

# Első lépések a Managerre válás útján





**HISZEM, HOGY A FOREVERNÉL A VILÁGON A LEGJOBB MARKETING TERVEL RENDELKEZÜNK. MEGJUTALMAZZA AZ ÜZLETÉPÍTÉSBE FEKTETETT KEMÉNY MUNKÁT ÉS ELKÖTELEZETTSÉGET. VÁLLALKOZÓKÉNT FONTOS, HOGY TISZTÁBAN LEGYÉL, MIT SZERETNÉL ELÉRNI A FOREVER-ÜZLETEDDEL. LÉGY TÖREKVŐ, AMIKOR KITŰZÖD A CÉLJAIT. VANNAK, AKIK ÁLMODNAK, VANNAK, AKIK A VALÓSÁGGAL NÉZNEK FARKASSZEMET, AMÍG MÁSOK AZ ÁLMAIKAT VÁLTJÁK VALÓRA.**

A tervezés a siker egyik fő kulcsa. Szánd rá az időt és dolgozz együtt a szponzoroddal, állítsátok fel a céljaidat és tervezd meg, hogyan érheted el őket. Kezdd el most! Sose volt erre megfelelőbb alkalom. Kövesd a következő oldalakon található lépéseket. Hidd el, hogy sikeres leszel! Szívből kívánom a legjobbakat és várom, hogy személyesen is találkozzak veled a Forever-utad során.



**Rex Maughan**  
alapító, az igazgatóság elnöke  
Forever Living Products





- 04 / Mi az, amit el akarsz érni?  
06 / Vágj neki az útnak!  
07 / A sikertényező  
08 / Mutasd és mondd  
09 / Lehetőség  
11 / Építsd fel a te manageri üzleted  
12 / Senior Manager  
13 / Válaszd ki az öt kulcsembert!  
14 / Memóriafrissítő  
16 / 100+ listám – Kiket ismerek?  
18 / A Forever által kínált lehetőség megosztása
- 20 / Üzleti és termékbemutatók  
21 / Csapatépítés  
22 / Kapcsolatépítés  
25 / A profilok fejlesztése  
26 / Tevékenységnapló  
28 / Mi a következő lépés? 7 napos terv  
30 / Terméklista  
34 / Akik magasra jutottak  
36 / Jegyzetek  
38 / Forever küldetésnyilatkozat  
38 / Egy üzenet az Elnökünktől





# Mi az, amit el akarsz érni?

Gratulálunk, hogy megtetted az első lépésed a fényesebb jövő építéséhez vezető utadon! A Forevernél Te irányítod, hogy az üzleted hogyan növekszik, és mit tudsz elérni. Gondold át, hogy mit szeretnél elérni a közeljövőben, mondjuk 6 hónapon belül! Nézd meg 12 hónap távlatában és még hosszabb távon, 3 és 5 évre. Például mire költenél 800.000 forintot? Ha több időd lenne, mivel töltenéd?

Név

Szponzor neve

Foreveres kódszám

Szponzor elérhetősége

## Személyes célok

Rövidtávú

Hosszútávú



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Komolyan gondold végig, hogy mi  
az, amiért kész vagy megoldozni!**







# Vágyj neki az útnak!

**TERMÉSZETÜNKBŐL FAKAD, HOGY MEGOSZTJUK A JÓ DOLGOKAT.**



**A legjobb módja annak, hogy elkezd az üzletedet az, hogy ha Te magad leszel a legjobb partnered. Ha megtapasztaltad a termékek előnyeit, sokkal könnyebben fogod tudni magabiztossággal és szenvedéllyel ajánlani őket másoknak.**

Amellett, hogy kipróbálsd a termékeket, szánj időt arra, hogy megismerkedsz a termékvideókkal, fő összetevőkkel és előnyökkel, valamint egyéb marketing eszközökkel, amik segíthetnek Neked, hogy összehozd (leendő) csapattagjaidat azokkal a termékekkel, amik a legjobban passzolnak hozzájuk.

A sikeres üzletépítéshez fontos, hogy olyan csapatot alakíts ki magad alatt, akik maguk is használják a termékeket. Sok vezető azt ajánlja, hogy legyen legalább 20-30 olyan szponzoráltad, akik rendszeresen vásárolnak.

Ez olyan egyszerű is lehet, mint hogy ismerősökkel felveszed a kapcsolatot, megismerkedsz az igényeikkel és problémáikkal, majd ajánlasz nekik termékeket, amelyek segíthetnek elérni a céljaikat.

Ha komoly érdeklődést mutat a termékeink iránt, akkor a következő lépés lehet, hogy belépteted magad alá **Forever Preferred Customerként**. Az Új Vásárló / Preferred Customer olyan személy, akinek a jelentkezését az FLP Társaság elfogadta, amely feljogosítja a vásárlás során az 5%-os kedvezménnyel járó Preferred Customer Árra.



# A sikertényeződ

## A KARTON PONTOK ÉRTELMEZÉSE

A személyes és a csoportod teljesítménye alapján a Karton Pontok összegyűjtésével minősülhetsz a következő szintre. Minden hónapban törekedj a 4CC aktivitásra, és tanítsd meg erre a csapatodat is!

Ahogy építed a Forever-üzleted, hallani fogod a Karton Pont vagy CC kifejezéseket, amelyeket gyakran használnak különböző előrelépések vagy ösztönző programok feltételeinek magyarázatakor.







A Karton Pont a Forever belső valutája, ami lehetővé teszi számodra a globális üzletépítést anélkül, hogy aggódnod kellene az árfolyamokon. Valamint segít biztosítani, hogy bárkinek, bárhol, egyenlő esélye legyen elérni mindent, amit a cég ajánlani tud.



Az üzletépítés egy nagyon fontos lépcsője a minden hónapban teljesített 4CC. Úgy is mondhatjuk, hogy ez a Forever Marketing Terv központi eleme. Minden Forever Üzleti Partner, aki egy hónapban eléri a 4CC-t, aktívnak számít.

Az aktivitás lehetővé teszi a Forever Üzleti Partner számára, hogy:

-  a Marketing Terv összes bevételi lehetőségét elérje.
-  többet keressen Assistant Supervisorként, amikor elkezdi az üzletépítést.
-  Mennyiségi Bónuszokat szerezzen.
-  ösztönzőkre minősüljön.

Ha szorgalmasan teljesíted a 4 Karton Pontot, valamint megtanítod ugyanerre a csapatodat is, ez nemcsak azt fogja biztosítani, hogy nagyon jól fogsz érteni a termékekhez, hanem abban is fog segíteni, hogy egy erős és kiegyensúlyozott üzletet építs.



# Mutasd és mondd

## TEENDŐ:



Teljesíts 4cc-t havonta az üzletedből!

## 1. HASZNÁLD A TERMÉKEKET!

Válg önmagad legjobb ügyfelévé! Amit használsz, és amiben hiszel, azt nagyobb szenvedéllyel és teljességgel fogod ajánlani másoknak is. Minden leadott rendelésedhez adj hozzá egy új terméket, amit saját magad fogsz használni, hogy az egész termékskálát megismerd.

**Több kiemelkedő Üzleti Partnerünk is egy ilyen bemutató után csatlakozott a Foreverhez. Ne szalassz el egyetlen lehetőséget sem!**



## 2. KATEGORIZÁLD A TERMÉKEKET:

- + Üzleti és termékbemutatók
- + Marketing
- + Sport és fitness
- + Adománygyűjtés
- + Ajánlás
- + Mini bemutatók
- + Személyes találkozó (1/1)
- + Délelőtti kávézások
- + Edzőterem
- + Testsúly kontroll
- + Személyes weboldal FLP360
- + Beszélgetés a termékekről
- + Klubok
- + Közösségi média
- + Online vásárlás
- + Bőrápolás

### CLEAN 9™

Válogatott termékek, melyek segíthetnek a testsúly kontrollban, hogy jobb közérzetünk és szebb kinézetünk legyen.

### Vital5®

Az 5 legnépszerűbb termék egy csomagban, melyek biztosítják a szükséges tápanyagokat szervezetünk számára és támogatják a szervezet optimális egészségét.

## 3. FOGYASZTÓI KÖR BŐVÍTÉSE

Építs ki egy állandó 20-30 főből álló fogyasztói bázist, akikkel rendszeresen tartod a kapcsolatot. A következő pár oldal bemutatja, hogy hogyan.



# Lehetőség

## HOGYAN VÁLHATSZ SUPERVISORRÁ?

### Assistant Supervisor (2CC két egymást követő naptári hónap alatt)

Teljesítsd a 2 Karton Pontot vagy vásárolj meg a Start Your Journey Combo Pak-et.



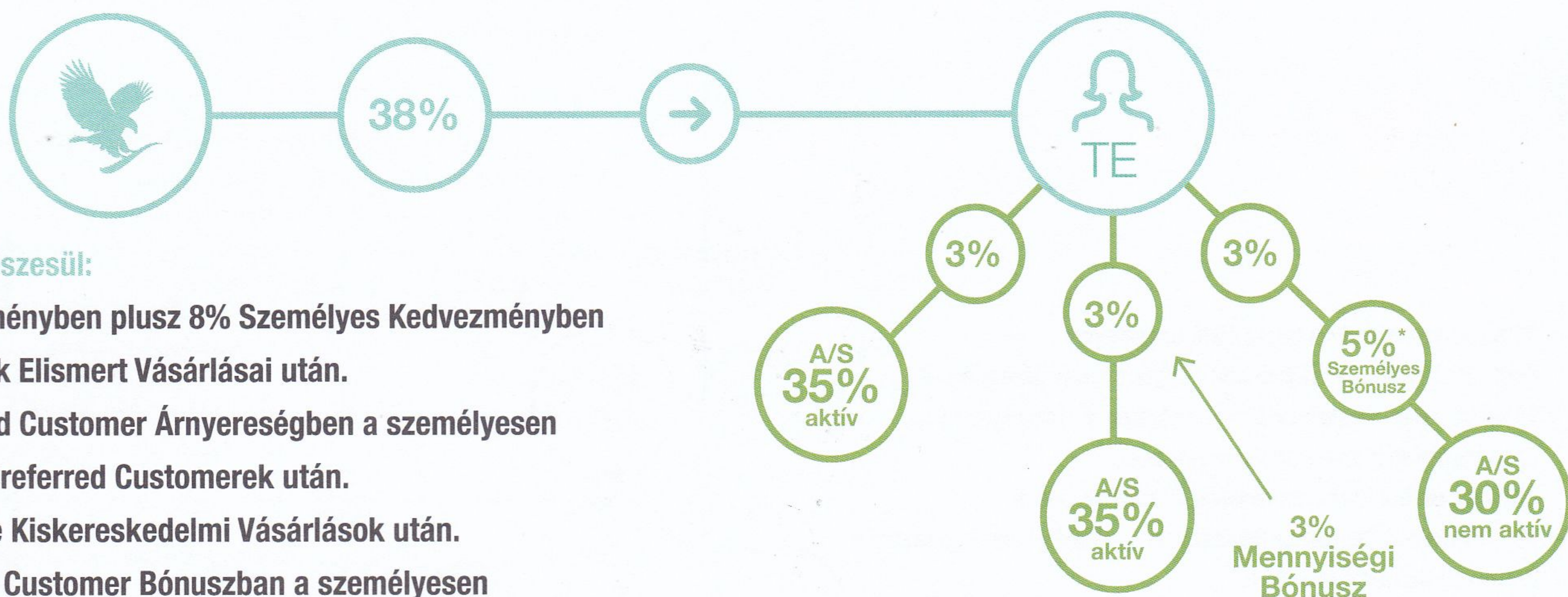
#### Az Assistant Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben személyes vásárlás után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

#### Az aktív státuszú Assistant Supervisor továbbá részesül:

- 5% Személyes Bónusz a személyes és online vásárlások után
- 5% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

### Supervisor (25CC két egymást követő naptári hónap alatt)



#### A Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben plusz 8% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.
  - 8% az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 8% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.
- 3% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% személyes bónusz azon Assistant Supervisorok után, akik nem teljesítették a 4 CC aktivitást.

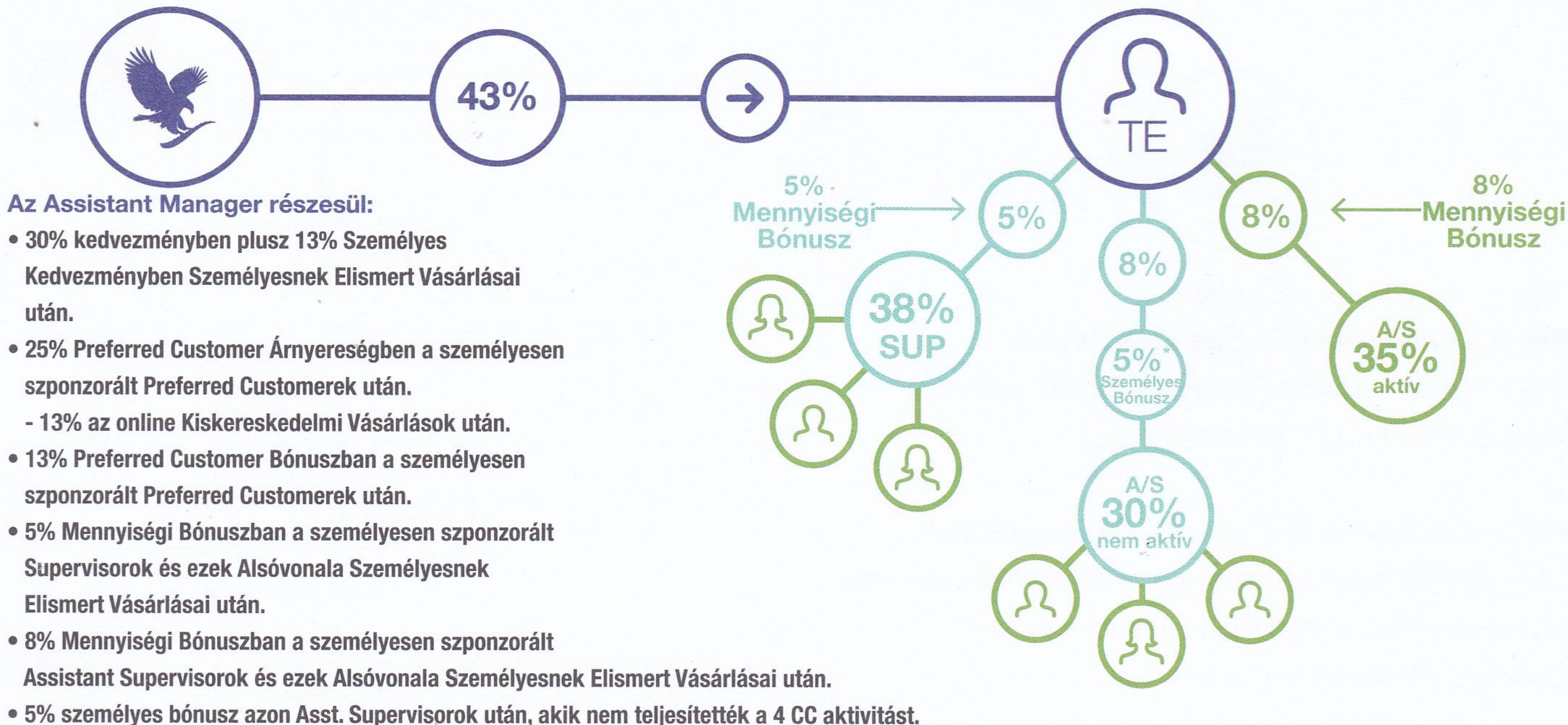
\* A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.



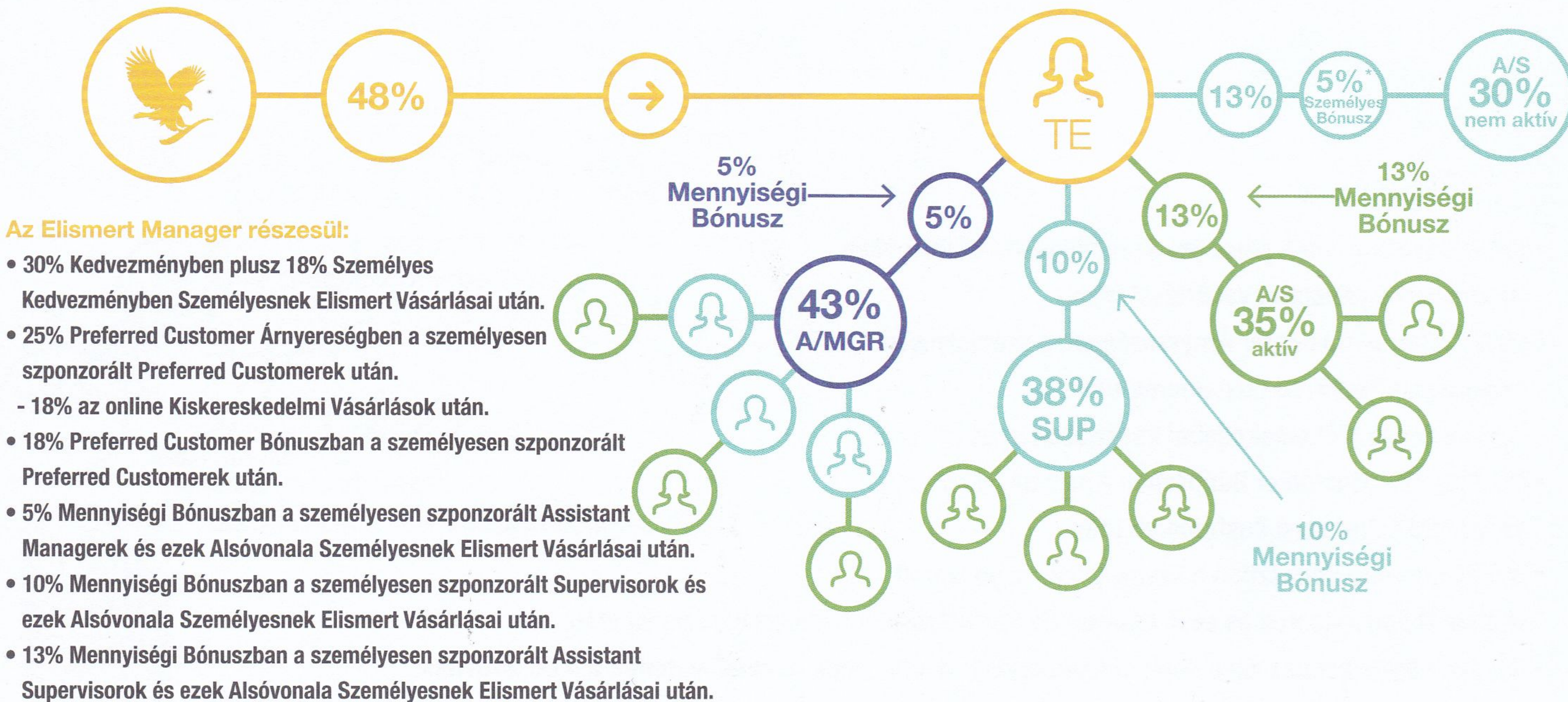
# Lehetőség

## HOGYAN VÁLHATSZ MANAGERRÉ?

### Assistant Manager (75CC két egymást követő naptári hónap alatt)



### Manager (150CC négy egymást követő naptári hónap alatt / 120CC két egymást követő naptári hónap alatt)



\* A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.



# Építsd fel a te manageri üzleted

## ELSŐ ÖT KULCSEMBERED

### Kit ismersz, aki:

- + pozitív hozzáállású,
- + nyitott,
- + több pénzt/időt szeretne,
- + nagyobb biztonságot/rugalmaságot,
- és egy kockázatmentes üzletet szeretne,
- + akivel te magad szeretnél dolgozni?



5 x Assistant Supervisor = 10 CC – alapozó hónap  
a Supervisorrá váláshoz



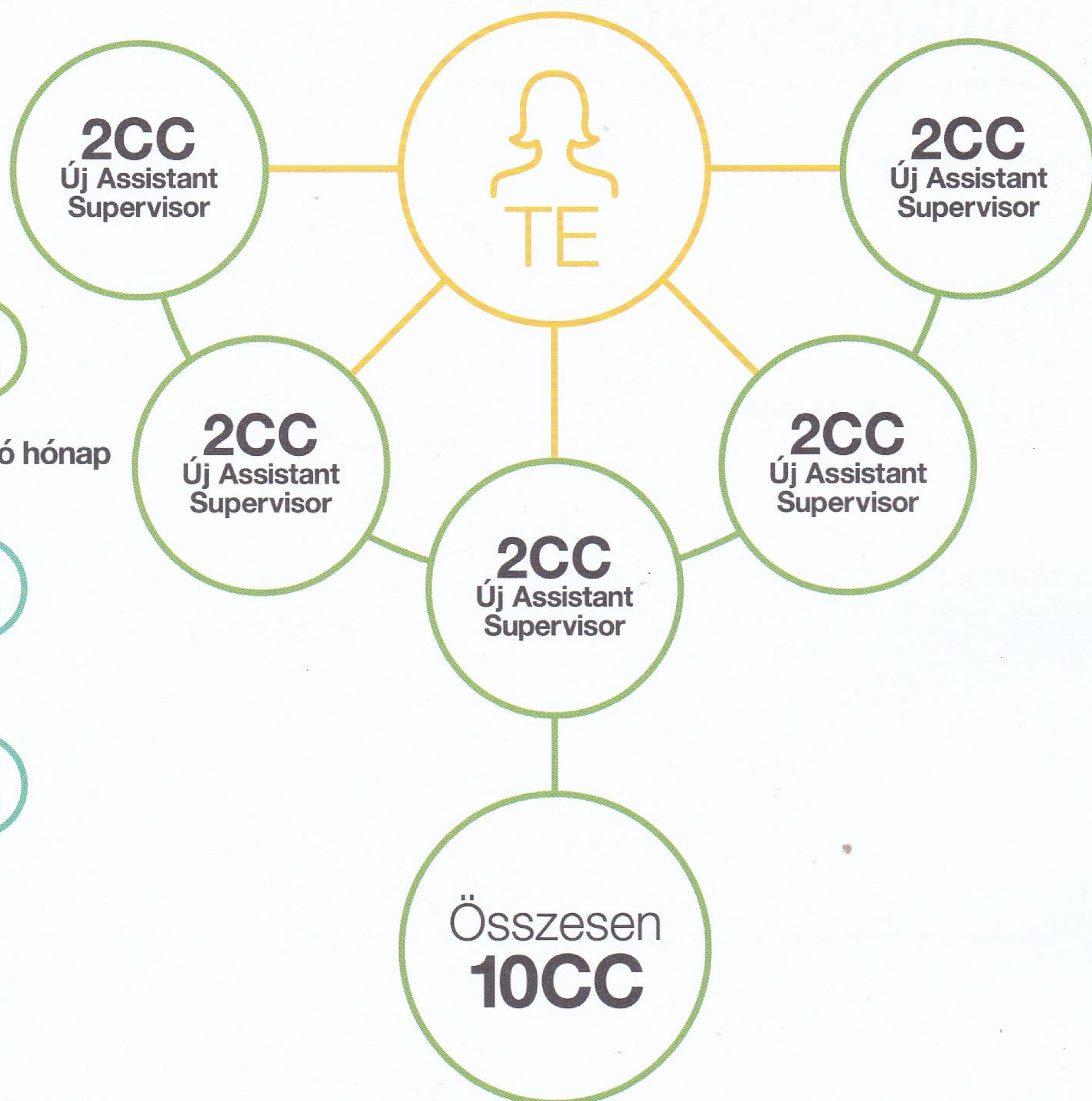
5 x Supervisor = 125CC = Manager



Általában minden ötödik Supervisor válik  
Managerré



1 Manager = A Chairman's Bonus elérésének megalapozása



## MANAGER-SZINT ELŐNYEI

- + Szabadság
- + Idő
- + Lehetőségek megvalósítása
- + Önfejlesztés
- + Segíteni másoknak
- + Elismerés
- + Pénz
- + Saját magad főnöke vagy
- + Utazás
- + Forever2Drive
- + Tandíj
- + Lelki béke
- + Személyes siker
- + Chairman's Bonus
- + Global Rally
- + Eagle Manager

\*A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat



# Senior manager

## A KÖVETKEZŐ SZINT

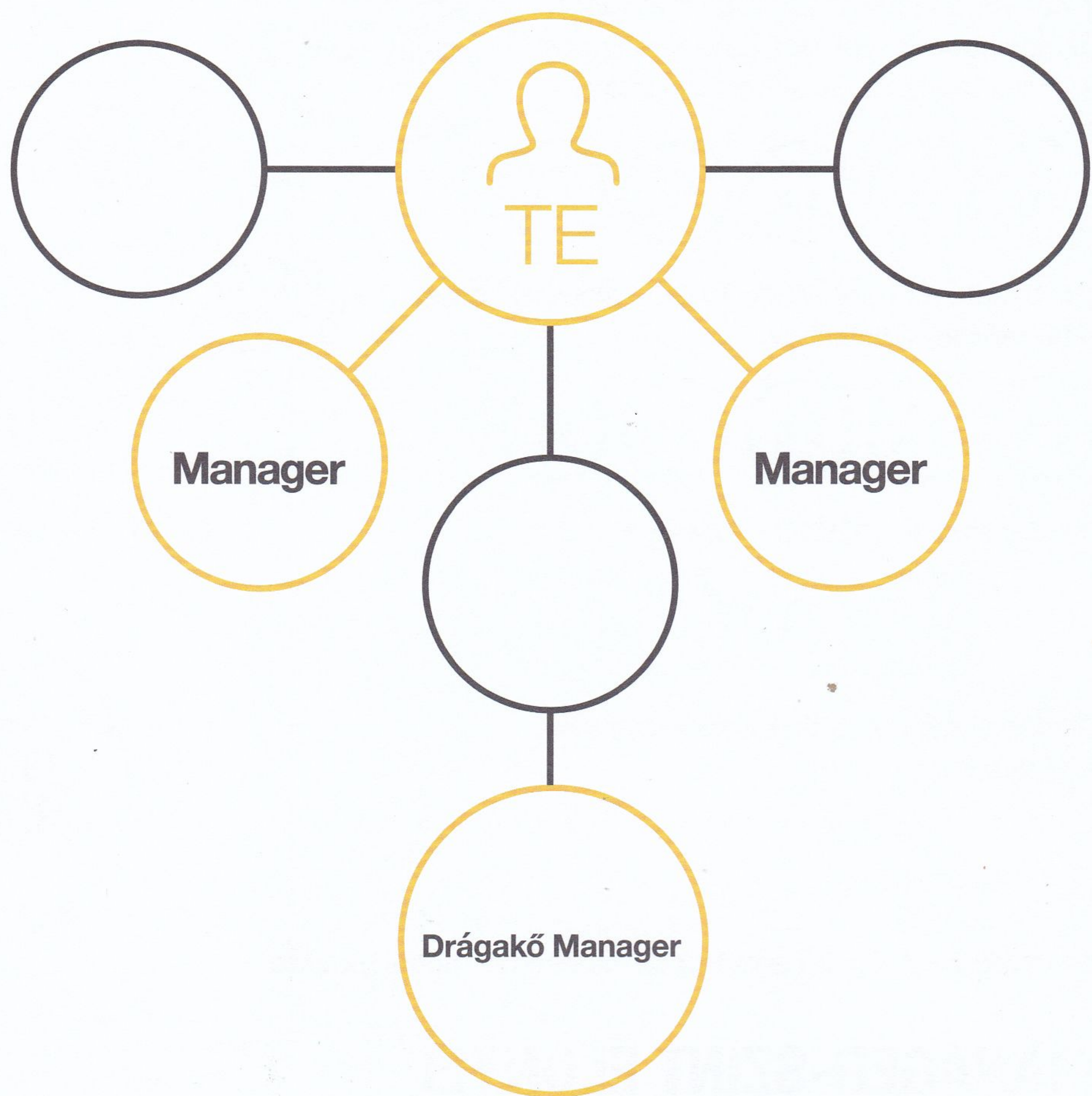
---

**Soaring Manager**  
5 Manager

**Zafír Manager**  
9 Manager

**Gyémánt-Zafír Manager**  
17 Manager

**Gyémánt Manager**  
25 Manager



## DRÁGAKŐ MANAGER (SZINT) ELŐNYEI

- + Drágakő Bónusz
- + Személyre szabott/egyedi kidolgozású utazások/vakációk
- + Értékes Drágakő Ékszer
- + Jogdíjszerű jövedelem

\*A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat



# Válaszd ki az öt kulcsembert!

Bár rengeteg emberrel szeretnéd majd megosztani az új üzletedet, gondolj most olyan emberekre, akikben megvannak azok a tulajdonságok, hogy sikeresek legyenek. Ők remek tagjai lesznek a csapatodnak. Válassz ki öt kulcsembert, akikkel először fogod felvenni a kapcsolatot, hogy megoszd velük az új üzletedet.



Név 1:

Név 2:

.....  
.....

.....  
.....

Név 3:

Név 4:

.....  
.....

.....  
.....

Név 5:

.....  
.....

## Kell egy kis segítség?

Keress meg a memóriafrissítőt a 14. oldalon! Ott rengeteg olyan embert találsz, akikkel nap mint nap találkozol és akár közülük kerülhet ki a csapatod következő (vagy első) szupersztár tagja!





# Memória-frissítő

**Ez a segédlet egy rendkívül hatékony mód a memóriád felfrissítésére. Segít, hogy eszedbe jussanak azok az emberek, akikkel az életed során találkozta. Használd a következő két oldalt, hogy lejegyezd az összes olyan embert, akiket szeretnél bevonni az üzletedbe.**

## CSALÁD, BARÁTOK ÉS ISMERŐSÖK

---

**Bárki, akivel kapcsolatba kerülsz, vagy gyakran látod közösségi vagy szabadidős környezetben**

- |                         |                               |                                   |
|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| + Nagyszülők            | + Anyós/Após                  | + Egyedülálló barátok             |
| + Szülők                | + Házastárs/Partner családja  | + Sporttársak                     |
| + Szülők barátai        | + Házastárs/Partner barátai   | + Nyaralás során szerzett barátok |
| + Testvérek             | + Gyermek barátainak családja | + Vallási gyülekezeti tagok       |
| + Testvérek barátai     | + Régi iskolatársak           | + Üdvözlőlapon szereplő ismerősök |
| + Nagynénik, nagybácsik | + Egyetemi csoporttársak      | + Mostani és régi szomszédok      |
| + Unokatestvérek        | + Családos barátok            |                                   |
| + Sógorok/Sógornők      |                               |                                   |

## MUNKAHELY

---

- |                     |                   |                 |
|---------------------|-------------------|-----------------|
| + Munkatársak       | + Ügyfelek        | + Volt főnök    |
| + Volt munkatársak  | + Vásárlók        | + Alkalmazottak |
| + Egyéb munkatársak | + Jelenlegi főnök |                 |

## KIT ISMERSZ, AKI...

---

- |                                  |                        |                     |
|----------------------------------|------------------------|---------------------|
| + Magabiztos                     | + Két állás közötti    | + Keményen dolgozik |
| + Jó kommunikációs képességű     | + Társaságkedvelő      | + Becsületes        |
| + Vicces                         | + Gondoskodó           | + Megbízható        |
| + Sikeres                        | + Profi a szakmájában  | + Boldog            |
| + Változást kereső/vágyó         | + Nyitott              |                     |
| + Többre érdekes/ hivatott/vágyó | + Pozitív              |                     |
|                                  | + Lelkes               |                     |
|                                  | + Szereti az embereket |                     |



## KIT ISMERHETSZ ITT?

---

+ Facebook

+ Pinterest

+ Telefon

+ Instagram

+ LinkedIn

+ Email

---

## KIT ISMERHETSZ, AKI EZEN A TERÜLETEN/ EBBEN A SZAKMÁBAN DOLGOZIK?

Ács	Fitnessz	Kórház	
Adótanácsadás	Fizioterápia	Közjegyző	Stylist
Aerobik	Fodrász	Kozmetikus	Szabó
Akupunktúra	Fogorvos	Kutyatenyésztő	Személyzet
Államigazgatás	Földmérő	Laboratórium	Szerzők
Állatorvos	Fordítás	Lakberendező	Színház
Antikvitás	Futárszolgálat	Lovasoktatás	Szórakoztatás
Aromaterápia	Gépész	Marketing	Szupermarket
Asztalos	Golfklub	Masszázs	Tájépítészet
Autósiskola	Gondnok	Mérnök	Takarítás
Autószerelő	Gondozó, ápoló	Mezőgazdaság	Tanácsadás
Bank	Gyár	Minőségellenőrzés	Tanár
Bárban dolgozók	Gyermekgondozás	Mosoda	Társadalmi munka
Bébiszitter	Gyógyászat	Műkörmös	Taxis
Biológus	Gyógynövényes	Művészet	Technológia
Biztonsági szolgálat	Gyógyszerész	Nyelvtanfolyam	Telekocsi
Biztosítás	Hajóépítés	Nyomatás	Telekommunikáció
Bölcsőde	Hangfelvétel	Oktatás	Terapeuta
Burkoló	Harcművészet	Optikus	Tervezés
Call Center	Háztartásbeli	Önkormányzat	Testedzés
Cipész	Hegesztő	Orvos	Titkársági munkatárs
Csomagküldő	Hentes	Őstermelő	Toborzás
Csontkovács	Homeopátia	Pedikűrös	Tolmács
Dekoratór	Hotel	Pékség	Tőzsdeügynökség
Designer	Ingatlan ügynök	Pénzügy	Turizmus
Diák	Internet	Óvoda	Tűzoltóság
Dietetikus	Író	Önkéntes	Ügyintézés
Divat	Jóga	Piac/vásár	Vállalkozó
Egészségügy	Jogász	Posta	Újrahasznosítás
Egyetem	Karate	Pszichológus	Újságárus
Előadóművész	Kárpitos	Recepció	Újságíró
Ékszerész	Kémikus	Reflexológia	Utazási iroda
Építészet	Kertész	Rekreáció	Védőnő
Építőipar	Kézbesítők	Rendőrség	Villanyszerelő
Értékesítés	Kiállítások	Repülőgépszemélyzet	Virágárus
Esküvőszervező	Kiskereskedelem	Rovarirtó	Víz- és gázszerelő
Étterem	Klímaszerelő	Röntgen	Webfejlesztő
Éttermi háhozszállítás	Könyvelés	Sebészet	Zeneiskola
Fegyveres erők	Könyvtár	Sióktatás	Zöldséges











# A Forever-lehetőség megosztása

## KIK AZOK AZ EMBEREK, AKIKKEL A FOREVER ÜZLETI

Név

Telefon

Mobil

Cím

Foglalkozás

Házás / Egyedülálló / Partner  Vezet autót  Igen/Nem

Kor  Gyermekek  Koruk

Motiváló ok

Célok

Személyiség  Magánvállalkozó/cég tulajdonos  Társaságkedvelő  Sikeres  
 Nyitott/Pozitív  Jó kapcsolatteremtő  Magabiztos  
 Elégedetlen  Profi  Gondoskodó  
 Helybeli  Egyéb

Név

Telefon

Mobil

Cím

Foglalkozás


Házás / Egyedülálló / Partner  Vezet autót  Igen/Nem

Kor  Gyermekek  Koruk

Motiváló ok

Célok

Személyiség  Magánvállalkozó/cég tulajdonos  Társaságkedvelő  Sikeres  
 Nyitott/Pozitív  Jó kapcsolatteremtő  Magabiztos  
 Elégedetlen  Profi  Gondoskodó  
 Helybeli  Egyéb

**Jegyzetek** 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# A Forever-lehetőség megosztása

## LEHETŐSÉGÉT ELSŐKÉNT SZÍVESEN MEGOSZTANÁD?

Név

Telefon

Mobil

Cím

Foglalkozás

Házassági állapot:  Házas /  Egyedülálló /  Partner    Vezet autót:  Igen /  Nem

Kor     Gyermek     Koruk

Motiváló ok

Célok

Személyiség  Magánvállalkozó/cég tulajdonos     Társaságkedvelő     Sikeres  
 Nyitott/Pozitív     Jó kapcsolatteremtő     Magabiztos  
 Elégedetlen     Profi     Gondoskodó  
 Helybeli     Egyéb

Név

Telefon

Mobil

Cím

Foglalkozás

Házassági állapot:  Házas /  Egyedülálló /  Partner    Vezet autót:  Igen /  Nem

Kor     Gyermek     Koruk

Motiváló ok

Célok

Személyiség  Magánvállalkozó/cég tulajdonos     Társaságkedvelő     Sikeres  
 Nyitott/Pozitív     Jó kapcsolatteremtő     Magabiztos  
 Elégedetlen     Profi     Gondoskodó  
 Helybeli     Egyéb

### Jegyzetek



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# Üzleti és termék- bemutatók

## TEENDŐ:



Szervezz egy bemutatót, hogy megismertesd Forever-vállalkozásodat!

## MI AZ A TERMÉKBEMUTATÓ?

- + Nagyszerű módja, hogy bemutasd az embereknek azt, amit csinálsz. Hívd meg a barátaidat, családtagjaidat, munkatársaidat és szomszédjaidat a saját otthonodba, nyugodt környezetbe!
- + Tarts egy 45-60 perces prezentációt a termékekről és az üzleti lehetőségről!
- + Nagyszerű lehetőség, hogy az emberek kipróbálják és megrendeljék a termékeket, hogy többet tanuljanak a Forever-ről és megszervezzék a saját bemutatójukat.
- + Nagyszerű alkalom, hogy a Szponzorodtól közvetlenül, gyorsan tanulj a termékekről.

## HOGYAN TARTS BEMUTATÓT?

- + Amikor első bemutatódat tartod, ne feledd, nem vagy egyedül, szponzorod ott lesz melletted, hogy útmutatást adjon.
- + Tervezd meg az eseményt!
- + Az emberek szeretnek mások otthonába látogatni. Javasoljuk, hogy napközben vagy a kora esti órákban tarts bemutatót.

## MIRE VAN SZÜKSÉGED?

- + Egy személyre, aki a termékeket bemutatja.
- + Tájékoztató kiadványok az esemény alatt és utána is.
- + Termékkatalógus.
- + Start Your Journey Combo Pak doboz és más extra termékek.

## ELŐKÉSZÜLETEK:

- + Érkezz 30 perccel a bemutató előtt!
- + Ha lehetséges, gyermekek és háziállatok ne vegyenek részt a bemutaton.
- + Legyenek kéznél a kedvenc termékeid!
- + Törekedj az egyszerűségre!

## HOGYAN HÍVD MEG A VENDÉGEKET?

- + Kérd személyesen, hogy vegyenek részt és támogassák a bemutatódat!

*„Szia XXXX, hogy vagy... stb. Mit csinálsz szerda este/délelőtt?”*

*Nagyszerű! Átjön egy pár barátom egy pohár borral/csésze teával, mert szeretnék bemutatni pár új terméket/egy üzletet, és szeretném, ha te is csatlakoznál hozzánk.”*

- + 24 órával az esemény előtt lépj kapcsolatba a meghívottakkal, hogy visszaigazolják a részvételt!

Bemutató dátuma: ..... / ..... / .....

Bemutató dátuma: ..... / ..... / .....

## A BEMUTATÓ MEGNYITÁSA:

- + Köszönts mindenkit!
- + Mondd el a saját történeted!
- + Ismertesd a termékeket – törekedj az egyszerűségre!
- + Add körbe a termékeket, hogy kipróbálhassák!

## A BEMUTATÓ ZÁRÁSA:

- + Mondj köszönetet mindenkinek az együttműködésért!
- + Vedd fel a megrendeléseket még a bemutaton!
- + Jegyezz elő további bemutatókat!
- + Vezesd be a találkozókat a naplódba azokkal az emberekkel, akik szeretnének betekintést nyerni az üzletbe!

**Mikor legyen a bemutató? Bármikor, amikor akarod. Minél előbb!**



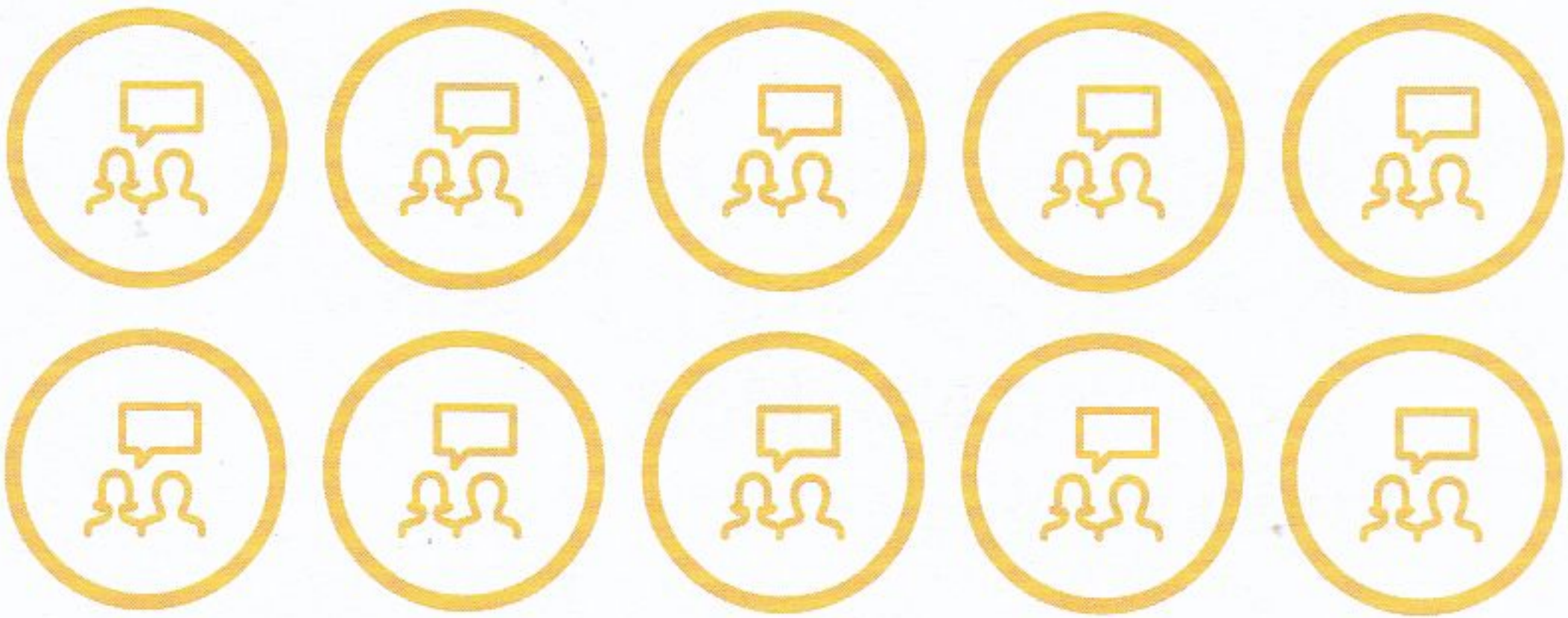
# Csapatépítés

## A FOREVER ÜZLETÉPÍTÉSI KÖRFOLYAMATA

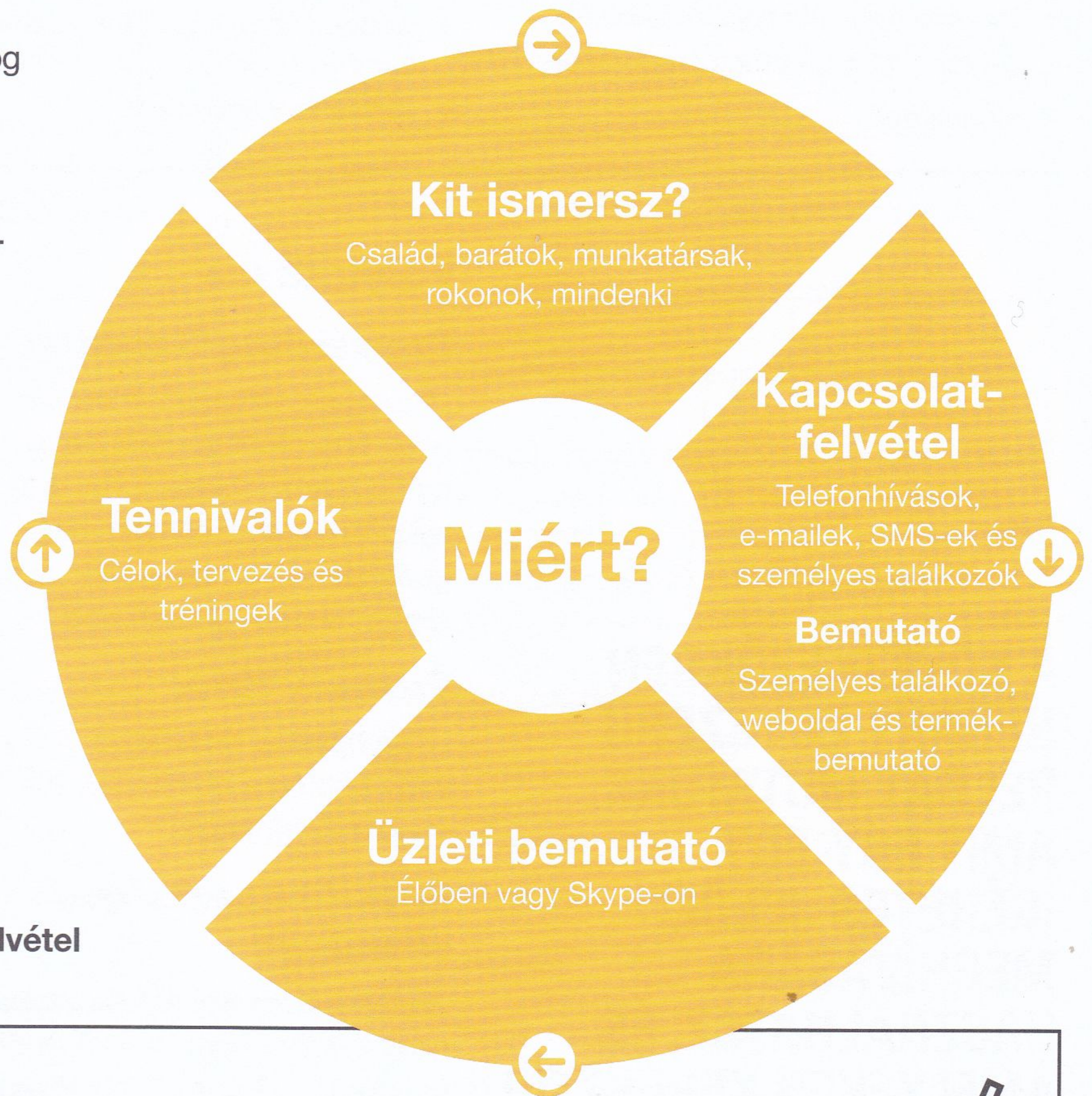
A gyorsaság a lényeg, a toborzás pedig nélkülözhetetlen. Az üzleted egyenes arányban fog nőni azzal a gyorsasággal, amellyel ezt a körfolyamatot megvalósítod. Az első 12 hónap után lényeges, hogy a kitűzött céljaidat elérd és minél több emberrel megismertesd a lehetőséget. Ezáltal megteremtéd azt az energiát, izgalmat és sikert, amire vágytál.



Részmunkaidőben – 2-5 kapcsolatfelvétel naponta



Teljes munkaidőben legalább 10 kapcsolatfelvétel naponta.



### Helyi üzleti bemutatód ideje és helye

Hely ..... Idő .....

Hely ..... Idő .....

### A Sikernap ideje és helye

Hely ..... Idő .....

Hely ..... Idő .....

### Egyéb tréningek ideje és helye

Hely ..... Idő .....

Hely ..... Idő .....



# Kapcsolatépítés

## Légy felkészült!

- + Nézd át a hívott személy adatlapját!
- + Döntsd el, mi a célod a telefonhívással!
- + Tervezd meg a kérdések jellegét!
- + Tervezd meg, mit fogsz mondani!
- + Mosolyogj!

## A hívás

- + Térj a lényegre!
- + Fogalmazz röviden!
- + Légy lelkes!
- + Gondolj arra, hogy „Mi az, ami megfoghatja?”
- + Tartsd észben a célt!

## Légy egyszerű!

**MEGHÍVUNK,  
NEM  
BEMUTATÓT  
TARTUNK.**



**A KÖVETKEZŐKBEN  
NÉHÁNY EGYSZERŰ  
PÉLDÁT MUTATUNK,  
AMIT EGY-EGY  
ÍGÉRETES JELÖLT  
MEGHÍVÁSÁRA  
HASZNÁLHATSZ, ÉS  
AMELYEKEN KERESZTÜL  
BEPILLANTÁST  
NYERHETSZ ABBA,  
HOGYAN CSINÁLJUK.**

### Indítás: →

„Hello Pisti, itt Józsi. Hogy vagy?”

„Van egy perced?”

„Nagyszerű!”

### Folytatás: →

#### Személyiség/Karakter:

„Azért kereslek Pisti, mert képzeld el, hogy épp most vágtam bele egy fantasztikus lehetőségbe, ami nyitott/magabiztos/ sikeres/ gondoskodó embereknek való, és rögtön te jutottál eszembe.”

#### Érzékeny téma:

„Pisti egyszer említetted, hogy nem vagy boldog a munkahelyeden, még mindig ez a helyzet?”

#### Értékelj a segítséget/ véleményt:

„Belekezdtem egy vállalkozásba, nagyon lelkes vagyok és egyből rád gondoltam. Hatalmas lehetőség rejlik benne és azon tűnődtem, hogy talán te tudnál segíteni a tapasztalatoddal/háttérrel. Nagyra értékelném a segítségedet. Vetnél rá egy pillantást?”

#### Az üzleti megközelítés:

„Kérdezhetek valamit? Ha találtam volna egy olyan céget, ami páratlan a piacon, ami innovatív és virágzik a saját szektorában; ami jelentős tőkével rendelkezik, nincs adóssága és ahol te is és én is hihetetlenül sikeresek lehetünk kockázat nélkül, érdekelne?”

### Befejezés →

„Nyilvánvalóan, nem tudhatom, hogy ez neked való-e vagy sem, ezt csak te tudhatod. Találkozzunk és megmutatom, hogy miről is van szó. Hétfőn és kedden ráérnék, neked melyik nap a megfelelő?”

#### Vagy:

„Nézd meg az online videónkat, ami átfogó képet ad a cégről, termékekről és arról, hogyan is működik a marketing terv. Mikor tudnád megnézni? ...

Ok, felhívlak pénteken délután 6.30-kor, hogy megbeszéljük.”

#### Jótevény hatás az életminőségre:

„Tudom, hogy több energiára lenne szükséged és pont most találkoztam egy csodálatos termékkel, ami szerintem segíthet rajtad. Átmehetek és megmutathatom, hogy mit találtam?”

*Mindig lesznek emberek, akikkel meg szeretnéd ismertetni a termékeket, hívd fel őket!*

**Próbáld ki és vedd össze a vágyaidat és a szükségleteidet,  
és ezáltal jobb eredményt fogsz elérni!**



# HASZNÁLD SAJÁT TÖRTÉNETEDET A HÍVÁS HATÉKONYSÁGA ÉRDEKÉBEN!

Alábbiakban különböző példákat találsz arra, hogyan nyerd meg a hívott felet. Válaszd ki, melyik működne nálad a legjobban!

01

- + Helló, jókor hívlak?
- + Szia, van egy perced?
- + Szia, tudunk beszélni egy perced?

02

- + Van egy ötletem, amit szeretnék megosztani veled.
- + Épp most kezdtem el egy fantasztikus céggel dolgozni, és meg szeretném ezt veled osztani.
- + Épp most kezdtem bele egy új üzletbe és nem akartalak kihagyni belőle.

03

- + Nem biztos, hogy ez neked való.
- + Nem biztos, hogy ez a te területed.
- + Nem biztos, hogy ez illik hozzád.

04

- + Rád gondoltam, mert (ide olyan tulajdonságot helyettesíts, amit a profil oldalon feltüntettél, pl.: társaságkedvelő, nyitott, jó kapcsolatteremtő) vagy.

05

- + Nem vagyok biztos benne, hogy ez neked való, de amit adhat neked az (helyettesíts ide olyan dolgot, amit a profil oldalon feltüntettél, pl.: több pénz, egyensúly a munka és magánélet között, több idő és szabadság).

06

- + Egyelőre csak szeretném veled megosztani az információkat és majd meglátod, hogy van-e esetleg ami érdekel.
- + Csak szeretnék információt adni a kezredbe, hogy ráérezz, vajon illik-e hozzád.
- + Figyelj, szeretném, ha csak megnéznéd, és utána el tudod dönteni, hogy szeretnél-e belőle valamit.

07

- + Amit szeretnék az:
- + Összejönni egy kávéra és mutatni valamit, 20 percig tartana.
- + Kérni 20 percet egy telefonbeszélgetésre, ami alatt elmondok néhány fontos információt.
- + Megadni egy weboldal címet, ahol egy rövid bemutató videót találsz.





# VÁLASZOK A KÉRDÉSEKRE

Gyakori kérdés: „Mi ez?”

## VÁLASZOD: VÁLASSZ KÉT-HÁRMAT AZ ALÁBBIAKBÓL:

- + „Egy több mint 2,6 milliárd dolláros, az egész világra kiterjedő vállalkozás vagyunk, és több mint 160 országban vagyunk jelen.”
- + „Négy évtizedes feddhetetlen múlttal rendelkezünk, fizetőképeseink és adósságmenteseink vagyunk.”
- + „A fitness és wellness szektorban tevékenykedünk, ami köztudottan rohamosan fejlődik.”
- + „A vállalatot Forevernek hívják, hallottál már róla?”

„ Azt javaslom, hogy találkozzunk és fussunk át néhány dolgot. Melyik nap a legalkalmasabb neked? Addig is több információt találhatsz online a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) oldalon vagy az FLP 360 oldalon.

## HA A JELÖLTEDNEK TOVÁBBI KÉRDÉSEI VANNAK:

**Mondd el a történetedet, hogy miért kezdted bele, hogy mit láttál a Foreverben, ami megfogott téged.**

### EGYÉB GYAKORI KÉRDÉSEK:

„Ez értékesítés?”

„Ez piramis rendszer?”

„Ez MLM/hálózatépítés?”

### VÁLASZOD:

„Érdekes, mi készítetett arra, hogy ezt kérdezd?”

... Majd hallgasd meg a választ.

Válaszod: „Megértem az érzéseidet,

pontosan ugyanezt éreztem én is, de, amit találtam az ...

... Fussunk össze jövő héten és elmagyarázom, hogy miről is van szó. A hétfő vagy a csütörtök lenne jobb neked?”

### A SZERENCSE A VISSZAKÖVETHETŐSÉGBEN REJLIK.

Amikor kiküldesz valamit, lényeges, hogy rákérdess az előre egyeztetett időpontban. Ne a jelölted hívására várj. Kövesd nyomon a személyes

találkozódat, online videódat, vagy egyéb elküldött anyagokat. Légy biztos benne, hogy lásd, mikor léphetsz a következő szintre jelölteddal (pl. elhívni egy üzleti bemutatóra).

„Arra gondoltam, hogy talán vannak még kérdéseid. A következő lépés, hogy gyere el a céges találkozóra, így még többet megtudhatsz, találkozhatasz egy-két emberrel és minden kérdésedre választ kaphatsz. Valójában lesz is egy üzleti bemutató ...akkor...itt... és örülnék, ha eljönnél, mint a vendégem.”

**Soha ne mondd a jelöltednek, hogy minden héten van egy bemutató.**



# A profilok kialakítása

**Minden név a 100+ listádon egy lehetséges vásárló, Üzleti Partner vagy egy olyan személy, aki épp most azt mondhatja, hogy „Nem”, de ha kéred, adhat egy újabb nevet.**

Annak érdekében, hogy a legjobb eredményeket érj el, szánj időt arra, hogy minden embernek kitölts egy Profilt, vagy egy A4-es füzetbe jegyezd fel minden információt róla, számításba véve a lehetséges szükségleteiket és céljaikat és azt, hogy milyen segítséget nyújthat számukra a Forever.

## KAPCSOLATFELVÉTEL ÉS BEMUTATÓ

Sokféle mód van arra, hogy hogyan beszélj a Foreverről az embereknek. Küldhetsz e-mailet, SMS-t, használhatod a közösségi médiát, társaloghatsz róla az iskolakapuban, a munkahelyen, stb...

**... de messze a leghatékonyabb mód felvenni a telefont és beszélgetni.**

Jelölted érezni és hallani fogja lelkesedésedet a telefonon keresztül, és ez magával ragadó. Nem arról van szó, hogy tökéletes értékesítőnek kell lenned, aki a megfelelő szavakat használja, hanem sokkal többről.

**... arról, hogy hagyd, hogy az emberek hallják és érezzék a lelkesedésedet...**

... arról, hogy mit találtál, és hogy az hogyan lehet előnyös a számukra. Fontos, hogy tudd, mi a célod, mikor felhívod az embereket. Az, hogy megszervezz egy személyes találkozót? Kiküldeni néhány anyagot postán? Elküldeni egy online videót, vagy bemutatni a termékeket? Légy tisztában azzal, hogy mit szeretnél elérni, mielőtt elkezdenél telefonálni!

**(lásd Kapcsolatteremtés: 22-24 o.)**

## FOLYAMAT- ÉS TEVÉKENYSÉGGKÖVETÉS

Ahhoz, hogy nyomon tudd követni, hogyan haladsz előre a céljaid felé, győződj meg róla, hogy eleget teszel-e értük! A tevékenységnaplót arra terveztük, hogy vezetni tudd rajta a hívásaidat, és hogy követhesd jelöltjeidet az Assistant Supervisorri minősülésig. Minél több emberrel beszélsz, annál több embert szponzorálhatsz a csapatodba, és gyorsabban haladhatsz előre a manageri szintig és még tovább a marketing tervben.

**(lásd Tevékenységnapló 26-27. o.)**













# Mi következik? 7 napos terv

Nyaralni sem mennél el úgy egy hétre, hogy először nem tervezed meg, mit fogsz csinálni. Ehhez hasonlóan, Üzleti Partnerként sem kellene úgy elkezdened a hetet, hogy nem tervezed meg előre, mit kell majd elérned. Minden héten szánj egy kis időt arra, hogy rövidtávú célokat állítsz fel magadnak és feljegyzed az ehhez tartozó feladatokat. Használd ezeket az oldalakat, hogy számba vedd a teendőidet.

**Kilátások – Kivel fogsz beszélni a héten az üzletről?**

**Egyéb tevékenység**



**Képzések és egyéb események**



# Mi következik? 7 napos terv

**Kilátások – Kivel fogsz beszélni a héten az üzletről?**

**Egyéb tevékenység**



**Képzések és egyéb események**

**Teljesítsd a heti teendőidet, hogy az üzleted minden területe fejlődjön.**





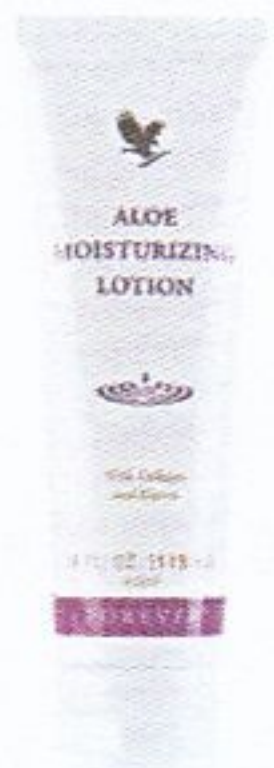


**Azon termékeket ajánld,  
amelyeket te is személyesen  
használsz. Próbáld ki mindet!**



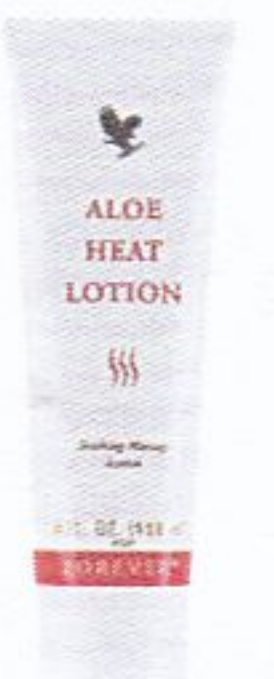
### Aloe Vera Gelly

Ha bőrödnek extra gondosságra van szüksége, csak nyúlj az Aloe Vera Gelly-ért. A 100%-osan stabilizált aloe vera zselé lényegében megegyezik az aloe vera levél belsejével, amely megnyugtatja és kíméli az érzékeny bőrt. Kisebb bőrirritációk ideiglenes enyhítésére ez a krém ideális a fürdőszobádba és az elsősegély-készletedbe is.



### Aloe Moisturizing Lotion

Ez a sűrű, bársonyos krém sokkal több, mint egy hidratáló. A benne található kollagén és elasztin segíti a bőr rugalmasságát és általános jó érzetét. Ez a jolly joker krém olyan sokoldalú, hogy nem csak a problémás pontokra vagy az egész testedre kenheted, hanem elég gyengéd ahhoz is, hogy sminkelés előtt az arcodon használd. Az E-vitamin, az olajok és kamillakivonat mind segít az elvesztett víz pótlásában és a bőr természetes pH-egyensúlyának fenntartásában, miközben azt selymesen, simán és puhán tartja.



### Aloe Heat Lotion

Csak addig nyújtózkodj, hogy elérj egy Aloe Heat Lotion tubust! Kiváló bőrpuhító, olajos-vizes krém, amely melegítő anyagokat és aloét tartalmaz. Ideális az ellazuláshoz, és megerőltetések esetén. Gazdag és lazító formula, amely melegítő anyagokat tartalmaz, hogy segítse megnyugtatni a fáradt izmokat.



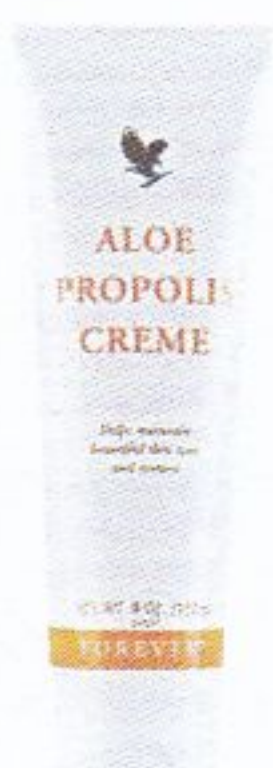
### Aloe Ever-Shield®

Sok más dezodorral ellentétben az Aloe Ever-Shield®-ben nincsenek izzadásgátló alumínium sók, és könnyen, egyenletesen felviheted a bőrödre. A magas aloé-tartalomnak köszönhetően ez a gyengéd dezodor közvetlenül borotválás után is alkalmazható anélkül, hogy irritációt okozna. Az Aloe Ever-Shield® illata tiszta, kellemes és diszkrét.



### Aloe Avocado Face & Body Soap

Az avokádó olyan tápanyagban bővelkedő gyümölcs, amely sok hasznos összetevőt tartalmaz, beleértve az A-, C-, és E-vitaminokat is. A magas zsírtartalom megfelelő alapot jelent a szappanunknak, amely segít abban, hogy a száraz bőröd ismét puhának érezd tisztítás után. A tiszta Aloe vera nyugtat, kondicionál és hidratál, ezért a szappan egészséges és megújult bőr érzetét kelti. A frissen szedett citrom illata áthatja az arcodat és az egész testedet, így teszi könnyebbé a reggeli ébredést. Az Aloe Avocado Face & Body Soapnak köszönhető légység egész nap kitart.



### Aloe Propolis Creme

A közkezdvelt Aloe Propolis Creme, két kiváló összetevővel rendelkezik: az aloe verával és a méh-propoliszal. A méh-propolisz egy gyantaszzerű anyag, amelyet a méhek arra használnak, hogy megerősítsék és megvédjék a kaptárjukat. A kaptárnál már csak a bőröd fontosabb, amely védelmet és egy természetes akadályt igényel a nedvesség megtartásához. Tele van növényi és gyógynövényi összetevőkkel, mint például kamillával. Ez a sűrű krém emellett még A- és E-vitaminokban is gazdag.



## Te használnád?

## Ismersz olyat, aki használná?

Two columns of horizontal dotted lines for writing responses to the survey questions.



# Terméklista



## ARG I+®

Az ARG I+ adagonként 1500 mg L-arginint, valamint a fáradtság csökkentéséhez hozzájáruló B12- és B6 vitamint biztosít szervezetünk számára, amelyre szükségünk van egész nap. Az L-arginin szervezetünk egyik fontos aminosava. Forever Sirona szénsavmentes ásványvízzel vagy Aloe Vera géllal elkeverve imádni fogod az ARG I+ kellemesen gyümölcsös ízét!



## Forever Arctic Sea®

Az olajok kivételes és exkluzív keverékét tartalmazza: tengeri hal, tintahal, magas linolénsav tartalmú olívaolaj - ez a tökéletesen kiegyensúlyozott omega-3 étrend-kiegészítő, mégpedig kifogástalanul egyenletes arányú EPA-val és DHA-val. A Forever Arctic Sea®-nek nem egy, hanem háromféle halolaj az alapja: tintahal, lazac és tőkehal. Ez a nagyszerű étrend-kiegészítő az EPA és DHA tartalmánál fogva a szervezet olyan kulcsfontosságú területeit támogatja, mint a keringés, de hozzájárul az agy és a szem egészségéhez is.



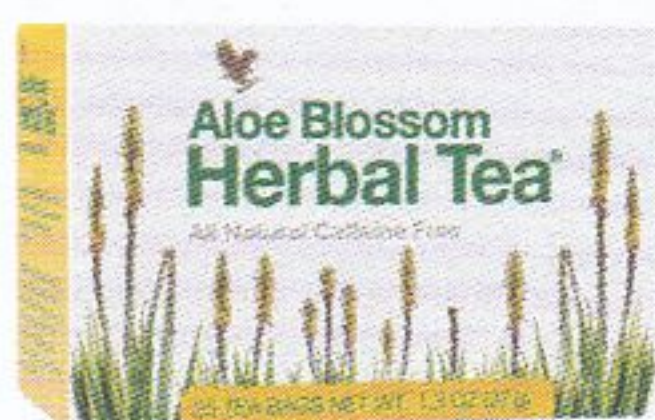
## Forever Kids

Ez a természetes ízű rágótabletta nyers brokkolit, spenótot, répát, sárgarépát és más tápláló gyümölcsöket, zöldségeket tartalmaz. Három éves kor fölött ajánlott a fogyasztása (nem ítékezünk, ha te is veszel be belőle!), hogy segítse a fejlődésben lévő testet és lelket.



## Forever Lite Ultra

Természetesen ízesített, növényi eredetű fehérje, ínycsiklandozó vanília és csokoládé ízekben. Egy egyszerű shake reggelire vagy vacsorára fehérjéből, 18-féle vitaminból és ásványi anyagból. Alacsony szénhidrát, magas fehérjetartalmú készítmény szabadalmaztatott Aminotein® tápanyagbontó enzimekkel, az elhízás diétás ellátására. Ez az ízletes shake 17 gramm fehérjével adagolva feldobja az étrendet és az életmódot.



## Aloe Blossom Herbal Tea

Élvezd ennek a természetes alapanyagokból – levelekből, gyógynövényekből, fűszerekből – álló teának frissítő aromáját! Az Aloe Blossom Herbal Tea® fahéj, szegfűszeg, gyömbér, kardamom és szegfűbors erőteljes kombinációja, energia és koffein nélkül.



## Első lépések a Managerré válás útján

### Te használnád?

### Ismersz olyat, aki használná?







# Akik lépésről lépésre magasra jutottak

## SZABÓ JÓZSEF

### Zafír Manager, GLT-tag

A debreceni Déli soron álló házból indultam, amely a rendezőpályaudvarra nézett. Mivel nem éppen módos családba születtem, bizony az utolsó fillért is meg kellett fognunk: vagonrakodással egészítettük ki a jövedelmünket. Egészen harmincnyolc éves koromig az égvilágon mindent kipróbáltam, addig tartott a kereső fázis. A vagonrakodás megtanított a kitartásra. Olyan az, mint a Foreverben: a manageri szintig neked kell bizonyítani, utána viszont nem marad el a jutalom.

A Foreverrel való találkozásomkor nem igazán tudtam, hogy pontosan miről is van szó. A szponzorom is csak négy hónapja ismerkedett az üzlettel, semmilyen MLM-hátterünk nem volt, úgyhogy „vak vezet világtalant” alapon működtünk. Én csak józan paraszti ésszel indultam el: ha ötvenöt országban ott van a cég, úgy gondoltam, lesz ötvenhatodik is. Miért ne Magyarország legyen az?

A huszonnégy év alatt egyetlen termékbemutatót le nem mondtam, bármilyen mélységből érkezett is a megkeresés. Egy év alatt lettem Zafír Manager, ami azt jelenti, hogy sem szombatom, sem vasárnapom nem volt, hiszen megfelelő szélességben kellett egyszerre emelni a lábakat.

## GIDÓFALVI ATTILA ÉS KATI

### Gyémánt Managerek, GLT-tagok

Mindketten a tipikus ötven négyzetméteres lakásban nőttünk fel, és többet akartunk elérni, mint amit a szüleinktől láttunk. Attila mindig álmodozott, mindenből – autók, órák, technikai dolgok, életstílus – a legjobbról, nálam viszont a biztonság és a kiszámíthatóság volt lényeges. Hogy egy idő után akkor is legyen jövedelmem, amikor már nem tudok, vagy nem akarok dolgozni feltétlen minden nap.

Ahogy telik az idő, egyre népszerűbbek a termékeink, egyre könnyebb szponzorálni, egyre több inspiráló történet bizonyítja: van igény a Forever üzletre! Az emberekben ott a vágy egy biztonságosabb, kiszámíthatóbb jövőre, anyagi biztonságra, több szabadidőre - mindenkinek vannak álmai, csak meg kell találjuk őket! A mi feladatunk minél több emberrel megosztani, hogyan érhetik el azokat a Forever üzlet segítségével. Kivételes élmény, amikor megtalálasz valakit, vagy rád talál egy ember, aki



Mivel én állok kint a színpadon, fontos volt, hogy mindig számíthasson rám mindenki, ha üzletileg érdekemben állt, ha nem. Számomra egy ügy a Forever.

Hatvanöt éves vagyok, a határidőnaplóm tele van, több mint húsz országban dolgozom, megyek, ha hívnak. Úgy gondolom, elég sok tapasztalatom van az üzletről, és én ott szolgálom a rendszert, ahol igény van rám. Jó pihenni, de jó fontosnak is lenni.



hasonlít egykori önmagadra, aki éhes a sikerre, aki hajlandó mindent elkövetni a saját álmaiért. Hittel, megfelelő attitűddel minden lehetséges! A multi-levelnél stabilabb szisztéma nincs, mert az emberek álmai tartják életben. És mindig vannak újak, akik generálják a piacot. Itt elérheted azt, hogy elég évente egy hónapnyi időt dolgozz a sikerhez. De ehhez álmokat árulunk, és nem termékeket. Az emberek csak ezért képesek megvalósítani dolgokat. Csupán pénzért soha.



## BERKICS MIKLÓS

### Gyémánt Manager, GLT-tag

Egy Dél-Somogy megyei kis faluban, Babócsán születtem, édesanyám postás volt, édesapám vasutas, így kerültem én is hét évre a vasúthoz, egy irodában voltam forgalomirányító, majd később önállósulni akartam. 1996-ban Szabó József nyolc hónapon át kitartóan hívogatott, mire igent mondtam a Forever-lehetőségre.

Az első periódusban a pénz motivált, hazudnék, ha tagadnám. Egy biztonságos autó, egy saját lakás, hiszen ez nekem mind nem volt, csak a pólóm és nadrágom, amit felvettem. Kölcsönautóval kezdtem, ott aludtam, ahol a bemutató volt. Aztán egymás után pipáltam ki az üzleti szinteket a marketingtervben, teljesítettem az ösztönzőket – Forever 2Drive, Chairman's Bonus, Global Rally-k, Eagle-program – és ezzel együtt az attitűdöm is megváltozott. Ma a motivációm a csapatomban lévők motivációjából táplálkozik: hiába van egy Ferrarid, amivel a Hungaroringen egyedül rovod a köröket,



egyrészt elunod magad, másrészt belassulsz, mert nincs ki inspiráljon a nagyobb teljesítményre. Az alulról jövő tűz az, ami nem hagyja soha a rakétákat kialudni. Ez folyamatos munkát jelent, folyamatos célokkal: legyenek új és új Supervisorok, akik aztán 12 pontos havi teljesítményt hoznak, belőlük minél több új Managerek, akikből Eagle Manager lesz, és így tovább.

## VERONIKA ÉS STEVAN LOMJANSKI

### Gyémánt Managerek

**Attól a pillanattól kezdve, hogy a családban használtuk a termékeket és személyesen megtapasztaltuk az erejüket, elhatároztuk, hogy a Forever lesz a jövőképünk középpontjában, és a küldetésünk mások megsegítése lesz. A mottónk máig: "Használd, Ajánld, Csatlakoztass!"**

Mi szívvvel indultunk, és ma is változatlan ütemben segítünk másoknak. Bebizonyosodott, hogy a Forever Marketing Terv a legjobb terv, mert kiváló előnyöket biztosít, és segít, hogy elhárítsuk a jelen idők óriási nehézségét, az üres zseb okozta problémát. Másokat segítve a mi üzletünk is növekedett. Fejlődésünk során voltak végtelenül nehéz pillanatok. A válságok, a bombázás, az általános depresszió és aggodalom, hogy mit hoz a holnap. A háború nem állított meg, csak lelassított bennünket. Tartsuk együtt a lelket és a reményt az



emberekben, és holnap jobb lesz. Erős motiváció vezérelt minket. 2005-ben mi lettünk az első Gyémánt Managerek a régióban, sőt, egyben Délkelet-Európában is.

A gyerekeink és az unokáink a nyomdokainkban járnak. Fiunk, Stevan Manager, lányunk, Ana Eagle Manager. Köszönjük a Gyémánt Csapatunk minden tagjának, hogy a Forever mellett vannak, és segítenek másoknak, hogy megtegyék a szebb és a boldogabb élet felé vezető utukat. Mi vagyunk a Forever!

## HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA

### Gyémánt Managerek

**István repülőgépmérnök, én pedagógus vagyok. Alkalmazottként kezdtük az életünket, de többre vágytunk. Vállalkozásaink voltak, sok dolgot kipróbáltunk a Forever előtt. Ebben is jól kiegészítjük egymást: István a lendület, én a kontroll. Nekünk az igazi szabadságot a Forever adta meg, sehol sem lehetett volna ennyi időnk egymásra és a családukra. A velük töltött idő, a példa, amit adhattunk nekik, az semmihez sem fogható. Fantasztikus érzés, hogy a gyermekeink, Bence és Bajnok is követnek bennünket, és sikeresek a Forever üzletben.**

Megengedhettük magunknak, hogy azzal töltsük az időnket, amit a legjobban szeretünk: a családdal és az utazással. Több mint 70



országba jutottunk el. Olyan helyekre, amikről gyerekkorunkban még álmodni se mertünk: a riói Karnevál, a Brunei Szultánság, a világ 3 legnagyobb vízesése. Repültünk Hawaii a vulkánok felett, raftingoltunk a Grand Canyonban, nagy vadakat lestünk Afrikában, fókákkal úsztunk Galapagoson, szafariztunk sivatagokban, medvét lestünk Erdélyben... István imádja a focit, a gyerekekkel a világ legnagyobb stadionjaiban néztek döntőket. Mostanra új hobbikat engedhetünk meg magunknak: én imádok fotózni, és pl. egy afrikai naplemente semmihez sem fogható! Ez Neked is jár! Ehhez pedig semmi különös sem kell tenned, csak hogy olyanokat keress (vagy még jobbkat), mint amilyen Te magad is vagy. Hát rajta, tedd a dolgod és tudd: "Nem a munka fáraszt, hanem az eredménytelenség!"



# Jegyzetek



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for writing notes.



# Jegyzetek



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for writing notes.



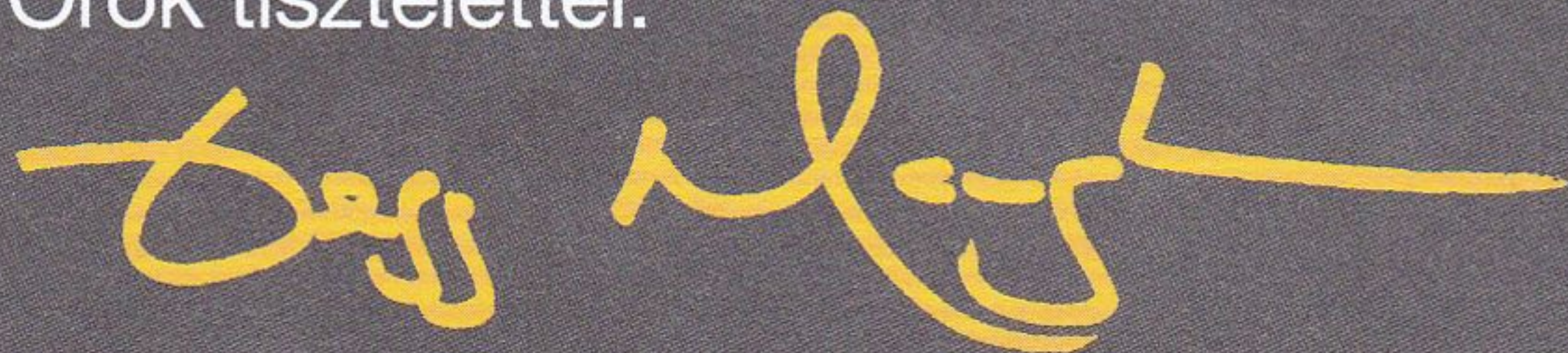
# Küldetésnyilatkozat

„ OLYAN GYÜMÖLCSÖZŐ KÖRNYEZETET ÉPÍTÜNK, MELYBEN AZ EGYÉNEK, MÉLTÓSÁGUKAT MEGŐRIZVE, AZOK LEHETNEK, AKIK LENNI AKARNAK. OLYAN KÖRNYEZETET, AMELYBEN A BECSÜLET, AZ EGYÜTTÉRZÉS ÉS A JÓKEDV MUTAT UTAT. SZENVEDÉLYT, HITET TEREMTÜNK ÉS TÁPLÁLUNK VÁLLALATUNK, TERMÉKEINK ÉS AZ ÁLTALUNK KÉPVISELT ÜZLETÁG IRÁNT. ELKÖTELEZETTEN KERESSÜK A TUDÁST ÉS AZ EGYENSÚLYT, BÁTRAN VEZETVE VÁLLALATUNKAT ÉS FOREVER ÜZLETI PARTNEREINKET. ”

**KIVÁLTSÁGOSNAK ÉREZZÜK MAGUNKAT, HOGY ENNYI EMBEREN SEGÍTHETTÜNK, HOGY KEMÉNY MUNKÁVAL FELÉPÍTSÉK A FOREVER-ÜZLETÜKET ÉS EZÁLTAL EGY JOBB ÉLETET TEREMTHETTEK MAGUKNAK.**

Benned is megvan a képesség, hogy valami nagyszerűt alkoss, nem csak a Forever Marketing Terv jutalmi rendszerén keresztül, hanem a személyes készségeid által, amiket utad során sajátítasz el. Megtanulod, hogyan kommunikálj helyesen. Megtanulod, hogyan segíts másoknak elérni egy jobb életet. Ha alkalmazod mindazokat, amiket ebben a segédletben összefoglaltunk Neked, biztosíthatom, hogy úgy, mint sokan mások, Te is sikeres leszel. Üdvözlöm az egészségesebb, boldogabb és sikeresebb énedet!

Örök tisztelettel:



Gregg Maughan

Elnök

Forever Living Products







# Első lépések a Managerré válás útján

FOREVER  
LIVING  PRODUCTS\*

Forever Living Products  
Magyarország Kft.,  
1184 Budapest,  
Nefelejcs utca 9-11.  
foreverliving.com  
©2018 Aloe Vera of America, Inc.



FOREVER®

Forever Üzleti Partner: