Pascu Dumitru	Palanga, Bc
Oprea Lenuta & Mircea	Com.Branistea, Db	Marin Maria	Constanta, Ct	Cadaru Victor	Brusturoasa, Bc
Aldescu-Bedereag Raluca-Elena	Com.Mogosoia, If	Secuianu Tudorita	Tulcea, Tl	Oprea Ionela	Brusturoasa, Bc
Avram Nicolae	Ploiesti, Ph	Omer Neslihan	Medgidia, Ct	Ghiurcanas Maria Mihaela	Darmanesti, Bc
Borza Eniko	Cluj Napoca, Cj	Nitulescu Ionela Valentina	Bucuresti	Bodor Ionel Iulian	Hinganesti, Bc
Dicu Ioana	Ramnicu Valcea, Vl	Nicola Amalia Iulia	Arad, Ar	Acaroae Ileana	Hinganesti, Bc
Kovacs Margit	Livezeni, Ms	Petrache Laurentiu	Arad, Ar	Filip Ionut	Ciughes, Bc
Ciobanu Maria & Ioan	Busteni, Ph	Craciun Elena	Timisoara, Tm	Dumitriu Angela	Botosani, Bt



ZBOARĂ LA ÎNĂLȚIME!



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Perioada de calificare la stimulentul Eagle Manager se încheie pe 30 aprilie. Dă tot ce ai mai bun pentru afacerea ta și vei câștiga o călătorie memorabilă la Lake Tahoe & Dallas, SUA.

www.discoverforever.com



FOREVER

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

facebook

Like

Forever Living
Products România

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