

Julie 2012 | 159

FOREVER



România & Republica Moldova





TRĂIEȘTE **VIAȚA** PE CARE ȚI-O DOREȘTI

O persoană foarte înțeleaptă a spus cândva: "Nu permite ca dezamăgirile de astăzi să-ți umbrească visurile de mâine". De-a lungul celor 34 de ani, de când există Forever, am fost puși în fața multor provocări - de la plantații întregi de aloe

înghețate la turbulențe economice și competitori neloiali. Am avut multe ocazii să renunțăm, dar am ales, în schimb, să urmărim sfatul înțelept al acestei persoane. Nu am permis niciunei obstacol sau vreunei temeri să ne țină în loc și să ne distrugă visul Forever.

Am aflat că una dintre cele mai dificile părți în realizarea visurilor sau a schimbărilor pozitive este să depășești disconfortul inițial. Nivelul inițial de disconfort este un obstacol serios pentru mulți oameni, care pur și simplu renunță în fața temerii că ceea ce-și doresc este de nerealizat.

Țineți minte acest adevăr important: teama poate să ne controleze numai dacă noi îi permitem asta. Numai noi avem puterea de a decide cum răspundem fiecărei situații care ni se așterne în cale.

Într-unul dintre mesajele anterioare am discutat despre principiul celor 100 de grade Celsius, conform căruia, la 99 de grade cu apa nu se întâmplă nimic, dar dacă mai adăugăm doar un singur grad, ea începe să fiarbă. O creștere aproape insesizabilă a efortului duce la o transformare atât de importantă. Acest principiu este dus mai departe în filmul pe care îl puteți găsi pe siteul www.212movie.com. Cel mai mic efort suplimentar poate transforma totul. Unul dintre exemplele date este că în ultimii 10 ani, diferența dintre ocupantul locului 1 și al locului al 2-lea la cursele de Formula 1 a fost de numai 1,54 de secunde. Aceasta este diferența dintre victorie și înfrângere: mai puțin de 2 secunde.

De ce să nu aplicăm acest principiu important și în viețile noastre? Dacă permiteți temerilor să vă domine, ziua în care renunțați la visurile voastre poate fi la numai 1 grad sau numai 2 secunde – sau numai un nou distribuitor – distanță de succes. Imaginați-vă ce s-ar fi întâmplat dacă persoana care l-a recrutat pe Rolf Kipp ar fi renunțat înainte să-l întâlnească pe Rolf. Chiar dacă viitorul nu se prezintă exact cum văți planificat, nu veți regreta niciodată că văți urmat visurile și că nu ați capitulat în fața fricii.

Uneori, a trece peste obstacole se reduce la o întrebare simplă: cum? Cum să vă îndepărtați de temerile voastre astfel încât să nu le permiteți să vă saboteze eforturile? Cum să vă reduceți fricile la tăcere și să vă constrângeți pe voi înșivă să mai faceți un pas înainte și apoi încă unul și încă unul? Iată câteva sugestii care cred că vă vor fi de un real ajutor:

1. Identificați potențialele provocări

Faceți o listă cu toți factorii care vă pot tenta să renunțați. Notați cu precizie chestiuni concrete. Care sunt sacrificiile cel mai greu de făcut? Ce văr putea propulsa departe de zona voastră de confort? Apoi întrebați-vă ce aveți de câștigat dacă mergeți mai departe pe drumul împlinirii visurilor voastre.

2. Sărbătoriți toate victoriile, indiferent cât de mici

Când avem obiective mari este foarte ușor să ne simțim nesatisfăcuți până când le realizăm complet. Dacă vă doriți să deveniți Eagle Manageri, dezvoltarea unui nou Supervisor poate părea doar un alt punct pe o listă lungă. Dar este mult mai mult decât atât. Construirea și dezvoltarea liniei inferioare reprezintă unul dintre multele succese cu care este presărat drumul către visurile voastre. Este reflecția persoanelor minunate, talentate, capabile, hotărâte și puternice care sunteți.

Dacă vă acordați câte o gratificare pentru fiecare mic succes, veți putea să mergeți înainte, până când veți ajunge acolo unde văți propus.

3. Nu încetați să fiți încrezători

Deseori oamenii renunță deoarece au încetat să mai creadă în viața pe care și-au propus să o trăiască. Încep să raționeze cam așa: "Oricum, probabil că am ținut prea sus". Sau chiar se păcălesc singuri să creadă că nici nu-și mai doresc asta. În astfel de momente este cazul să vă spuneți: "Pot face asta. Este șansa mea – acum – de a trăi viața pe care mi-o doresc. Forever este oportunitatea pe care am așteptat-o. Voi continua până îmi voi realiza visul."

Aveți grijă cum gândiți astăzi pentru a transforma zilele de mâine în realitate: renunțați la temeri și îndoieli – indiferent ce formă ar lua ele. Veniți la ultimul Super Raliu din frumosul Phoenix cu angajamentul că orice obstacole veți întâlni de-a lungul acestui an, veți fi gata să le cuceriti și să treceți peste ele.

Cred cu putere în șansa pe care Forever o oferă. Cred, totodată în voi și știu că aveți puterea necesară să deveniți ceea ce văți propus. Așa că nu mai așteptați nici un minut – alungați-vă temerile, sărbătoriți-vă succesele și nu încetați să credeți niciodată.

Să ne vedem cu bine în Phoenix!

Mereu al vostru,
Rex Maughan

SUCCESS DAY

Vino alături de cât mai mulți prieteni la evenimentul Success Day din **22 septembrie 2012**, de la Sala Palatului din București.

CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

Pentru informații referitoare la:

- **companie, produse, 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 despre utilizarea produselor nu se dau prin telefon.

- **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"**.

E TIMPUL SĂ TE HOTĂRĂȘTI, E TIMPUL SĂ REUȘEȘTI

De câte ori ai rostit cuvântul „imposibil” în primele șase luni ale lui 2012? Sau toate celelalte cuvinte și expresii care au același sens... De câte ori ai gândit că ceva e imposibil și de câte ori te-ai purtat de parcă reprezintă o situație definitivă, o conjunctură care nu-ți lasă nicio portiță de acțiune?

De câte ori ai reflectat serios la felul cum îți antrenezi mintea?

„Imposibil” este doar un cuvânt pentru cei care consideră mai ușor să trăiască în lume așa cum au primit-o de-a gata, în loc să-și testeze puterea de a transforma această lume.

Imposibil nu este un fapt real. Este o părere. Imposibil nu este o fatalitate, ci o renunțare. Imposibil este doar un eșec potențial pe care oamenii îl iau drept motiv pentru a renunța. Este o teamă de acest eșec.

Aron Ralston este alpinist și speaker motivațional care face turnee în toată lumea. Discursurile lui sunt foarte convingătoare, iar povestea sa de viață a făcut deja înconjurul planetei. Aflat în excursie în munții Utah, Aron s-a prăbușit între doi pereți de piatră, iar un bolovan de 300 și ceva de kilograme i-a prins mâna dreaptă. După 3 zile în care a încercat să se elibereze de sub stâncă, Aron înțelege că are o singură șansă de supraviețuire - să-și taie brațul. Pregătirile i-au luat 2 zile, operația cu unelte improvizate a durat însă cam o oră. După acest act de curaj, Aron a mai învins o dată imposibilul coborând până la poalele versantului abrupt și, cu toate că era deshidratat și epuizat de



oboseală și durere, rezistă până când un cuplu întâlnit pe drum îl duce la spital.

Dacă vrei să te convingi și în propria viață că „imposibil” nu există, privește-te cu atenție pe partenerii Forever. Amintește-ți de liderii extraordinari ai companiei. Pe unii dintre ei am avut norocul și bucuria să-i primim ca oaspeți în România. Ai observat că toți colaboratorii care le-au ascultat și le-au pus în practică sfaturile au călcat hotărât pe drumul succesului deschis de acești lideri de top? Au trecut doar câteva luni din anul acesta, iar rezultatele colegilor tăi sunt remarcabile.

Nu te numeri printre acești parteneri și ai mai cochetat o vreme cu „imposibil”? Te provocăm să-i dezamorsezi acum falsa putere și să acționezi la înălțimea visurilor tale. Sau dacă vrei totuși să păstrezi acest cuvânt în vocabularul tău, folosește-l doar în afirmația – „Mi-e imposibil să dau greș. Mi-e imposibil să trăiesc o viață banală, când sunt născut pentru a crea și a trăi măreția.”

E timpul să te hotărăști. E timpul să reușești. Forța ta este nelimitată. Și așa îți va fi și succesul.

Îți ținem pumnii pentru a transforma imposibilul în posibil,

Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra

CUM POT AFLA BONUSUL LUNAR?

- **Bonusul Recapitativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe www.foreverliving.com, în contul dvs. de distribuitor. Pentru detalii, adresați-vă Managerului superior 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.

CUPRINS

Mesajul Fondatorului Companiei & Mesajul Directorilor Generali	2-3	Cum să devii un profesionist în vânzări (2)	8-9	E timpul să-ți planifici agenda de toamnă	15
Vara asta spune NU kilogramelor în plus	4-5	Soarele și sănătatea pielii	10-11	O nouă provocare pentru dezvoltarea afacerii tale	16
Eagle Manager - Barometrul afacerii mele	6	Nivelul de Senior Manager este accesibil oricui	12-13	INFO FOREVER	17
Fii și tu printre învingătorii	7	Sub soarele promoțiilor Forever	14	Calificările lunii iunie	18-19



VARA ASTA SPUNE **NU** KILOGRAMELOR ÎN PLUS

O siluetă de invidiat reprezintă visul majorității femeilor. Toate visăm cu ochii deschiși la concediul petrecut pe malul mării, iar în visul nostru avem silueta ideală, ne simțim minunate în costumul de baie și suntem admirate de toată lumea de pe plajă. Chiar dacă nu ai ținut dietă de acum două luni, timpul nu este pierdut: Forever Lean a fost special creat să îți sprijine efortul de reducere a greutateii, atâta vreme cât îți impui o alimentație sănătoasă și un program regulat de exerciții fizice. Pentru a afla mai multe despre virtuțile produsului, l-am rugat pe domnul profesor doctor Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Institutului de Bioresurse Alimentare, să ne vorbească despre ingredientele din Forever Lean.

Forever Lean este un produs recomandat celor care doresc să scadă în greutate deoarece:

- contribuie la blocarea absorbției calorilor din lipide și carbohidrați, datorită extractului de cactus *Opuntia ficus indica*,
- ajută la inhibarea temporară a absorbției calorilor din zaharuri, datorită proteinei extrase din fasole albă,
- și sprijină capacitatea organismului de a regla nivelul de zahăr din sânge, datorită tricolorurii de crom.

Opuntia ficus indica

Opuntia ficus indica sau nopalul este originar din Mexic și face parte din familia de cactuși cunoscuți la noi sub denumirea de "Limba soacrei". A fost consumat pentru calitățile sale nutritive dintotdeauna, însă, abia în ultimii douăzeci de ani oamenii de știință s-au arătat interesați de studierea beneficiilor pe care această plantă le are asupra sănătății. Astfel, s-a descoperit că Nopalul ajută la reducerea nivelului de zahăr din sânge, la reglarea nivelului colesterolului, la ameliorarea aterosclerozei, la curățarea colonului și la controlarea excesului de acid gastric în afecțiuni precum gastrită și ulcer. Printre componentele fructului de *Opuntia* se numără pectinele și

mucilagiile care ajută procesul de digestie. Totodată, conține nutrienți care inhibă absorbția excesului de grăsimi și zaharuri, motiv pentru care *Opuntia* este responsabilă și de fortifierea ficatului și a pancreasului. Fructul de *Opuntia* este bogat în:

- aminoacizi (18 la număr, sub formă de proteine ușor de digerat),
- vitamine (A, B1, B2, B3, C și K),
- minerale (cupru, potasiu, calciu, magneziu, mangan și fier)
- și fibre (atât solubile, precum lignani, celuloză, hemiceluloze, cât și insolubile: pectină, mucilagi, gume).

Datorită acestora, reprezintă un aliat de nădejde al organismului în procesul



OPUNTIA FICUS INDICA



de detoxifiere. Toate aceste componente ajută la menținerea unui metabolism sănătos, contribuind astfel la menținerea greutateii corporale.

Cum acționează el, de fapt?

Ingredientele active găsite în Nopal împiedică sistemul digestiv să absoarbă grăsimile în exces și carbohidrații din alimente, menținând astfel un echilibru glicemic și fiind de ajutor în prevenirea obezității. Fibrele solubile (gume, mucilagi, pectine și polizaharide) încetinesc absorbția glucozei în intestine. Fibrele insolubile reduc excesul de bilă și potențialii carcinogeni (agenți cauzatori de cancer) care pot fi prezenți în colon, prin absorbție și excreție. Fiind o plantă bogată în fibre, Nopalul poate fi o alternativă blândă pentru curățarea colonului.

Proteinele din *Opuntia* (aminoacizii) ajută organismul să extragă fluidele

din țesuturi înapoi, în fluxul de sânge, diminuând astfel celulita și retenția de lichide. Previne, de asemenea și depozitarea grăsimilor prin descompunerea și creșterea ritmului de excreție a grăsimilor. Pectina și lignanii din Opuntia sunt bine-cunoscute pentru scăderea apetitului.

Fitochimicalele conținute de Nopal (care fac din acest fruct unul din importantele alimente funcționale sau nutraceutice) acționează asupra organismului în patru direcții:

- 1. ca antioxidanți**, eradicând moleculele reactive de oxigen (radicalii liberi), care, dacă nu sunt eliminate, duc la îmbolnăvirea celulelor, cauzând diabet, cancer, boli ale inimii, artrită etc.
- 2. ca agenți de detoxifiere**, sprijinind procesul natural care permite organismului uman să recunoască și să distrugă sau să elimine substanțele toxice ingerate sau produse de organism.
- 3. ca modulatori hormonal**, declanșând în organism producția de hormoni necesari (cum ar fi insulina) și substituind substanțele inofensive care se comportă ca niște hormoni (cum ar fi fitoestrogenii), dar și producția de hormoni în exces, care poate declanșa îmbolnăvirea celulelor.
- 4. ca regulatori celulari**, asistând organismul uman în controlul și prevenirea dezvoltării tumorilor.

Extractul de fasole albă - Factorul de blocare al amilazei

Carbhidrații consumați în exces sunt transformați de corp în special în glucoză. O parte din aceasta este arsă prin exercițiul fizic, însă aportul mare de glucide din alimentația modernă (de tip fast food și junk food), alături de lipsa de mișcare nu permit decât arderea unei mici părți. Restul se depune sub formă de:

- 1.** triacilglicerol sau TAG în adipocite, formând aripioare, colăcei sau burtă – adică obezitate centrală, care crește riscul în special de boli cardiovasculare.
- 2.** LDL-colesterol pe artere și care duce la ateroscleroză, boli cardiovasculare și cerebrovasculare.

Cea mai bună modalitate de a stopa acest proces este de a întârzia digestia și absorbția amidonului. Boabele de fasole albă conțin un agent care blochează în mod natural absorbția carbhidraților. Acesta blochează producerea și utilizarea enzimei digestive alfa-amilaza (enzima responsabilă pentru descompunerea amidonului) în vederea absorbției ei la nivelul tractului gastrointestinal. Prin blocarea efectului enzimei alfa-amilaza, extractul din boabele de fasole albă ajută ca o parte a amidonului să treacă nedigerată. Acest lucru conduce la o absorbție redusă a caloriilor din carbhidrați, ceea ce sprijină procesul scăderii în greutate.



Triclorura de crom – factorul de toleranță la glucoză, esențial pentru funcționarea metabolismului glucidelor

Organismul unui adult conține aproximativ 6 grame de crom, cea mai mare concentrație aflându-se în păr, splină, rinichi și testicule. Inima, pancreasul, plămânii și creierul conțin de asemenea crom, dar în concentrație mai scăzută.

Rolul fundamental al cromului în organism este să activeze enzimele implicate în metabolismul glucozei și în sinteza proteinelor. Pe măsură ce îmbătrânim, organismul poate începe să nu mai răspundă în mod corespunzător la efectul insulinei. Aceasta este o parte a Sindromului Metabolic, care stă la baza tuturor bolilor cronice, inclusiv a cancerului. Include multe dereglări datorate apariției obezității, iar pe acest fond își fac apariția bolile cardiovasculare, cancerul și chiar diabetul de tip 2. Suplimentele cu crom ajută la normalizarea răspunsului la insulină și joacă un rol-cheie în înlăturarea acestui sindrom periculos. Cromul domolește creșterea nivelului zaharului din sânge și, împreună cu insulina, previne depunerea grăsimilor, iar alături de Opuntia ficus indica și extractul de fasole albă se constituie în suplimentul ideal pentru o siluetă ideală: Forever Lean.

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.





EAGLE MANAGER

BAROMETRUL AFACERII MELE

De când s-a lansat această provocare, s-a calificat de fiecare dată Eagle Manager. Ce înseamnă această realizare pentru domnia-sa, ce anume a motivat-o să se califice pentru a doua oară Eagle Manager și cum își planifică un Eagle Manager fiecare pas vom afla din rândurile de mai jos de la doamna Niculina Ciucea, Manager.

Calificarea Eagle Manager reprezintă barometrul afacerii mele. Pentru mine echipa este foarte importantă, iar realizarea acestui stimulent an de an înseamnă, de fapt, consolidarea și creșterea echipei. În fiecare zi îmi completez agenda cu o listă foarte clară de obiective. Îmi planific totul din seara precedentă, iar asta mă ajută să știu exact cu cine mă întâlnesc, ce subiecte abordez și cum să realizez punctajul propus. Am împărțit "elefantul", adică cele 720 puncte totale, în 60 luni, pe care le împart, din nou, în funcție de obiectivul fiecărui partener de afacere. Totodată, sunt foarte atentă la împărțirea timpului pe activități: recrutare, dezvoltarea liniilor în adâncime și instruirea colaboratorilor. Plănuiesc să implementez acest echilibru și în echipă, pentru că accelerează șansele de reușită, însă se potrivește doar celor care vor să experimenteze disciplina. De asemenea, pentru recrutarea de oameni noi îmi rezerv aproximativ de o oră pe zi, iar ca metodă sunt foarte atentă la nevoile celor din jur și întotdeauna am grijă să creez relația pentru ca apoi să ofer și soluția. Pe oamenii vechi



din echipă îi motivez cultivând un cadru unic și plăcut de lucru (prietenie și ajutor reciproc), în care fiecare învață, crește și se dezvoltă profesional și personal. Și în ceea ce privește motivația personală, mă bucur în fiecare zi de orice reușită a prietenilor din echipă (reușita de a-și alocă o oră pe zi pentru Forever, de a lucra după agendă, de a da câteva telefoane, de a ține o prezentare cu încărcătură emoțională). Mă simt foarte motivată vizualizând zilnic echipa de campioni care se dezvoltă din munca noastră, oameni puternici care adaugă valoare altor vieți. Însă nu aș reuși dacă nu aș participa la fiecare Success Day și Întâlnire

Regională. Așa rămân conectată cu compania și primesc energia și recunoașterea de care am nevoie pentru a merge mai departe.

Pentru următoarele șase luni, până când se încheie perioada de calificare, mi-am propus să ajut un Manager foarte harnic din echipa mea, pe doamna Lulia Soare, să se califice la acest stimulent și să dezvolt valoroasa mea echipă non-managerială cu ajutorul căreia mă îndrept spre Eagle Manager și Profit Sharing.

Pentru anul următor, îmi doresc să aplic tot ce am învățat de la John Maxwell Team și de la mentorii mei din Forever: să-mi șlefuiesc abilitățile și să trezesc uriașul din fiecare culturaș care pășește alături de mine pe acest drum. Mulțumesc echipei mele!

Îi mulțumim și noi doamnei Ciucea pentru că ne-a împărțit câteva dintre metodele sale de lucru și îi dorim mult succes în tot ceea ce și-a propus.



Raliul Global, HAWAII 2013

Fii și tu printre învingători!

Profită de șansa de a deveni independent financiar și libertatea pe care ți-o oferă calificarea la prima ediție a Raliului Global!

De ce să lupți pentru această calificare?

Pentru că **TE-AI SĂTURAT:**

- să trăiești de la o lună la alta cu bani insuficienți
- să trăiești în stresul datoriilor
- să spui mereu "nu-mi pot permite"
- să cauți scuze și să dai vina pe alții
- să faci parte din grupul celor mediocri care își plâng de milă și gândesc negativ
- să-ți impună alții limitele lor

Pentru că vrei să fii un bun exemplu pentru copiii tăi, pentru echipa ta, pentru că vrei să faci o diferență în viețile altora; astfel, cu siguranță, vei avea o viață de calitate, vei avea libertatea și stilul de viață Forever pe care ți le dorești!

CUM ÎȚI PLANIFICI PREZENȚA LA RALIUL GLOBAL?

Există două variante:

■ Prima este calificarea la programul PROFIT SHARING! Aceasta este varianta cea mai accesibilă dacă ești Manager conducător, acumulezi 700 de puncte non-manageriale (din care minim 150 cu echipa nou formată a distribuitorilor direct înscrși în anul 2012 din țară sau străinătate) și-ți ajuți cel puțin unul dintre Manageri să totalizeze 600 de puncte într-un an. Mare atenție la realizarea statutului de Activ și a condiției de încasare a bonusului de conducere, pentru că nerealizarea acestora te va descalifica!

Fă-ți o evaluare, acum, la jumătatea anului, și vezi cum stai față de media de 58 de puncte lunare necesare acestei calificări. Dacă te afli

sub acest prag, punctele pe care le ai de recuperat pot părea scuza perfectă ca să renunți. Dar, dacă privești înainte, îți vei da seama că mai ai încă jumătate de an, adică destul timp pentru a-ți dezvolta echipa așa cum ți-ai dorit dintotdeauna. Leși din zona ta de confort, accelerează ritmul, mărește numărul întâlnirilor, al prezentărilor, al e-mailurilor trimise, al telefoanelor date, al pliantelor și mostrelor oferite. Folosește oportunitățile zilnice de a cunoaște și a comunica cu cât mai mulți oameni, dar, mai ales, identifică-i pe cei 4-5 oameni din echipa ta care așteaptă un impuls de la tine pentru a face mai mult. Dacă lucrezi cu cel puțin 3 dintre aceștia pentru a se califica la nivelul de Manager până la sfârșitul anului folosind planul *Manager în 6 luni* (adică 4, 10, 20, 30, 50, 70 puncte în fiecare dintre cele 6 luni) vei acumula 554 de puncte până în decembrie 2012 numai de la aceste trei linii.

Caută-i în echipa ta sau în cercul de prieteni pe acei oameni care vor să dăruiască de Crăciun, atât lor, cât și celor dragi, nivelul de Manager. Ia-ți un angajament alături de ei, crează un plan împreună, respectați-l și îmbunătățiți-l din mers. Urmăriți multiplicarea și construirea unei echipe de oameni de calitate care au și ei, la rândul lor, visuri pe care și le doresc împlinite. Folosiți-vă resursele de timp și bani înțelept. În loc să încercați să vindeți produse sau să faceți investiții, căutați oameni de valoare, abordați-i cu mult curaj, ajutându-i să înțeleagă viziunea și stilul de viață Forever, care dincolo de produse are atât de mult de oferit!

■ A doua variantă care îți asigură prezența la Raliul Global este aceea de a cumula 1500 de



puncte totale în decursul anului 2012, adică o medie lunară de 125 de puncte. Evident că trebuie să încurajezi toți Managerii din echipa proprie să crească și să faceți acțiuni împreună în acest scop, dar concomitent 80% din timp trebuie concentrat pe creșterea echipei non-manageriale, la fel ca în exemplul de mai sus. Provoacă, planifică și inițiază schimbarea de care ai nevoie pentru a produce dinamica echipei pe care o conduci pentru realizarea obiectivelor individuale și bucuria succesului în echipa ta! Reține că cele 1500 de puncte se cumulează din toate țările în care ai consumatori sau colaboratori, ține legătura cu aceștia și monitorizează-le realizările! Extinde-ți viziunea pentru că afacerea ta Forever este una globală!

Sfat de final

Îndreaptă-ți toate gândurile, vorbele și acțiunile spre realizarea visurilor. Fă astfel încât aceste trei domenii să meargă în aceeași direcție, în fiecare zi din restul anului și al vieții tale! Să ne vedem cu bine pe plaja din Hawaii!

Vera și Aurel Meșter
Diamant-Safir Manageri
Membri President's Club



CUM SĂ DEVII UN PROFESIONIST ÎN VÂNZĂRI

Continuare din numărul trecut

Există o regulă a firii umane care se numește „Legea cauzei și efectului”. Printre altele, ea spune că omul ajunge să devină ceea ce gândește cu preponderență. Gândurile sunt cauza, iar situația în care se află este efectul. Cu alte cuvinte, el își decide soarta dedicând cea mai mare parte a timpului și energiei spre o direcție aleasă. Aceasta este, de altfel, esența filmului „The Secret”, un film controversat, dar din care se pot desprinde și câteva învățăminte de folos pe drumul autoîmbunătățirii.

Bunii profesioniști în multilevel marketing știu că succesul lor depinde în mare măsură de abilitatea de a convinge potențialii consumatori sau distribuitori să utilizeze produse sau să intre în afacere. Practic, esența activității omului de afaceri Forever este vânzarea. Iar cea mai mare barieră care stă în calea reușitei unui profesionist în vânzări sunt obiecțiile venite din partea cumpărătorului. De aceea, în acest articol ne vom ocupa de tratarea obiecțiilor.

Cei mai mulți oameni de vânzări își propun să „înfrângă” obiecțiile partenerilor de discuție prin răspunsuri pregătite dinainte. Acest lucru presupune să convingi clientul potențial că un argument pe care el îl aduce este greșit. A sugera unui individ că greșește este un joc periculos. Pe lângă faptul că îi afectezi ego-ul, nu ai cum să construiești un raport bun, dacă îl contrazici. E ca și cum ai spune “Greșești, eu știu mai bine ca tine, așa că trebuie să accepți punctul meu de vedere ca fiind cel adevărat.”

Oamenii de vânzări de top abordează obiecțiile cu totul altfel. Le tratează drept întrebări legitime și se bucură că le primesc, pentru că ele indică interesul venit din partea potențialului cumpărător. Acesta nu ar depune efortul de a aduce contra-argumente dacă nu ar lua serios în calcul ideea de a deveni consumator sau distribuitor Forever.

Pentru a trata cu succes obiecțiile, prima regulă este să le ascuți până la capăt. Ascultarea activă construiește un sentiment de încredere. Pentru a induce acest sentiment, poți folosi următoarea afirmație: “Ați pus o întrebare bună. Să vedem dacă pot răspunde pentru dumneavoastră.”

O altă tehnică folosită de oamenii de vânzări de top este aceea de a pune întrebări deschise. O întrebare deschisă este cea căreia nu i se poate răspunde prin “da” sau “nu”. Întrebările deschise îl forțează pe cel care le

primește să treacă printr-un proces derivativ pentru a le înțelege sensul și pentru a putea da răspunsurile potrivite. Iată, spre exemplu, o întrebare închisă:

“Puteți câștiga mai mult din afacerea Forever?”

Echivalentul ei în varianta de întrebare deschisă poate fi:

“Cum puteți câștiga mai mult din afacerea Forever?”



La prima întrebare, răspunsul se poate da foarte ușor, iar dacă acesta este "nu", dialogul ajunge într-un punct mort. În a doua variantă însă, cel care primește întrebarea este obligat să gândească, să vizualizeze în mintea sa diverse situații și să vină cu răspunsuri mai complexe. O astfel de întrebare duce la interacțiune, iar interacțiunea oferă posibilitatea de a ajunge la un punct de vedere comun.

Există întrebări deschise universale, care pot fi puse în orice dialog de vânzări pentru a înțelege mai bine punctul de vedere al celui cu care vorbești și pentru a-l orienta pe direcția dorită de tine. De exemplu, atunci când primești o obiecție de tipul "Prețurile sunt prea mari" poți răspunde cu întrebări precum "Ce vrei să spunei cu asta, mai exact?" sau "Evident că aveți un motiv întemeiat să spunei acest lucru. Mi-l puteți spune și mie, vă rog?" De multe ori, clientul potențial nu are un argument clar, iar acest lucru îl va face să-și chestioneze propriile convingeri.

O altă abilitate a oamenilor de vânzări de top este aceea de a transforma o obiecție într-o întrebare. Atunci când apare o obiecție este clar că, pentru a trece peste ea, una dintre părți trebuie să cedeze. Cu alte cuvinte, o obiecție duce inevitabil la o poziție divergentă. Dacă, însă, obiecțiunea se transformă într-o întrebare, răspunsul la acea întrebare poate scoate dialogul din impas. De aceea, atunci când un client potențial are o obiecție, repet-o sub forma unei întrebări. Iată câteva exemple:

Clientul potențial: "Cred că prețurile produselor Forever sunt prea mari față de alte produse pe bază de Aloe Vera."

Răspuns: "Așadar mă întrebați de ce prețurile noastre sunt mai mari decât ale celorlalți?"

sau

Client potențial: "Am înțeles că dacă te ocupi de multilevel marketing ajungi să-ți pierzi prietenii."

Răspuns: "Așadar mă întrebați dacă cei care au o afacere Forever ajung să-și piardă prietenii?"

Din acest moment, este important să fii pregătit cu argumentele și informațiile care vor reuși să îl facă pe celălalt să se întrebe

singur dacă are dreptate și, în final, să ajungă la același punct de vedere cu tine. Este ca și cum ai "vaccina" clientul potențial împotriva obiecțiilor. Dacă tot știi dinainte care vor fi obiecțiunile, de ce să nu le previi?

Iată câteva dintre informațiile pe care poți să le dai pentru a trata obiecții pe care sunt sigur că le primești în activitatea ta de om de afaceri Forever.

Întrebare: "Îmi propuneți intrarea într-o schemă piramidală?"

Răspuns: "O piramidă promite bani și tot ceea ce trebuie să faci este să convingi alți oameni să investească. În Forever, banii se câștigă prin construirea unei echipe care să promoveze și să vândă produse către consumatorii finali. O piramidă cere o investiție inițială sau o taxă de membru. În Forever nu există investiții sau taxe."

Întrebare: "Toți oamenii buni s-au înscris deja în companii de multilevel marketing. Piața nu e saturată?"

Răspuns: "Matematic e posibil, dar în realitate, în fiecare zi există oameni care decid că e vremea să facă o schimbare în viață. Ei sunt deschiși la oportunități și rolul dumneavoastră e să-i căutați și să-i găsiți."

Întrebare: "De ce poți cumpăra produse similare la prețuri mult mai mici?"

Răspuns: "Știați că produsele cumpărate în supermarket sunt de până la 8-10 ori mai

scumpe decât costul de producție? Forever oferă posibilitatea de a vinde produse de calitate extraordinară la prețuri competitive. Dacă ele ar fi vândute prin metode tradiționale, ar costa cu 30-50% mai mult. Atunci când găsiți un produs similar la un preț mai mic, puteți fi siguri că s-a făcut rabat de la calitate."

Întrebare: "Cum să fac afacerea dacă nu mă pricep la oameni?"

Răspuns: "Mulți dintre distribuitorii de succes au avut același sentiment la început, dar și-au îmbunătățit rapid abilitățile de comunicare. Odată ce vi se dezvoltă entuziasmul pentru produsele Forever și oportunitatea oferită de afacere, nu veți mai avea nicio problemă. Aplicând câteva tehnici simple, puteți vorbi cu oricine, iar lipsa de încredere în sine va dispărea."

Tratarea obiecțiilor este un subiect prezentat în detaliu pe site-ul www.discoverforever.com

Acolo vei găsi multe informații, argumente și idei pe această temă. Combină-le cu tehnicile prezentate mai sus, exersează-le zilnic și folosește-le, una câte una, în activitatea ta.

Vei constata în câteva luni că ai devenit un profesionist în vânzări alături de Forever Living Products.





SOARELE ȘI SĂNĂTATEA PIELII



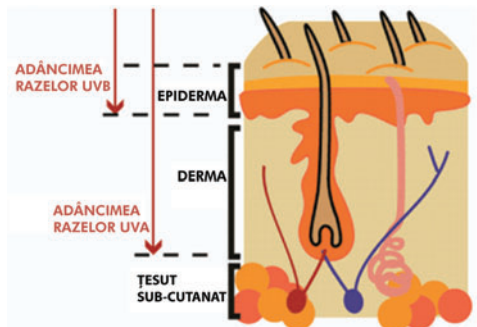
Preocupată în permanență de menținerea sănătății, compania Forever Living Products demonstrează în orice împrejurare competența sa de lider mondial, oferindu-ne un prețios sprijin prin produse de calitate ireproșabilă și tehnologie avansată. Compania știe că omenirea se confruntă cu schimbări climatice globale, că au apărut efecte de seră datorate bioxidului de carbon ce se acumulează în straturile joase ale atmosferei (*green house*), că stratul de ozon, ecranul protector față de radiațiile solare, s-a diminuat anual (deasupra Europei cu 3%), că radicalii liberi denumiți generic oxidanți fotochimici (aldehide, peroxi acetil nitrați-PAN) se acumulează când însoțirea este puternică pe seama bioxidului de azot rezultat din traficul matinal, că avem zile însorite din mai până în octombrie, că în urma cumulării supraexpunerilor la ultraviolete crește riscul cancerului de piele, că apar arsuri solare, erupții polimorfe la lumină, urticarii solare, dermatoze fototoxice și fotoalergice, lupus eritematos, acnee, cuperoză, herpes, modificări precanceroase cutanate (celule scuamoase, hipercheratoză), cataractă. Compania mai știe că aceste situații îi afectează pe cei aflați în vacanță la mare, la munte și pe cei ce lucrează în aer liber, fără echipament de protecție (constructori, agricultori, pescari). Produsele solare pe care compania Forever Living Products le-a perfectat de-a lungul timpului reprezintă respectarea angajamentului de a oferi oamenilor de pretutindeni, aflați în vacanțe sau în activitate, o nouă dimensiune a calității, în care se regăsește natura, cu tot ce are ea mai bun.

Lumina solară conține în principal două tipuri de radiații ultraviolete: de tip A (UVA) și de tip B (UVB). Ambele tipuri provoacă modificări cutanate, însă între acestea există mari diferențe. Rețineți că A (Ageing) înseamnă îmbătrânire cutanată, iar B (Burning) înseamnă arsură! UVA pătrund în straturile profunde ale pielii, provoacă deshidratare cutanată, apariția ridurilor, pierderea elasticității și hiperpigmentări (pete brune), fiind responsabile de apariția gradată a semnelor îmbătrânirii cutanate! UVB produc o gamă largă de leziuni la suprafața pielii, de la înroșiri (eritem actinic) până la erupții cu vezicule, bule, leziuni precanceroase și cancer cutanate. Țineți cont de altitudinea la care se face expunerea, deoarece la fiecare 300 metri parcurși, radiația UVB este mai mare cu 4%! Nu uitați că norii rețin parțial radiațiile infraroșii, nu și pe cele UVA sau UVB! Nu neglijați reflexia la sol a radiațiilor (85% pentru zăpadă, 17%-25% pentru nisip, 5% pentru apă, 3% pentru iarbă)!

Folosiți numai produse solare cu SPF (factor de protecție solară) ridicat și spectru complet UVA

și UVB, precum ALOE SUNSCREEN SPRAY SPF 30 sau ALOE SUNSCREEN SPF 30!

- Optați pentru **ALOE SUNSCREEN SPRAY SPF 30** dacă aveți piele uscată!
- Conține cinci agenți-ecran și gel stabilizat de Aloe vera, pentru a contribui la prevenirea îmbătrânirii cutanate provocate de expunerea la soare!
- Este un produs foarte rezistent la acțiunea apei și veți putea înota fără nicio grijă!
- Agitați energic flaconul înainte de utilizare și pulverizați în strat uniform, generos, pe piele curată, cu 15-30 minute înainte de expunerea la soare sau ori de câte ori este nevoie!
- După baie în mare, în piscină sau ștergere cu prosopul, repetați aplicarea produsului!
- Pentru aplicare la nivelul feței, pulverizați mai întâi produsul în palme, însă nu uitați că și buzele au nevoie de protecție solară!
- Folosirea produselor pentru protecție solară nu presupune supraexpunerea la soare!
- Supraexpunerea la soare constituie o amenințare gravă la adresa sănătății!
- Nici rasele albe, nici rasele negre nu trebuie să se expună prea mult timp la soare și, mai ales, niciodată între orele 11-17!
- Pentru sugarii cu vârste mai mici de 6 luni, solicitați avizul medicului; oricum, sugarii și copiii mici trebuie feriți de acțiunea directă a luminii solare pentru că arsurile solare din copilărie reprezintă factor de risc al melanomului malign!
- Cercetările indică risc dublu de cancer cutanat pentru cei care au suferit mai mult de cinci arsuri solare!
- ALOE SUNSCREEN SPRAY SPF 30 posedă o formulă performantă pentru o intensă



- protecție solară UVA și UVB și o prezentare avantajoasă modernă, convenabilă, tip spray cu rotire a dispenser-ului la 360°, fără a permite contact cu aerul (ambalaj airless)!
- În medie, pentru corpul unui adult sunt necesari circa 20 ml (aproximativ 70 pulverizări)! Reducerea acestei cantități scade semnificativ nivelul protecției solare!
 - Optați pentru **ALOE SUNSCREEN SPF 30** dacă aveți piele mixtă/grasă!
 - Emulsia pentru protecție solară optimă UVA și UVB, rezistentă la acțiunea apei, conține șase agenți-ecran și gel stabilizat de Aloe vera pentru obținerea unui bronz uniform, fără niciun risc!
 - Este un produs rezistent la acțiunea apei, eficient chiar după 40 de minute de activitate acvatică! Veți putea înota fără nicio grijă!
 - Aplicați emulsia în strat uniform, generos, cu 15-30 minute înainte de expunerea la soare sau ori de câte ori este nevoie!
 - După baie în mare, în piscină sau ștergere cu prosopul, repetați aplicarea produsului!
 - Poate fi aplicat la nivelul feței ca atare sau peste produsul cotidian de îngrijire, fiind o excelentă



bază de machiaj, dar acordați aceeași atenție mâinilor, brațelor, decolteului!

- ALOE SUNSCREEN SPF 30 posedă o formulă performantă pentru o protecție solară ridicată UVA și UVB și o prezentare comodă, avantajoasă, ușor de utilizat și transportat (118 ml)!
- În medie, pentru corpul unui adult sunt necesari circa 30 ml (aproximativ 36 grame), iar reducerea acestei cantități scade semnificativ nivelul protecției solare!

După expunerea la soare, pielea necesită îngrijire cu produse ce contracarează acțiunea UVA și UVB, calmează, hidratează și refac bariera cutanată și filmul hidrolipidic.

Se dovedesc inegalabile pulverizațiile reci cu **Aloe First**, urmate de aplicații generoase de **Aloe Vera Gelly**.

Prin conținutul său bogat în gel stabilizat de Aloe vera, propolis, alantoină și extracte vegetale (gălbenele, coada-șoricelului, cimbru, romaniță, păpădie, eucalipt, pasiflora, salvie, ghimbir, limba-mielului, santal), soluția dezinfectantă și calmantă

de uz extern, Aloe First, rămâne alternativa adițională cea mai indicată pentru refacerea pH-ului, nivelului de hidratare și restabilirea echilibrului cutanat. Nu poate exista produs mai potrivit pentru finalul unei zile de expunere solară!

Aloe Vera Gelly a fost creat special pentru aceste situații, pentru aplicare topică în regiunea care necesită expres calmare, refacere, hidratare și redobândirea catifelării inițiale!

Eficiența sa proverbială se asociază cu remarcabilul procentaj de gel stabilizat conținut!

Aloe Vera Gelly pătrunde rapid în piele, nu pătează, nu lasă urme grase, fiind translucid precum seva din interiorul frunzelor de Aloe vera Miller din care provine!

Aplicați și reaplicați suficient **Aloe Vera Gelly** (rece), însă doar pe piele curată, iar rezultatul va fi spectaculos!

Ar mai fi câte ceva de spus!

- Bunăoară, pentru obținerea unui bronz frumos, uniform, rezistent și pentru o piele sănătoasă,

recomand un cocktail de vitamine cu mult beta-caroten, vitamină E naturală, vitamina B3 (PP) și lycopen, cu alte cuvinte cât mai multe fructe și legume roșii, galbene, portocalii sau... **Forever A-Beta-Care!**

■ Doriți o bronzare rapidă și vă gândiți să mergeți la solar? Nicidecum, solarul reprezintă o sursă artificială de radiații ultraviolete! Obțineți ușor, fără risc, bronz „la cerere”, folosind **Aloe Sunless Tanning Lotion!** Totodată, vă hidratați întreaga epidermă!

■ Nu știți cum să procedați pentru a dobândi un aspect „bonne mine” în sezonul estival? Nimic mai simplu! Există **Sonya Aloe Mineral Make-up!** Se etalează perfect, devine imperceptibil, lasă pielea să respire, conferă protecție solară suplimentară și rezistă perfect de-a lungul orelor, chiar în condiții de umiditate (conține elemente minerale micronizate prin nanotehnologie).

Nu vă rămâne decât să vă pregătiți pentru zilele însoțite ce vor urma!

Vă doresc vacanță plăcută!

Dr. Zenovia Mateescu
Medic specialist MG-adulți
Consultant beauty&skincare&makeup





NIVELUL DE **SENIOR MANAGER** ESTE ACCESIBIL ORICUI

Cea mai recentă calificare la nivelul de Senior Manager a fost realizată de familia Dincă. Steluța Dincă a lucrat în domeniul resurselor umane, iar în 2007 a luat decizia să-și schimbe viața și să devină liberă. Cristi Dincă a lucrat ca director de training într-o firmă de IT, pe care a părăsit-o pentru a merge pe același drum cu soția sa: drumul independenței. Într-o perioadă în care multă lume lasă armele jos și abandonează lupta cu criza economică, Steluța și Cristian Dincă dau tuturor un exemplu de tenacitate. De aceea i-am rugat să ne împărtășească din experiența succesului lor în Forever.

Forever: În primul rând, vă felicităm pentru nivelul de Senior Manager și vă dorim ca în cel mai scurt timp să atingeți un nou nivel în Planul de Marketing. Ce înseamnă pentru voi acest nivel? Cât a trebuit să lucrați pentru a ajunge aici și care v-a fost sprijinul cel mai de încredere?

Fam. Dincă: Trebuia să atingem acest nivel de mai multă vreme, dar probabil că nu lucrasem suficient.

Practic, decizia de a ajunge Senior Manageri am luat-o la finalul unei instruirii, în luna decembrie 2011 și am decis ca în trei luni să atingem acest nivel. La acea vreme nu știam cine va fi următorul Manager din echipa noastră. Nu am reușit în trei luni, am avut nevoie de patru. Sprijinul nostru a fost în primul rând încrederea în noi și încrederea în familia Crăciun, care în martie a luat decizia să atingă nivelul de Manager. Din acel moment am știut că așa o să fie.



Forever: De la înălțimea nivelului de Senior Manager, haideți să ne întoarcem privirea spre începuturi. Care a fost prima voastră reacție atunci când ați aflat despre conceptul de MLM?

Steluța Dincă : Ca în mai toate cazurile, femeile sunt mai deschise, așa că eu am început afacerea cu multă determinare. Soțul meu râdea de mine și aștepta să renunț....

Cristi Dincă: Da, eu nu mai auzisem de MLM înainte, iar când am auzit mi

s-a părut o prostie. Sincer, acum îmi dau seama că nici măcar nu înțelesesem ce este cu adevărat. Am intrat în afacere la finalul lunii octombrie 2007, la 7 luni după soția mea, care devenise deja Supervisor. Ea își dorea să ajungă Manager; am zis că o ajut să atingă acest nivel și apoi gata. Am reușit acest lucru în decembrie 2007, dar afacerea mă prinsese deja și nu am mai renunțat. Dacă cineva

mi-ar fi spus la începutul anului 2007 că în anul 2012 se va publica în revista Forever un interviu cu soția mea și cu mine cu ocazia calificării noastre la nivelul de Senior Manager, probabil că i-aș fi spus că e nebun!

Forever: Iar acum ce credeți? Nivelul de Senior Manager este unul accesibil? Cu alte cuvinte îl poate atinge orice distribuitor sau doar o parte dintre cei care se înscriu pot deveni Senior Manageri?

Fam. Dincă: Ca orice nivel din Planul de Marketing, și cel de Senior Manager este unul accesibil oricui. Dar îl ating doar distribuitorii dispuși să și depună efortul necesar. La un anumit moment am simțit că, decât să mai formăm doi Manageri în echipă, ar fi fost mult mai ușor să ne calificăm noi de încă două ori la nivelul de Manager. De ce spunem asta?

Deoarece poți controla credința și motivația ta, dar pe a altora nu. De fapt noi nu putem motiva pe nimeni 100%. Motivația vine din interiorul fiecăruia. Ceea ce putem face noi, însă, este să creăm un mediu motivațional, să depunem munca de bază și să obținem rezultate pentru a arăta că se poate. Același lucru îl fac și sponsorii noștri, Carina și Sebastian lacătă. Și noi i-am urmat și o să-i urmăm. Între timp am devenit și cei mai buni prieteni.

Forever: Începuserăți să ne povestiți cum lucrați cu echipa, detaliați pentru cititorii noștri și cum arată o zi din viața unei familii de Senior Manageri.

Fam. Dincă: O zi din viața noastră este ca și a unui nou distribuitor. Doar că în plus ținem legătura cu oamenii din echipă, care au nevoie de sfaturi sau ajutor. În rest susținem prezentări la sală de două ori pe săptămână, dar

și prezentări personale, unu la unu sau doi la unu și facem comenzi pentru clienții noștri.

Forever: Din răspunsul pe care ni l-ați dat putem trage concluzia că The Power of 5, este un principiu care s-a dovedit eficient pentru voi. Dați-ne câteva detalii despre cum aplicați această metodă de lucru și cum îi învățați pe membrii echipei despre ceea ce înseamnă cu adevărat.

Cristi Dincă: Când am început să colaborez cu Forever, am crezut că mintea mea va putea să găsească niște „scurtături” în această afacere. Astăzi, după cinci ani, pot spune că am descoperit marele secret pentru a avea succes în Forever: să abordezi cât mai mulți oameni și apoi să-i selectezi; să nu încerci să convingi pe nimeni și să nu bagi în echipă oameni care nu au visuri, doar de dragul de a-i bifa pe o hârtie. Am făcut noi acest lucru mult timp și am consumat multă energie degeaba. Dar cei care visează cu adevărat la ceva au și vor avea tot sprijinul nostru.

Forever: Statutul de Eagle Manager este o prioritate pentru voi și pentru echipa voastră? Ce recomandări aveți pentru colaboratorii voștri?

Fam. Dincă: Statutul de Eagle Manager este o prioritate pentru noi



și credem că ar trebui să fie o prioritate pentru orice Manager. Iar ca recomandare, nu putem să vă spunem decât atât: atunci când abordați persoane pentru afaceri sau produse, aveți nevoie de doar 15 minute pentru a vă da seama dacă persoana respectivă este interesată sau nu. Dacă este neinteresată (sau chiar împotriva), opriți politicos discuția, mulțumiți-i pentru timpul acordat, apoi abordați un alt om. Pe cei care sunt interesați puteți să-i duceți la o prezentare de sală, apoi la Success Day.

Forever: Ce obiective v-ați propus pentru următoarea perioadă? Care este termenul limită pentru fiecare obiectiv?

Fam. Dincă: Următoarea noastră țintă este să atingem nivelul de Soaring Manager. Data limită este 31 decembrie 2013, deoarece am estimat în medie câte 6 luni pentru fiecare dintre cei 3 Manageri pe care trebuie să-i formăm.

Vă mulțumim pentru că ne-ați împărtășit experiența acumulată în decursul celor cinci ani Forever. Vă dorim mult succes mai departe și abia așteptăm să vă felicităm pe scenă cu ocazia calificării la următorul nivel.





PROMO FLASH

Sub soarele promoțiilor FOREVER

Pentru că succesul vostru ne motivează, Forever Living Products România vă accelerează afacerea cu două promoții.

HRĂNEȘTE-ȚI INIMA!

Știi că inima unui om bate de aproximativ 100 de mii de ori pe zi, de 35 milioane de ori într-un an și de aproximativ 3 miliarde de ori într-o viață? Asta în situația unei inimi sănătoase.

Ai grijă de inima ta și hrănește-o cu o promoție special dedicată ei.

Cumpără un Cardio Health și noi îți vom oferi o cană specială, în care vei putea mixa conținutul unui plic de Cardio Health cu băutura ta favorită – Aloe Vera Gel.

ATENȚIE! STOCUL ESTE LIMITAT!



ENERGIE PENTRU TINE ȘI AFACEREA TA

E vară, e cald și ne aflăm în plin sezon de concedii; acum noi oportunități se deschid în calea afacerii noastre.

Fie că pleci la munte sau la mare, FAB ți-e aliat de nădejde. Te răcorește, îți redă energia și te ajută să ai un tonus pozitiv pe toată durata vacanței. Așa nu vei pierde nicio clipă din binemeritata vacanță. Oriunde, un FAB rece va atrage atenția asupra ta. De aceea îți propunem o vară energizantă!

Profită de nivelul de energie crescut prin această ofertă, extinde-ți afacerea și bucură-te de sezonul estival!

PENTRU BAXUL PRIMIT GRATUIT NU SE ACORDĂ PUNCTE.

Promoțiile se desfășoară în limita stocului disponibil, în toate centrele de distribuție Forever Living Products România, pe site-ul www.comenziforever.ro și la Tel Verde 0800.802.563.

ȚI DORIM O VARĂ PLINĂ DE ENERGIE, ÎN CARE SĂ PUI BAZELE UNEI TOAMNE FIERBINȚI PENTRU AFACEREA TA FOREVER.

ENERGIZEAZĂ-ȚI AFACEREA CU O
SUPER PROMOȚIE





E TIMPUL SĂ-ȚI PLANIFICI

AGENDA DE TOAMNĂ

Nu este niciodată prea devreme să-ți planifici afacerea. Iar pentru că noi știm asta, îți propunem să-ți organizezi de pe acum agenda pentru toamnă. Fixează-ți obiectivele, stabilește-ți termenele limită și adaugă două noi evenimente de la care NU POȚI LIPSI.

Notează pe pagina dedicată zilei de 22 septembrie 2012 din agenda ta că trebuie să fii la Sala Palatului din București. Vei avea ocazia să îl reîntâlnești pe Berkics Miklós, Diamant Manager, simbol al succesului în Forever, un lider autentic, un om care te va motiva astfel încât viziunea ta asupra afacerii se va schimba total. Echipa Forever România are un loc special în inima lui Miki, de aceea, pe 22 septembrie, îți va fi aproape pentru a-ți împărtăși câteva dintre secretele lui de Diamant.



Pagina de sâmbătă, 17 noiembrie 2012, rezerv-o pentru întâlnirea cu un lider important: nimeni altul decât Rolf Kipp, Dublu Diamant Manager, care ne uimește în fiecare an prin realizările sale și ne învață cu fiecare intervenție a sa la evenimentele internaționale. Numit de către publicațiile de specialitate "unul dintre liderii de top din întreaga scenă Sălii Palatului din București pentru a ne spune povestea sa de succes și pentru a ne învăța câteva tehnici de dezvoltare a afacerii. Participă și vei avea ocazia să găsești răspunsuri la întrebări, soluții la probleme și, în plus, vei primi o doză bine-meritată de energie și motivație direct de la un lider de mare valoare.

Ai timp să te pregătești.
Motivează-i pe cei din
echipa ta, ajută-i să se
califice și alăturați-vă
liderilor de calibru mondial.
**Afacerea voastră va avea
numai de câștigat!**





O NOUĂ **PROVOCARE** PENTRU DEZVOLTAREA **AFACERII** TALE

Fii un lider puternic pentru echipa ta și condu-ți afacerea prin puterea exemplului. Nu uita că ești în afacerea copierii, iar colaboratorii tăi vor face ceea ce faci tu, nu ceea ce le spui să facă.

Echipa ta va crește, iar afacerea ta Forever va fi cu atât mai puternică și solidă, cu cât vei împărtăși această oportunitate, cu entuziasm și pasiune, zi de zi, oricărei persoane cu care intri în contact.

SPONSORUL SĂPTĂMÂNII

„Nu judeca fiecare zi după recolta avută, ci după semințele pe care le-ai plantat”, spunea Robert Louis Stevenson.

Aplică **Puterea celor 5** și înscrie-te în competiția SPONSORUL SĂPTĂMÂNII! Premiul, în fiecare săptămână, distribuitorul care a sponsorizat cele mai multe persoane în prima sa generație.

Condiții de participare:

- concursul este deschis tuturor distribuitorilor Forever, indiferent de nivelul din Planul de Marketing.
- pentru validarea înscrierilor se iau în considerare doar Formularele de Înscriere corect completate, depuse la centrele de distribuție ale companiei și înregistrate în sistem în săptămâna de concurs.
- data limită de trimitere a emailurilor pentru a intra în competiție este ziua de luni a săptămânii următoare, până la ora 14.
- va fi desemnat câștigător al săptămânii distribuitorul care a înscris cele mai multe persoane în săptămâna de concurs.



Premiul sponsorul săptămânii cu:

- câte o **invitație pentru 2 persoane** la următorul Success Day pentru toți noii săi înscriși din săptămâna de concurs.
- o **geantă de laptop** pentru câștigător.
- **manualul „Strategii online”** – pentru că Forever este o afacere fără granițe și bariere, iar mediul online oferă oportunități nelimitate de dezvoltare.



SPONSORUL LUNII

„Testul suprem pentru un lider este să lase în urma lui oameni cu puterea și convingerea de a continua”, spunea Walter Lippmann. Împărtășește oportunitatea Forever și acceptă provocarea unui nou concurs: aplică Puterea celor 5 și **înscrie-te în competiția SPONSORUL LUNII!**

Condiții de participare:

- concursul este deschis tuturor distribuitorilor Forever, indiferent de nivelul din Planul de Marketing, cu condiția să fie Activi (4 p.c.) în luna de concurs.
- trebuie să înscrii cel puțin 5 persoane noi în prima ta generație în luna de concurs (se iau în calcul și persoanele responsabilizate)
- trebuie să ai cel puțin 1 Asistent Supervisor calificat în prima ta generație în luna de concurs. Acesta poate fi unul dintre Noii Distribuitori înscriși în luna respectivă sau poate fi un distribuitor existent (se iau în calcul și persoanele responsabilizate).
- în cazul în care vor exista distribuitori cu același număr de noi înscriși, câștigă cel care are cei mai mulți Asistent Supervisor calificați în luna de concurs.
- dacă și numărul Asistent Supervisorilor calificați în luna de concurs este identic, departajarea se face pe baza punctelor totale acumulate în luna respectivă.
- pentru validarea înscrierilor se iau în considerare doar Formularele de Înscriere corect completate, depuse la centrele de distribuție ale companiei și înregistrate în sistem în luna de concurs.

Premiul sponsorul lunii cu:

- o **valiză galbenă de călătorie**, personalizată cu produsul vedetă al companiei noastre, Aloe Vera Gel.
- **manualul „Strategii online”** - pentru că Forever este o afacere fără granițe și bariere, iar mediul online oferă oportunități nelimitate de dezvoltare.
- **recunoaștere la Success Day și în revista lunară Forever.**



Important: este responsabilitatea distribuitorului care dorește să intre în competiție să trimită, pe adresa de e-mail concurs@foreverliving.ro, numele și ID-urile Forever ale persoanelor pe care le-a sponsorizat, precum și data și depozitul unde s-a depus Formularul de Înscriere.

Înscrie-te în competiție, depășește-ți limitele și dă o nouă dimensiune afacerii tale. Noi îți suntem alături și îți dorim mult succes!

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
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Brașov:** ■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- București:** ■ Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852.
Tel: 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; Fax: 021 222 89 24
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
■ Str. Traian 187 – 189. Tel: 031 425 47 00; Fax: 031 425 46 99
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Cluj:** ■ Str. Constanța 24, Cod 400158. Tel: 0264 418 765; Fax: 0264 418 762
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Constanța:** ■ Str. Călărăși 11, Cod 900590. Tel: 0241 520 242; Fax: 0241 520 243
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Craiova:** ■ Str. Maria Tănase 11. Tel: 0251 421 222; Tel/Fax: 0251 421 444
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Iași:** ■ Stradela Silvestru 1, Cod 700012. Tel: 0232 219 920; Fax: 0232 276 591
L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17
- Republica Moldova:**
Chișinău: ■ Str. Mihai Eminescu 35. Tel: 00373 22 92 81 82; Fax: 00373 22 85 69 39
L: 10-18; M: 10-18; M: 12-20; J: 10-18; V: 10-18;
Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

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

AI ÎNTREBĂRI? CONTACTEAZĂ-NE!

office@foreveliving.ro
marketing@foreveliving.ro

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.

CUM AFLU SITUAȚIA PUNCTELOR CREDIT?

■ Prin **internet**, accesând www.foreveliving.com și selectând apoi Distribuitor 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@foreveliving.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.

Userul 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.foreveliving.com.

UNDE PLĂTESC PRODUSELE?

- La orice **unitate CEC**, în contul Forever Living Products.
- La **centrelor 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 / leu comunicat de BNR (se iau în calcul doar primele două zecimale).



Calificările LUNII IUNIE

România & Republica Moldova

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

- Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
- Daniel & Maria Parascan
- Valentin Nițu & Adriana Udrea
 - Bianca Delia Maxim
- Carmen & Gabriel Larion
- Niculina & Viorel Ciuchea
 - Ionuț Burta
- Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
- Mariana & Silviu Ursu
- Dorel Ioan & Ana Maria Teodora Ardelean
- Cristiana & Eugen Dincuță
 - Csukat Eva
- Camelia & Daniel Dincuță
 - Violeta & Dumitru Luca
- Constanța & Dănuț Meiroșu

SPONSORUL LUNII

Sponsorii lunii iunie sunt
Constantin & Tania Popa din Iași.
 Felicitări și mult succes în continuare!

SPONSORUL SĂPTĂMÂNII

- 4 - 9 iunie - **Maria & Petru Frențiu** din Arad.
- 11 - 16 iunie - **Elena Gabriela & Octavian Păun** din Constanța.
- 18 - 23 iunie - **Maria & Daniel Parascan** din Bacău.
- 25 - 30 iunie - **Constantin & Tania Popa** din Iași.

Felicitări și mult succes în continuare!



MANAGERI

Dorel Ioan & Ana Maria Ardelean	Satu Mare
Ionuț Burta	Arad
Ionela Claudia & Daniel Gagea	Peciu Nou, TM
Bianca Delia Maxim	Satu Mare

SPONSORI

Bianca Delia Maxim
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Adriana & Ilie Carciuc
Csukat Eva



ASISTENT MANAGERI

Eugenia Antonovici	Vatra Dornei, SV
Mariana & Radu Cătălin Papadopol	Constanța
Ioan & Maria Ripan	Vatra Dornei, SV
Oana Gina & Marius Vasile Ripan	Vatra Dornei, SV

SPONSORI

Ștefan Sandu
Daniel Adrian & Larisa Făt
Eugenia Antonovici
Ioan & Maria Ripan



SUPERVIZORI

Daniela Raluca Anghel	Ploiești
Nicolae Cornel & Iudith Bucur	Halchiu, BV
Maria & Nicolae Bucur	Predeal, BV
Aura & Mihai Lucian Dima	Onești
Ștefania Patricia Enea	Valea Lupului, IS
Georg Ioan Freer	Arad
Claudiu Gabriel Gagea	Timișoara
Carmen & Daniel Grapa	Bacău
Maria Gabriela Hogeia	Hălăucești, IS
Marin & Aurora Lupas	Arad
Teodora Maria & Grațian Luspeneac	Timișoara
Eugenia & Mihai Merticaru	Piatra Neamț
Alina Loredana Moroșan	Vatra Dornei, SV
Elena Gabriela & Octavian Păun	Constanța
Mariana Minodora Radan	Giurgiu
Corina Magdalena Rusu	Vatra Dornei
Radița Stănișteanu	Giurgiu
Lucian Ungureanu	Constanța

SPONSORI

Alice & Laurențiu Negoitescu
Bandi Atila & Izabela
Katalin & Adrian Mihai
Gabriela Ursu
Mariana & Gabriel Apopei
Marin & Aurora Lupas
Ionela Claudia & Daniel Gagea
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Palancianu
Ionuț Burta
Ionela Claudia & Daniel Gagea
Elena & Adrian Cristache
Oana Gina & Marius Vasile Ripan
Lucian Ungureanu
Ileana & Marin Paraschiv
Oana Gina & Marius Vasile Ripan
Mariana Minodora Radan
Mariana & Radu Papadopol

TOP 10 în funcție de pc non-manageriale realizate în luna iunie



1. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
2. Daniel & Maria Parascan
3. Valentin Nițu & Adriana Udrea
4. Carmen & Gabriel Larion
5. Niculina & Viorel Ciucă
6. Bianca Delia Maxim
7. Mariana & Silviu Ursu
8. Cristiana & Eugen Dincuță
9. Csukat Eva
10. Ionuț Burta

CALIFICĂRI Întâlnirea Anuală a Managerilor, BRAȘOV 2012

- Daniel & Maria Parascan
Carmen & Gabriel Larion
Zenovia & Cătălin Rigma
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Niculina & Viorel Ciucă
Mariana & Silviu Ursu
Violeta & Dumitru Luca
Valentin Nițu & Adriana Udrea
Cătălina Elena & Daniel Palancianu
Camelia & Daniel Dincuță
Cristiana & Eugen Dincuță

TOP 10 în funcție de pc ale Noilor Distribuitori realizate în luna iunie



1. Constantin & Tania Popa
2. Dorel & Ana Maria Ardelean
3. Mariana & Radu Papadopol
4. Elena & Octavian Păun
5. Marius Iulian Ciortan
6. Elena & Laurențiu Voicu
7. Iuliana Soare
8. Gicu & Gabriela Ceahlău
9. Doina & Neculai Iordache
10. Emanoil & Lăcrămioara Crețu

TOP 20 în funcție de pc totale realizate în luna iunie (locul din luna precedentă)

Clasamentul îi include doar pe cei care au realizat statutul de Activ în luna iunie acumulând 1 pc în nume personal, cel puțin 3 pc de la Noi Distribuitori și cel puțin un Asistent Supervisor.



1. Aurel & Veronica Meșter (1)
2. Camelia & Daniel Dincuță (2)
3. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (3)
4. Maria Pop (nou)
5. Daniel & Maria Parascan (4)
6. Carmen & Gabriel Larion (5)
7. Gizella & Marius Botiș (6)
8. Cristiana & Eugen Dincuță (11)
9. Mircea & Dana Olariu (15)
10. Vajda Katalin (7)
11. Smaranda Sălcudean (10)
12. Kele Mónika (13)
13. Bucurel & Gyöngyike Ghirdă (8)
14. Constanța & Dănuț Meiroșu (nou)
15. Bianca Delia Maxim (nou)
16. Niculina & Viorel Ciucă (12)
17. Constantin & Tania Popa (18)
18. Petru & Emilia Trușcă (14)
19. Elena & Virgil Angelescu (16)
20. Ionuț Burta

PROGRAMUL DE MAȘINĂ

STIMULENTUL I

Iulia Beldiman
Ion & Dorina Ciolac
Niculina & Viorel Ciucă
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
Ramona & Dorin Vingan
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru
Petru & Emilia Trușcă

STIMULENTUL II

Gizella & Marius Botiș
Daniel & Maria Parascan
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Vajda Katalin

STIMULENTUL III

Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter



Piesa care lipsește în puzzle-ul siluetei tale ideale



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 promțional asociat unei campanii de vânzări. Sunt interzise copierea sau extragerea oricăror fragmente din publicație fără permisiunea scrisă prealabilă a Forever România.