

Első lépések a Managerre válás útján



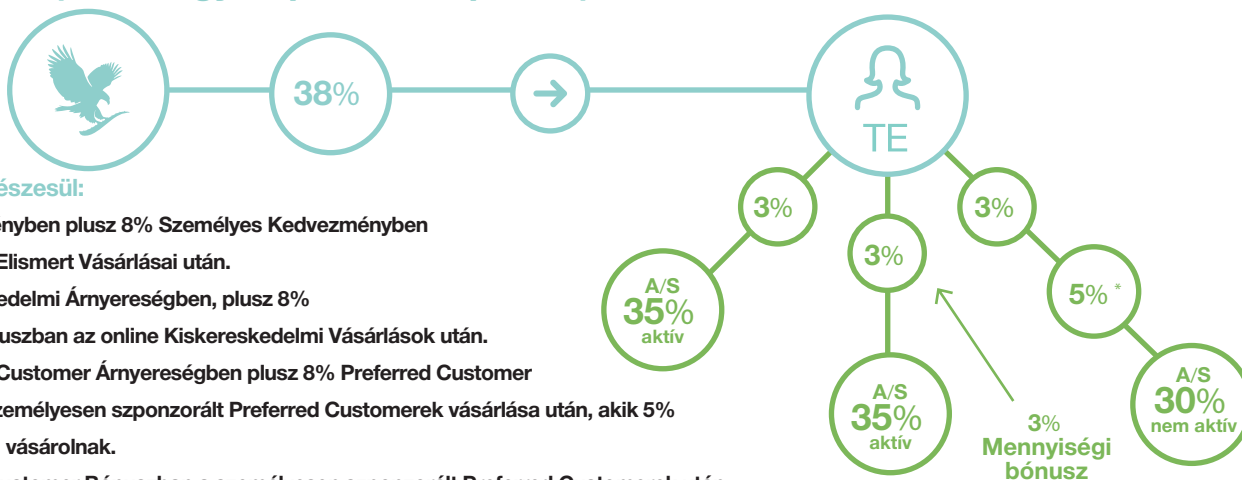
FOREVER®

Ismerd meg a Forever Marketingtervének legfontosabb változásait Te is!

HOGYAN VÁLHATSZ TE IS SUPERVISORRÁ, VAGY ASSISTANT MANAGERRÉ?

A Forever 2025. május 1-től egészen új kapukat nyitott meg az álmaid felé vezető úton. Ennek a változásnak köszönhetően a Supervisor-szint már 1 hónap alatt teljesíthető 10 Összes Karton Pont teljesítésével – így most minden eddiginél gyorsabban és könnyebben teheted meg az első igazán nagy lépést üzleti növekedés felé. És ez még nem minden, hiszen az Assistant Managerszint eléréséhez szükséges út is könnyebbé vált és a korábbi 75CC helyett, már 60 Összes Karton Pont teljesítésével is minősülhetsz erre a szintre két hónap alatt.

Supervisor (10CC egy naptári hónap alatt)



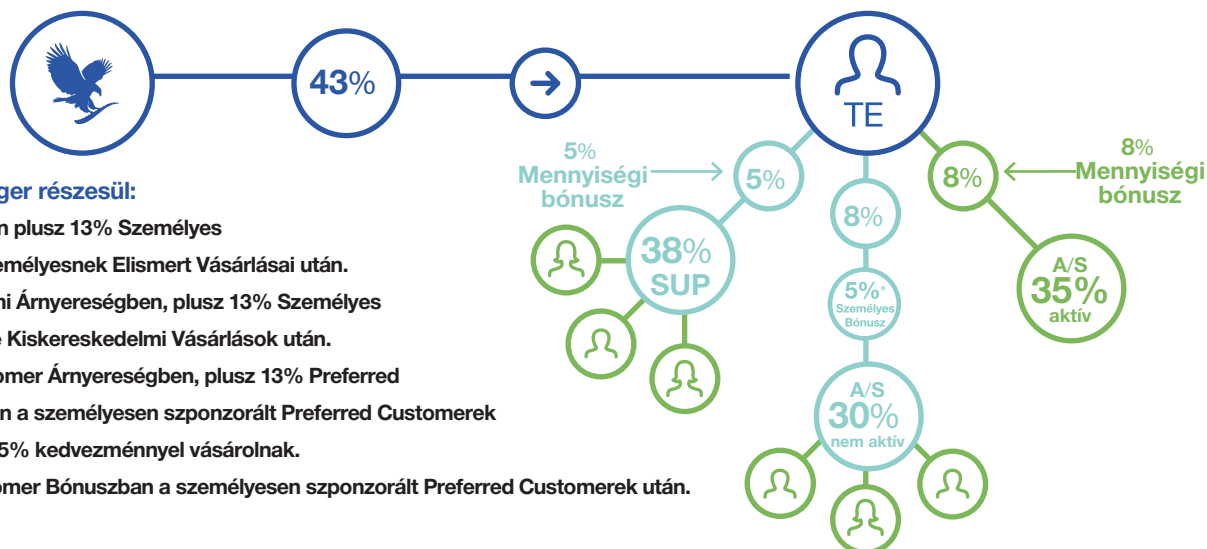
A Supervisor részesül:

- 30% kedvezményben plusz 8% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben, plusz 8% Személyes Bónuszban az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben plusz 8% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.
- 8% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

Az aktív státuszú Supervisor továbbá részesül:

- 3% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és Alsóvonalai Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónuszban, melyre az alsóvonalban lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

Assistant Manager (60CC két egymást követő naptári hónap alatt)



Az Assistant Manager részesül:

- 30% kedvezményben plusz 13% Személyes Kedvezményben Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 30% Kiskereskedelmi Árnyereségben, plusz 13% Személyes Bónuszban az online Kiskereskedelmi Vásárlások után.
- 25% Preferred Customer Árnyereségben, plusz 13% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek vásárlása után, akik 5% kedvezménnyel vásárolnak.
- 13% Preferred Customer Bónuszban a személyesen szponzorált Preferred Customerek után.

Az aktív státuszú Assistant Manager továbbá részesül:

- 5% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Supervisorok és Alsóvonalai Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 8% Mennyiségi Bónuszban a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és Alsóvonalai Személyesnek Elismert Vásárlásai után.
- 5% Személyes és Preferred Customer Bónuszban, melyre az alsóvonalban lévő inaktív Assistant Supervisorok már nem jogosultak.

Fontos: ez a szóróanyag az Első lépések a Managerré válás útján munkafüzet kiegészítéseként készült, mivel annak e minősülésekre vonatkozó oldalai még a régi feltételeket tartalmazzák.

* A feltüntetett kereseti lehetőségek és az ösztönzőprogramokra való minősülés nem jelent garanciát vagy biztos ígéretet a tényleges keresetre, nyereségre vagy jutalmakra. A Foreverrel elért siker a termékek eredményes ajánlásán múlik, ami kitartó és lelkiismeretes munkát igényel. Hogy meddig jutsz el ezen az úton, az attól függ, hogy milyen szenvedéllyel és elkötelezettséggel képviseled a Forever üzenetét és termékeit.

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-ÜZLETEDEDEL. LÉGY TÖREKVŐ, AMIKOR KITŰZÖD A CÉLJAIDAT. 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 / Csapatépités

22 / Kapcsolatépités

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 megdolgozni!

Családi célok

Rövidtávú	Hosszútávú

Pénzügyi célok

Rövidtávú	Hosszútávú

Vágj 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 kipróbáld 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, aktívnek számít.

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

-  a Marketing Terv összes bevételi lehetőségét elérje.
-  többet keressen Assistant Supervisoroként, 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!

Válj 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 | + Mini bemutatók | + Személyes weboldal FLP360 |
| + Marketing | + Személyes találkozó (1/1) | + Beszélgetés a termékekről |
| + Sport és fitnesz | + Délelőtti kávézások | + Klubok |
| + Adománygyűjtés | + Edzőterem | + Közösségi média |
| + Ajánlás | + Testsúly kontroll | + 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 vásárold meg a Start Your Journey Combo Pak-et.



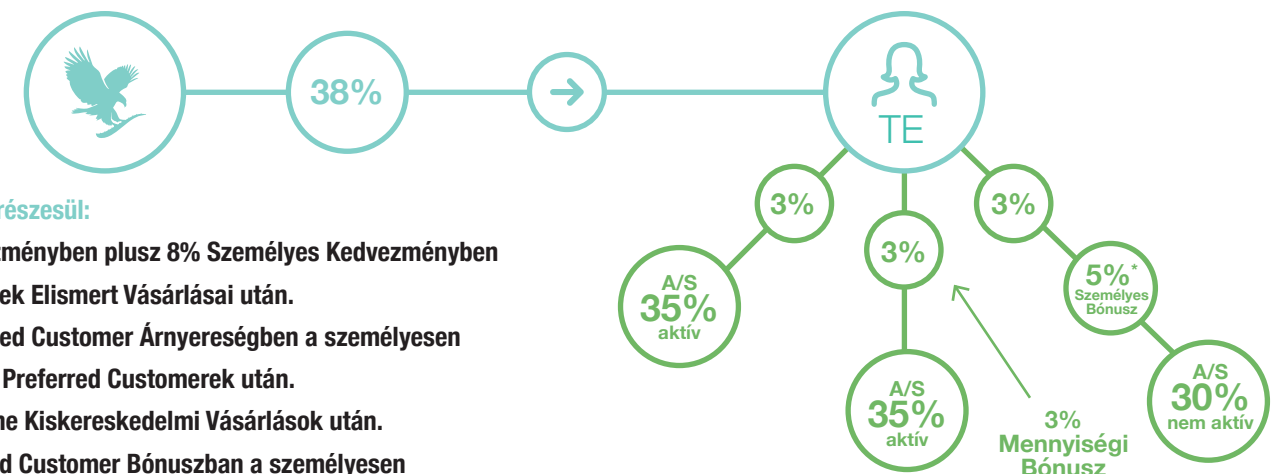
Az Assistant Supervisor részesül:

- 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 (10CC 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% Mennysiségi 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.

Senior manager

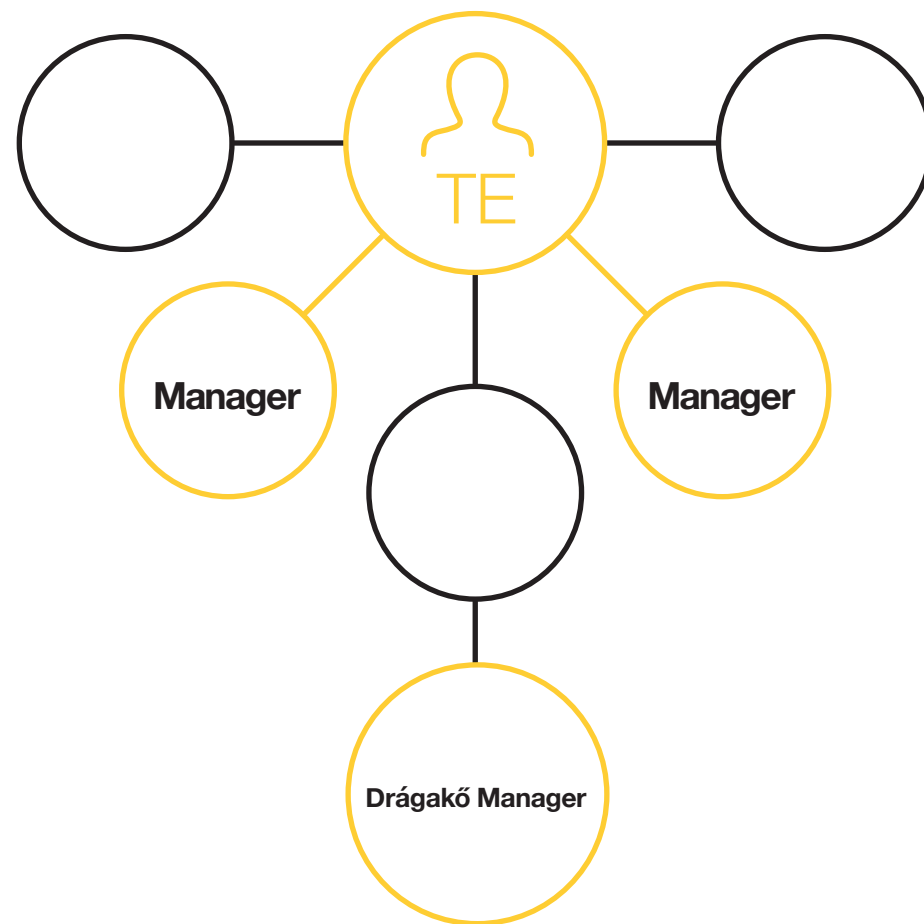
A KÖVETKEZŐ SZINT

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?

Keresd 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 találkoztaál. 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

+ Szülők

+ Szülők barátai

+ Testvérek

+ Testvérek barátai

+ Nagynénik, nagybácsik

+ Unokatestvérek

+ Sógorok/Sógornők
- + Anyós/Após

+ Házastárs/Partner családja

+ Házastárs/Partner barátai

+ Gyermekek barátainak családja

+ Régi iskolatársak

+ Egyetemi csoporttársak

+ Családos barátok
- + Egyedülálló barátok

+ Sporttársak

+ Nyaralás során szerzett barátok

+ Vallási gyülekezeti tagok

+ Üdvözlőlap listán szereplő ismerősök

+ Mostani és régi szomszédok

MUNKAHELY

- + Munkatársak

+ Volt munkatársak

+ Egyéb munkatársak
- + Ügyfelek

+ Vásárlók

+ Jelenlegi főnök
- + Volt főnök

+ Alkalmazottak

KIT ISMERSZ, AKI...

- + Magabiztos

+ Jó kommunikációs képességű

+ Vicces

+ Sikeres

+ Változást kereső/vágyó

+ Többre érdemes/ hivatott/vágyó
- + Két állás közötti

+ Társaságkedvelő

+ Gondoskodó

+ Profi a szakmájában

+ Nyitott

+ Pozitív

+ Lelkes

+ Szereti az embereket
- + Keményen dolgozik

+ Becsületes

+ Megbízható

+ Boldog

KIT ISMERHETSZ ITT?

- + Facebook

+ Instagram
- + Pinterest

+ LinkedIn
- + Telefon

+ Email

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

- Ács

Adótanácsadás

Aerobik

Akupunktúra

Államigazgatás

Állatorvos

Antikvitás

Aromaterápia

Asztalos

Autósiskola

Autószerelő

Bank

Bárban dolgozók

Bébiszitter

Biológus

Biztonsági szolgálat

Biztosítás

Bölcsőde

Burkoló

Call Center

Cipész

Csomagküldő

Csontkovács

Dekoratór

Designer

Diák

Dietetikus

Divat

Egészségügy

Egyetem

Előadóművész

Ékszerész

Építész

Építőipar

Értékesítés

Esküvőszervező

Étterem

Éttermi házhozszállítás

Fegyveres erők
- Fitness

Fizioterápia

Fodrász

Fogorvos

Földmérő

Fordítás

Futárszolgálat

Gépész

Golfklub

Gondnok

Gondozó, ápoló

Gyár

Gyermekgondozás

Gyógyászat

Gyógynövényes

Gyógyszerész

Hajóépítés

Hangfelvétel

Harcművészet

Háztartásbeli

Hegesztő

Hentes

Homeopátia

Hotel

Ingatlan ügynök

Internet

Író

Jóga

Jogász

Karate

Kárpitos

Kémikus

Kertész

Kézbesítők

Kiállítások

Kiskereskedelem

Klímaszerelő

Könyvelés

Könyvtár
- Kórház

Közjegyző

Kozmetikus

Kutyatenyésztő

Laboratórium

Lakberendező

Lovasoktatás

Marketing

Masszázs

Mérnök

Mezőgazdaság

Minőségellenőrzés

Mosoda

Műkörmös

Művészet

Nyelvtanfolyam

Nyomtatás

Oktatás

Optikus

Önkormányzat

Orvos

Őstermelő

Pedikűrös

Pékség

Pénzügy

Óvoda

Önkéntes

Piac/vásár

Posta

Pszichológus

Recepció

Reflexológia

Rekreáció

Rendőrség

Repülőgépszemélyzet

Rovarirtó

Röntgen

Sebész

Síoktatás
- Stylist

Szabó

Személyzet

Szerzők

Színház

Szórakoztatás

Szupermarket

Tájépítészet

Takarítás

Tanácsadás

Tanár

Társadalmi munka

Taxis

Technológia

Telekocsi

Telekommunikáció

Terapeuta

Tervezés

Testedzés

Titkársági munkatárs

Toborzás

Tolmács

Tőzsdeügynökség

Turizmus

Tűzoltóság

Ügyintézés

Vállalkozó

Újrahasznosítás

Újságárus

Újságíró

Utazási iroda

Védőnő

Villanyszerelő

Virágárus

Víz- és gázszerelő

Webfejlesztő

Zeneiskola

Zöldséges

Az én 100+ névlistám

Jegyezz fel mindenkit, aki érdeklődhet az üzleted iránt. Senkit se hagyj ki, hiszen lehet, hogy a következő csapattagod valaki olyan lesz, akire egyáltalán nem számítasz.

[illegible][illegible]

Valaki a listáról, akit a legkevésbé gondoltál volna, talán a következő Managered lesz.

A Forever-lehetőség megosztása

KIK AZOK AZ EMBEREK, AKIKKEL A FOREVER ÜZLETI

Név	Kovács Johanna		
Telefon	06 1 234 567		
Mobil	06 70 123 45 67		
Cím	1234 Valahol falva		
	Valahol u. 12		
Foglalkozás	HR Manager		
	Házass / Egyedülálló / Partner	Vezet autót	Igen/Nem
Kor	38	Gyermekek	3
	Koruk	2,5,9	
Motiváló ok	pénz, biztonság		
Célok	pénz, biztonság		
Személyiség	☐ Magánvállalkozó / cég tulajdonos ☐ Társaságkedvelő ☐ Sikeres ☐ Nyitott/Pozitív ☒ Jó kapcsolatteremtő ☒ Magabiztos ☐ Elégedetlen ☒ Profi ☐ Gondoskodó ☒ Helybeli ☐ Egyéb		

Név			
Telefon			
Mobil			
Cím			
Foglalkozás			
	Házass / 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		

[illegible]

A Forever-lehetőség megosztása

LEHETŐSÉGÉT ELSŐKÉNT SZÍVESEN MEGOSZTANÁD?

Név			
Telefon			
Mobil			
Cím			
Foglalkozás			
	Házass / 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			
	Házass / 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

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 Foreverről 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 teára, 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 egyszerűsége!
- + 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 szeretnék betekintést nyerni az üzletbe!

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

Csapatépítés

A FOREVER ÜZLETÉPÍTÉSI KÖRFOLYAMATA

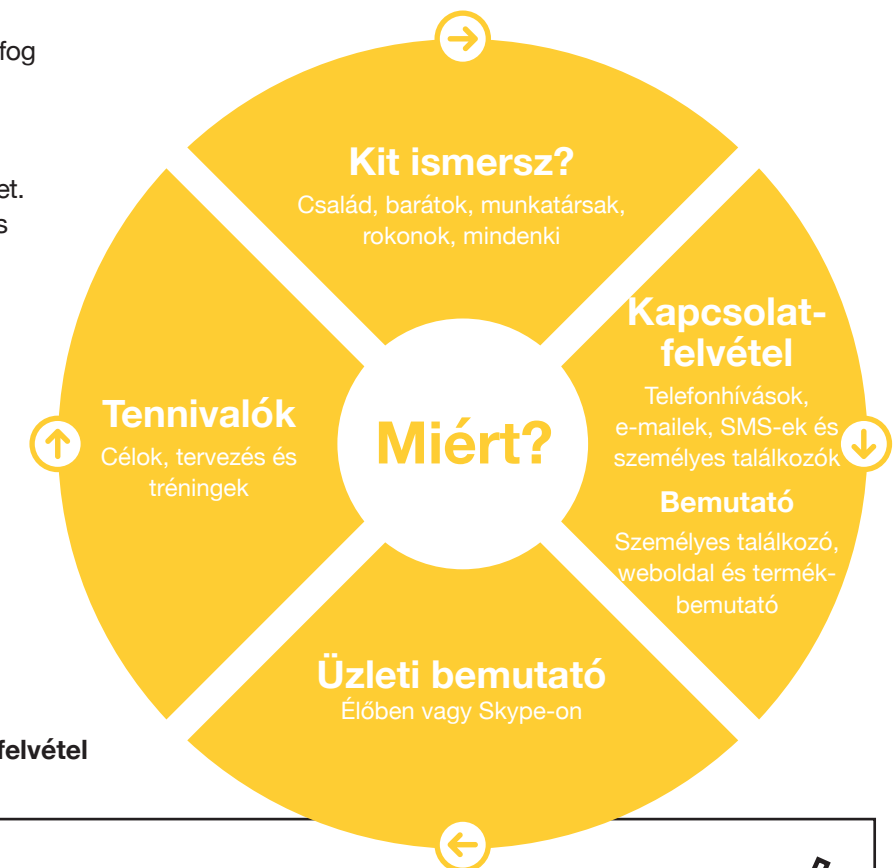
A gyorsaság a lényeg, a toborzás pedig nélkülözhetetlen. Az üzleted egyenes arányban fog nőni azzal a gyorsasággal, amellyel ezt a körfolyamatot megvalósítod. Az első 12 hónap után lényeges, hogy a kitűzött céljaidat elérd és minél több emberrel megismertesd a lehetőséget. Ezáltal megteremtéd azt az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

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 percet?

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 kezvedbe, hogy ráérez, 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.



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

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, fizetőképesek és adósságmentesek 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** oldalon vagy az FLP 360 oldalon.

HA A JELŐLTEDNEK TOVÁBBI KÉRDÉSEI VANNAK:

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

EGYÉB GYAKORI KÉRDÉSEK:

- „Ez értékesítés?”
- „Ez piramis rendszer?”
- „Ez MLM/hálózatépítés?”

VÁLASZOD:

„Érdekes, mi készítettett 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 VISSZAKÖVETHETŐ-SÉGBEN REJLIK.

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

találkozási dátumot, online videóidat, vagy egyéb elküldött anyagokat. Légy biztos benne, hogy lásd, mikor léphetsz a következő szintre jelölteddel (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, találkozhat 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 nyújthatsz számukra a Forever.

KAPCSOLATFELVÉTEL ÉS BEMUTATÓ

Sokféle mód van arra, hogy hogyan beszélj a Foreverről az embereknek. Küldhetsz e-mailt, 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 TEVÉKENYSÉKGÖVETÉS

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 Supervisor minőségig. 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.)



Tevékenységnapló

Amikor felveszed a kapcsolatot emberekkel és bemutatsz nekik a Forever termékeit és lehetőséget, szánj időt arra, hogy lejegyezd a visszajelzéseiket és készíts profilt a potenciális jelöltekről. A kívánságaik, szükségleteik, céljaik, motivációik és hezitálásuk okainak megértése segíteni fog Neked, hogy eldönthesd, hogyan tudsz nekik a lehető legjobban segíteni.

Név	Érdeklődő vagy elutasító	Telefon/Mobil	Személyes találkozó, honlap, video chat	
			Dátum	Típus
Kovács István	Érdeklődő	06 70 000 0000	2021. 02.19.	Üzleti prezentáció Budapesten

TEENDŐK:

- Hívások
- Tervezés a szponzorral
- Elkészíteni a profil-listát

Jegyzetek

Üzleti prezentáció		Regisztráció	Az első megbeszélés		Megjegyzés
Dátum	Típus	Dátum	Dátum	Típus	
2021. 02.26.	Üzleti prezentáció Budapesten	2021. 02.26.	2021. 02.26.	1/1	Lelkes

*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 állítasz fel magadnak és feljegyzed az ehhez tartozó feladatokat. Használd ezeket az oldalakat, hogy számba vedd a teendőidet.

[illegible]

*Mi következik?
7 napos terv*

Kilátások – Kivel fogsz beszélni a héten az üzletről?	Egyéb tevékenység

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

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 harmincnégy 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-háttérünk nem volt, úgyhogy „vak vezet világtalant” alapon működöttünk. 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 jövedelem, 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 találni őket! A mi feladatunk minél több emberrel megosztani, hogyan érhetik el azokat a Forever üzlet segítségével. Kivételes élmény, amikor megtalálsz 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 dolgoznod 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,

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 mottóink máig: "Használd, Ajánld, Csatlakoztass!"

Mi szívvel 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

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 családjunkra. 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

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.

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!

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, főképp 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 imádom fotózni, és pl. egy afrikai naplemente semmihez sem fogható! Ez Neked is jár! Ehhez pedig semmi különösezt sem kell tenned, csak hogy olyanokat keress (vagy még jobbakat), mint amilyen Te magad is vagy. Hát rajta, tedd a dolgod és tudd: "Nem a munka fáraszt, hanem az eredménytelenség!"

Jegyzetek

[illegible]

Jegyzetek

[illegible]

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



FOREVER®

Forever Üzleti Partner: