

Octombrie 2010 | 138

FOREVER

România & Republica Moldova



Îți dorești un start nou pentru afacerea ta?
Soluția este **SĂ TRECI LA FAPTE!**

CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

Pentru informații referitoare la:

■ **companie, produse, site** - la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"În atenția Departamentului de Marketing"**.

■ **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 în cel mult 48 de ore, 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 înscrisurilor 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"**.

CUM POT AFLA BONUSUL LUNAR?

■ **Bonusul Recapitulativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe

www.foreverliving.com. 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.

SUCCESS DAY

Vino alături de cât mai mulți prieteni la întâlnirea din 27 noiembrie, de la Sala Palatului din București.



ORICE SFÂRȘIT E UN NOU ÎNCEPUT

Luna aceasta aș dori să încep prin a transmite sincere condoleanțe unui bun prieten care a trecut de curând

în neființă, Guy de la Poterie. Guy și Pierrette au fost parte a familiei Forever de peste 25 de ani. Suntem cu tot sufletul alături de Pierrette în aceste momente atât de dificile. Ca Director General și Director de Țară, precum și în calitate de membru Eagle Summit, Guy a atins un nivel al succesului la care mulți doar visează. Guy, îți vom simți lipsa!

Am revenit deja, de câteva săptămâni, de la Super Raliul din Denver și am auzit de la mulți dintre voi că a fost cel mai bun de până acum. Sper să aud acest lucru în fiecare an de-acum înainte, mai ales că echipa noastră muncește din greu pentru ca aceste evenimente să fie cu adevărat memorabile pentru fiecare. Întotdeauna privim tehnologia ca pe un instrument ce poate purta mesajul și oportunitatea Forever în întreaga lume. Am fost deosebit de bucuros că anul acesta am putut transmite în direct cele trei zile de Raliu, și în felul acesta zeci de mii de oameni au fost alături de noi.

Am lansat și în acest an produse incredibile. Așa cum am spus vineri la Raliu, cred cu tărie că ARG1+ este un produs emblematic și în scurt timp va ajunge numărul 2 în topul vânzărilor Forever. Sunt, de asemenea, extrem de încântat de FAB Energy Drink, deoarece cred că ne oferă oportunitatea de a ne adresa unei generații complet noi de distribuitori. Toate cele patru produse lansate completează cu succes gama Forever și știu că, pe măsură ce veți învăța mai multe despre ele, le veți folosi și le veți recomanda și altora, afacerea voastră va fi tot mai puternică.

Sunt convins că ați văzut deja fotografii din Denver. A fost un eveniment incredibil, cu atât de multe momente speciale și recunoașteri la care să reflectăm. Sper că aceste imagini v-au inspirat pe toți să munciți și mai mult pentru a fi alături de noi în superbul Washington DC, la Gaylord National Hotel. Nu uitați! Nu există limite în ceea ce puteți realiza pentru afacerea voastră! Așadar, continuați să visați în stil mare!

Înainte de a-mi încheia mesajul, aș vrea să felicit în mod special două cupluri care ilustrează perfect sloganul pentru 2010-2011, NO LIMITS. Primul cuplu este format din Vadim & Elvira Nabokov, din Kazahstan, care au avut vânzări de 1.283 p.c. în 2009. Au fost atât de aproape de calificarea la Super Raliu, dar, din păcate, au pierdut pe ultima sută de metri. Cu toate acestea, știau că participarea la Super Raliu este esențială pentru afacerea lor, așa că Vadim a plătit personal cheltuielile pentru a fi prezent, alături de fiul său, la Dallas. Vadim a fost atât de impresionat de tot ceea ce a trăit, încât, alături de Elvira, a continuat să dezvolte afacerea și anul acesta s-au calificat, acumulând 1.614 p.c. Au fost cu adevărat inspirați de viziunea NO LIMITS!

Și nu au fost singurii. Anne & Patrick Carton, din Irlanda, au avut vânzări de 1.000 p.c. în 2009. Și ei au știut că participarea la Super Raliu este extrem de importantă pentru succesul lor, așa că și-au plătit personal cheltuielile pentru a merge în Dallas. La fel ca și pe Vadim și Elvira, această experiență i-a inspirat și s-au întors acasă mai hotărâți ca niciodată să-și ducă afacerea la următorul nivel. Anul acesta au participat la Super Raliu în calitate de calificați, pentru că afacerea lor a înregistrat o creștere de 33%, depășind 1.500 p.c.!

Iubesc aceste povești. Asemenea distribuitori dau dovadă de perseverență, muncă susținută și încredere în unicitatea oportunității Forever. Am vorbit, la Super Raliu, despre trecutul, prezentul și viitorul Forever. Cred că, alături de distribuitori precum familiile Nabokov și Carton, viitorul este cu adevărat luminos. Orice este posibil atunci când crezi în ceea ce faci. Nu există nicio limită a oamenilor cărora le putem oferi șansa să-și schimbe viața cu această incredibilă oportunitate de sănătate și frumusețe.

Al vostru pentru totdeauna,

Rex Maughan

ESTE NEVOIE DE VOI, ACȚIONAȚI ÎN STIL MARE!

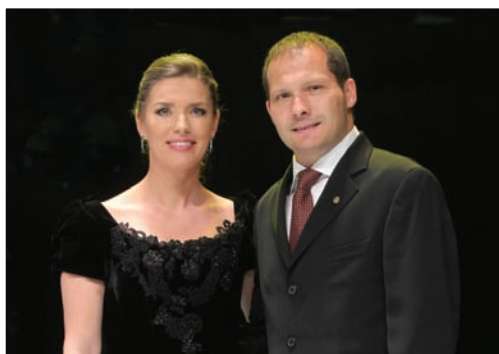
E momentul să recunoști. De câte ori ai întrerupt discuția abia începută cu un nou colaborator pentru că a intervenit un telefon care ți-a dat impresia că trebuie să rezolvi ceva urgent? Ți mai amintești cumva dacă ai fost fericit într-un moment ca acela? Corpul întreg... avea cumva o senzație de bine, de relaxare?

Gândește-te, de câte ori ai amânat să reiei legătura cu un consumator fidel al produselor noastre sau ai contramandat întâlnirea cu cei mai buni coechipieri, cei cu care tocmai ai luat hotărârea să faceți o strategie de lucru grozavă? Doar pentru că din nou apăruse o urgență pe ordinea de zi. O chitanță care trebuia plătită, o chestiune casnică, eventual un episod din serialul de televiziune pe care nu vrei să-l ratezi nici în ruptul capului. Sau o emisiune de știri unde aveai să afli cât de gravă este situația în România și cât de îngrijorător se prefigurează viitorul. Ți amintești cumva dacă te-ai simțit mai optimist apoi, mai plin de inspirație și de energie?

De câte ori ai lăsat pe a doua zi sau pe a treia sau pentru o zi atât de îndepărtată, încât a devenit prea târziu să te apuci de un program stimulativ Forever? Să începi să lucrezi serios pentru o calificare importantă? De câte ori ai renunțat să vii la Success Day ori la un eveniment al companiei? Desigur, pentru că o urgență a intervenit în programul tău, o chestiune care brusc a ocupat primul loc... Mai știi cumva dacă afacerea a mers excelent în continuare, iar succesul pe care ți-l doreai chiar a apărut?

Poate ai simțit efectele acestor decizii de amânare a lucrurilor importante legate de cariera Forever... probleme de sănătate, relații superficiale cu cei din echipă, stres continuu și clipe mult prea scurte de mulțumire. Sau ai descoperit că faci puncte mai puține, ritmul de înscriere în rețeaua ta a unor noi colaboratori a scăzut, la fel și încasările lunare, la fel și aparițiile tale pe scena unor noi calificări? E momentul să ne răspundem toți cu sinceritate. Oare de ce nu ne trezim înainte de aceste lovituri? De ce nu ne construim afacerea pe baza unei agende în care ne stabilim adevăratele priorități cărora să le acordăm într-adevăr atenție și energie? De ce permitem ca urgențele altora, agenda altora, interesele altora să ne fure tot timpul... iar pentru noi și Forever mai lăsăm doar resturile?

Avem o satisfacție temporară rezolvând crize ce nu suferă amânare. Apoi, imediat după, ca să ne simțim utili, intrăm în altă stare de urgență. Și o luăm de la capăt. Din acest soi de crize mărunte apar însă crizele cele mari. Atunci când simțim de



pildă că afacerea noastră a intrat în impas. S-a blocat de prea multă vreme la un nivel care nu ne satisface.

Din păcate suntem obișnuiți să luăm măsuri doar când ne doare. Nu înainte. Dacă nu există urgență dăm prea puțină atenție chestiunilor pe care ni le-am propus. Și totuși e limpede că drumul spre succes înseamnă responsabilitatea de a acționa la timp. De a trece la fapte chiar acum. Stagnează afacerea noastră, deși suntem mereu stresați, mereu depășiți de nenumăratele urgențe zilnice? Fii sigur că nimeni nu este răspunzător, nimeni altcineva decât noi înșine. Nu e vorba de ghinion, nici de criza generală, nici de faptul că n-am fi născuți pentru succes.

Ultimele sondaje și statistici arată că peste 66 la sută dintre români sunt acum în căutarea unor surse suplimentare de venit. Asta în condițiile în care rata șomajului crește, iar economia nu dă semne de redresare.

Suntem compania care oferă cele mai multe avantaje financiare, cele mai multe și mai generoase șanse pentru dezvoltarea unei afaceri puternice. Acum este momentul nostru. Este momentul să trecem la fapte. Să ieșim din pasivitate. Să renunțăm la comoditate și scuze. Avem datoria să intervenim. Să acționăm în stil mare. Să fim mai eficienți ca niciodată. Avem un rol important. Și avem tot ce ne trebuie pentru a juca magistral acest rol.

Priviți-vă onest programul zilnic. Scuturați-l de falsele urgențe. Stabiliți-vă adevăratele priorități și nu permiteți să devină urgențe. Faceți la timp ceea ce v-ați hotărât să faceți. Păstrați ritmul care vă protejează sănătatea, afacerea, viața de stresul care distruge. Folosiți-vă timpul eficient. Este nevoie de voi. Atâția oameni care au ajuns în criză și trebuie să găsească o soluție pentru existența lor așteaptă o mână de ajutor.

Haideți să trecem la fapte, Forever!

Vă urăm mult succes!

Cu drag,

Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra

Szócs Gábor & Szócs Dóra

cuprins

Mesajul Fondatorului
Companiei &
Mesajul Directorilor
Generali

2-3

Ce este osteoporoza
și cum poți
să o previi

4-5

Întâlnirea
Managerilor,
Sovata 2010

6-9

Success Day
- Cum e să fii
învingător

10-13

Creșterea valorii
percepute

14-15

Cartea lunii
"Cum se creează
o structură explozivă"

15

Calificările
lunii septembrie

16-17

INFO FOREVER

18

Succesul este
în mâinile tale

19

CE ESTE OSTEOPOROZA ȘI CUM POȚI SĂ O PREVII

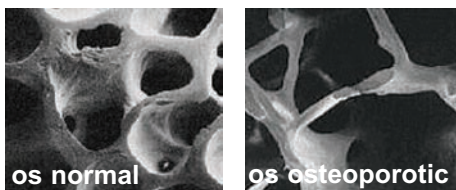
Data de 20 octombrie marchează, la nivel mondial, Ziua Internațională a Osteoporozei. Chiar dacă nu figurează printre primele cauze de deces, osteoporoza este o afecțiune de temut. Dacă la început se manifestă doar prin încovoierea spatelui, cu timpul pot apărea complicații tot mai invalidante, cum este, de exemplu, fractura de col femural. Vestea bună este că osteoporoza se poate trata și, mai ales, preveni.

Rezultatele unui sondaj efectuat pe 500 de femei, cu vârsta cuprinsă între 40 și 70 de ani, din mediul urban, cu studii medii și superioare, arată că:

- ➔ 23% dintre femei nu au auzit de osteoporoză
- ➔ 80% nu au putut explica în ce constă boala
- ➔ 84% nu au cunoscut factorii de risc ai bolii
- ➔ doar 17% au discutat despre osteoporoză cu medicul de familie
- ➔ numai 4% dintre femei au fost investigate pentru depistarea osteoporozei

CE ESTE OSTEOPOROZA?

Numele bolii provine din latină și înseamnă „os poros”. Țesutul osos este un țesut viu, în care au loc permanent atât depunere, cât și pierdere de os. După vârsta de 35 de ani, pierderea de os depășește depunerea. Când acest proces este accelerat, oasele devin tot mai fragile (chiar dacă la exterior pot părea solide) și structura lor se aseamănă tot mai mult cu a unui burete cu găuri mari în interior.



Până nu demult privită ca o stare normală a vârstnicului, osteoporoza este considerată în prezent o boală, caracterizată prin reducerea densității minerale osoase, asociată cu compromiterea structurii osoase, ceea ce predispune osul la fracturi în urma unui traumatism de mică intensitate sau chiar în lipsa acestuia. Dezvoltarea cunoștințelor medicale arată că osteoporoza nu este specifică numai generației a treia, ci apare și la vârste mai tinere.

Consumul zilnic de calciu al copiilor și adolescenților

este mult sub necesarul clădirii unei mase osoase maxime adecvate. Acest lucru nu

pare a fi determinat de aspecte social-financiare, ci mai degrabă de obiceiuri și modă, respectiv lipsa accesibilității produselor benefice în incinta și apropierea școlilor. În plus, la adolescenți apar, în proporții îngrijorătoare, fumatul și consumul băuturilor alcoolice, cunoscuți factori de risc ai pierderii masei osoase.

FACTORI DE RISC

Aproape oricine poate face osteoporoză, dar sunt predispuși la acest lucru mai ales persoanele de sex feminin (aproximativ 80% dintre pacienții cu osteoporoză sunt femei), mai ales dacă au intrat deja la menopauză, și chiar mai mult, dacă au avut-o înainte de vârsta de 45 de ani.

Alți factori de risc:

- vârsta peste 65 de ani
- tratament cronic cu corticosteroizi
- aport inadecvat de calciu alimentar
- aport insuficient de vitamină D
- sedentarism
- greutate corporală prea mică
- fumat
- consum excesiv de alcool, care poate bloca absorbția calciului

Deși factorii genetici sunt determinanți în riscul individual de osteoporoză, stilul de viață influențează dezvoltarea osoasă din tinerețe și, de asemenea, rata pierderii osoase pe parcursul vieții. Alimentația, exercițiul fizic și alți factori ce



caracterizează stilul de viață au un rol cheie în determinarea sănătății osoase, precum și în capacitatea organismului de a înlocui osul vechi. Prevenirea osteoporozei începe cu dezvoltarea și atingerea unei mase osoase maxime în tinerețe.

Necesarul recomandat de calciu variază în funcție de vârstă și este cuprins între 1.000 – 1.300 mg /zi, fiind mai crescut la copii, vârstnici, femei gravide și în perioada de lactație. Aportul zilnic al populației este, în general, mult sub această valoare. Cele mai importante surse alimentare de calciu sunt:

- produsele lactate
- ouăle
- legumele, fructele crude (varză, salată, fasole, portocale, grapefruit)
- mac, nuci, alune, soia, linte
- pește

O absorbție optimă a calciului din alimentație depinde în mare măsură de raportul dintre acest mineral și fosfor și

magneziu. Când fosforul se găsește în cantitate mai mare față de calciu, împiedică absorbția calciului, dar în același timp blochează și absorbția magneziului, esențial și el pentru sănătatea sistemului osos. Astăzi, dieta modernă cu alimente procesate furnizează constant cantități mult mai mari de fosfor, dezechilibrând balanța celor două minerale și având ca efect eliminarea calciului din oase.



CUM NE PROTEJĂM SISTEMUL OSOS?

Exercițiul fizic regulat ajută la menținerea densității osoase și, în plus, întărește sistemul muscular și scade, astfel, riscul căderilor. Activitățile fizice care ne protejează față de osteoporoză sunt cele de tip „portant” sau „de impact” – baschet, volei, jogging, aerobic, săritul corzii, mersul rapid. Aceste exerciții trebuie adaptate posibilităților fiecărui individ și practicate sistematic. În urma unei activități fizice specifice, cu o durată de 20–30 de minute, de trei ori pe săptămână, ne putem bucura de următoarele beneficii:

- menținerea și chiar creșterea, între anumite limite, a densității masei osoase;
- prevenirea dezvoltării atitudinii specifice osteoporotice (spate rotund), reducerea durerii, menținerea mobilității și, astfel, desfășurarea mai ușoară a activităților cotidiene;
- îmbunătățirea coordonării și echilibrului, scăzând riscul de fracturi.

Pentru absorbția calciului și fixarea sa în oase, este necesară vitamina D. Dacă aportul alimentar de calciu și vitamina D este insuficient, se indică utilizarea unui supliment nutritiv.

Dacă ai citit cu atenție cele menționate mai sus și conștientizezi cât de important este să ai grijă de sănătatea ta, acționează chiar acum! Ai la îndemână un produs extrem de valoros, un aliat de nădejde pentru menținerea sănătății sistemului osos. Intră pe www.comenziforever.ro sau sună la 0800 802 563 și comandă-l chiar acum.

FOREVER CALCIUM

- Formulă cu conținut ridicat de citrat de calciu, combinat cu vitamina D și magneziu;
- Ușor de digerat și absorbit eficient;
- Aromă plăcută de vanilie;
- Doza zilnică asigură organismului cantitatea de calciu recomandată în proporție de 100%.

Un sistem osos sănătos trebuie dublat de articulații mobile și sănătoase. Avem, și aici, aliați de încredere:

FOREVER FREEDOM

- Gel stabilizat de Aloe vera cu gust plăcut de portocală, îmbogățit cu sulfat de glucozamină și sulfat de condroitină, pentru menținerea mobilității și bunei funcționări a articulațiilor.



FOREVER ACTIVE HA

- O formulă unică, ce furnizează acid hialuronic cu masă moleculară mică, cu proprietăți hidratante și lubrifiante; Conține ghimbir și șofran, benefice pentru funcționarea normală a articulațiilor.



„Prin aport alimentar corect, dietă diversificată și echilibrată și un stil de viață sănătos și activ se poate crea și menține o stare de sănătate optimă a sistemului osos până la vârste înaintate.”

(Prof. Univ. Dr. Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Institutului de Cercetări Alimentare)

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.

DE CE PIERDEM MASĂ OSOASĂ?

➔ **Băuturile care conțin cola sunt bogate în fosfor și cofeină,** determinând accelerarea pierderii de calciu la adulți, iar la copii și adolescenți scăderea ratei de fixare a calciului și reducerea densității osoase.

➔ **Cafeina** reduce semnificativ absorbția calciului. Efectul poate fi contracarat prin adăos de puțin lapte în cafea.

➔ **Sarea de bucătărie** (clorura de sodiu) descrește absorbția calciului și crește excreția acestuia. Se recomandă un consum mai mic de 6 g de sare pe zi, ținând cont de faptul că sarea se află ascunsă în cantități apreciabile în majoritatea alimentelor industriale.

➔ **Mezelurile, cârnații, pateurile, conservele din carne** conțin fosfați, accentuând pierderea calciului, acidifică mediul intern, conțin grăsimi saturate, uneori și grăsimi trans periculoase, conțin conservanți precum nitriții, care generează metaboliți toxici.

➔ **Brânzeturile topite cu săruri de fosfor** sunt o sursă importantă de fosfor, contribuind la dezechilibrarea balanței calciu/fosfor.

➔ **Alimentele prăjite** conțin grăsimi peroxidate periculoase pentru sănătatea oaselor și articulațiilor, sporind riscul apariției osteoartritei.

➔ **Alcoolul și fumatul** contribuie la reducerea densității osoase.

ÎNTÂLNIREA MANAGERILOR, SOVATA 2010

TRECI LA FAPTE

E criză generală și viitorul se arată sumbru? Nu și pentru noi, cei din echipa Forever Living Products România, care am înțeles, poate mai bine decât oricând, că felul în care va arăta viitorul nostru depinde doar de noi. O dovadă în plus a acestui lucru a fost și continuarea tradiției de a ne întâlni, echipa de Manageri, pentru a șasea oară, în inima țării, la Sovata. Cuvintele sunt de prisos pentru a descrie tot ceea ce s-a întâmplat între 4 și 7 septembrie acolo, iar fotografiile pot surprinde doar o parte dintre emoțiile, bucuria și entuziasmul celor care au fost prezenți la Sovata. Felicitări tuturor vorbitorilor care ne-au oferit informații deosebit de valoroase pentru dezvoltarea afacerii: Toma Mihály Zsolt & Elena, Manageri, Elena Angelescu, Soaring Manager, Camelia & Daniel Dincuță, Safir Manageri, Elisaveta & Alexandru Pocaznoi, Safir Manageri, Aurel & Veronica Meșter, Diamant-Safir Manageri, Gizella & Marius Botiș, Safir Manageri, Constantin & Tania Popa, Safir Manageri, Ujlaki Csaba, Manager, Alexandru Israil, specialist marketing. Mulțumim familiei Ligia și Doru Pașcan, Senior Manageri, pentru că ne-au făcut și de data aceasta să ne simțim privilegiați. Iată doar câteva impresii de la a șasea Întâlnire Anuală a Managerilor.

„Fiecare întâlnire Forever lasă impresii adânci... ce anume s-ar mai putea spune și de data aceasta. Și totuși, Sovata 2010 a avut un impact special asupra noastră, prin forța liderilor participanți, mai maturi și mai responsabili ca oricând, prin dăruirea totală a speaker-ilor care s-au întrecut pe ei înșiși, prin organizarea de excepție și exemplul personal impecabil al Managerilor Generali Dóra și Gábor Szócs. Au fost patru zile care au condensat experiența multor ani din activitatea celor mai buni Manageri din țară, informații de cea mai mare

actualitate pentru business-ul nostru de la specialistul în marketing Alexandru Israil, modalități practice de promovare a oportunităților pe care compania ni le oferă.

Managerii de elită Forever România și-au dat mâna pentru un obiectiv măreț: țara poate și trebuie să iasă din criză, pentru că avem soluții viabile, testate de-a lungul timpului, prin care oamenii își pot

construi propria economie, fără să mai depindă de circumstanțele exterioare. S-a trecut la o altă etapă, în care trebuie să trezim și să





inspirăm cât mai mulți oameni să fie parte a soluției, și nu a problemelor. Dacă nu noi, atunci cine? Și dacă nu acum, atunci când? Dacă sunteți Manageri și nu ați participat anul

acesta la Întâlnirea de la Sovata, treceți-vă în agendă ca obiectiv pentru 2011 să fiți NEAPĂRAT acolo. Iar dacă nu sunteți încă Manageri, planificați-vă calificarea la acest nivel, ca să nu mai ratați astfel de evenimente, căci în câteva zile veți deveni ceea ce altfel v-ar fi luat ani de dezvoltare personală.



Așa sunt întâlnirile Managerilor de la Sovata. Doar dacă ești acolo știi ce înseamnă și îi inspiri și pe alții să-și dorească să participe.

Sunt evenimente care nu pot fi descrise în cuvinte, ci doar trăite, simțite, experimentate personal.



Vă mulțumim și vă suntem recunoscători că ne-ați dat ocazia de a face parte dintr-o astfel de elită!"

Maria & Mircea Bagdasar,
Senior Manageri,
împreună cu echipa

„Am rememorat, am recitat notițele, am povestit echipei despre extraordinarele zile petrecute la Sovata și am conștientizat încă o dată cât de binecuvântați suntem. Mulțumim tuturor celor de la care am învățat și ne-au încurajat, mulțumim FOREVER!"

**Emilia
și Petru Trușcă,**
Soaring Manageri

Întâlnirea din acest an de la Sovata s-a încheiat cu îndemnul „Treci la fapte!” adresat tuturor participanților. Fiecare Manager a primit o coală de hârtie pe care să-și noteze câteva dintre principalele obiective pentru perioada următoare. Iată câteva dintre aceste obiective:



„Să contactez minim o persoană zilnic.”
„Să ajut cât mai mulți colaboratori să-și îndeplinească statutul de Activ.”
„Să încep să-mi completez caietul de visuri.”
„Să mă calific la cât mai multe programe stimulative.”
„Să am o contribuție mare la urcarea României în topul european și internațional.”
„Să mă trezesc cu o oră mai devreme în fiecare zi și să lucrez minim 8 ore pe zi în Forever.”
„Să reîncep activitatea de la nivelul de Asistent Supervizor.”

„Să am curajul să-mi stabilesc țeluri cât mai mari.” „Să visez că sunt Diamant!”

„Să mă calific la nivelul 3 pentru Raliul European de la Viena!”

„Să ajung, în 5 ani, Diamant!”

„Să revenim, împreună cu echipa, la 500 de colaboratori care să participe la Success Day.”

„Să venim la Întâlnirea Managerilor din 2011 cu cel puțin 2 Manageri noi!”

„Să realizăm minim 100 p.c. non-manageriale lunar.”

„Să ne calificăm la Profit Sharing.”

„Să comunic mai bine cu echipa.”

„Să ating nivelul de Senior Manager.”



„Să devin un coach cât mai bun, să pot inspira, motiva și ajuta pe cât mai mulți colaboratori din echipa mea.”

„Să devin adevăratul lider pe care-l merită echipa mea.”

„Să fim lideri mai buni și să formăm

lideri de calitate.”

„Să ne dezvoltăm metodele de comunicare.”

„Să abandonez zona de confort în care mă aflu.”

„Să adopt întotdeauna o atitudine pozitivă.”

„Să folosim internetul ca instrument de lucru.”



Cum e să fii ÎNVINGĂTOR

Evenimentul Success Day din septembrie stă întotdeauna sub semnul unui nou început. Simțim cu toții acea energie plăcută, care ne ajută să privim afacerea cu visuri întotdeauna mai îndrăznețe, ce abia așteaptă să fie împlinite, deoarece bateriile ne sunt încărcate după concediu.

Încă de la începutul zilei, în Sala Mare a Palatului puteai vedea în ochii celor prezenți hotărârea de a ajunge mai sus decât până acum. Fiecare persoană era animată de pasiunea pusă în afacerea sa și însuflețea astfel toată sala. Cei prezenți nu mai erau doar un public, ci personificarea puterii și a hotărârii pe care numai pasiunea pentru ceea ce faci îți le poate da. Poarta spre lumea magnifică Forever ne-a fost deschisă, după dansul plin de pasiune al tinerilor

de la Irish Way, de Directorii Generali, Dóra și Gábor Szócs, de la care am aflat că nu mai puțin de 66% dintre români se află în căutarea unei surse alternative de câștig – o veste mobilizatoare pentru toți distribuitorii – și că depinde numai de noi și de înălțimea dată visurilor noastre să aducem Forever în fiecare casă din România. Din momentul în care gazdele noastre, Camelia și



Gazde: Camelia & Daniel Dincuță, Safir Manageri, Membri President's Club

Daniel Dincuță, Safir Manageri și membri President's Club, au făcut primii pași pe scenă, a început sărbătoarea și cu toții ne-am lăsat purtați în minunata lume Forever Living Products,



Asistent Supervizori



Dr. Szöcs Gábor
Director General



Dr. farm. Szöcs Dóra
Director General



Dr. Carmen Larion
Senior Manager, Membru
President's Club



Valentin Nițu
Manager



Mády Susana
Senior Manager



Sebastian Iacătă
Soaring Manager



Mircea Olariu
Soaring Manager



Irish Way

nerăbdători, asemenea copiilor, să învățăm cât mai mult. Apoi, doamna dr. Carmen Larion, Senior Manager și membru President's Club, a lansat o provocare: aceea de a ne asuma răspunderea pentru starea noastră de sănătate și, astfel, ne-a ajutat să înțelegem ce înseamnă sănătatea din Aloe Vera Gel și de ce produsele Forever Living sunt atât de renumite și apreciate. După acest cocteil de sănătate ne-am relaxat ascultând frumoasa poveste a lui Valentin Nițu, Manager, a cărui viață a luat o cu totul altă turnură de când face parte din familia Forever. Discursul lui a fost un exemplu de reușită pentru

toți cei din sală și, mai cu seamă, pentru cei care încă preferă afacerile tradiționale în detrimentul oportunității oferite de Forever. Apoi, după un nou moment de dans irlandez și cu motivația la cote maxime, am preluat sfatul și exemplul demn de urmat al doamnei Mády Susana, Senior Manager, de a investi în oameni, pentru că ei reprezintă unul dintre factorii esențiali ai succesului în Forever. După o binemeritată pauză ne-am reluat periplul alături de

Noni și recitalul pregătit special pentru noi, apoi am retrăit atmosfera Întâlnirii Managerilor de la începutul lunii septembrie, din Sovata, atmosferă recreată de fotografiile și cuvintele frumoase rostite de gazde. Sebastian Iacătă, Soaring Manager, a venit în ajutorul tău, cel care îți dorești să fii un profesionist Forever și ți-a prezentat cheia profesionistului: edificarea, iar Mircea Olariu, Soaring Manager, a preluat ștabela, învățându-ne cum să privim și să multiplicăm afacerea pentru a avea succes. Pe lângă tot ceea ce am învățat din poveștile de succes ale liderilor, nu am uitat să-i felicităm din suflet și să ne bucurăm alături de cei care au urcat pe scena Sălii Palatului ca simbol al trecerii la un nivel superior în Planul de Marketing.



Manageri



Manageri



Noni



NDP

Îi aplaudăm încă o dată pe toți cei care s-au calificat la nivelul de Asistent Supvizor, Supvizor, Asistent Manager, Manager și Senior Manager, precum și pe cei care au fost recunoscuți pentru îndeplinirea statutului de Activ. După o zi plină, presărată de noutăți și voie-bună, am încheiat în stilul caracteristic, dansând și cântând alături de Andra, însufleșiți de forța pe care ne-o dă întotdeauna un nou început.



Asistent Supvizori



Supvizori



Senior Manageri



Recunoașteri - Statutul de Activ

La întâlnirea din 27 noiembrie, cu siguranță unele dintre visurile voastre se vor fi împlinit. Vă așteptăm atunci să ne împărtășiți cum e să fii învingător. Până atunci, vă dorim succes deplin!

Alexandra Stoica,
Departament
Marketing



Andra



Asistent Manageri



Recunoașteri - Statutul de Activ

Așteptăm să vă revedem pe 27 noiembrie la Sala Palatului din București!

Creșterea VALORII PERCEPUTE

”Produsele Forever nu sunt ieftine.”

”Afacerea Forever nu este pentru mine.”

Cât de des vă întâlniți cu astfel de afirmații în ultima vreme? Cum le tratați?

În perioade de recesiune economică oamenii sunt mult mai atenți la felul în care-și cheltuiesc banii și timpul. În consecință, ofertanții de produse și servicii simt o presiune asupra prețurilor afișate și o parte dintre ei au tendința de a le scădea. Aceasta este o greșală de strategie, întrucât un preț mai mic nu va face clientul să cumpere, câtă vreme acesta nu este convins de valoarea pe care o primește în schimb, câtă vreme el nu este încântat de tranzacție și nu este sigur că aceasta îi va rezolva

problema ori îi va da o stare de bine.

Atunci când avem de-a face cu situații în care produsele Forever sunt percepute ca fiind scumpe, o soluție este să construim în jurul lor valoare. Să o punem, de fapt, mai bine în evidență, întrucât ea există intrinsec, dar poate că nu este percepută ca atare de către clienții potențiali.

Sticlele cu băuturi fine sunt uneori ambalate în cutii metalice strălucitoare și atractive, tocmai

pentru ca valoarea percepută să fie mai mare, cu toate că în interior se află același lichid. În Forever, costurile suplimentare de ambalare și promovare nu se justifică, economia făcută regăsindu-se în bonusul distribuitorului. Dar acesta știe să pună în evidență adevărata valoare a produselor, fără a avea nevoie de instrumente suplimentare. O face prin etalarea cunoștințelor pe care le are despre produs, prin atenția acordată clienților, prin entuziasmul și încrederea afișate, prin starea de bine pe care o are și o transmite mai departe.

Adăugarea de valoare se poate face fără a suplimenta costurile. Puteți crește valoarea percepută oferind din timpul, energia, imaginația și informația pe care le aveți la dispoziție. Gândiți-vă la situațiile potrivite – facilitați transportul sau comunicarea, oferiți o informație interesantă la timp, împărtășiți din experiența



dumneavoastră, fiți punctuali și arătați că vă pasă de problemele celuilalt. Faceți de așa manieră încât clienților să le fie ușor să achiziționeze produsele prin afacerea dumneavoastră. Ajutați cât mai mult sub toate aspectele care nu țin de zona financiară, pentru ca aceasta să nu mai domine atât de mult decizia de achiziție.

Afacerea Forever însăși este o opțiune a cărei valoare a crescut de la sine în ultima vreme. Intrarea în afacere este o idee din ce în ce mai atractivă în condițiile economice actuale. Nu trebuie decât să o punem în lumina potrivită, pentru ca cei care-i percep valoarea să o îmbrățișeze. Se estimează că mai mult de 60% dintre români sunt în căutarea unei surse de venit suplimentar. Acum, mai mult decât oricând, puteți pune în evidență valoarea crescută pe care o conferă această afacere, promovând-o, fiind entuziaști și scoțând în evidență unicitatea șansei pe care o oferiți.

Alexandru Israil
Specialist marketing

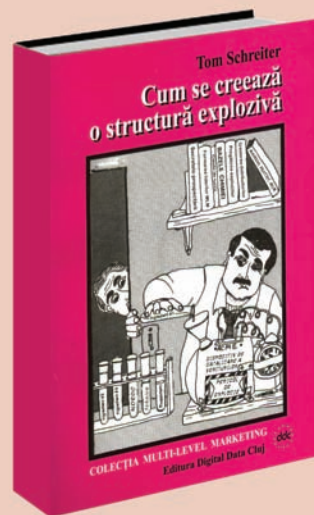
Valoarea percepută asupra produselor Forever poate fi crescută și dacă:

- ➡ Determinați cu mai mare exactitate ce anume își dorește clientul de la produsele pe care doriți să le vindeți. Sănătate mai bună? Ce anume dorește să îmbunătățească? Frumusețe? La ce capitol e deficitar? Puneți întrebarea „Ce așteptați de la produsul acesta?”
- ➡ Demonstrați faptul că produsul ales îi va crea o stare de bine. Dacă acest lucru nu se întâmplă, prețul oricum nu mai contează.
- ➡ Demonstrați că primește **mai mult** decât banii pe care îi oferă în schimb. Construiți în jurul produsului acea valoare care îi demonstrează clientului că ia decizia corectă.
- ➡ Subliniați avantajele secundare obținute în anumite cazuri (ex. renunțarea la fumat sau la alimente și băuturi nesănătoase și alocarea bugetului respectiv produselor Forever).
- ➡ Sunteți siguri că oferta făcută se încadrează în puterea sa financiară? Altfel, oferiți-i alternative, cea mai la îndemână fiind intrarea în afacerea Forever.

Cum se creează o structură explozivă

„Structura ta a obosit(...). Aceleași trei persoane participă la întâlnirile tale săptămânale. Discuțiile în grup se desfășoară în jurul politicii companiei și zilelor bune de odinioară, nicidecum în jurul planurilor și idealurilor de viitor. Majoritatea distribuitorilor ți-au rămas loiali, dar ei nu lucrează. Lunar structura scade pe neobservate. Faptul că ea s-a dezvoltat, luând amploare, aparține trecutului. La ultimele întâlniri de instruire au participat aceiași trei distribuitori...” Astfel își începe expunerea Tom Schreiter (alias Big Al) în cartea „Cum să creezi o structură explozivă”. Dacă simți că măcar una dintre afirmațiile de mai sus ți se potrivește, nu mai sta pe gânduri și cumpără această carte. Citește-o și vei afla că

dezvoltarea generează entuziasm, iar oamenii devin entuziaști atunci când li se întâmplă lucruri pozitive. Nu te mulțumi doar să aduci oameni noi în echipa ta. Fii alături de ei mai ales la început de drum. „Dacă vrem să ne dublăm personal, multiplicându-ne eforturile, trebuie să devenim instructori eficienți. Acesta este secretul obținerii unor structuri mari și pline de succes”, spune Tom Schreiter în cartea sa.



Pe ultima sută de metri în cursa spre VIENNA



Calificarea pentru Raliul European din 2011 se apropie de final. Analizează ce ai realizat până în prezent și planifică-ți ultimii pași de urmat. Ești aproape de unul dintre cele trei niveluri de calificare? Propune-ți



să faci tot ceea ce depinde de tine pentru a fi la Viena. Te așteaptă un triplu eveniment de excepție. Lideri Forever de top din Europa și din întreaga lume vor fi prezenți în capitala Austriei, pentru o întâlnire de top. Instruire, motivație, recunoaștere, cecuri Profit Share, spirit de echipă, energie, dinamism și entuziasm – de toate acestea și de multe altele vei avea parte la Raliul European. Participarea la un astfel de eveniment este esențială pentru vitalitatea afacerii tale și îți oferă acea viziune de care ai nevoie ca să avansezi la următorul nivel. Depinde doar de tine!

Calificările LUNII SEPTEMBRIE

România & Republica Moldova



SUPERVIZORI

Ion & Florina Bilciurescu	Boldești Scăieni
Nicolae & Diana Comănac	Râmnicu-Vâlcea
Daniela Hațegan	Lugoj
Luminița Lasc	Timișoara
Camelia Lőrincz	Iași
Mihaela & Florin Popescu	Râmnicu-Vâlcea
Maria Sora	Baia-Mare
Ioana & Ioan Sustic	Sighetu Marmăției
Ileana Timiș	Sighetu Marmăției

SPONSORI

Iulia Beldiman
Violeta & Liviu Haită
Marioara Hațegan
Gabriela & Alin Bocăești
Constantin & Tania Popa
Nicolae & Diana Comănac
Mariana & Daniel Stancu
Cristina Herbil
Ioana & Ioan Sustic

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

Clasamentul îi include doar pe cei care și-au realizat statutul de Activ în luna septembrie acumulând 1 pc în nume personal și cel puțin 3 pc de la Noi Distribuitori.

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Aurel & Veronica Meșter (1) | 11. Doina & Dănuț Hanganu (nou) |
| 2. Camelia & Daniel Dincuță (2) | 12. Emilia & Petru Trușcă (10) |
| 3. Maria Pop (5) | 13. Carmen & Gabriel Larion (7) |
| 4. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (4) | 14. Derzi Sámuel & Etelka (13) |
| 5. Vajda Katalin (6) | 15. Elena & Virgil Angelescu (12) |
| 6. Daniel & Maria Parascan (3) | 16. Smaranda Sălcudean (nou) |
| 7. Ramona & Dorin Vingan (8) | 17. Mariana Iuga (14) |
| 8. Marilena & Teodor Culișir (11) | 18. Marcela & Ion Șerban (18) |
| 9. Mircea & Dana Olariu (9) | 19. Cristiana & Eugen Dincuță (nou) |
| 10. Constantin & Tania Popa (15) | 20. Constanța & Dănuț Mei-Roșu (16) |



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



- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1. Daniel & Maria Parascan | 6. Maria & Adrian Arghir |
| 2. Niculina & Viorel Ciuchea | 7. Marilena & Teodor Culișir |
| 3. Carmen & Gabriel Larion | 8. Mariana & Silviu Ursu |
| 4. Camelia & Nicolae Catrina | 9. Violeta & Dumitru Luca |
| 5. Constantin & Tania Popa | 10. Toma Mihály Zsolt & Elena |

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

1. Doina Ligia & Neculai Iordache
2. Ion & Florina Bilciurescu
3. Cristina & Gheorghe Farcaș
4. Niculina & Viorel Ciuchea
5. Maria & Adrian Arghir
6. Constanța & Dănuț Mei-Roșu
7. Ioana Cosac
8. Corina & Constantin Constantinescu
9. Ioana Antohi
10. Laura & Dan Tatic

TOP 5 pc ale Noilor Distribuitori pentru luna septembrie – Republica Moldova

1. Alexandra Can
2. Olesea Anghelinici & Gheorghe Vlad
3. Olesea Chiic & Ion Pelin
4. Iulia Grigor
5. Rodica & Leonid Vlas

TOP 5 pc non-manageriale pentru luna septembrie – Republica Moldova

1. Olesea Anghelinici & Gheorghe Vlad
2. Elena & Andrei Silitrari
3. Natalia & Vladimir Chilianu
4. Rodica & Leonid Vlas
5. Iulia Grigor

PROGRAMUL DE MAȘINĂ

STIMULENTUL I

Ana Amza
Elena & Virgil Angelescu
Aszalos Ibolya & Csaba
Maria & Mircea Bagdasar
Iulia Beldiman
Ion & Dorina Ciolac
Ileana & Eugen Cirlea
Vasilica & Dumitru Crăciun
Livia Cusiăc
Derzi Sámuel & Etelka
Stana & Laurențiu Dincă
Cristiana & Eugen Dincuță
Elena & Ioan Dinuță
Aurel & Cornelia Durigă
Corina & Dorin Frandez
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Doina & Dănuț Hanganu
Genoveva Ianișevschi

Doina Ligia & Neculai Iordache
Cristina & Ilie Iscurescu
Mariana Iuga
Horațio Kogler
Carmen & Gabriel Larion
Mádly Susana
Smaranda Sălcudean
Szabó József & Marika
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru
Iuliana & Liviu Toma
Petru & Gheorghita Vasin
Maria Doina & Mircea Zecheru

STIMULENTUL II

Gizella & Marius Botiș
Marilena & Teodor Culișir
Carina & Sebastian Iacătă
Constanța & Dănuț Mei Roșu
Mircea & Dana Olariu
Camelia & Vasile Oprea

Daniel & Maria Parascan
Marcela & Ion Șerban
Marinela Tuțuleasa
Ramona & Dorin Vingan

STIMULENTUL III

Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Maria Pop
Constantin & Tania Popa
Petru & Emilia Trușcă
Vajda Katalin





Să fii întotdeauna corect și complet informat este esențial pentru succesul afacerii tale. Completează adresa ta de e-mail pe formularele speciale disponibile în centrele de distribuție și te vom ține la curent cu cele mai noi informații despre produse și companie.

INFO

Vizitează WWW.RECOM.RO

Potrivit H.G. nr. 185/2009, toate societățile comerciale erau obligate să-și actualizeze obiectul de activitate potrivit CAEN până la 01 martie 2010. Societățile care nu și-au actualizat obiectul de activitate până la această dată au fost radiate din registrul comerțului. Vizitează acum www.recom.ro și verifică dacă societatea ta comercială a fost radiată sau nu, întrucât Forever Living Products Romania nu poate plăti bonusuri pentru facturi emise de societăți radiate.

PROGRAMUL ȘI ADRESELE CENTRELOR DE DISTRIBUȚIE

Luni 12 - 20 *, Marți, Joi, Vineri, Sâmbătă ** 9 - 17, Miercuri 9 - 19

București:	■ Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852. Tel: 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; Fax: 021 222 89 24
	■ Str. Traian 187 - 189. Tel: 031 425 47 00; Fax: 031 425 46 99
Cluj:	■ Str. Bistriței 16, Cod 400430. Tel: 0264 418 765; Fax: 0264 418 762
Iasi:	■ Stradela Silvestru 1, Cod 700012. Tel: 0232 219 920; Fax: 0232 276 591
Arad:	■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter, Cod 310295. Tel: 0257 368 212; Fax: 0257 259 049
Constanța:	■ Str. Călărăsi 11, Cod 900590. Tel: 0241 520 242; Fax: 0241 520 243
Brașov:	■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233
Craiova:	■ St. Maria Tănase 11. Tel: 0251 421 222; Tel/Fax: 0251 421 444
Chișinău:	■ Bd. Dacia 24. Tel: 00373 22 92 81 82 (program miercuri: 9-17)

* Cu excepția sediului central din București, Bd. Aviatorilor nr. 3, al cărui program în zilele de luni și miercuri este între orele 9:00 și 19:00. Programul de lucru al departamentelor din cadrul sediului central este de luni până vineri, între orele 9:00 și 17:00.

** Cu excepția centrelor de distribuție din București, Bd. Aviatorilor nr. 3, și Chișinău, Rep. Moldova

În prima zi lucrătoare a fiecărei luni centrele de distribuție sunt închise pentru inventar.

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 Convenției nr. ...”. Rubrica „Cumpărător” trebuie completată astfel:

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

CUM AFLU SITUAȚIA PUNCTELOR CREDIT?

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

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

CUM COMAND PRODUSELE?

1. La toate centrele de distribuție din țară

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



2. Prin Tel Verde, la numărul 0800 80 ALOE (0800 802 563), de luni până vineri, între orele 10:00 - 16:00.

3. Online, la adresa www.comenziforever.ro

Detalii despre efectuarea comenzilor prin Tel Verde și online sunt disponibile pe pagina web oficială a companiei, www.foreverliving.com, secțiunea „Cumpărare produse”.



UNDE PLĂTESC PRODUSELE?

- La orice **unitate CEC**, în contul Forever Living Products. Unitatea CEC situată în incinta sediului central din București, Bd. Aviatorilor 3, funcționează după următorul program: **luni și miercuri între orele 9:00 și 17:30; marți, joi și vineri între orele 09:00 - 17:00.**
- La **centrelor de distribuție**, prin intermediul **cardului bancar**. Nu se acceptă plata în numerar.
- Prin serviciul **BRD NET** pentru cei care au cont deschis la BRD.
- La orice **sucursală BRD**, în următoarele conturi:
 - **RO24BRDE450SV09924624500** - doar pentru comenzile prin Tel Verde și online. Pentru procesarea cât mai rapidă a comenzilor dvs., vă rugăm să nu plătiți în alt cont produsele comandate astfel.
 - **RO74BRDE450SV01018054500** - pentru cei care virează contravaloarea produselor prin bancă.
- La **trezorerie pentru cei care achită astfel produsele**, în contul **RO96TREZ7005069XXX001347**.

Produsele se achită în lei, la cursul de schimb euro / leu comunicat de FOREVER LIVING în ultima zi lucrătoare a fiecărei luni pentru următoarea lună.

COMUNICARE

Trimite-ne întrebările și propunerile tale legate de activitatea de marketing la adresa marketing@foreverliving.ro și-ți vom răspunde în timpul cel mai scurt.

SUCCESUL ESTE ÎN MÂINILE TALE

„Îți poți trăi viața doar în două moduri. Să crezi că nu există magie, sau să crezi că totul e magie.”

(Albert Einstein)

Felul în care îți trăiești viața și-ți construiești viitorul depinde doar de tine. TU decizi dacă astăzi alegi să mergi înainte pe același drum, să cauți alte și alte soluții la aceleași vechi probleme sau, din contră, ești hotărât să îmbrățișezi schimbarea și să faci primul pas spre viața pe care o meriți.

Pune-ți următoarele întrebări: „E viața mea în acest moment așa cum mi-aș dori?”, „Mai am timp pentru copiii mei, pentru familia mea?”, „Mai am timp pentru pasiunile mele?”, „Mai știu să zâmbesc?”

Fii foarte sincer cu tine și nu te întrista dacă ai răspuns negativ. Amintește-ți ce-am spus mai sus: „TU decizi cum vrei să arate viața ta.” Ai posibilitatea să alegi.

27 noiembrie poate fi doar o altă zi de sâmbătă din calendar, în care să te ocupi de curățenie, cumpărături, probleme organizatorice în gospodărie. Sau poate fi „prima zi din restul vieții tale”. Cum? **Alătură-te echipei noastre! Vino cu noi la Success Day!**



Poate te întrebi cine suntem „noi”.
Ei bine, „noi” suntem cei care:

- Vedem o oportunitate acolo unde alții văd un obstacol.
- Credem și acționăm înainte de a vedea rezultate concrete.
- Dăruim și creștem pentru că ne pasă de cei din jurul nostru și îi ajutăm să se dezvolte, la rândul lor. Și ne bucurăm pentru reușitele lor.
- Am decis să nu mai ascultăm veștile negative care ne înconjoară, ci să ne canalizăm toate resursele pentru a construi ceva durabil în viața noastră.
- Am decis că merităm ceva mai bun și stă în puterea noastră să-l obținem.
- Știm că adevărata criză e doar în mintea noastră.
- Nu ne mulțumim cu puțin și ne propunem întotdeauna mai mult.

**Dacă te regăsești în descrierea
noastră, te așteptăm pe
27 noiembrie la Success Day!**



De ce să participi la
Success Day?

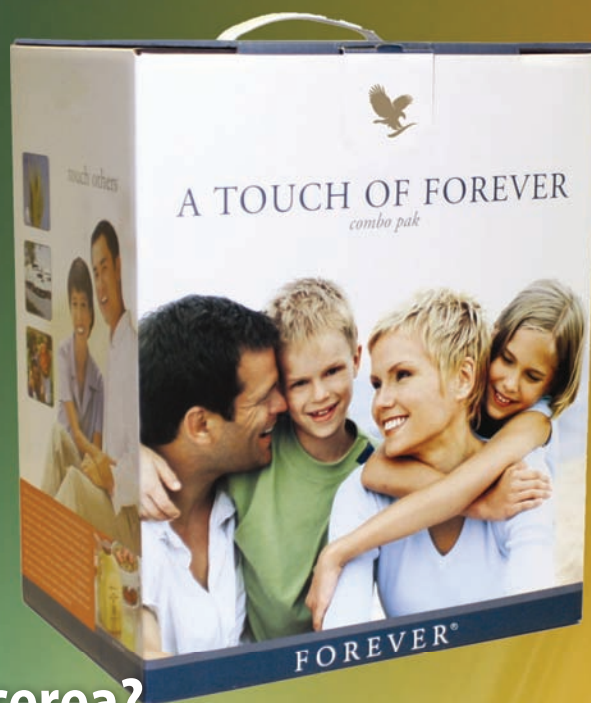
- Ai parte de recunoaștere la scenă deschisă pentru realizările tale, pentru loialitatea ta față de companie.
- Dobândești o viziune de ansamblu asupra fenomenului Forever.
- Împărtășești povești și experiențe cu ceilalți participanți.
- Simți că aparții unei echipe.
- Află povești de succes, trăite de oameni ca și tine, ceea ce îți consolidează încrederea în șansele tale de reușită.
- Primești instruire de calitate de la lideri de top, cu experiență în afacerea Forever.
- Îți încarci bateriile cu dinamism, energie și motivație la cele mai înalte cote.

Participarea la Success Day este esențială pentru vitalitatea afacerii tale. Și la fel de important e să nu vii niciodată singur. Gândește-te o clipă: Dacă ai descoperi o „comoară” care îți poate schimba viața, cui i-ai împărtăși vestea?

Ai în mâinile tale o comoară: biletul la Success Day. Cum îl folosești în avantajul tău depinde doar de tine! Parcurge din nou lista ta de contacte și te așteptăm pe 27 noiembrie, la Sala Palatului din București, alături de cât mai mulți prieteni!

Succesul e în mâinile tale!

**OFERTA
Lunii
OCTOMBRIE**



**Ai decis să-ți relansezi afacerea?
Investește în succesul tău!
CUMPĂRĂ ÎN PERIOADA 2-31 OCTOMBRIE**

UN TOUCH OF FOREVER

SAU

UN CLEAN 9 BUSINESS PACK

ȘI VEI PRIMI GRATUIT

2 BILETE



LA URMĂTORUL SUCCESS DAY DIN 27 NOIEMBRIE!

Distribuitor Forever România & Republica Moldova:

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.