

Noiembrie 2012 | 163

FOREVER



România & Republica Moldova

*Descoperă ce surprize  
ți-am pregătit de sărbători!*



# EȘECUL NU NE ESTE INAMIC

Cu toții experimentăm eșecul și cu toții ne dorim să avem succes. Și atunci de ce unii renunță imediat ce se confruntă cu anumite provocări, iar alții își mențin direcția și reușesc să se numere printre învingători? De ce oare unii dintre prospecții cărora le prezentați oportunitatea Forever se

faptul că, pentru a avea succes, trebuie să vă concentrați tot timpul asupra obiectivelor pe care vi le-ați propus. Iată trei modalități de a face asta:

În primul rând, așteptați-vă la greșeli. Deseori nu obstacolul duce la eșec, ci așteptările noastre către perfecțiune. Dacă înțelegeți că viața va fi întotdeauna presărată cu mici provocări, dintre care peste unele veți trece fără probleme, iar la altele vă veți împotmoli, este mult mai probabil să puteți rămâne calmi și să mergeți mai departe. Chiar și când vă simțiți frustrați și înfrânți nu vă ajutați la nimic să faceți o criză, așa că vă recomand din tot sufletul să rămâneți calmi.

În al doilea rând, jucați jocul celor „15 căi”. Atunci când un obstacol vă blochează calea, scoateți o coală de hârtie și compuneți o listă cu 15 modalități de a depăși situația. De exemplu, dacă aveți impresia că vocea interioară negativă reprezintă obstacolul din calea succesului vostru, căutați 15 căi de a vă schimba dialogul interior din cel axat pe eșec într-unul axat pe succes.

Și, în al treilea rând, învățați să vă redefiniți, să vă revizuiți atitudinea și să vă recăpătați concentrarea. În fața unei situații dificile cel mai ușor este să reacționați negativ. Dar, data viitoare când vă aflați într-o astfel de situație, încercați să nu vă grăbiți și să priviți totul dintr-o perspectivă diferită. Încercați să rămâneți neutri pe măsură ce evaluați ce s-a întâmplat și de ce. Rămâneți deschiși ideilor de a merge mai departe – ați putea să primiți niște sugestii bune din afară și ați reuși să cercetați modalități noi de a acționa. Odată ce vă simțiți pregătiți, îmbrățișați noua cale aleasă și concentrați-vă asupra ei.

Pe măsură ce vă străduiți să treceți peste zilele mai puțin bune, care cu siguranță vor apărea în viața voastră, amintiți-vă că și cel mai mare baschetbalist din toate timpurile, Michael Jordan, a pierdut o mulțime de meciuri în drumul său spre titlul de „cel mai bun jucător de baschet”. Stabiliți-vă țeluri realiste, analizați-vă succesele și eșecurile, căutați sfaturi bune din partea celor în care aveți încredere și nu pierdeți niciodată din vedere ceea ce vă doriți să realizați. Așa cum le-am spus multor oameni, nu eșecul este problema, ci renunțarea. Dacă vă propuneți să nu luați în calcul renunțarea, atunci eșecul nu este altceva decât o simplă oportunitate de a învăța și de a merge mai departe. Dacă veți reuși să vedeți lucrurile astfel, succesul nu se va lăsa așteptat.

Mereu al vostru,

Rex Maughan

împotmolesc la nivelul de Asistent Supervisor, iar alții devin Eagle Manageri și se califică pentru cecul Chairman's Bonus?

Am citit recent un articol care, cred eu, m-a luminat cu privire la această dilemă. Articolul vorbea despre noua carte a lui Paul Tough, intitulată *Cum reușesc copiii: curaj, curiozitate și puterea ascunsă a caracterului*. Cartea subliniază că, pentru a deveni adulți puternici și de succes, copiii trebuie lăsați să experimenteze eșecul. Totodată, această carte reliefează faptul că eșecul le permite copiilor să învețe deprinderi esențiale pentru succes, cum ar fi optimismul, perseverența, rezistența și curajul.

Deseori m-am gândit că ne ferim prea mult copiii de eșec. Și același lucru se aplică și modului în care îi ferim uneori pe distribuitorii noștri de eșec, făcând prea multe pentru ei și în locul lor. În timp ce citeam articolul mi-am adus aminte de viața mea. Parcă ieri am dat viață, alături de o mână de oameni minunați (dintre care mulți încă îmi sunt alături), visului meu despre Forever. De fapt, au trecut 34 de ani. Am avut parte de eșecurile noastre pe tot acest drum. Diferența constă, însă, în faptul că am învățat câte ceva din fiecare obstacol pe care a trebuit să-l depășim și astfel am fost întotdeauna capabili să revenim pe traiectorie. Și, cu fiecare obstacol depășit, deveneam și mai puternici decât înainte.

Așa cum a spus marele jucător de baschet, Michael Jordan: „Am ratat mai mult de 9.000 de aruncări la coș în întreaga mea carieră. Am pierdut aproape 300 de meciuri. De 26 de ori am înșelat încrederea celor care credeau că voi duce meciul spre victorie. Am ratat iar și iar în întreaga mea viață - și acesta este motivul pentru care am succes.”

Și călătoria voastră include, cu siguranță, niște meciuri pierdute și victorii ratate. Dintre sutele de oameni cu care veți vorbi despre această afacere, unii vă vor ignora complet, unii vor face câțiva pași alături de voi și apoi vor eșua, iar alții vor avea un succes uriaș. Nu pierdeți niciodată din vedere

## CUM POT AFLA BONUSUL LUNAR?

- **Bonusul Recapitulativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe [www.foreverliving.com](http://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](mailto:office@foreverliving.ro), cu mențiunea **“În atenția Departamentului AS400”**.
- Prin **SMS** la numărul **0745 072 689**. Structura SMS-ului: **user parola bonus** despărțite de un singur caracter spațiu. Bonusurile lunii precedente vor fi afișate începând cu data de 15 a lunii viitoare.

## CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

Pentru informații referitoare la:

- **companie și site** - la adresa de e-mail [marketing@foreverliving.ro](mailto:marketing@foreverliving.ro)
- **utilizarea produselor** - la numărul de fax 021 222 89 24 sau la adresa de e-mail [office@foreverliving.ro](mailto: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](mailto: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](mailto:office@foreverliving.ro), cu mențiunea **“În atenția Departamentului de Contabilitate”**.

# ALEGEȚI CURAJUL DE A VĂ **RECONSTRUI**

În ultimii ani viața noastră, a tuturor, stă mai mult decât oricând sub semnul schimbărilor rapide. Iar orice schimbare este un îndemn că trebuie să ținem pasul cu vremurile pe care le trăim. Să decidem să ne reconstruim propria afacere, relațiile noastre, propria persoană. Să facem noi primul pas, pentru ca transformările să nu ne mai ia prin surprindere și să nu ne mai sperie.

Lucrurile pe care ni le dorim se petrec doar dacă noi le facem să se petreacă. De aceea e important să tragem linie din când în când. Și, indiferent ce vom scrie sub acea linie, să avem curajul de a ne reînnoi. Să ne reîmprospătăm motivația, felul de a gândi, modul de a lucra cu echipa, felul în care comunicăm cu cei apropiați.

Totul pornește de la relațiile noastre, așa că merită să le clădim cu energie și inspirație, pentru ca ele să ne poată oferi totul.

A reconstrui este cel mai simplu mod prin care putem prelua controlul asupra noastră, asupra a ceea ce putem cu adevărat să devenim. Altfel, există riscul să nu ne atingem niciodată potențialul, să nu-l folosim la justa lui valoare.

Când ceva nu merge așa cum ne dorim, e clar că avem nevoie să începem din nou. E adevărat, nu putem schimba trecutul. Dar ne putem decide viitorul. Și chiar dacă în trecut am avut mereu succes, mesajul pe care l-am împărtășit oamenilor acum 10, 5 sau chiar 3 ani trebuie rostit astăzi cu alte cuvinte, cu altă energie. Lumea nu mai e aceeași. Deci nici noi nu vom convinge și nu vom reuși cu aceleași fraze, cu aceleași motive, cu aceleași acțiuni.

Avem nevoie să regândim, să reconstruim temelii pentru a putea înălța ceva mai folositor pentru noi și pentru cei din jur. Și nu putem face acest lucru decât dacă ne desprindem de trecut și de teamă. Altfel, ele ne vor domina prezentul și ne vor condamna viitorul la eșec. De aceea e vital să începem chiar de azi, fără amânare, reconstruirea noastră, a carierei, a relațiilor noastre.

Primul pas e să ne desenăm în minte imaginea. Ce dorim să reușim? Cum arată? Ce stare ne transmite această reușită? Dacă Hawaii este țelul pe care ni l-am propus, ne putem imagina la Raliul Global de acolo, înconjurați de echipele din întreaga lume Forever, aplaudați de o sală întreagă. Ne putem vedea, cu ochii minții, pe plajă, cu chipul mângâiat de soare, putem simți aroma sărată a oceanului, nisipul fierbinte sub tălpile noastre și atingerea valurilor.

Îndrăzniți să definiți lucrul care înseamnă reconstruirea voastră. Puneți-l în lumină și priviți-l de câte ori aveți ocazia. Vă veți regăsi întotdeauna motivația să perseverați.

Scrieți amănunțele strategiei voastre de reconstruire. Cum procedați? Când vă propuneți să aveți rezultatele? Cu cine colaborați? Ce faceți zilnic pentru asta?



Înconjurați-vă cu lucruri care vă amintesc de noua voastră viață, de noua reușită, de noul mod de a acționa. Lucruri care vă inspiră, vă sprijină, vă dau încredere și soluții. O fotografie cu fondatorul companiei noastre, Rex Maughan, sau alt lider excepțional Forever, un citat motivațional pot să conteze foarte mult. Sunt ca o promisiune că putem să ne realizăm visurile, putem reuși tot ce ne propunem.

Reveniți asupra acestor țeluri de câte ori aveți timp. Vizualizați succesul spre care țintiți. Bucurați-vă ca și cum l-ați atins deja. Și întrebați-vă cât mai des în timpul unei zile: ce pot face în acest moment, ce anume m-ar apropia, prin acțiunile mele, de scopul pe care mi l-am propus? Conrad Hilton, unul dintre cei mai de succes antreprenori din lume, spunea: „Realizările par să se afle în strânsă legătură cu acțiunea. Oamenii de succes nu se opresc din drum. Greșesc, dar nu renunță.”

Indiferent cum vă simțiți acum – nu prea încrezător, obosit, fără chef, trist, îngrijorat sau chiar temător, faceți ceva. O acțiune, oricât de mărunțică, care vă poate apropia de scopul vostru. Sunați un posibil colaborator, discutați cu cineva din echipă, întocmiți-vă lista de întâlniri pentru zilele următoare, citiți revista Forever sau o carte motivațională.

Să ne reinventăm nu este simplu și nu merge ușor. Deseori ne lovim de limitele pe care noi ni le-am impus și pe care le-am crezut reale, de propriile convingeri greșite, de inerție, descurajare sau vechi obiceiuri nefolositoare.

Amintiți-vă, însă, vorbele lui Dale Carnegie: „Curajul nu înseamnă să nu-ți fie frică, ci să-ți fie frică, dar să acționezi în pofida ei.”

Așadar, alegeți curajul și perseverența de a vă reconstrui, în loc să lăsați frica să vă decidă viitorul.

Cu încredere și considerație,

Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra

*Szócs Gábor & Szócs Dóra*

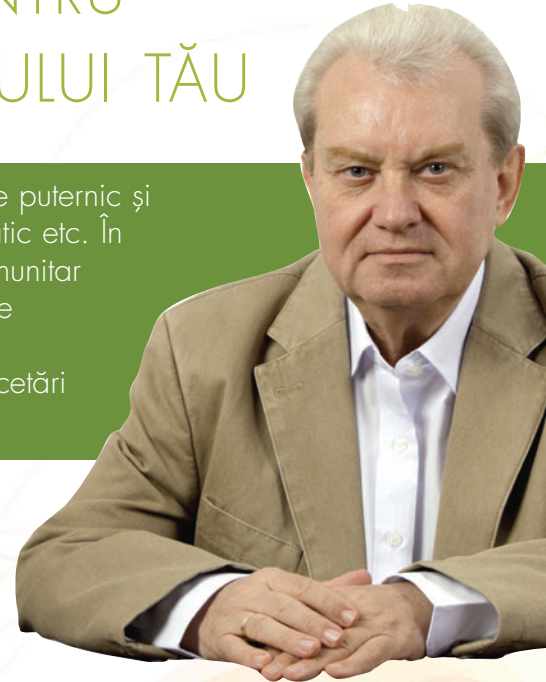
<b>CUPRINS</b>	Mesajul Fondatorului Companiei & Mesajul Directorilor Generali	Cum stăpânești tehnicile de persuasiune și influențare	Chairman's Bonus
	2-3	8-9	15
	Pentru imunitatea ta	Pregătește-te pentru un Crăciun Forever	La zi cu modificările legislative
	4-5	10-11	16
	Construiește-ți succesul în 10 pași	10 strategii pentru a îmbătrâni armonios	INFO FOREVER
	6	12-13	17
	Acum e momentul să...	O afacere globală	Calificările lunii octombrie
7	14	18 - 19	



# ALOE VERA GEL și FOREVER ACTIVE PROBIOTIC

## EFFECT SINERGIC PENTRU IMUNITATEA ORGANISMULUI TĂU

Suntem deja în plin sezon rece, iar sistemul nostru imunitar trebuie să fie puternic și pregătit pentru a face față agresiunilor virale, bacteriene, stresului climatic etc. În condițiile stilului de viață modern, majoritatea oamenilor au un sistem imunitar slăbit și chiar prăbușit, în unele cazuri. Acesta reprezintă terenul propice pentru bolile de sezon, dar și pentru cele cronice. Aflăm de la domnul profesor doctor Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Institutului de Cercetări Alimentare, cum să ne protejăm sistemul imunitar în această perioadă.



Alimentele moderne (industriale, rafinate, devitalizate) nu ne mai pot furniza nutrienții necesari sistemului imunitar, producerii de anticorpi și altor elemente imune. Ba din contră, suntem asaltați, pe lângă microbi, și de un exces de radicali liberi generați, de asemenea, de alimentația defectuoasă (junk food, fast food), de poluanții din aer, apă, alimente, unele produse de îngrijire personală și igienă, fumatul, excesul de alcool, automedicația, abuzul de medicamente. Excesul de radicali liberi se transformă în stres oxidativ, iar acesta, cu timpul, într-un status

pro-inflamator sistemic (o inflamație la nivelul tuturor celulelor din corp), teren pe fondul căruia apar bolile cronice, cunoscute și ca boli ale civilizației moderne: supraponderalitate, obezitate, sindrom metabolic, hipertensiune arterială, dislipidemii mixte, boli cardiovasculare (infarct de miocard), cerebrovasculare (accident vascular cerebral), diabet de tip II și alte boli de nutriție (hiperuricemie - gută), cancer, maladii neurodegenerative (Alzheimer, Parkinson), boli gastrointestinale, hepatorenale, celulită, boli ale pielii (psoriazis), îmbătrânire precoce

(părul și unghiile devin friabile, fără strălucire, pielea se ridează etc.).

Utilizarea alimentelor industriale cu aditivi alimentari de tipul conservanților și abuzul de antibiotice determină apariția disbiozei, situație în care microbiota (ecosistemul format în special de microorganismele din colon) este perturbată. Ca prim efect al acestei stări este tocmai prăbușirea sistemului imunitar, având în vedere că circa 70% din elementele acestuia sunt cantonate în zona gastrointestinală (GALT). Mai mult, toamna are loc și o perturbare însemnată a metabolismelor, ca urmare a schimbării bioritmului de la cel de vară la cel de iarnă, moment în care multe boli cronice devin acute, ca în cazul ulcerului, bolilor reumatismale etc.

În aceste condiții, este esențial să ajutăm sistemul imunitar cu suplimente imuno-stimulatoare și imunomodulatoare. Din fericire, iată că avem la dispoziție astfel de suplimente alimentare, de înaltă calitate biologică, obținute din surse naturale certificate.



## ALOE VERA GEL

■ Conține substanțe imunostimulatoare, imunomodulatoare, cicatrizante și, datorită acestora, readuce celulele la starea normală de sănătate, iar procesele naturale de detoxifiere sunt repuse în funcțiune. Astfel, sistemul imunitar devine mai puternic și mai eficient.

■ Conține o gamă largă de vitamine, fiind una dintre puținele surse vegetale de vitamină B12. În plus, mai conține vitaminele A, B, C, E și acid folic, 7 dintre cei 8 aminoacizi esențiali pe care organismul nu-i poate produce, lignine, saponine, steroli și enzime.

■ Scade stresul oxidativ, prevenind instalarea bolilor cronice.

■ Este un aliment funcțional, deoarece în componența sa se găsesc compuși biologic activi care contribuie la menținerea stării optime de sănătate fizică și psihică.

■ Consumul regulat de Aloe Vera Gel poate îmbunătăți funcționarea sistemului digestiv și crește absorbția proteinelor, distrugând în același timp bacteriile „neprietenose”, într-un mod perfect natural. Studii de specialitate au demonstrat, de asemenea, capacitatea gelului de aloe de a ameliora simptomele arsurilor la stomac și ale altor afecțiuni digestive.

■ Este un supliment prebiotic cu rol de stimulare și regularizare a microflorei colonice sănătoase. Acest efect prebiotic se traduce, în final, prin întărirea sistemului imunitar și stimularea detoxifierii la nivel celular, dar și la nivelul colonului. În asociere cu Forever Active Probiotic, gelul devine un produs sinbiotic, cu efecte amplificate față de fiecare component luat separat.

### CUI ÎI ESTE DESTINAT ACEST PRODUS?

Cu toții avem nevoie de Aloe Vera Gel, cu atât mai mult cei cu un stil de viață dezechilibrat, alimentație nesănătoasă și cei care abuzează de tutun și alcool.

### CÂND ȘI CUM TREBUIE CONSUMAT PENTRU EFECTE DEPLINE?

Zilnic. Pentru a vă bucura din plin de calitățile acestei băuturi minunate, este bine să o consumați pe o durată de cel puțin trei luni. Cu cât este mai mare cantitatea consumată zilnic, cu atât efectele asupra stării de bine a organismului vor fi mai bine resimțite.

## FOREVER ACTIVE PROBIOTIC

■ Spre deosebire de antibiotice, care înseamnă împotriva vieții, probioticele acționează în spiritul naturii, pentru viață, având în special un rol de prevenție a stărilor malade.

■ Prin conținutul lor de bifidobacterii și bacterii lactice benefice, restabilesc echilibrul microflorei, reducând microflora patogenă de putrefacție, care poate provoca o serie de boli, unele chiar foarte grave.

■ Printre efectele benefice ale consumului de Forever Active Probiotic se numără ameliorarea manifestărilor sindromului colonului iritabil (constipație, diaree nonpatogenă, balonare, halenă de origine digestivă), atenuarea intoleranței la lactoză, diminuarea alergiilor, efect anticancer, stimularea imunității și inhibiția producției de agenți carcinogeni de către microflora intestinală, activitatea antipatogenă asupra speciei *Helicobacter pylori*, agent etiologic al gastritelor și ulcerelor gastrice, reducerea colesterolemiei, reglarea tensiunii arteriale, prevenirea apariției calculilor renali.

■ Recent, în cadrul unui congres internațional dedicat probioticelor, desfășurat în Franța, au fost relevate noi aspecte privind importanța microbiotei (ecosistemul constituit din microorganismele care trăiesc în sistemul nostru gastrointestinal și care, numeric, depășesc de 10 ori numărul celorlalte celule din care este alcătuit corpul nostru). Astfel, s-a ajuns la concluzia că microbiota se constituie în al doilea genom al corpului uman, denumit metagenom, absolut esențial pentru buna funcționare a genelor noastre. Cu alte cuvinte, aceste microorganisme probiotice ne influențează atât genetica, dar, deși pare surprinzător, chiar și comportamentul. Având în vedere că și sistemul imunitar este strict dependent de genomul nostru, acest lucru dovedește faptul că microorganismele benefice sunt absolut necesare pentru sănătatea și eficiența sistemului nostru imunitar.

■ Deși nu este nou ca probiotic, produsul elaborat de cercetătorii companiei Forever Living Products are meritul și calitatea de a



rămâne activ chiar și la temperatura camerei, acest lucru fiind, într-adevăr, o premieră în domeniu.

### CINE TREBUIE SĂ CONSUME ACEST PRODUS?

Toată lumea se poate bucura de efectele benefice ale probioticelor asupra organismului, cu precădere cei care consumă în exces antibiotice cu spectru larg, alimente cu conservanți, sau cei care nu consumă suficiente fibre (ceea ce duce la disbioză care, la rândul ei, conduce la prăbușirea sistemului imunitar, dar și la reacții adverse ale acestui fapt, de tipul alergiilor și bolilor autoimune).

Este de preferat ca Forever Active Probiotic să fie administrat în combinație cu Aloe Vera Gel, datorită efectului sinergic pe care îl creează cele două, efect care este mai puternic decât dacă fiecare dintre produse ar fi administrat separat.

Vă mulțumim, domnule profesor, pentru sfaturile prețioase pentru sănătate pe care ni le-ați oferit și de această dată.

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.



# CONSTRUIEȘTE-ȚI SUCCESUL ÎN 10 PAȘI

recomandați de **Berkics Miklós**, Diamant Manager, Ungaria, în programul de succes Turbo Start 2.0

Orice început este greu, însă în Forever nu lucrezi de unul singur. Programul Turbo Start 2.0, disponibil pe CD, în variantă audio, în toate centrele de distribuție, te învață să faci primii pași pe drumul noii tale afaceri: 10 pași care, dacă îi respecti și îi faci corect, te vor duce spre succesul la care visezi.



**Pasul nr. 1:** Nu face nimic de unul singur, cel puțin la început. Rolul sponsorului este să te ajute, așa că nu ezita să-i ceri ajutorul. Astfel, te pui la adăpost de multe greșeli care ți-ar putea îngreuna călătoria.

**Pasul nr. 2:** Lucrează eficient pe baza listei de nume. Sponsorul te va ajuta s-o întocmești și s-o menții mereu actualizată. Acesta este un instrument de afaceri valoros, care va determina cât de departe vei ajunge.

**Pasul nr. 3:** Folosește produsele - de asta depinde succesul tău. Există 4 tipuri de start,

în funcție de suma investită în produse, despre care sponsorul probabil că ți-a vorbit deja. Cu cât ieși startul mai puternic, cu atât vei avea succes mai repede.

**Pasul nr. 4:** Ai încercat produsele și ești mulțumit de ele? Atunci este timpul să începi să le recomanzi și altora: alături de sponsor, invită-i la prezentări și pe oamenii din lista ta de nume.

**Pasul nr. 5:** Participă la prezentările echipei tale și la toate evenimentele companiei. Organizează chiar tu prezentări la tine acasă sau on-line. La început, acestea vor fi susținute de sponsor, dar, pe măsură ce câștigi experiență, le vei susține chiar tu.

**Pasul nr. 6:** Învață totul despre produse și Planul de Marketing. Un reportofon, o agendă și Politicile Companiei te vor ajuta să nu pierzi nimic din ce se prezintă la întâlniri. În plus, dacă notezi tot ceea ce prezintă sponsorul îl și edifice în fața prospecților tăi.

**Pasul nr. 7:** Întâlnește-te a doua oară cu prospecții, pentru a afla ce au înțeles. Această tehnică se mai numește follow-up. Sponsorul vine cu tine și la această întâlnire și-ți arată ce ai de făcut.

**Pasul nr. 8:** Este foarte important să-ți cunoști motivația, „de ce-ul” care te ține în mișcare. Dacă încă nu știi unde vrei să ajungi, acum este momentul să afli. Din nou, sponsorul te va ajuta și veți întocmi împreună caietul de visuri.

**Pasul nr. 9:** Învață să-ți planifici succesul: dacă îți planifici activitatea în cicluri de 3

luni, la sfârșitul primului an în Forever poți atinge deja nivelul de Manager.

**Pasul nr. 10:** Învață profesia, ca să poți fi un bun profesionist. Participă la toate evenimentele și seminariile companiei și creează-ți imaginea unui om de afaceri de succes. Reușita nu se va lăsa așteptată.

**Atunci când vei putea bifa în dreptul fiecăruia dintre acești pași, afacerea ta va fi deja una de succes. Îți dorim spor la treabă și suntem nerăbdători să te aplaudăm pentru marea ta reușită!**





# Acum *e momentul să...*

ian

feb

mar

apr

mai

iun

iul

aug

sep

oct

nov

dec

■ ... te gândești la **cadourile de Crăciun**. Fă-le o bucurie celor dragi și înveselește-le sărbătorile! Vezi în paginile 10 – 11 promoțiile și cadourile pe care ți le-a pregătit Forever.



■ ... începi **planificarea pentru 2013**. Anul viitor va avea loc primul Raliu Global Forever. Dacă te-ai calificat, felicitări! Începe să planifici calificarea pentru 2014 încă de pe acum. Dacă nu te-ai calificat, nu te lăsa descurajat(ă): fă-ți din timp strategia pentru următorul Raliu și te vei afla și tu printre învingători.



■ ... **să suplimentezi dieta copilului tău cu vitamina D3**. Pe lângă importanța pe care o are această vitamină pentru sistemul osos, studii recente indică faptul că un nivel optim de vitamina D ne ține departe de răceală și gripă. O porție de Forever Kids îți aduce copilului tău 100% din doza zilnică recomandată de vitamina D. În plus, îi furnizează și necesarul zilnic de vitamina C, atât de importantă pentru un sistem imunitar puternic.



■ ... **petreci o seară relaxantă** în fotoliul tău călduros, cu o ceașcă aromată de Aloe Blossom Herbal Tea și o carte bună.



■ ... **ajută circulația sanguină periferică**. În afară de supărațoarele răceli, aceasta este cea mai comună problemă în anotimpul rece. Temperaturile scăzute provoacă **vasoconstricție în arterele pielii, mâinilor și picioarelor**: vasele își micșorează calibrul, astfel că sângele cald se va distribui preferențial înspre organele interne, vitale. Forever Ginkgo Plus favorizează circulația sângelui, conține flavonoide și terpenoide care cresc rezistența capilarelor și are proprietăți antioxidante.





# CUM STĂPÂNEȘTI TEHNICILE DE PERSUASIUNE ȘI INFLUENȚARE

Ce credeți că este, de fapt, plânsetul unui bebeluș care dorește să fie luat în brațe? Este o tehnică de persuasiune. Probabil prima pe care o punem în practică în timpul vieții noastre, dar una foarte puternică. Omul încearcă să-i influențeze pe ceilalți încă din momentul nașterii, iar unele dintre aceste metode sunt deja în codul nostru genetic din fragedă pruncie. Altele, însă, se învață. Aceste abilități fac parte din limbajul universal și sunt întâlnite peste tot, de la negocierile purtate în piața de legume până la alegerile prezidențiale americane. Cu cât stăpânești mai bine acest domeniu, cu atât mai departe poți ajunge.

Aplicând tehnici de persuasiune ca om de afaceri, poți controla procesul de luare a deciziei de către potențiali consumatori și distribuitori. Formule menite să influențeze oamenii la nivel biologic accesează părți ale

creierului care sunt responsabile cu acest proces. De multe ori, decizia este influențată fără ca subiectul să fie conștient de acest lucru. De aceea e important să fie păstrate toate bornele etice. Accesul către mintea clientului are ca scop principal educarea sa către luarea unei decizii informate și oneste, dar favorabile scopului declarat: vânzarea de produse sau înscrierea în afacere.

Pentru a stăpâni și a pune în practică tehnicile de influențare e necesar ca ele să fie mai întâi înțelese, apoi exersate în diversele situații ale vieții de afaceri, până când devin familiare și intră în felul tău de a fi. Mai jos sunt descrise câteva dintre aceste metode.

## **TEHNICA ETICHETĂRII**

Această metodă se bazează pe atribuirea unei trăsături, atitudini sau convingeri persoanei din fața ta, pentru ca mai apoi să-i faci o cerere în concordanță cu eticheta atribuită. De exemplu, poți

spune „Din câte vă apreciez, cred că o astfel de afacere vi se potrivește.” Cuvântul „apreciez”, cu dublu sens, are atât rolul de a cultiva orgoliul celui cu care stai de vorbă, cât și acela de a-l „programa” drept omul care va avea succes în afacerea Forever, dacă se decide să o înceapă.

## **TEHNICA SIMILITUDINILOR**

Oamenii sunt sensibili la detalii care se pot asocia cu persoana lor, cum ar fi nume, origine, domiciliu, educație, hobby-uri sau convingeri. Prin urmare, dacă din dialogul pe care-l porți cu celălalt descoperi puncte comune, evidențiază-le pentru a te apropia mai mult și a-i influența pozitiv decizia. Poți descoperi că ești născut în același an, că deții același tip de automobil sau că îți place să petreci vacanțele în aceleași locuri cu el. Vorbește despre asta și vei avea de câștigat.

## **TEHNICA SLĂBICIUNII AFIȘATE**

Poți câștiga încrederea celui cu care stai de vorbă atunci când etalezi și aspecte negative minore în prezentarea pe care o faci. În acest fel, imaginea de ansamblu e „cumpărată” mai ușor, iar tu poți promova mai eficient aspectele cu adevărat importante. Spre exemplu, poți afirma că uneori ai întâlnit și înghesuală la centrul de distribuție, deoarece produsele sunt





foarte căutate. Dacă prezinți afacerea sau produsele ca fiind 100% perfecte, nu vei fi verosimil. Dacă vorbești, însă, și despre mici probleme, fără a exagera, vei fi crezut mai ușor și vei primi încrederea celui din fața ta.

### **TEHNICA VARIANTEI DE MIJLOC**

Atunci când omul trebuie să aleagă între două variante, el o alege, de obicei, pe cea mai ieftină sau convenabilă. O soluție este să oferi, ulterior, o a treia variantă, mai scumpă sau mai dificilă. Consecința este că partenerul de dialog se orientează firesc spre varianta de mijloc, cea care inițial părea scumpă. Spre exemplu, vorbind întâi despre Aloe Berry Nectar și Aloe Bits N' Peaches la o prezentare unu-la-unu, sunt șanse mari ca persoana din fața ta să se orienteze spre primul, deoarece este mai ieftin. Dacă, însă, ulterior vei vorbi despre Forever Freedom, care e mai scump, e posibil ca acesta să reconsidere și să se orienteze, totuși, spre Aloe Bits N' Peaches, care nu mai pare așa de scump, în comparație cu Forever Freedom.

**TEHNICA DEFICITULUI** Oamenii au un interes mai mare pentru o ofertă atunci

când află că e unică sau limitată ca timp sau cantitate. De aceea este important și rentabil să promovezi mai departe, echipei tale sau clienților, ofertele speciale alcătuite de departamentul de marketing, evenimentele de instruire unice, lansările de noi produse sau facilitățile oferite pe timp limitat.

### **TEHNICA STĂRII SENZORIALE**

Un client potențial ia mult mai ușor o decizie de cumpărare dacă trăiește sau își imaginează o stare senzorială dintr-un moment post-achiziție. De aceea se practică drive-test-ul în industria auto sau degustările în cea a bunurilor alimentare de larg consum. Forever îți oferă posibilitatea de a te folosi de această tehnică cu ajutorul mostrelor de produs. În plus, acolo unde consideri că e important, poți face chiar tu cadouri în produse Forever, pentru ca un prospect să se poată bucura de efectele lor benefice și să ia, ulterior, decizia pe care tu o dorești. Iar dacă automobilul tău este achiziționat datorită afacerii Forever, du-i acasă în el pe cei cărora tocmai le-ai făcut o prezentare de oportunitate și spune-le că, prin efort susținut, și ei pot conduce un astfel de automobil într-un viitor apropiat.

**TEHNICA OGLINDIRII** Această metodă presupune ca, în timpul discuției sau al negocierii, să oglindești comportamentul celui din fața ta - de exemplu să repeți esența a ceea ce el afirmă sau să oglindești limbajul non-verbal (gesturi, posturi ale corpului, etc.). În acest fel, vei construi o „chimie” mai bună - cel cu care comunică se relaxează, se apropie relația și se generează încredere. Iar încrederea este prima condiție pentru a avea putere de convingere.

Tehnicile de persuasiune descrise mai sus merită a fi utilizate drept unelte constructive, de folos pentru a dezvolta relații reciproc avantajoase cu ceilalți. Ele sunt menite să te ajute să pui mai bine în lumină mesajul pe care vrei să-l transmiți și, în final, să ducă la decizii care sunt în folosul tuturor. Produsele și afacerea Forever ajută omul să fie sănătos, fericit și bogat. Cu cât ești mai convins, în primul rând tu, de această afirmație, cu atât mai ușor îți va fi să-i influențezi și pe alții și să-i ajuți să vină alături de tine. Ideile prezentate mai sus te vor asista în acest demers. Folosește-le cu înțelepciune.

**Alexandru Israil**  
Specialist marketing





PREGĂTEȘTE-TE PENTRU UN

# Crăciun Forever



Colinde, aromă de portocale și scorțișoară, brad împodobit, fulgi de nea pufoși, luminițe colorate, clinchet de clopoței și multă, multă dragoste... Emoția sărbătorilor îți face loc în sufletele noastre, ne face mai buni, mai înțelegători, mai zâmbitori... Și curioși, ca întotdeauna, să descoperim ce ne-a rezervat în acest an Moș Crăciun. Nimic nu se compară cu bucuria de a găsi darurile ce ne-au fost destinate anume. Doar bucuria de a oferi celor pe care îi iubim sănătate, frumusețe și prosperitate.

Te așteptăm în centrele de distribuție, online pe [www.comenziforever.ro](http://www.comenziforever.ro) și la Tel Verde 0800 802 563 să descoperi oferte speciale pe care ți le-am pregătit și să alegi daruri de suflet pentru cei pe care îi iubești!

*Pregătește-te pentru un Crăciun Forever!*





# ORGANIZEAZĂ-ȚI AFACEREA ÎN 2013

## AGENDE 2013



## CALENDARE





# 10 STRATEGII

## PENTRU A ÎMBĂTRĂNI ARMONIOS

2012 a fost declarat anul european al îmbătrânirii active, pentru că nu putem contesta faptul că trăim mai mult decât acum un secol, pentru că ne dorim să îmbătrânim frumos, dar și pentru că se preconizează că până în anul 2060 peste un sfert din populația Europei va avea peste 65 de ani. A îmbătrâni activ înseamnă a înainta sănătoși în vârstă, ca membri deplin ai societății, a ne simți independenți și împliniți prin activitățile pe care le desfășurăm. Indiferent de vârstă putem juca un rol în societate și ne putem bucura de o bună calitate a vieții.

Provocarea este să profităm din plin de potențialul pe care îl avem chiar și la vârste mai înaintate. Alături de Forever Living poți să te bucuri de toate acestea. Suplimentele alimentare, produsele de îngrijire și oportunitatea de afaceri - toate te vor ajuta să-ți menții sănătatea ajutându-i în același timp și pe ceilalți să trăiască sănătos.

Iată 10 strategii pe care ți le propunem pentru a îmbătrâni armonios:

### MAI PUȚINE CALORII

Cu cât mâncăm mai puțin, cu atât trăim mai mult - cel puțin așa indică peste 2000 de studii de specialitate. Experții recomandă reducerea aportului caloric zilnic cu 20%-30%.



### DIETA MEDITERANEANĂ

O alimentație bazată în principal pe legume proaspete, fructe, nuci, grăsimi nesaturate ca peștele și uleiul de măsline, precum și reducerea consumului de carne roșie îți vor proteja inima, vor reduce riscul infecțiilor și te vor ajuta să trăiești mai mult.



### BEA CEAI

Studiile arată că 2-3 cani de ceai pe zi au un efect relaxant asupra noastră, ceea ce înseamnă mai puțin stres, principala boală a societății contemporane. Aloe Blossom Herbal Tea poate fi consumat fără teama insomniilor, deoarece nu conține cofeină.



### CONSUMĂ ACIZI GRAȘI OMEGA-3

Aceste grăsimi esențiale polinesaturate au efecte dovedite de reducere a inflamațiilor. Totodată, ajută organismul să lupte împotriva bolilor cardiovasculare și



previn pierderea vederii la vârste înaintate. Dacă nu consumi destul pește, suplimentează-ți dieta cu Arctic-Sea Omega-3 - te vei bucura de toate beneficiile acizilor grași Omega-3 și Omega-9.

### AFLĂ CARE SUNT CEI MAI PUTERNICI ANTIOXIDANȚI

Când un radical liber atacă o moleculă din organism, ea își modifică proprietățile inițiale, transformându-se la rândul său în radical liber, gata să atace alte celule și să le denatureze funcțiile. Se generează, astfel, un lanț necontrolat de reacții biochimice dăunătoare pentru organism, cu repercusiuni foarte grave în timp. Antioxidanții pot neutraliza activitatea nocivă a radicalilor liberi. Studii medicale recente au arătat că antioxidanții pot inactiva radicalii liberi și pot chiar stopa instalarea unor boli, având un rol important și în încetinirea procesului de îmbătrânire.



Forever Pomesteen Power este un produs cu puternice calități antioxidante, datorită extractelor de mangostan și rodie. Totodată, Forever A-Beta-CarE, pe lângă beneficiile vitaminelor A și E, aduce organismului și seleniu, unul dintre cei mai puternici nutrienți cu proprietăți antioxidante. Acesta acționează sinergic cu vitamina E și beta-carotenul, fiind benefic în menținerea acuității vizuale, a sănătății pielii și părului.

## FĂ MIȘCARE

Nu te speria, n-o să-ți spunem că trebuie să mergi la sală. 30 de minute pe zi, de trei ori pe săptămână, petrecute plimbându-te sunt de ajuns pentru a te menține în formă. În plus, reduci astfel riscul de a face infarct sau diabet și previi osteoporoza, crescând densitatea osoasă. Totodată, mișcarea contribuie la îmbunătățirea funcției cognitive și previne depresia.

## PROTEJEAZĂ-ȚI SISTEMUL CARDIOVASCULAR

Cunoscută ca „molecula miracol”, L-arginina este un aminoacid vital, pe care organismul îl convertește în oxid nitric. Acesta stimulează producția de hormoni, luptând astfel împotriva unora dintre simptomele îmbătrânirii. În plus, sprijină sănătatea prostatei, a pielii, funcția digestivă, sistemul cardiovascular și aduce beneficii mușchilor, cartilajilor, tendoanelor, ligamentelor și articulațiilor care formează sistemul musculo-scheletic.



## RĂMÂI ACTIV



Știm, și-am mai spus că e bine să faci mișcare, însă acum ne referim la activitate în alt sens – acela al utilității pe care simți că o ai în viața celorlalți. Multe persoane ajunse la vârsta pensionării se



tem că viața lor își va pierde rostul odată ce își încetează activitatea la locul de muncă. Dar ce poate fi mai plăcut decât să te preocupe de sănătatea ta și a celorlalți, iar din asta să câștigi și bani și prieteni? Forever îți propune o oportunitate de afaceri care nu cunoaște vârstă. Accept-o și vei putea fi de folos mult mai multor oameni decât poți crede.

## OPTEAZĂ PENTRU O COMBINAȚIE CARE NU DĂ GREȘ NICIODATĂ: ALOE VERA GEL ȘI FOREVER ACTIVE PROBIOTIC

Îți protejezi astfel tractul digestiv, la nivelul căruia se află 70% din sistemul nostru imunitar. Iar un sistem imunitar puternic este cheia unei bătrâneți lipsite de griji.



## BUCURĂ-TE!

Găsește în fiecare zi un motiv de bucurie, pentru că, la urma urmelor, tinerețea înseamnă bucuria de a trăi.



Am enumerat doar **10** din multitudinea de strategii pe care le ai la îndemână pentru a aduce mai multă calitate vieții tale. Descoperă-le pe restul alături de noi. Te așteptăm în familia Forever!



# O AFACERE GLOBALĂ

– UN POD AL RELAȚIILOR, SĂNĂTĂȚII ȘI FERICIRII

Marius Ciortan este un nume pe care îl auzim din ce în ce mai des când vine vorba despre calificări și dezvoltarea afacerii. Lucra în domeniul industriei auto atunci când a început parteneriatul cu Forever. A pornit la drum cu entuziasm și încredere, iar rezultatele i-au răsplătit implicarea în construirea echipei prin recenta calificare la nivelul de Manager. Aflați povestea sa din rândurile de mai jos.

## CE V-A DETERMINAT SĂ DEVENIȚI PARTENERI CU FOREVER LIVING PRODUCTS?

Totul a început în momentul în care o doamnă care căuta să-și extindă afacerea în Bulgaria m-a contactat și m-a întrebat dacă pot face față acestei provocări. Am fost cucerit de produsele companiei și de mecanismul atât de fin care pune în mișcare această afacere de aproape 35 de ani - Planul de Marketing.

## CE V-A MOTIVAT SĂ VĂ DORIȚI ATINGEREA NIVELULUI DE MANAGER ȘI CE AȚI FĂCUT CONCRET PENTRU A REUȘI?

La primul eveniment Success Day la care am participat i-am întâlnit pe Vajda Katalin și pe Sebastian Iacătă, care m-au ajutat să-mi clarific obiectivele: aveam în plan construirea unei echipe în Bulgaria și calificarea la Raliul Global, ambele realizabile numai din poziția de Manager. Bunicul meu a participat activ la construirea primului pod peste Dunăre, Podul Prieteniei, ce leagă țărâmul românesc de cel bulgăresc, și astfel acum ne este mai ușor să comunicăm. Eu continui munca bunicului meu, construind un pod al relațiilor, al sănătății și fericirii alături de echipa din Bulgaria. Acesta este și motivul pentru care am învățat atât de ușor limba lor.

## AȚI AVUT MOMENTE ÎN CARE VI S-A PĂRUT CĂ E PEA GREU ȘI V-AȚI GÂNDIT SĂ RENUNȚAȚI? CUM LE-AȚI DEPĂȘIT?

Știu că nimic de valoare nu se realizează simplu și tot ce învățăm este un proces lent și plin de surprize. Cel mai dificil obstacol pe care l-am întâlnit am fost eu însumi. Am trecut prin multe stări, dar, în final, am reușit să înțeleg ce se petrece cu mine. Cu ajutorul echipei și numai împreună putem depăși multe momente dificile. În echipa din Giurgiu am întâlnit persoane care și-au arătat susținerea necondiționată, echilibrând acea balanță a neîncrederii personale, demonstrând că se pot depăși acele momente dificile. Înconjurat de oameni calzi, fericiți, puternici, nu poți spune că munca în echipă este grea, ci doar foarte frumoasă.



## CARE CONSIDERAȚI CĂ SUNT CELE MAI IMPORTANTE BENEFICII PE CARE LE-AȚI OBTINUT, PÂNĂ ACUM, DIN PARTENERIATUL CU FOREVER?

În primul rând am câștigat un lucru pe care îl consideram de mult pierdut: libertatea. Și când spun asta mă refer la libertatea de decizie, de exprimare, de mișcare și, în general, la lucruri care ne fac să ne simțim liberi. Apoi, am găsit în Forever ceea ce nicio altă companie nu mi-a putut oferi: prezent și viitor - un mediu sănătos pentru dezvoltarea afacerii. Acum am mai mult timp liber pentru a întâlni oameni noi și a-i ajuta pe ceilalți. Am parte de recunoaștere, dezvoltare personală, dar și de cea mai frumoasă echipă de până acum.

## CUM VĂ MOTIVAȚI ECHIPA?

Este atât de simplu! Cum altfel putem să motivăm echipa din care facem parte decât prin exemplul personal și prin propria prezență? Deseori este greu să motivezi doar prin vorbe, de aceea prefer să-mi motivez echipa prin fapte. Motto-ul meu este: „Motivează așa cum ți-ai dori tu să fii motivat!”

## CUM VĂ PĂSTRAȚI DVS. MOTIVAȚIA?

În această activitate o nouă zi înseamnă și noi provocări, noi oameni, noi idei, noi relații, iar noutățile mă fac foarte curios. În același timp, îmi propun să am întotdeauna o atitudine pozitivă, deschisă. Văd în jurul nostru atâția oameni care au reușit! Aceste exemple ne motivează pe toți, influențându-mă în mod direct și pe mine.

## CARE SUNT PRODUSELE DVS. PREFERATE?

Am încercat într-un timp scurt foarte multe produse, toate îmi plac și sunt foarte fericit că am

repus pe picioare toată familia.

Experiența avută cu aceste produse este remarcabilă, dar pot enumera câteva dintre cele pe care le prefer: Forever Pomesteen Power, Nature-Min, Royal Jelly, Arctic-Sea Omega-3, Bee Propolis, FAB, Garlic-Thyme, Forever Active Probiotic, Argi+, Aroma Spa Collection, Aloe Liquid Soap, Gentleman's Pride, 25th Edition și, în final, dar nu în ultimul rând, băuturile pe bază de aloe, care sunt de neînlocuit.

## NUMIȚI 5 CALITĂȚI PE CARE LE CONSIDERAȚI ESENȚIALE PENTRU A FI UN LIDER DE SUCCES ÎN FOREVER.

Încrederea în sine, în echipă și în companie, determinarea cu care începi fiecare zi de lucru, comunicarea cu cei din jurul tău, aprecierea eforturilor echipei, motivarea permanentă a oamenilor, pentru că un adevărat lider este cel care creează o punte de legătură între oamenii lui și companie. Cu toții avem și calități, și defecte, important e să le acceptăm și să le corectăm, numai așa vom reuși să facem parte din generația de mâine în Forever.

## CE NU AVEȚI ÎN ACEST MOMENT ȘI V-AȚI DORI SĂ AVEȚI?

Un Manager în Bulgaria, dar lucrăm intens cu echipa de peste Dunăre și cred cu tărie că până la Raliul Global îl vom forma. Asta din punct de vedere profesional, iar din punct de vedere personal ne dorim sănătate și timp pentru a călători mai mult.

## CE PLANURI AVEȚI PENTRU AFACEREA DVS. FOREVER ÎN URMĂTORUL AN?

Agenda pentru următorul an va avea multe pagini cu evenimente, întâlniri, prezentări, atât în țară, cât și în afară. Avem foarte multe idei de proiecte, baluri și drumeții în mijlocul naturii, pe care le vom concretiza alături de echipă. Totodată, pe listă se află și Raliul Global. Bineînțeles, vom fi nelipsiți de la toate evenimentele companiei.

Vă mulțumim pentru timpul pe care ni l-ați acordat și vă dorim ca toate planurile propuse să se realizeze în cel mai scurt timp.



# CHAIRMAN'S BONUS

– UN NOU NUME PENTRU CEL MAI GENEROS STIMULENT

Ultimul Super Raliu, desfășurat în luna august în Phoenix, SUA, a adus o schimbare importantă în Forever, despre care aflăm mai multe detalii chiar de la Președintele Companiei, Gregg Maughan.

„Cu mulți ani în urmă, Forever a introdus Profit Sharing - un stimulent care deschidea accesul fiecărui distribuitor la succesul financiar al companiei și revoluționa întreaga industrie.

Distribuitori de pretutindeni au câștigat milioane pe baza acestui program, care este, probabil, cel mai generos din lume, mulțumită altruismului și viziunii lui Rex.

De-a lungul timpului, Forever a oferit mai mult de PATRU MII DE CECURI PROFIT SHARING, însumând peste 200 DE MILIOANE DE DOLARI! 200 de milioane pe care orice companie obișnuită ar fi ales să-i păstreze, nu să-i împartă colaboratorilor de top, așa cum a făcut Rex Maughan. Dar, pentru că este vremea schimbărilor, ne dorim să mergem mai departe atât ca și companie, cât și individual.

Vrem să îmbrățișăm schimbarea, să muncim mai mult și să atingem viețile cât mai multor persoane pentru a le ajuta. Iar noul Profit Sharing presupune că **ȘI MAI MULȚI** distribuitori vor avea

**ȘI MAI MULTE OPORTUNITĂȚI** pentru a câștiga **ȘI MAI MULȚI** bani în **ȘI MAI MULTE** țări decât înainte! Prin urmare:

■ a fost redus volumul necesar țărilor participante de la 5.000 p.c. la 3.000 p.c. Ceea ce presupune că

și mai mulți distribuitori au acum șansa de a se califica: pentru anul următor intră în cursa Profit Sharing 87 de țări!

■ odată cu noul program, puteți cumula punctele oricărui Manager din linia inferioară calificat la acest stimulent în oricare țară participantă.

■ oricine se califică la acest stimulent, indiferent dacă atinge 1.500 p.c. sau nu, va fi invitat la Raliul Global pentru a-și ridica cecul.

Și pentru a ne asigura că toată lumea a înțeles că s-a produs o schimbare, că a intrat deja în vigoare și că aduce noi oportunități pentru fiecare, am decis să schimbăm numele acestui program. Nu a fost ușor. Ani și ani la rând s-a numit Profit Sharing. După mai



Gregg Maughan, Președinte FLP Intl.

multe propuneri, însă, singurul lucru care stăruia în mintea noastră era generozitatea lui Rex față de fiecare dintre noi. Așa că, în cinstea lui Rex, a generozității sale, a sufletului său și în cinstea a tot ceea ce-a făcut pentru toți distribuitorii, suntem încântați să vă anunțăm că noul nume al programului Profit Sharing este **CHAIRMAN'S BONUS**. Suntem conștienți că va fi puțin mai dificil la început să ne obișnuim cu acest nume și să-l uităm pe cel vechi, dar, dacă stați să vă gândiți, noul nume se potrivește mult mai bine cu ceea ce ne-a oferit Rex, cu generozitatea sa și cu ceea ce-și dorește el pentru fiecare dintre noi.

Sperăm să acordați toată atenția voastră acestui stimulent. Sperăm să-i pătrundeți viziunea, să înțelegeți oportunitatea pe care o aduce fiecăruia dintre voi. Oricine poate să urce pe scenă într-o bună zi și să primească la Raliul Global cecul Chairman's Bonus. Îți mulțumim, Rex, pentru tot ceea ce-ai făcut pentru noi. ”





# LA ZI CU MODIFICĂRILE LEGISLATIVE

Cea mai importantă modificare legislativă adusă de **Ordonanța de Guvern nr. 15/2012** are în vedere **implementarea sistemului TVA la încasare**, ce urmează a fi pusă în aplicare începând cu data de 1 ianuarie 2013.

## CINE ESTE OBLIGAT SĂ APLICE SISTEMUL TVA LA ÎNCASARE?

Sistemul TVA la încasare se aplică în mod obligatoriu de către:

- persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, care au sediul activității economice în România și a căror cifră de afaceri în anul calendaristic precedent nu depășește plafonul de 2.250.000 lei;
- persoanele impozabile, care au sediul activității economice în România și care se înregistrează în scopuri de TVA în cursul anului calendaristic curent, de la data înregistrării în scopuri de TVA.

Persoanele impozabile care au obligația să aplice sistemul TVA la încasare **nu vor aplica acest sistem** pentru livrările de bunuri și prestările de servicii a căror contravaloare este încasată, parțial sau total, **cu numerar** de către persoana impozabilă. Acest sistem se aplică numai facturilor încasate integral prin bancă (cu OP, CEC, POS etc.)

## CIFRA DE AFACERI PLAFONATĂ LA 2.250.000 LEI

Cifra de afaceri în funcție de care se stabilește plafonul de 2.250.000 lei este constituită din valoarea totală a următoarelor operațiuni realizate în cursul unui an calendaristic:

- livrări de bunuri și prestări de servicii taxabile;
- livrări de bunuri și prestări de servicii scutite cu drept de deducere;
- operațiunile rezultate din activități economice pentru care locul livrării/prestării se consideră ca fiind în străinătate, conform art. 132 și 133.

## DE CÂND SE APLICĂ SISTEMUL TVA LA ÎNCASARE?

Sistemul TVA la încasare se aplică:

- **începând cu data de 1 ianuarie 2013**, de către persoana impozabilă înregistrată în scopuri de TVA, care are sediul activității economice în România și care a realizat o cifră de afaceri mai mică decât plafonul de 2.250.000 lei în perioada 1 octombrie 2011 – 30 septembrie 2012 inclusiv;

## ■ Începând cu data înregistrării în scopuri de TVA, de către persoanele impozabile care au



sediul activității economice în România, care se înregistrează în scopuri de TVA conform art. 153 în cursul anului calendaristic curent;

■ **începând cu data înscrisă în decizia de înregistrare** în Registrul persoanelor impozabile care aplică sistemul TVA la încasare, de către persoanele înregistrate din oficiu de organele fiscale competente;

■ **începând cu prima zi a celei de-a doua perioade fiscale din anul următor celui în care nu a depășit plafonul**, de către persoana impozabilă înregistrată în scopuri de TVA, cu sediul activității economice în România și care în anul precedent nu a aplicat sistemul TVA la încasare, dar a cărei cifră de afaceri pentru anul respectiv este inferioară plafonului de 2.250.000 lei.

**Exemplu:** Persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, cu sediul activității economice în România, care în anul 2013 nu au aplicat sistemul TVA la încasare și care până la sfârșitul anului 2013 nu depășesc plafonul de 2.250.000 lei, vor aplica sistemul TVA la încasare:

- începând cu data de 1 februarie 2014, dacă perioada fiscală este luna calendaristică
- începând cu data de 1 aprilie 2014, dacă perioada fiscală este trimestrul calendaristic

## NOTIFICARE PRIVIND APLICAREA SISTEMULUI TVA LA ÎNCASARE

În vederea stabilirii sistemului aplicabil în funcție de cifra de afaceri realizată, ANAF a elaborat

**Formularul 097** - „Notificare privind aplicarea sistemului TVA la încasare”, ce poate fi vizualizat pe site-ul [www.anaf.ro](http://www.anaf.ro), la secțiunea Legislație/Transparență decizională.

Formularul 097 urmează a se depune atât în vederea intrării în sistemul TVA la încasare, cât și pentru ieșirea din acest sistem.

Pentru intrarea în sistemul TVA la încasare începând cu data de 1 ianuarie 2013, persoanele impozabile **aveau obligația să depună la organele fiscale competente, până la data de 25 octombrie 2012**, o notificare din care să rezulte că cifra de afaceri realizată în perioada 1 octombrie 2011 – 30 septembrie 2012 inclusiv nu depășește plafonul de 2.250.000 lei.

Persoana impozabilă care aplică sistemul TVA la încasare și care depășește în cursul anului calendaristic curent plafonul de 2.250.000 lei are obligația să depună la organele fiscale competente, până la data de **25 inclusiv a lunii următoare perioadei fiscale în care a depășit plafonul**, o notificare din care să rezulte cifra de afaceri realizată.

Potrivit sistemului TVA la încasare, **exigibilitatea taxei intervine la data încasării** contravalorii integrale sau parțiale a livrării de bunuri ori a prestării de servicii, cu condiția de a nu se încasa în numerar.

În cazul în care persoanele impozabile obligate la aplicarea sistemului TVA la încasare **nu au încasat contravaloarea** integrală sau parțială a livrării de bunuri ori a prestării de servicii **în termen de 90 de zile** calendaristice de la data emiterii facturii, **exigibilitatea aferentă TVA neincasată intervine în cea de-a 90-a zi calendaristică**, de la data emiterii facturii.

## FOARTE IMPORTANT:

Începând din 01.01.2013, pe toate facturile emise de persoanele impozabile care au intrat în sistemul „TVA la încasare” trebuie trecută mențiunea: **TVA la încasare. Dacă nu treceți corect această mențiune pe factură, vom fi obligați să vă returnăm factura pentru a o emite corect.**



## PROGRAM DE SĂRBĂTORI

30 noiembrie ÎNCHIS  
1 decembrie ÎNCHIS  
24 decembrie 9-17

25-26 decembrie ÎNCHIS  
31 decembrie 9-17



## PROGRAMUL ȘI ADRESELE CENTRELOR DE DISTRIBUȚIE



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

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

### SEDIU CENTRAL:

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

**PROGRAM:** L: 9-19; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17  
Luni și miercuri, programul de lucru al departamentelor este între orele 9 și 17

### Republica Moldova:

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

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

## UNDE PLĂTESC PRODUSELE?

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

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

## IMPORTANT

- **Formularele de înscriere trebuie semnate personal.** Nu se acceptă nici Formularele de Înscriere semnate de altcineva, nici cele semnate în baza unei împuterniciri în fața notarului public.
- În termen de maxim 60 de zile de la depunerea fișei bancare pentru virarea bonusului trebuie să vă deplasați la sucursala BRD indicată pe fișă pentru a intra în posesia cardului.
- Pentru încasarea bonusurilor obținute în urma activității desfășurate în Republica Moldova, distribuitorii sunt rugați să contacteze sediul din Chișinău (adresa și numărul de telefon sunt disponibile în cadrul secțiunii „Programul și adresele centrelor de distribuție”).
- Facturile de bonus trebuie completate după cum urmează: La rubrica „Explicație” trebuie menționat „Bonus / Comision, conform Contractului MLM nr. ...”. Rubrica „Cumpărător” trebuie completată astfel:

**Cumpărător: Forever Living Products România SRL**  
**Nr. Ord. Reg. Com.: J40/12036/1998**  
**(CUI) CIF: RO11258030**  
**Sediul: B-dul Aviatorilor Nr. 3, Sector 1**  
**Județul: București**  
**Contul: RO16BRDE450SV01007574500**  
**Banca: BRD-SMC**

## CUM AFLU SITUAȚIA PUNCTELOR CREDIT?

- Prin **internet**, accesând [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) și selectând apoi Distributor Login / Europe / Romania. Cele 2 elemente necesare accesului sunt LOGON ID (numărul de identificare Forever) și PASSWORD. Dacă nu ați primit sau ați uitat parola, o puteți afla prin e-mail la adresa [office@foreverliving.ro](mailto:office@foreverliving.ro) (dacă ați menționat adresa de e-mail în Formularul de Înscriere), cu mențiunea **în atenția Departamentului AS400**, sau prin telefon la Sediul Central din București.
  - Prin **SMS** la numărul **0745 072 689**. Puteți folosi orice tip de telefon mobil conectat la Orange sau Vodafone. Structura SMS-ului: **user** = toate cele 12 cifre ale ID-ului FLP; **parola** = parola inițială este formată din ultimele 6 cifre ale ID-ului FLP.
- User-ul și parola trebuie despărțite printr-un singur caracter spațiu. Parola trebuie să fie **diferită** de cea utilizată pentru plasarea comenzilor online.
- Detalii despre serviciul SMS sunt disponibile pe [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).**

## CUM COMAND PRODUSELE?

1. La **toate centrele de distribuție din țară**  
La sediul central din București, Bd. Aviatorilor nr. 3 se pot ridica doar comenzile personale.
  2. Prin **Tel Verde**, la numărul **0800 80 ALOE** (0800 802 563) sau **021.222.00.22** (apelabil din orice rețea de telefonie) **de luni până vineri**, între orele **10:00 – 16:00**. **Ultima zi de comenzi este data de 25 a fiecărei luni.**
  3. **Online** la adresa [www.comenziforever.ro](http://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.

### Supervizorii

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

## Supervizori

### Nume

Corina Maria Aciu  
Laurențiu & Irina Andone  
Daniela Constanța Aniței  
Margareta Arvinte  
Astalis Hajnal & Călin  
Sebastian Daniel Bleoju  
Bocskey Márta & Bartha László  
Doina & Daniel Cabujan  
Gheorghe & Monica Ciobanu  
Valeria Fărcășel  
Viorel & Lenuța Huma  
Ileana Moldovan  
Elena Moruz  
Cătuța Naiman  
Camelia & Romeo Popescu  
Gianina & Marius-Dan Pralea  
Daniela Prundea  
Dorina Teodorescu  
Carmen Teodorescu  
Nicolaie Vieriu

### Localitate

Satu-Mare  
Iași  
Nehoiu, BZ  
Timișoara  
Praid, HR  
Galați  
Târgu-Mureș  
Oradea  
Fălticeni  
Roman  
Ștefan cel Mare, VS  
Satu-Mare  
Hilișeu-Horia, BT  
Constanța  
Constanța  
Trușești, BT  
Nehoiu, BZ  
Dorohoi  
Iași  
Dorohoi

### Sponsori

Dorel & Ana Maria Ardelean  
Profira Asandei  
Daniela Prundea  
Adrian Ionel & Sanda Haiduc  
Sebestyén-Dósa József  
Valentin Nițu & Adriana Udrea  
Gizella & Marius Botiș  
Viorela Viorela Moca  
Andrei & Cătălina Maftei  
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu  
Daniela Constanța Aniței  
Corina Maria Aciu  
Nicolaie Vieriu  
Camelia & Romeo Popescu  
Niculina & Viorel Ciuchea  
Claudia Istrate  
Mirela & Dragoș Drăgoiu  
Virginia Mihai  
Dorina Teodorescu  
Rodica & Mihai Lecu

### Asistent Manageri

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

## Asistent Manageri

### Nume

Daniela Țibulcă

### Localitate

Bacău

### Sponsori

Ion Dorin & Niculina Asaftei

**Îi felicităm și le dorim mult succes și tuturor celor calificați la nivelul de Asistent Supervisor în luna octombrie!**

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

### Manager 60

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

## Manager 60

Maria & Adrian Arghir  
Gizella & Marius Botiș  
Daniela Levărdă & Alexandru Chiș  
Niculina & Viorel Ciuchea  
Camelia & Daniel Dincuță  
Elena Gheorghe  
Angela & Valentin Gherghie

Carmen & Gabriel Larion  
Constanța & Dănuț Mei-Roșu  
Daniel & Maria Parascan  
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu  
Cristina & George Popescu  
Zenovia & Cătălin Riglea  
Valentin Nițu & Adriana Udrea

### Sponsorul lunii

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

## Sponsorul lunii septembrie

Constanța & Dănuț Mei-Roșu din Ploiești

## Sponsorul lunii octombrie

Maria & Adrian Arghir din Constanța

**Felicitări tuturor și mult succes și în viitor!**

### Sponsorul săptămânii

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

## Sponsorul săptămânii

3 – 8 septembrie  
10 – 15 septembrie  
17 – 22 septembrie  
24 – 29 septembrie  
1 – 6 octombrie  
8 – 13 octombrie  
15 – 20 octombrie  
29 octombrie - 3 noiembrie

– Iuliana Soare din Constanța  
– Adrian Mergiani din Constanța  
– Ana & Gabriel Piparcă din Jimbolia  
– Constanța & Dănuț Mei-Roșu din Ploiești  
– Maria & Adrian Arghir din Constanța  
– Maria & Adrian Arghir din Constanța  
– Coznici Erzsébet din Marghita, jud. Bihor  
– Georgeta Moraru din Bacău

# Top 10 non-managerial

1. Daniel & Maria Parascan
2. Carmen & Gabriel Larion
3. Niculina & Viorel Ciuchea
4. Daniela Levărdă & Alexandru Chiș
5. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
6. Cristina & George Popescu
7. Zenovia & Cătălin Riglea
8. Camelia & Daniel Dincuță
9. Valentin Nițu & Adriana Udrea
10. Elena Gheorghe



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

# Top 10 Noi Distribuitori

1. Emanoil & Lăcrămioara Crețu
2. Constantin & Tania Popa
3. Carmen Teodorescu
4. Vasilica & Dumitru Crăciun
5. Cătălina Trache
6. Maria & Adrian Arghir
7. Silvia & Alexandru Stan
8. Cecilia Adriana Popa
9. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
10. Valerica Fărcășel



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

# Top 20

1. Camelia & Daniel Dincuță (2)
2. Aurel & Veronica Meșter (1)
3. Daniel & Maria Parascan (3)
4. Carmen & Gabriel Larion (4)
5. Gizella & Marius Botiș (6)
6. Maria Pop (5)
7. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (7)
8. Vajda Katalin (8)
9. Ramona & Dorin Vingan (nou)
10. Smaranda Sălcudean (10)
11. Constanța & Dănuț Mei-Roșu (9)
12. Niculina & Viorel Ciuchea (13)
13. Marilena & Teodor Culișir (20)
14. Corina & Dorin Frandăș (nou)
15. Kele Mónika (nou)
16. Cristiana & Eugen Dincuță (18)
17. Constantin & Tania Popa (15)
18. Vasilica & Dumitru Crăciun (14)
19. Elena & Virgil Angelescu (19)
20. Mircea & Dana Olariu (16)



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

# Programul de mașină

## STIMULENTUL I

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

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

## STIMULENTUL II

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

## STIMULENTUL III

Camelia & Daniel Dincuță  
Aurel & Veronica Meșter



## Programul de mașină

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

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

### Asistent Supervizori

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

## Asistent Supervizori

Nume
Amarie Cristina
Amza Mariacristina
Andone Constantin
Andrei Denisa Cristina & Marius Ciprian
Andreias Ana Daniela
Antoniou Andrei Mihai
Anusca Magda Stefania
Ardelean Adina & Cosmin
Armeanu Fanica
Arnautu Elena
Avram Ana
Baciu Elena
Badea Sabina
Badulescu Valentina Gratiela
Baetu Adela
Bajan Anisoara
Balanescu Constanta
Balas Luminita
Banica Cornel
Barbulescu Roxana Mihaela
Bardac Irina Mariana
Bardasu Liliana
Barliga Rodica
Barna Gheorghe Tudorel
Bejinaru Mihaela
Berescu Simona Mirela
Bicajanu Elena
Big Paraschiva
Biro Steluta Magdalena
Bitere Maria
Blidarean Andra Daniela
Bocu Liliana Ana
Bojan Veronica
Bondrea Mirela
Bonta Exevia
Borbel Mariana
Bordian Oana
Bordieanu Maria
Borziac Nina
Bosbici Iulia Antonia
Bran Valentina
Bucur Simona
Bulgariu Roxana Tatiana & Lucian Ionut
Bura Uglean Irina & Vasile Danut

Nume
Burlacu Mioara & Gabriel
Burta Misu
Butnariu Ramona
Calin Constanta
Capatana Dorina
Caracota Mihaela Lavinia
Caracota Joita
Casian Elena & Constantin
Caslalau Rodica
Caslalau Samoita
Catalofitchi Mihai
Catrinoiu Zenobia
Causanu Ramona & Dan Florin
Causanu Loredana Nicoleta & Maricel Gab
Cazacu Rodica
Cazan Lucia
Cercelaru Ana & Nicolae Ciprian
Chelemen Florin
Chirilescu Adelina
Chiritescu Eugen & Lavinia
Chis Roxana Alexandra
Cidu Gina
Cimpoeru Florin
Ciobanu Cecilia
Ciolacu Anisoara
Ciorbaru Andreea Georgiana
Ciorbea Livia Flavia & Alin
Ciurea Eugenia
Cojocar Eugenia
Colesniuc Zinica Daniela & Romica Dorel
Constantin Hermina Lorena
Constantin Marcica
Constantinescu Olivia
Cont Ioandacian
Cosovan Gheorghe
Costan Maricela
Cotleanu Stela & Corneliu
Cotofrei Sorin
Cotoi Liliana Maria
Cozma Maria
Coznici Renata
Cretu Monica Anca & Dan Cezar
Cretu Daniela & Florin
Crisan Daniela Maria

Nume
Cruceru Constantina
Csont Krisztina
Cumpanasu-Preda Catalina
Curpas Florentina Anisoara
Dabica Elisabeta
Danciu Rodica Nicolae
Danculea Lacramioara
Danila Tamara
Daraban Amalia Nicoleta & Razvan
Dasca Alexandru Cristian
David Mihailescu Ion
Deaconu Ciprian Dragos
Diaconu Viorel & Irina
Dima Tabita & Abel Nelutu
Dima Lucica
Dinu Andreea Claudia
Dobre Georgeta
Dobrican Marioara
Dobrita Gheorghita
Doina Daniela Beatrice
Dornescu Mihaela Loredana
Doroftei Maria Felicia
Dragan Florian
Dragomir Silviu
Dragusanu Gianina Magda & Arcadie Ovidiu
Dudceac Mariana
Duminica Florina Ancuta
Dumitru Mihaela & Iuliu Simion
Dup Gabriela Eliza
Durac Andreea Vistirina
Duta Mirel Bogdan
Eftimescu Silvia
Enache Nicoleta
Farcasiu Rodica
Fehér Olivia Verma
Fekete Lidia
Florea Razvan
Frandes Filip Andrei
Frasie Mariana
Frecus Valentin
Galai Ioan
Galea Renaldo & Linia Cristina Elena
Ganea Ligia & Doru
Garaiman Ioana

Nume
Garbacea Ovidiu Aronica
Gavril Mirabela
Gemanaru Paraschiva
Gheorghita Geanina Paula
Gheras Sorin
Gilovan Andrada Liliana
Gorea Liviu
Gorgan Angelica
Greccu Dorina Georgeta
Grigore Lia Florina
Grigore Vali Catalina
Grigorita Viorel Elena
Grigorescuta Mihaela Irina
Gudina Denisa Amalia
Guia Elena Camelia
Gulea Andreea Catalina
Hanganu Valentin
Holban Adriana Cristina
Hreceniuc Elvira & Nicolai
Husanu Georgeta
Iacob Ionela Pansela
Ichim Elena
Ilascu Profira
Illicoca Maria
Imbrea Angela
Ionescu Mihai
Ionescu Alina Laura
Iosub Ioan Andrei
Istov Maria
Jacola Andrei
Jebeleanu Roxana Alina
Jitaru Loti
Kantor Lia Martha
Kapusan Erna Krisztina
Kulcsar Maria
Lorincz Palmira Luminita
Lovas Lorand Alexandru
Luca Marius Maftעי
Lungeanu Silviu Daniel
Lupascu Mirela Elena & Radu Vasile
Lupascu Felomina
Lupu Mihaela Alexandra
Macinca Carmen
Manole Mioara

# Asistent Supervizori

Nume
Marchidan Maria & Viorel
Marcu Maria
Mariesan Bogdan Emil
Marin Emilian
Marin Iuliana Carlotta
Marin Cristina
Marinescu Mariana
Matei Catalina Mirela
Mateiu Marius Razvan
Maxim Daniela
Mazilu Marta Ilina
Mereu Ioana Veronica & Sabin Aurelian
Merlusca Simona & Constantin Florin
Miclaus Ana Maria
Miclea Viorel Alin & Madalina Teodora
Miclos Mihaela
Miculas Anuta
Migiu Victoria
Mihai Elena Olguta & Robert Florin
Minciu Elena Lacramioara
Minecuta Mariana & Traian Vasile
Mirea Florentina & Mihai Gabriel
Miron Mihaita
Mirsolea Paraschiva
Mitache Iordana
Mituleasa Elena
Mladin Georgeta Angela
Moldovan Dalma Anna
Moldovan Laszlo
Moldovan Marieta & Gheorghe
Moldoveanu Simona
Monoranu Neculai Marius & Petronela
Morariu Timeea Marta
Moraru Marioara Mirela & Viorel
Moraru Florin
Motataianu Ingrid
Muntean Marioara Lucia & Valer
Munteanu Marghiolita
Muraras Pavel
Musat Gheorghe
Nagy Ladislau Carol
Nagy Levente
Neacsu Maria Mirela
Neagu Camelia Mihaela

Nume
Negrea Lacramioara Domnica
Nica Daniela Elena
Nicolae Tudorita
Nitu Alina Gabriela
Olaru Alexandra
Onita Carmen
Oprea Elena
Oprea Lenuta
Oprea Florin Cezar
Oprinescu Viorica
Ovari Bernadett
Padurarul Constanta
Pana Andrei George
Pana Rodica
Panait Violeta & Sorin
Pandelea Mirela
Pascu Andreea
Pasnicu Madalina Mihaela
Peptenaru Adrian
Peptusel Marina Larisa
Perja Maria
Petrica Ioana
Petrus Nicolae Florin & Adriana Mariana
Pietrar Adriana
Pirjol Ovidiu Cristian
Pirvu Razvan Claudiu
Pirvu Madalina Ionela
Pita Luminita & Marcel
Pomohaci Viorica
Popa Andreea-Alina
Popa Cristian Eduard
Popa Daniela Irina
Popa Liviu Ionel & Gafia
Popa Fanica
Popazu Madalina
Popescu Ionica Serghie
Popescu Constantin Aurelian
Popescu Oana Anca
Potinga Oleg
Preda Silvia Mihaela
Prepelita Elena
Profire Lorena & Aurel
Puiu Camelia & Daniel
Rachieru Adriana & Alexandru

Nume
Radu Cornelia & Mihai
Rimbu Oana Madalina
Ripiciuc Vasile
Rodu Carmen Adriana
Rontu Mihaela
Rusu Anamaria
Sandu Serban
Saracin Maria
Sarateanu Valentina & Nicolae
Sarca Georgeta & Vasile
Sav Zoita
Savin Mirela
Scorupschi Ioana
Sersea Elena
Sima Ledi
Simidreanu Madalina Monica
Sirbea Claudiu Gheorghe
Slabu Marioara
Sleam Florentina Janina
Soare Constantin
Solomon Simona
Soroaleti Victoria
Spataru Sorina
Spirescu Ovidiu
Stamatidis Daniela Mirela & Evangelos
Stan Ioan
Stan Adina Madalina
Stan Livia
Stana Valentin Cosmin
Stancescu Alina Margareta
Stanciu Marilena Lucia
Stanciu Anamaria Alina
Stanciu Narcisa Daniela
Stanculica Constanta Cleantina
Stanescu Alexandra Ioana
Stavariu Elena
Stefan Georgeta
Stiubei Elena
Stoican Monalisa & Sarca Alexandru
Suceveanu Andra Iulia
Sunea Margareta
Szabo Miklos & Sarolta
Szanto Edith Anita
Szasz Margareta

Nume
Szen Iuliu Eniko
Szigeti Kocsis Rozalia & Santa Francis
Tabacaru Cristina Monica
Tamas Dorina Teodora
Tanasa Anisoara
Tatar Viorica Rozalia
Tcaci Maria
Temelie Ana & Petre
Teslaru Andrei Constantin & Adriana Elena
Tica Aurel
Timoce Claudiu Andrei
Titel Danut
Titioanca Elisabeta Irina
Todica Oana Andreea
Todosiea Lucia
Tornescu Mariana
Trif Florina Melina
Tudorache Cristian Constantin
Tugulea Rodica Sanziana
Tuica Camelia
Tulbure Maria
Ududec Laura Elena
Uglean Florica
Ungureanu Nicoleta
Vagnet Anca
Varvara Carmen
Vasile George Alexandru
Vicol Maria Alina
Vidroiu Minodora Simona
Vieru Anca Simona
Vinci-Marta Elemer Levente & Codruta
Virga Lidia
Visan Iulia Valentina
Viziteu Anda
Vlad Cristina
Vlad Anuta
Voiculescu Daniel
Vorobiov Valentina
Vorovenci Simona
Zait Simion George
Zovea Steluta Claudia
Zugravu Oana
Marcel Bogdan Alexandru
Valeria & Iurie Dinu
Natalia Erhan
Tatiana Panea
Mihai Sinitrari



forevergiving  
Make a Difference

# Și tu poți schimba LUMEA!

Donează 3 lei și  
vei aduce zâmbetul  
pe chipul unui copil



**Banii strânși vor sprijini fundația  
ForeverGiving în acțiunile sale umanitare.  
Promovează această campanie  
în rândul echipei tale.**

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](mailto:office@foreverliving.ro) Internet: [www.foreverliving.com](http://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.