

Czerwiec 2007 | Numer 32

# FOREVER



Poland

Zjazd Europejski 2008  
Zapraszamy do Budapesztu!



# Pasja i ożywienie

Jest czerwiec, środek 2007 roku. Połowa roku już za nami, a przed nami jeszcze wiele do zrobienia. Czerwiec to doskonały moment, by sprawdzić, na jakim jesteście etapie realizacji celów wyznaczonych sobie w grudniu 2006. Jest to okazja do radości z sukcesów, ale także do przekonania się, w jakich dziedzinach macie zaległości. Skoncentrujcie się na nich i pracujcie nad nimi, aby druga połowa roku miała prawdziwy rozmach!

Jako firma jesteśmy na dobrej drodze. Na całym świecie doświadczamy stabilnego wzrostu, a energia i pasja panujące w naszej rodzinie Dystrybutorów są emocjonujące! W naszej branży to bardzo ważne. Więcej osiąga się dzięki pasji i ożywieniu niż wszystkim innym czynnikom razem wziętym; to siła napędowa naszego biznesu. Wasza umiejętność przekazania entuzjazmu i wiary zadecyduje o Waszym sukcesie. Pamiętajcie jednak o stwierdzeniu: „Jeżeli mnie motywujesz, ale nie szkolisz, frustrujesz mnie!”. Dlatego nie przedstawajcie pogłębiać swojej wiedzy i umiejętności, a to zwiększy też Waszą energię i pasję dla tego, co robicie.

Fantastycznie było uczestniczyć ostatnio w Europejskim Zjeździe / Podziale Zysków i Zjeździe Światowym, który w tym roku odbył się w Skandynawii. Było to jedno z najlepszych spotkań motywacyjnych, w jakich kiedykolwiek uczestniczyłem – PODZIĘKOWANIA dla wszystkich zaangażowanych w stworzenie tej niesamowitej imprezy! Ponad 9 tysiącom Dystrybutorów, którzy uczestniczyli w Zjeździe – PODZIĘKOWANIA za to, że przyjechaliście, być z nami. Rekordowej liczbie dystrybutorów, którzy uzyskali kwalifikację na Zjazd Europejski i do Podziału Zysków, chcę powiedzieć – ZNAKOMICIE, czekamy na spotkanie z Wami na Zjeździe Europejskim 2008 w Budapeszcie, a Ulfowi Oscarsonowi, Dyrektorowi FLP Skandynawia i wszystkim jego pracownikom, którzy nas gościli – ŚWIETNA ROBOTA!

Pośród licznych emocjonujących wydarzeń, w jakich mieliśmy okazję uczestniczyć, jednym z najradośniejszych była przejażdżka psimi zaprzęgami – osiem potężnych psów z zapierającą dech prędkością ciągnęło sanie przez piękny skandynawski krajobraz. Obserwowanie tych psów było fascynujące – byłem pod wrażeniem ich pasji, energii i chęci odniesienia sukcesu niezależnie od przeszkód. Kiedy przygotowywaliśmy się do drogi, zaprzęgi były unieruchomione i miały założone hamulce, ponieważ psy od momentu zaprzężenia rwały się do startu. Ciągnęły i napierały na uprzęż, szczekając, skamląc i zachęcając się wzajemnie do biegu. Po zwol-

nieniu hamulca cała ta powściągnięta energia została nagle uwolniona i wyrwaliśmy do przodu. Psy w ciszy ciągnęły mknące po śniegu sanie, podążając za tzw. lead-dogiem, czyli psem-liderem – bez narzekań czy oporów, całkowicie skoncentrowane na swoim zadaniu. Byłem zafrapowany tą psią determinacją. A jak tylko się zatrzymaliśmy, psy znowu zaczęły skakać i szczekać, dopóki nie mogły wrócić do pracy i znów biec.

Psy zdawały się kochać wolność biegu i przez cały czas ciągnęły zaprzęg z całych sił. A jeżeli któryś z psów zwalniał czy zaczynał odstawać, pies biegnący z nim w parze natychmiast go dopingował i naprowadzał, sam ciągnąc ze zwiększoną mocą, by dać przykład wolniejszemu towarzyszowi – i wkrótce znów oba biegły równym tempem. Nic nie stało na ich drodze, bez wahania biegły za psem-liderem. Jeżeli skierowałby się on między drzewa, wszystkie wbiegłyby między drzewa, jeżeli biegłby na skały, wszystkie podążyłyby za nim. Nawet kiedy sanie się przewróciły, wyrzucając pasażerów w śniegowe zasy, psy się nie przejęły – biegły dalej, jeszcze szybciej niż dotychczas, ponieważ sanie były lżejsze o paru dystrybutorów FLP leżących w śniegu!

To był emocjonujący poranek, a te psy stanowiły naprawdę inspirujący przykład. Tak skoncentrowana energia – nic nie było w stanie ich powstrzymać. Gdybyśmy mogli być trochę do nich podobni – chętni do ciągnięcia sań niezależnie od przeszkód, barier czy wyzwania i pracujący w harmonii z naszymi zespołami – wtedy nasz sukces byłby niezmierny; nasza pasja i radość tego, co robimy, byłaby nie do ogarnięcia! Wkraczając w drugą połowę 2007 roku, obiecacie sami sobie, że będziecie jak te psy. A gwarantuję Wam, że pokochacie uczucie pędu przez śnieg, powiew chłodnego wiatru na twarzy i poczucie całkowitej kontroli nad swoim przeznaczeniem.

Na zawsze Wasz,

Rex Maughan



## List od dyrektora

Wszyscy dystrybutorzy wiedzą, że Plan Marketingowy Forever stwarza olbrzymie możliwości, a premie z niego wynikające to ogromna szansa na uzyskanie finansowej niezależności. Ale to nie wszystko! FLP oferuje rozliczne programy motywacyjne nagradzające dystrybutorów za ich wysiłki wkładane w rozwój biznesu. Doskonałą ilustracją tej mnogości stanowi ten numer „Forever”.

Po pierwsze, nasz Program Motywacyjny, często – i nie bez przyczyny – zwany samochodowym, w ramach którego FLP finansuje dystrybutorom zakup samochodów, domów itp. Skorzystało już z niego i nadal korzysta wielu dystrybutorów. Po drogach całej Polski jeżdżą auta, kupione dzięki współpracy z FLP.

Dalej – kwalifikacja na Zjazd Europejski, czyli program, z którego co roku korzysta największa liczba polskich dystrybutorów. Jest to największe święto Forever w Europie i możliwość bezpośredniego spotkania się z Rexem Maughanem, zarządem firmy i liderami z całego kontynentu. Jest to również możliwość zwiedzenia na koszt FLP najpiękniejszych miast Europy – w lutym przyszłego roku zapraszamy do Budapesztu, Perły Dunaju! Kolejnym atutem Zjazdu Europejskiego jest to, że przy tej okazji wręczane są czeki z Podziału Zysków – najbardziej lukratywnego programu motywacyjnego nie tylko w Forever, ale i w całej branży! Jesteśmy na półmetku 2007 – mamy jeszcze sześć miesięcy na realizację miesięcznych obrotów 5000 pk. Dzięki temu i polscy dystrybutorzy będą mieli szansę znaleźć się na scenie, by odebrać swój własny czek z rąk naszego Prezydenta Rexa Maughana.

Kolejny program, o którym piszemy na łamach tego numeru, to nasz lokalny Program Promocyjny Lato 2007. W ubiegłym roku polscy dystrybutorzy fantastycznie spędzili czas w Galindii na Mazurach, przywożąc wspaniałe wspomnienia i solidną porcję wiedzy, którą

teraz wykorzystują, rozwijając swój biznes. Tegoroczny weekend w hotelu Magellan zapowiada się równie doskonale – z tego programu po prostu nie można nie skorzystać!

W sierpniu wyjeżdżamy do USA na Super Rally – największe ogólnoswiatowe spotkanie dystrybutorów, na które również można się zakwalifikować. Co więcej, dystrybutorom, którzy po raz pierwszy wyjeżdżają na Zjazd, firma funduje wycieczkę do świata Forever – Biuro Główne FLP International, zakłady wytwórcze Aloe Vera of America (pamiętajcie, że od tego roku AVA ma większą, wydajniejszą siedzibę!) i plantacje aloesowe, czyli wszystkie te miejsca, o których odwiedzeniu marzy każdy dystrybutor!

To jeszcze nie koniec podróży! Z Forever można zwiedzić dostojnie cały świat! Najlepsi z najlepszych spotykają się co roku w najbardziej malowniczych miejscach świata, gdzie przez prawie dwa tygodnie dzielą się doświadczeniami, zwiedzają i po prostu relaksują się. W przyszłym roku Zjazd Światowy odbędzie się w jednym z najbardziej fascynujących zakątków świata – w Indiach.

A jakby tego było mało, są jeszcze wycieczki (i inne nagrody) fundowane przez FLP za zdobywanie kolejnych pozycji w Planie Marketingowym!

Oferta pracy FLP to szansa na godziwe wynagrodzenie i satysfakcję – to bardzo konkretna propozycja biznesowa. Reszta to kwestia wytyczenia sobie celów i konsekwentnej, nieustannej pracy nad ich realizacją. A wtedy naprawdę świat stanie przed nami otworem!

Wasz,

*Jacek Kandefor*  
Jacek Kandefor

Forever Living Products Poland jest członkiem:



Międzynarodowej  
Rady Naukowej  
ds. Aloesu



Amerkańskiej  
Izby  
Gospodarczej



Polskiego  
Stowarzyszenia Sprzedaży  
Bezpośredniej

Dział Operacyjny Agnieszka Ramotowska  
a.ramotowska@flpp.com.pl

Dział Sprzedaży Sławomir Szymaniak  
s.szymaniak@flpp.com.pl

Dział Sprzedaży oraz Recepcja:  
pon., pt.: 9.00-17.00; wt., śr., czw.: 9.00-20.00  
sobota pracująca – Forever Success Day: 9.00-12.00

Biuro Główne: pon.-pt. 9.00-17.00

**Forever Living Products Poland Sp. z o.o.**

Brama Zachodnia, Al. Jerozolimskie 92,  
00-807 Warszawa, tel. 22/456 43 56-59, fax 22/456 43 60  
www.flpp.com.pl; www.foreverliving.com  
e-mail: flpp@flpp.com.pl

Skład, korekta: Irmedia  
Druk: Team, Warszawa

*Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów  
i redagowania tekstów przyjętych do druku.  
Wszelkie prawa zastrzeżone.*



**FOREVER**  
Poland

Czerwiec 2007 r. • Nr 32 (6/2007)

Awanse i osiągnięcia .....	4
Portrety sukcesu: Urszula Przysaś .....	5
Program motywacyjny .....	6
Forever Success Day .....	7
Raporty regionalne .....	8
Aloes w prasie.....	8
Narzędzia budowania biznesu .....	9
Forever Pomesteen Power.....	10
Zjazd Europejski: zasady kwalifikacji.....	12
Witamina D.....	14
Wydarzenia i informacje.....	15

Wydawca: Dział Marketingu FLP Poland Sp. z o.o.  
e-mail: m.hajzner@flpp.com.pl

**Biuro Główne FLP Poland:**

Dyrektor FLP Poland Jacek Kandefor  
j.kandefor@flpp.com.pl

Dział Marketingu i PR Joanna Klupp  
j.klupp@flpp.com.pl

Dział Administracji Katarzyna Bajera  
k.bajera@flpp.com.pl

Dział Księgowości Agnieszka Chrzanowska  
a.chrzanowska@flpp.com.pl

## MANAGEROWIE

sponsorzy:

**Maria Lodarska**

*Krystyna Marecka*



## Assistant MANAGEROWIE

sponsorzy:

Tadeusz Kaczmarczyk

*Wanda i Andrzej Zięba*

Dawid Kołacz

*Maria Lodarska*

Grażyna i Ryszard Margasowie

*Danuta i Edward Wienchowcie*



## SUPERVISORZY

sponsorzy:

Jadwiga i Andrzej Biestekowie

*Małgorzata Trzaskys*

Barbara Czerkies

*Małgorzata Kowalska*

Małgorzata Kowalska

*Joanna Niziołek*

Mirosława i Andrzej Malkiewiczowie

*Anna i Zbigniew Adamik*

Joanna Niziołek

*Dawid Kołacz*

Agnieszka Pluta

*Maria i Dariusz Woźniakowie*

Bożenna Szewczyk

*Mirosława i Andrzej Malkiewiczowie*

Małgorzata i Andrzej Trzaskusiowie

*Maria Lodarska*

Maria i Dariusz Woźniakowie

*Barbara Czerkies*



## TOP DYSTRYBUTORZY największe struktury

1. Bogumiła i Jan Srokowie (bez zmian)
2. Stanisława Karpińczyk (bez zmian)
3. Ewa Chruścińska (+1)
4. Grzegorz Sieczka (-1)
5. Urszula i Mirosław Kapustowie (+1)

6. Jolanta i Radostaw Jochimowie (+4)
7. Maria Durazińska i Jacek Bartkowiak (bez zmian)
8. Magdalena Strojna (-3)
9. Danuta i Edward Wienchowcie (-)
10. Elżbieta i Stanisław Bieniaszowie (-)



## TOP DYSTRYBUTORZY obroty niemanagerskie

1. Urszula i Mirosław Kapustowie (bez zmian)
2. Danuta i Edward Wienchowcie (+14)
3. Maria Lodarska (+11)
4. Wanda i Andrzej Ziębowie (-)
5. Elżbieta i Stanisław Bieniaszowie (+2)
6. Urszula Zyskowska (-4)
7. Tadeusz Kaczmarczyk (-)
8. Wiesława i Adam Spyrowie (-5)
9. Anna i Metody Lubińscy (bez zmian)
10. Grażyna i Ryszard Margasowie (-)

11. Dawid Kołacz (-)
12. Anna i Andrzej Popielarzowie (bez zmian)
13. Maria Perz-Paprocka i Kazimierz Paprocki (bez zmian)
14. Bożena Gaj (-3)
15. Krystyna Kwiecień (bez zmian)
16. Anna i Zbigniew Adamik (-)
17. Maria Durazińska i Jacek Bartkowiak (+3)
18. Wiesława Krywult (-1)
19. Halina i Grzegorz Smętkowie (-)
20. Jolanta i Radostaw Jochimowie (-)



*W nawiasach podajemy różnicę między miejscem zajmowanym w poprzednim miesiącu a pozycja bieżąca.*

## Assistant SUPERVISORZY

Tomasz Adamski  
Beata i Dariusz Aniśkowie  
Małgorzata Balmas  
Monika Bartkowicz  
Robert Basista  
Teresa Bąk

Renata Błachowiak  
Maria Błaszczuk  
Andrzej Błaszczuk  
Agata Bonarek-Kmieciak  
i Krzysztof Kmieciak  
Joanna i Krzysztof Brunowscy

Elżbieta i Andrzej Cachrowie  
Maria Cebula  
Katarzyna i Jakub Chorodeńscy  
Krystyna Czerwińska  
Natalia Dmochowska  
Aleksandra Formaniewicz

Artur Freigant  
Agnieszka Gabryszewska  
Bogumiła Galas  
Marlena Gielnik  
Anna Gintrowicz  
Małgorzata Golba



**UWAGA!** Odbiór nagród i odnaczeń tylko na Forever Success Day odbywającym się bezpośrednio po uzyskaniu kwalifikacji. Na scenę wywoływane są wyłącznie osoby, które potwierdzą swoją obecność przy stanowisku recepcyjnym.

Jeżeli planujesz awans (od Supervisora wzwyż) i chcesz, aby informacja o twoim osiągnięciu została zilustrowana fotografią, prześlij nam swoje zdjęcie na adres [m.hajzner@flpp.com.pl](mailto:m.hajzner@flpp.com.pl) nie później niż do końca miesiąca, w którym realizujesz awans.

# Urszula Przysłaś

## Nowy Manager

Awans: kwiecień 2007

Firmę Forever Living Products poznałam cztery lata temu. Początkowo, jak wiele osób, byłam tylko użytkownikiem produktów FLP. Pracuję zawodowo jako fizjoterapeutka. W biznesie Forever nie ma to najmniejszego znaczenia, wpłynęło to tylko na zwiększenie mojej świadomości, jeżeli chodzi o potrzeby współczesnego człowieka. Oferta Forever idealnie trafia w obecny czas. Ludzie mają dość chemii, która nas zewsząd otacza, niszcząc zdrowie.

Nasze produkty są cudowne, bo przecież stworzyła ja natura. Firma Forever wykorzystwała najnowsze osiągnięcia nauki, aby w niezmienionej formie trafiły do ponad 120 krajów na całym świecie. Biznes Forever jest przejrzysty, czysty i stabilny. Każdy może w nim świetnie funkcjonować.

### NALEŻY PODJĄĆ DECYZJĘ O PRACY

W moim przypadku podjęcie tej decyzji wiązało się z rezygnacją z dodatkowych etatów. Potraktowałam Forever jak pracę, tzn.:

- pracę zaczęłam szanować i traktować poważnie;
- myślałam o pracy;
- planowałam pracę na każdy dzień;
- rozliczałam siebie z wykonanej pracy;
- pracowałam dla siebie i swojej rodziny;
- pracowałam dla dobra swoich współpracowników;
- szkoliłam się, aby podnieść swoje kwalifikacje (wykłady i szkolenia w Krakowie i Warszawie).

Efektom takiego myślenia i działania był awans na Assistant Managera i po dwóch latach sukces – pozycja Managera.

Używajcie naszych produktów, a chwaleń się nimi będzie łatwiejsze. Każdy trud, każdy wysiłek przyniesie efekty, ważne jest to, aby nie przestawać.

Firma wam wynagradza naszą pracę i zaangażowanie, daje ogromne możliwości rozwoju osobistego. Można „rozwinąć szeroko



ko skrzydła” i zbudować biznes dla siebie i dla swoich dzieci. Bardzo mi się to podoba. Zobaczcie to i dążcie do tego codziennym działaniem.

Pamiętajcie, Firma daje nam najlepszy produkt i najlepszy plan marketingowy, reszta zależy od waszej odwagi, pracowitości i skuteczności.

Dziękuję moim sponsorom, Edwardowi Kupisowi i Bożenie Gaj, którzy byli dobrymi nauczycielami. Dziękuję wszystkim wspaniałym osobom, które zakochały się w naszych produktach i chcą robić to, co ja. Uwierzcie w siebie, bądźcie ciepłi, entuzjastyczni i kompetentni, a spotkacie na swojej drodze takich właśnie ludzi. Używajcie naszych produktów, a będziecie sprawniejsi i odporniejsi na stres, zniechęcenie i „doły”.

Dalej będę was wspierać, pomagać i rozwiązywać problemy.

## Assistant SUPERVISORZY – cd.

Krystian Goliński  
Bogusława Góralczyk  
Katarzyna Grzesiak  
Izabela Gutowska-Grono  
Anna Hajduk  
Józef Jagusiak  
Elżbieta Jasiewicz  
Anna Jasińska  
Edyta Jaskot  
Barbara Jastrzębska-Kras  
Dorota Guzy-Jaszczura  
i Andrzej Jaszczura  
Jadwiga Jędrzejczak  
Maria Kałamacka  
Renata i Kazimierz Kamińscy  
Arleta Kamińska  
Krzysztof Karbownik  
Anna Kasprzak  
Anna Kłorek  
Sabina Kobacka  
Maria Kobielska  
Halina Kołacz  
Helena Kondzielewska  
Monika Kotowska  
Małgorzata Kowalska-Wróbel  
Anna Krupa  
Tomasz Kuczmara  
Beata Kuleszko  
Kazimiera Kwiecień  
Hanna Lech

Małgorzata Leligdowicz  
Ewa Lemańczyk  
Mariusz Lipczyński  
Mirosława Łajszczyk  
Rafał Łesyk  
Urszula i Romuald Maciantowiczowie  
Stanisława Majka  
Anna Makowska  
Elżbieta Marszałek  
Jadwiga Mazek  
Ewa Mądro  
Halina Michalczewska  
Romualda Michalska  
Anna Michalska  
Dorota Miesiąc  
Aneta Moskwa  
Barbara Myśliwiec  
Dariusz Nazaruk  
Agnieszka Niezgodzka  
Joanna i Marcin Nowakowie  
Alicja Nowak-Wesołowska  
Szymon Nyczka  
Jarosław Obuchowicz  
Justyna Orłowska  
Zbigniew i Iwona Orzotowie  
Stanisław Pająk  
Regina Pajor  
Anna Pasika  
Przemysław Pikul  
Maria Pluta

Anna Pluta  
Elżbieta Pluto-Prondzyńska  
Lucyna Początek  
Maria i Zdzisław Poterowie  
Irena Primus  
Wiesława Pytlak  
Renata Racka  
Aneta Rembisz-Skonecka  
Iwona Roczyńska  
Katarzyna Romańska  
Jan Rostanowski  
Mariola Schneider  
Zenoviya Shits  
Helena Słota  
Bożena Słotwińska  
Ewelina Smolnik  
Małgorzata Sobek  
Jolanta Sobień  
Maria Socha  
Anna Sokólska  
Elżbieta Spiczak-Brzezińska  
Barbara Sroczyńska  
Sylwia i Hubert Stanoszowie  
Karolina Stojek  
Beata Stolec  
Halina Strzelecka  
Krystyna Suchodolska  
Krzysztof Szafiski  
Hanna Szałwicka  
Janina Szyszka

Maciej Śmigiel  
Ewa i Aleksander Śmigielscy  
Elżbieta Świtalska  
Paulina Tomczyk  
Ewa i Łukasz Tomczyk  
Józef Topór  
Beata Urbańczyk  
Krystyna Wąsik  
Kazimiera Wąsowska  
Bronisław Wiechuta  
Katarzyna Wieczorek  
Edyta Wielguszczyńska  
Renata Wierciak  
Adam Wilk  
Lyudmyła Wojciechowska  
Henryk Wojciechowski  
Rafał Wojtacha  
Wanda Wojtczak  
Beata Woś  
Edyta Wrona  
Krystyna Wróbel  
Jolanta Wróbel  
Ewa Zasada  
Elżbieta Zawadzka  
Joanna Zawieruszyńska  
Andrzej Zaworski  
Iwona Zdziarska  
Elżbieta Zemła  
Maria Ziąja  
Marta Zielińska

# Wiesława i Adam Spyrowie

## Program Motywacyjny

**Jak sama nazwa wskazuje – program ma za zadanie zmotywować nas do pracy tak skutecznie, aby otrzymać ciekawą i wartościową nagrodę.**

W przypadku FOREVER nagrodę wybieramy i kupujemy sami, a Firma wypłaca nam dodatkowy bonus do comiesięcznej prowizji przez okres 3 lat, z przeznaczeniem na spłatę kredytu zakupionego przez nas środka trwałego.

Najczęściej wybieramy samochody, ale w historii Forever były też mieszkania, jachty czy nawet domy, które zostały dofinansowane w ramach tego programu.



W naszym przypadku to już drugi samochód w programie motywacyjnym – pierwszy otrzymaliśmy w 1997 roku. To był wspaniały rok, w którym odebraliśmy granatowy RENAULT Megane, a nasi Managerowie, Państwo Teresa i Marek Moryniowie, w tym samym czasie i też w programie motywacyjnym wybrali RENAULT Megane – bordowy.

Łatwiej zakwalifikować się do programu przy okazji awansów – w tym przypadku był to awans naszego drugiego Managera Basi i program motywacyjny Teresy i Marka.

Mijał czas i wśród moich celów, które sporządzam co 3 lata i aktualizuję co roku, był cały czas nowy program motywacyjny.

Zgodnie z misją, jaką sobie określiłam, „**dzielę się tym, co mam, i tym, co wiem, z tymi, którzy chcą, dla naszego wspólnego dobra**”. Cały czas wykonuję tzw. pracę u podstaw i poszukuję ludzi, którzy chcą zarabiać z firmą Forever.

Wszyscy wiemy, że napotykamy przeszkody – czasem one nas osłabiają, czasem powodują zniechęcenie, opóźnienie działań, chwilową beczynność. Jednak jeśli wierzymy w słuszność naszej pracy – wraca energia, wiara w ludzi i zapał do poszukiwania właściwych kandydatów.

To pozytywne nastawienie należy przenosić na innych, świecąc równocześnie przykładem godnym do naśladowania.

Wiele razy analizowałam to, co zostało zrobione, i poszukiwałam lepszych metod na wyposażenie nowego dystrybutora w pigułkę wiedzy koniecznej do samodzielnej pracy – tak powstał kurs ABC. Od 4 lat przerabiam z nowymi dystrybutorami w mojej grupie ten pięciogodzinny kurs i sądzę, że dzięki temu uczę ich samodzielnego wykonywania naszej pracy według prostego schematu. Obserwuję równocześnie wzrost punktów niemanagerskich w kolejnych latach pracy według tego systemu.

Jednak oprócz wiedzy każdemu dystrybutorowi potrzeba wiary w siebie i motywacji wewnętrznej. Aby ją zwiększyć, należy postawić sobie pytania:

Czy zadowolona mnie moja obecna sytuacja?

Czy jestem osobą poszukującą nowych wyzwań?

Co chciałabym zobaczyć, posiadać, doświadczać?

- Te pytania generują cele – pozytywne uczucia towarzyszące naszej wyobraźni – wzbudzają w nas motywację wewnętrzną i pomagają podjąć decyzję do działania.
- O celach warto porozmawiać z osobą, która nas poprze i wzmocni, co jednocześnie będzie nas mobilizowało do działania.



- Duże cele należy podzielić na etapy realne do wykonania.
- Na każdym etapie realizacji celów częściowych – nagradzamy się.
- Zdefiniujmy sobie zyski z wykonania swojego zobowiązania i straty w przypadku rezygnacji.
- Zaczniemy działać (telefon, spotkanie).
- Przygotujmy się na niepowodzenia – to nas zahartuje.
- Nawet największy cel – np. program motywacyjny – rozpoczyna się od zasponsorowania pierwszego dystrybutora i pierwszych punktów.
- Pomagając innym, pomagamy sobie – pamiętajmy o tym zdaniu.
- Niech Twoim nadrzędnym celem będzie pomoc jak największej liczbie ludzi – wtedy odniesiesz sukces.

Według amerykańskiego miliardera Hunta kluczem do sukcesu są dwie rzeczy:

- Wiedzieć, czego się chce.
- Podjąć decyzję, aby zapłacić za sukces pracą, wyrzeczeniami, cierpliwością – bo sukces ma cenę i trzeba ją zapłacić z góry.

Nawet jeśli za brak sukcesu nie płaci się z góry – wcześniej czy później brak sukcesu i tak okaże się bardziej kosztowny.

Definicja sukcesu według Emmersona:

„Sukces to śmiać się często i szczerze, zaskarbiając sobie szacunek inteligentnych ludzi, uczucia dzieci, zasługiwać na dobrą ocenę uczciwych krytyków i cierpliwie znosić zdradę fałszywych przyjaciół. To doceniać piękno, znajdować w innych to, co w nich najlepsze, i pozostawić po sobie trochę lepszy świat poprzez: zdrowe dziecko, uprawioną grządkę w ogrodzie albo ulepszone warunki życia ludzi. Mieć świadomość, że choćby jedna istota odetchnęła lżej dzięki temu, że żyjesz... To właśnie oznacza, że osiągnąłeś sukces”.

Dodatkiem do tych wspaniałych słów jest nowy samochód marki PEUGOUT 207 jako nagroda za przekazanie pałeczki Forever i pokazanie szansy na lepsze, zdrowsze i ciekawsze życie moim wspaniałym dystrybutorom, którzy przyczynili się do mojego sukcesu.

Kochani, bardzo serdecznie Wam dziękuję, że jesteście ze mną! Zastługujecie na sukces i spełnienie swoich marzeń – wierzę w Was! Dziękuję też mojemu mężowi Adamowi za ustawiczne wsparcie.

Senior Manager *Wiesława Spyra*

# Forever w rozkwicie!

Pięknego majowego dnia dystrybutorzy z całej Polski spotkali się w Warszawie, by wspólnie świętować swoje sukcesy! Assistant Supervisorów i Supervisorów, którzy odbierali na scenie odznaki, spotkała dodatkowa, przemiła niespodzianka – wzięli udział w loterii, podczas której rozlosowano fantastyczne nagrody!



Nowy Manager Katarzyna Pordzik



Nowy Manager Urszula Przysaś



Nowy Assistant Manager Lidia Fiutak



Nowy Assistant Manager Aleksandra Poleszczuk



Nowi Supervisorzy



Loteria dla nowych Assistant Supervisorów i Supervisorów



Nowi Assistant Supervisorzy



dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska o antyutleniających



Manager Urszula Zyskowska o pielęgnacji skóry latem



Renata Jarosz o swojej drodze do pozycji Managera



Dyrektor Jacek Kandefer i Senior Manager Anna Adamik o Programie Promocyjnym Lato 2007



Top Dystrybutorzy – struktury niemanagerskie – marzec 2007



Top Dystrybutorzy – struktury niemanagerskie – kwiecień 2007

**Tele Świat** 28/05/2007**Domowy kurort SPA**

(...) Aby zatrzymać wilgoć w skórze, stosuj nawilżające kremy i maseczki do twarzy oraz balsamy do ciała wzbogacone np. wyciągiem z aloesu. (...)

**Echo Dnia Kieleckie Nasz Styl** 23/05/2007**Sok z aloesu**

Sok aloesowy reguluje pracę układu pokarmowego, a co za tym idzie pozytywnie wpływa na wiele aspektów naszego życia. Przede wszystkim poprawia ruchy perystaltyczne jelit, dzięki czemu ułatwia wypróżnianie, a także łagodzi objawy niestrawności i uczucia ciężkości po posiłkach. Regularne picie soku przyspiesza procesy trawienia białek oraz usprawnia oczyszczanie jelit, w ten sposób wspomagając odchudzanie. Preparat pomaga także utrzymać zdrową równowagę bakteryjną w jelicie grubym oraz optymalnie przyswoić składniki odżywcze dostarczane organizmowi wraz z pożywieniem. (...)

**Samo Zdrowie** kwiecień 2007**Najlepsi naturalni lekarze****Aloes – Specjalizacja: wzmacnianie odporności**

Sok aloesowy nazywany jest zielonym lekarzem. Zyskał taki przydomek dlatego, że w jego miąższu są glikoproteiny (związki białkowo-cukrowe), które poprawiają funkcjonowanie naszego układu odpornościowego. Aloes zawiera też cenne mikroelementy, kwasy organiczne, aminokwasy i żywice. Substancje te oczyszczają organizm z toksycznych związków i działają antybakteryjnie. (...)

**Pani Domu** 15/05/2007**Aloes nawilża i regeneruje**

Sok z aloesu działa nawilżająco na skórę, pobudza ją do naturalnej regeneracji, łagodzi podrażnienia, wygładza. Zawarte w nim witaminy i składniki mineralne łatwo przenikają do głębszych warstw skóry, poprawiając jej ukrwienie i elastyczność. (...)

**Głos Wielkopolski** 29/05/2007**Aloes fascynuje od tysięcy lat**

**Rośliny | Recepta na zdrową skórę i układ pokarmowy**  
Zainteresowanie aloesem towarzyszy ludzkości od tysięcy lat, a niezwykle właściwości tej unikalnej rośliny znajdują różnorodne zastosowania.

Już przed wiekami odkryto, że roślina ta ma wielostronne działanie:

- sok z aloesu działa regenerująco oraz uodparniająco na organizm;
- zawarte w nim polisacharydy modulują biologiczną aktywność;
- sok z miąższu tej unikalnej rośliny idealnie sprawdzi się w stanach osłabienia i przemęczenia, ponieważ pomoże organizmowi w regeneracji sił. (...)

**Bella Relaks** 10/04/2007**Zielona terapia na wiosnę**

(...) Aloes wspomaga leczenie problemów skórnych i podrażnień. Koi, wygładza, nawilża i pobudza regenerację komórek. Wnika w głąb tkanek, odżywia je i działa bakteriobójczo. (...)

**Żyj Zdrowo i Aktywnie** maj 2007**Tajemnice aloesu**

Aloes jest jednym z najbardziej popularnych, naturalnych środków do pielęgnacji skóry. Od wieków znany jest jako cudowna roślina o właściwościach kojących, nawilżających i łagodzących. Zawiera wiele cennych dla zdrowia składników o działaniu przeciwbólowym, przeciwzapalnym i przeciwbakteryjnym. Dziś nowoczesne kobiety coraz częściej sięgają po produkty zawierające aloes, gdyż wierzą w jego skuteczne działanie.

**Gazeta Wyborcza** Częstochowa i Katowice 19/05/2007**Medyk aloes jest lekiem prawie na wszystkie dolegliwości**

Zielone liście aloesu skrywają leczniczą moc. Wiedziała o tym już Kleopatra

Egipska królowa używała ponoć miąższu do pielęgnacji cery. Z kolei żołnierze Aleksandra Wielkiego przykładali aloes do ran, aby szybciej się goiły. (...)

Mięsiste liście aloesu mieszczą w sobie mnóstwo cennych aminokwasów, a te są niezbędne do budowy białek, bez których organizm nie może się obejść. Liście są też kopalnią witamin, takich jak A, B, C, E i K. Znajdziemy tutaj również potas, wapń, magnez, miedź, chrom oraz żelazo. Obecna w liściach aloektyna działa przeciwzapalnie, natomiast acemannan wykazuje właściwości zmiękczające. (...)

**Szkolenie 6/4 pk.**

21 kwietnia br. w Biurze Głównym FLPP w Warszawie odbyło się kolejne szkolenie dla laureatów programu 4/6 pk.

Do udziału w nim zakwalifikowali się:



Wiktor i Mirosław Bakalarzowie	Jerzy Oleszkiewicz
Jadwiga i Czesław Biernaczy	Krystyna i Jerzy Orubowie
Magdalena Buczak	Agnieszka Osińska
Gabriela i Waldemar Danilczykowie	Elżbieta i Jacek Ostrowscy
Maria Durazińska i Jacek Bartkowiak	Teresa i Aleksander Pająkowie
Mirosława i Jan Gajdowie	Dorota i Piotr Pawłowscy
Elżbieta i Józef Glapowie	Maria Perz-Paprocka i Kazimierz Paprocki
Danuta i Michał Grabarscy	Hanna i Jarosław Podwojcy
Brygida i Stefan Jamrózy	Aleksandra Poleszczuk
Renata Jarosz	Anna i Andrzej Popielarzowie
Jolanta i Radosław Jochimowie	Urszula Przysaś
Urszula i Mirosław Kapustowie	Janina i Witold Puchalscy
Łucja Kobyłka	Jadwiga i Ryszard Sączewscy
Teresa i Wojciech Kotowscy	Wiesława i Adam Spyrowie
Elżbieta Kreczyńska	Zofia i Marian Staropiętkowie
Krystyna i Roman Królowie	Magdalena Strojna
Barbara i Henryk Kulpowie	Barbara i Kazimierz Swobodowie
Stanisława Kuta	Izabela i Krzysztof Szewczykowie
Krystyna Kwiecień	Helena i Waław Taczek
Danuta Lerska	Jadwiga i Jan Trebuniowie
Gantulga Lombo	Piotr Wapa
Anna i Metody Lubińscy	Teresa Wilk
Marek Lubiński	Janusz Wiśniewski
Łucja Łapacz	Władysław Włodarczyk
Bożena i Edmund Matkowscy	Wiesława Zasempa
Jolanta i Konrad Mazurówie	Wanda i Andrzej Ziębówie

**Przypominamy, że trwa kwalifikacja na lipcowe szkolenie 6 pk!  
Szczegóły na str. 15.**

**Szkolenie Supervisorów**

Weekendowe szkolenie rozpoczęło się udziałem w Forever Success Day. Następnie Supervisorzy spotkali się w Biurze Głównym FLP Poland, gdzie powitał ich Dyrektor Jacek Kandefer. Niedziela upłynęła pod znakiem intensywnej nauki! Całodniowe szkolenie poświęcone podstawom budowania biznesu poprowadził Dyrektor, a Soaring Managerowie Maria Durazińska i Jacek Bartkowiak mówili o tym, dlaczego warto związać się właśnie z FLP.

# NARZĘDZIA BUDOWANIA BIZNESU

Forever Living Products wspiera dystrybutorów na każdym etapie współpracy! Oferujemy Wam narzędzia pracy, które pomagają rozwijać biznes Forever – zarówno jeśli chodzi o sprzedaż detaliczną, jak i o sponsorowanie. Przyjrzyjmy się materiałom marketingowym, jakie macie do dyspozycji...



## • Informator o produktach



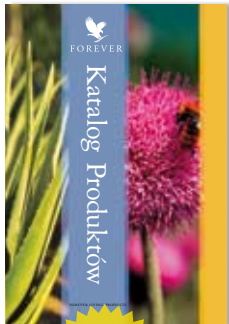
Podstawowe narzędzie pracy z klientami detalicznymi. Pełna oferta produktowa Forever w Polsce przedstawiona w poręcznej, przejrzystej formie. Na ostatniej stronie znajdziecie informacje o certyfikatach potwierdzających wysoką jakość naszych produktów.

kod 391  
cena 2,50 zł

**NOWA SZATA  
GRAFICZNA**

**Pamiętaj! Kupując 50 szt. płacisz taniej, bo tylko 1,80 zł za 1 szt.!**

## • Katalog produktów



Kompendium wiedzy o wszystkich produktach oferowanych przez Forever Living Products. Każdy opis zawiera mnóstwo cennych wiadomości oraz informacje o składnikach.

kod 410  
cena 8,00 zł

**Pamiętaj! Kupując 10 szt. płacisz taniej, bo tylko 6,00 zł za 1 szt.!**

## • Ulotki tematyczne

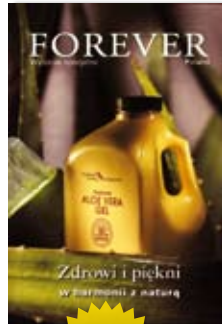
Informacje o poszczególnych grupach produktów FLP w poręcznej formie, bardzo przydatnej w pracy z klientami detalicznymi. Możecie wybierać lub kupić wszystkie:



cena 0,50 zł

**Pamiętaj! Kupując 50 szt. ulotek płacisz taniej, bo tylko 0,20 zł za 1 szt.!**

## • Wydanie specjalne „Forever” o aloesie



Wszystko, co trzeba wiedzieć o aloesie oraz o tym, jak jego potęgę zakłęto w produktach Forever! Mnóstwo informacji o naszych aloesowych bestsellerach. Fantastyczna pomoc dla każdego dystrybutora.

kod 497  
cena 2,00 zł

**Pamiętaj! Kupując 50 szt. płacisz taniej, bo tylko 1 zł za 1 szt.!**

## • Wydanie specjalne „Forever” o biznesie



Pełna prezentacja Forever Living Products oraz szans i możliwości, jakie daje współpraca z firmą. Doskonałe narzędzie pracy dla nowych dystrybutorów. Świetnie zilustruje każdą prezentację biznesową!

kod 409  
cena 2 zł

**Pamiętaj! Kupując 50 szt. płacisz taniej, bo tylko 1 zł za 1 szt.!**

## • Planowanie biznesu



Pierwsza broszura szkoleniowa dla osób rozpoczynających współpracę z FLP i podstawowe narzędzie pracy każdego sponsora. Pozwala zaplanować początkowy etap budowania biznesu Forever i plan ten wprowadzić w życie!

kod 385  
cena 4,00 zł

## • Od Kierownika do Menedżera



Ten podręcznik szkoleniowy nie ma sobie równych, jeśli chodzi o planowanie zdobywania kolejnych stanowisk w Planie Marketingowym Forever!

kod 491  
cena 6,00 zł

# Forever Pomesteen Power

– kompozycja antyutleniaczy



dr Emilia Zgirska-Kulazińska

Po pierwsze, wolne rodniki mnożą się niejako „przez pączkowanie”, powodując łańcuchową reakcję rodnikową. Z chwilą zapoczątkowania tej reakcji rodników zaczyna nieustannie przybywać, a jednocześnie rośnie ich złożoność.

Po drugie, reakcje te zachodzą w niezwykle szybkim tempie – w każdej sekundzie powstaje ich miliony.

Po trzecie, stan skażenia środowiska naturalnego sprawia, że wolne rodniki w zmasowany sposób atakują nas również z zewnątrz. Dym tytoniowy, spaliny samochodowe, światło słoneczne i inne rodzaje promieniowania, zanieczyszczenie wody, przetworzone produkty żywnościowe, metale ciężkie i inne przemysłowe związki chemiczne, a także leki – to wszystko przykłady czynników zwiększających wytwarzanie wolnych rodników w naszym organizmie.

Do akcji muszą wkroczyć antyoksydanty, które wymiatają tyle wolnych rodników, ile potrafią, zanim powstaną szkodliwe zmiany. Nawet kiedy te zmiany powstaną, działanie niektórych antyutleniaczy może te szkody naprawić, pod warunkiem, że w twoim organizmie jest dostateczna ich ilość. Jeżeli przeważają reaktywne substancje utleniające, rozwijają się wszystkie choroby zwyrodnieniowe – tym szybciej, im większy jest ich nadmiar.

Forever Pomesteen Power to kompozycja antyutleniaczy, których synergiczne, czyli nawzajem wzmacniające się działanie, jest kluczowe dla naszego zdrowia i długowieczności.

Forever Pomesteen Power to wyciąg z wielu owoców – wszystkie zajmują jedno z pierwszych miejsc na tzw. liście ORAC (Oxygen Radical Absorbance Capacity), która określa zdolność pochłaniania wolnych rodników przez obecne w owocach antyutleniacze.



**Granaty i mangostan** – owoce wyjątkowo rzadko goszczące na naszych stołach – zawierają silną dawkę antyutleniaczy, zwłaszcza z grupy ksantonów, które mają duży wpływ na prawidłowe funkcjonowanie układu odpornościowego. Również **maliny i jeżyny** zawierające liczne polifenole chronią przed mutacjami genów wywołanych przez toksyny, a przez to hamują rozwój komórek nowotworowych.

Musimy pamiętać, że układ immunologiczny jest odpowiedzialny za wychwytywanie błędów powstałych w organizmie. Każda

Nie możemy obejść się bez powietrza, a ściślej – bez tlenu. Potrzebujemy go do wszystkich czynności życiowych. Jednak wykorzystując tlen niezbędny do życia, produkujemy jednocześnie wolne rodniki, które mogą przyczynić się do naszej śmierci, jeśli będzie ich za dużo.

Wolne rodniki odgrywają pewną pozytywną rolę w organizmie: są niezbędne do prawidłowego przebiegu procesów życiowych, zwłaszcza przy biosyntezie DNA, czy produkcji hormonów, ale powinny ulegać szybkiej neutralizacji, natychmiast po spełnieniu swojej funkcji. Ogromna ilość wolnych rodników powstaje jako produkt uboczny różnych reakcji chemicznych zachodzących w komórkach. Bardzo aktywny chemicznie charakter tych substancji decyduje o ich szkodliwości. Mogą niszczyć błonę komórkową, powodując śmierć komórki, lub uszkadzać kod genetyczny albo utleniać różne związki chemiczne, przyczyniając się do zmiany ich struktury, co zapoczątkowuje rozwój chorób.

Dlaczego to jest takie groźne?

mutacja to potencjalna komórka nowotworowa, a ta przy odpowiednim działaniu tzw. czynników promocyjnych może stać się wyjściową komórką do powstania nowotworu. Średnio powstaje

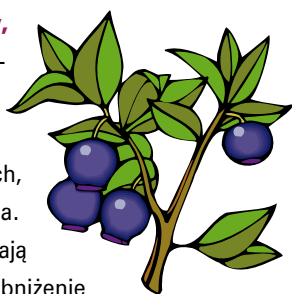


około 6 komórek nowotworowych w ciągu godziny. Nasz układ immunologiczny naprawdę ma co robić! Dbajmy o jego sprawne działanie.

Nasza ulubiona trutka, czyli papierosy, zawiera ponad 4000 trucizn, w tym wiele związków rakotwórczych, także kadmu, który niszcząc kod genetyczny komórek, przyczynia się do bezpłodności

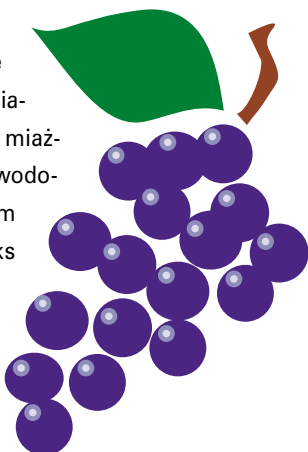
u mężczyzn oraz wad wrodzonych u dzieci palących ojców. Palacze potrzebują znacznie więcej ochronnych antyutleniaczy!

Kolejne owoce to **czarne jagody**, zawierające różne grupy antyoksydantów. Hesperydyna i diosmina mają duży wpływ na zmniejszenie oksydacji w naczyniach krwionośnych, zapobiegając utlenianiu śródbłonka.



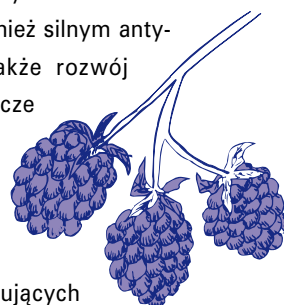
Obniżają również ciśnienie krwi, działają przeciwzakrzepowo, wpływają na obniżenie poziomu cukru we krwi. Wszystkie te czynniki mają wpływ na zapobieganie rozwojowi miażdżycy! Kolejne grupy antyoksydantów to katechiny i antocyjanidyny, których czarne jagody zawierają najwięcej ze wszystkich owoców. Te z kolei zapobiegają zbyt szybkim zmianom degeneracyjnym oczu. Hamują rozwój zaćmy, opóźniają zwyrodnienie nerwu wzrokowego, do którego dochodzi w jaskrze, a także rozwój retinopatii cukrzycowej prowadzącej do utraty wzroku u chorych z cukrzycą. Zapobiegając zmianom oksydacyjnym, spowalniają zwyrodnienie plamki żółtej siatkówki oraz pomagają powiększyć pole widzenia i poprawić widzenie nocne. U osób z krótkowzrocznością obniżają nadmierne napięcie mięśni otaczających oczy. Jagody wykorzystywane są również przy leczeniu choroby wrzodowej, ponieważ zwiększają wydzielanie ochronnego śluzu w żołądku. Zawierają też cynk, magnez i selen, ważne minerały biorące udział w antyoksydacji. Selen jest składnikiem najważniejszego, antyutleniającego związku naszego układu enzymatycznego, jakim jest glutation.

Kolejne owoce to **winogrona**, a konkretnie wyciąg z ich pestek. Zawarte w nich proantocyjanidyny hamują utlenianie śródbłonka naczyń, zapobiegając miażdżycy, zmniejszają kruchość naczyń obwodowych, a także zapobiegają wylewom obwodowym. Piknogenol to kompleks około 40 różnych bioflawonoidów działających wewnątrz- i zewnątrzkomórkowo. Jest on około 50 razy silniejszy od witaminy E i witaminy C wobec niektórych rodzajów wolnych



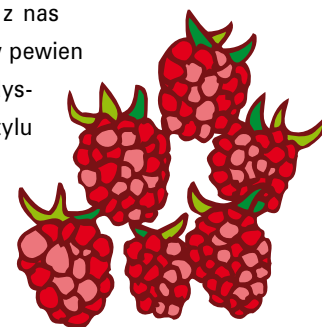
rodników. Wchłania się do organizmu w ciągu kilku sekund, zwiększając w sposób synergiczny skuteczność innych antyutleniaczy, takich jak witaminy A, C i E. Wpływa na działanie układu odpornościowego, hamując samoistne mutacje, czyli ma działanie przeciwnowotworowe. Pokonuje barierę krew-mózg, w związku z czym może zwalczać wolne rodniki w obrębie mózgu. Wiele badań wskazuje, że zapobiega rozwojowi chorób degeneracyjnych ośrodkowego układu nerwowego, jak choroba Alzheimera, Parkinsona, ale przede wszystkim stwardnienie rozsiane, ponieważ niszczy główny wolny rodnik uszkadzający komórki nerwowe.

Wyciąg z nasion winogron jest również silnym antybiotykem. Piknogenol hamuje także rozwój miażdżycy, obniża ciśnienie tętnicze i działa przeciwzakrzepowo. Poprawia również jakość ściany naczyniowej, ponieważ wpływa na zwiększenie produkcji kolagenu i elastyny. Hamuje działanie enzymów wywołujących rozpad kolagenu, będących jednocześnie przyczyną uczuleń i stanów zapalnych. Działanie to zapobiega produkcji histaminy, czyli ogranicza reakcje alergiczne. Zespół przewlekłego zmęczenia oraz tzw. „reumatyzm tkanek miękkich” to dwa zespoły, z którymi trudno jest poradzić sobie nie tylko pacjentom, ale również lekarzom. Uważa się, że właśnie piknogenol oraz zmiana nawyków żywieniowych może odegrać główną rolę w zmniejszeniu dolegliwości.



Jak zwykle w przyrodzie, cała tajemnica dobrego zdrowia kryje się w równowadze między utleniaczami i antyutleniaczami. Dopiero jej zakłócenie grozi nam chorobami i przedwczesnym starzeniem się. Ogólnie jednak, biorąc pod uwagę nasze obecne warunki życia i pracy, znacznie częściej niż z równowagą mamy do czynienia z jej zachwianiem, czyli przewagą wolnych rodników nad przeciwutleniaczami.

Powinniśmy pamiętać, że każdy z nas przyszedł na świat wyposażony w pewien „kapitał zdrowia”, którym może dysponować. Zależnie od naszego stylu życia gospodarujemy nim rozsądnie lub trwonimy bez zastanowienia. Wielu ludzi, szczególnie młodych, uważa go za niewyczerpany, co niestety nie jest prawdą. Zawsze istnieje ryzyko, że prędzej czy później nasze konto w „banku zdrowia” okaże się puste. Nie mamy wpływu na początkową wartość tego kapitału, ale jak najbardziej mamy wpływ na zarządzanie tym, co przypadło nam w udziale. Codzienne przyjmowanie wysokiej jakości antyutleniaczy można potraktować jako mądrą i opłacalną inwestycję, zwłaszcza w zestawieniu z bezcennością naszego zdrowia.



# Zjazd Europejski

Budapeszt, 22-23 lutego 2008

*Niech kwalifikacja na to najbardziej ekscytujące wydarzenie Europy będzie twoim celem!  
Dzięki swojej ciężkiej pracy, zaangażowaniu i stosowaniu właściwych zasad MLM  
ty też możesz cieszyć się uznaniem razem z najlepszymi z najlepszych!*

## Program kwalifikacyjny na Zjazd Europejski

Program kwalifikacyjny będzie trwał przez cztery kolejne miesiące: **lipiec, sierpień, wrzesień, październik 2007**. Dostępne są trzy poziomy kwalifikacji.

### POZIOM I

Aby zakwalifikować się na I poziom, należy:

- w czasie trwania programu zasponsorować do swojej grupy bezpośredniej pięciu Nowych Dystrybutorów, z których każdy osiągnie stanowisko Assistant Supervisora, a następnie zgromadzi co najmniej 2 pk. osobiste\*
- realizować wymóg aktywności 4 pk. w każdym miesiącu trwania programu
- nowi dystrybutorzy, zasponsorowani po 1 sierpnia, mogą wziąć udział w programie pod warunkiem spełniania wymogu aktywności 4 pk. począwszy od swojego pierwszego pełnego miesiąca współpracy z firmą\*\*



### POZIOM II

Aby zakwalifikować się na II poziom, należy:

- spełnić wymogi niezbędne do osiągnięcia poziomu I
- pomóc nowym członkom swojej grupy w zasponsorowaniu dwóch kolejnych Nowych Dystrybutorów, z których każdy osiągnie stanowisko Assistant Supervisora, a następnie zgromadzi co najmniej 2 pk. osobiste w czasie trwania programu
- osiągnąć wraz z tą grupą dystrybutorów co najmniej 45 pk. w czasie trwania programu

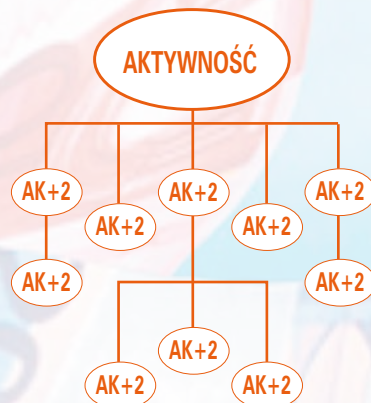


Twój nowy zespół składa się teraz z siedmiu osób.

### POZIOM III

Aby zakwalifikować się na III poziom, należy:

- spełnić wymogi niezbędne do osiągnięcia poziomu I
- pomóc nowym członkom swojej grupy w zasponsorowaniu pięciu kolejnych Nowych Dystrybutorów, z których każdy osiągnie stanowisko Assistant Supervisora, a następnie zgromadzi co najmniej 2 pk. osobiste w czasie trwania programu
- pięciu dystrybutorów II generacji musi znaleźć się w co najmniej trzech niezależnych liniach dystrybutorów z I generacji
- osiągnąć wraz z tą grupą dystrybutorów co najmniej 75 pk. w czasie trwania konkursu.



Masz teraz w sumie 10 nowych dystrybutorów: pięciu bezpośrednich i pięciu w drugiej generacji.

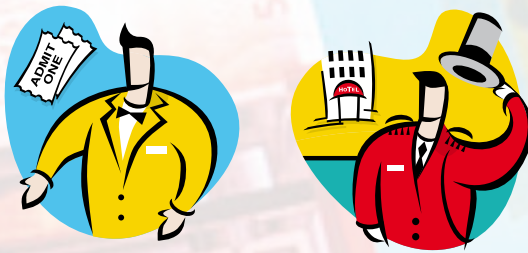
**Gratulacje! To jest najwyższa nagroda.**

# Nagrody:

- **Poziom I:**  
bilety na Zjazd Europejski



- **Poziom II:**  
bilety na Zjazd Europejski oraz zakwaterowanie  
w hotelu podczas trwania Zjazdu (3 noce)



- **Poziom III:**  
bilety na Zjazd Europejski, zakwaterowanie  
w hotelu (3 noce) oraz bilety na przelot



\* Zasponsoruj nowych dystrybutorów, którzy najpierw osiągną stanowisko Assistant Supervisora, a **następnie** zgromadzą dodatkowe 2 pk. osobiste. Mogą to osiągnąć osobiście kupując 2 pk. lub sponsorując nowego dystrybutora po osiągnięciu pozycji Assistant Supervisora.

\*\* Dystrybutor kwalifikujący się do udziału w programie musi zrealizować wymóg 4 pk. aktywności w swoim pierwszym pełnym miesiącu współpracy z firmą. (Przykład: jeżeli dystrybutor podpisze umowę w połowie lub pod koniec sierpnia, wymóg 4 pk. aktywności obowiązuje go od września. Jednak wszystkie pk. zgromadzone przez niego w sierpniu będą wliczone do ogólnej puli pk. wymaganych do uzyskania kwalifikacji). Wyjątkiem jest miesiąc listopad. Nowy dystrybutor, który osiągnie poziom I, II lub III w listopadzie, musi w tym miesiącu spełnić wymóg 4 pk. aktywności.

Za datę zasponsorowania Nowego Dystrybutora przyjmuje się datę zatwierdzenia umowy *Success Start* przez Biuro Główne FLP Poland

- Nagrody z programu nie podlegają zamianie na gotówkę • NAGRODY Z PROGRAMU NIE MOGĄ ZOSTAĆ PRZEKAZANE INNEJ OSOBE
- Dystrybutorzy responsorowani nie wliczają się do konkursu • W programie uczestniczyć mogą jedynie dystrybutorzy zamieszkali na stałe w krajach europejskich, w których działają biura FLP • WSZYSCY DYSTRYBUTORZY W GRUPIE MUSZĄ BYĆ ZASPONSOROWANI W KRAJU.



## witamina D

Należy do grupy witamin rozpuszczalnych w tłuszczach – występuje w pokarmach pochodzenia zwierzęcego. Szczególnie bogatym źródłem witaminy D są oleje rybne.

Jest znana jako witamina słońca, ponieważ powstawać może również w skórze pod wpływem energii słonecznej. Niestety, w zanieczyszczonym powietrzu zmniejsza się penetracja promieni ultrafioletowych w skórze, która wytwarza mniej witaminy D. Dlatego mieszkańcy miast powinni spożywać więcej tej witaminy.

W pożywieniu jest dość trwała, nie ginie podczas przetwarzania lub gotowania produktów spożywczych. Ponieważ wpływa na metabolizm wapnia i fosforu – konieczna jest dla utrzymania prawidłowej struktury kości i zębów. Niedobór witaminy D u dzieci powoduje krzywicę – chorobę, która prowadzi do wykrzywienia kości i zniekształceń klatki piersiowej. Niedobór tej witaminy u dzieci może być przyczyną próchnicy.

Zapotrzebowanie dobowe u dorosłych wynosi 200-400 IU (jednostek międzynarodowych) lub 5-10 mcg. Dzieci w wieku od 2 tygodni do 2 lat otrzymują dawki większe – zależnie od stanu kości, zwykle do 1000 IU dziennie. W czasie ciemnych, zimowych miesięcy zaleca się dzieciom i osobom starszym dodatkowe ilości witaminy D.

Największą skuteczność witamina D osiąga wspólnie z witaminami A i C oraz wapniem i fosforem. Dlatego taki zestaw minerałów i witamin mamy w Forever Lite i Forever Kids.

### Objawy niedoboru:

- krzywica
- osteoporoza
- osteomalacja (rozmiękanie kości)
- skurcze i osłabienie mięśni
- próchnica zębów

### Korzyści:

- sprzyja utrzymaniu mocnych zębów i kości
- poprawia pracę układu odpornościowego
- uczestniczy w ochronie przed nowotworami

## W Y D A R Z E N I A

## Forever Success Day

Warszawa, 21 lipca 2007

Teatr Żydowski, pl. Grzybowski 12/16  
godz. 11:30-16:00

- Zrealizuj swoje cele i pragnienia z Forever – **Dyrektor Jacek Kandefer**
- W czym tkwi siła aloesu? Popraw kondycję swojego organizmu z produktami Forever.
- Wykorzystaj realizację programu **Budapeszt 2008?** do planowania awansów i rozwoju struktur.
- **Moja droga do pozycji Managera** – **Manager Anna Sobania**

Bilety do 13/07 w cenie 10 zł. Od 16/07 w cenie 20 zł.

Katowice, 25 sierpnia 2007

Dom Lekarza, ul. Grażyńskiego 61a  
godz. 11:30-16:00

- Zrealizuj swoje cele i pragnienia z Forever – **Dyrektor Jacek Kandefer**
- **Czynniki sukcesu Forever** – **Manager Edward Wiench**
- **Planowanie w biznesie** – **Senior Manager Wiesława Spyra**
- **Produkty Forever w trosce o nasze stawy** – **dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska**
- **Jak odnaleźć swoje miejsce w Forever** – **Manager Aleksander Konieczny**

Bilety do 17/08 w cenie 10 zł. Od 20/08 w cenie 20 zł.

Warszawa, 15 września 2007

Teatr Żydowski, pl. Grzybowski 12/16

Program spotkania w następnym numerze Forever.

## Szkolenie 6 pk

## Czerwiec to ostatni miesiąc kwalifikacji na kolejne szkolenie 6 pk.!

Dystrybutorzy, którzy w kwietniu, maju i czerwcu 2007 uzyskają osobisty obrót 6 pk. miesięcznie (lub 4 pk. w przypadku Assistant Supervisorów), wezmą udział w szkoleniu, które odbędzie się

14 lipca 2007

Biuro Główne FLPP

Al. Jerozolimskie 92, Warszawa

Osoby, które się zakwalifikują do udziału w szkoleniu, otrzymają pisemne zaproszenie z Biura Głównego.

## Szansa na Biznes

## GDAŃSK

sala szkoleniowa Oddziału, ul. Szymanowskiego 2, godz. 17:00  
3, 17/07/07 – Soaring Manager Grzegorz Sieczka

## KRAKÓW

sala szkoleniowa obok Oddziału, ul. Kadecka 1  
poniedziałek – piątek, godz. 18:00

## LUBLIN

biuro Manager Zofii Staropiętki  
ul. Hutnicza 24/46, tel. 0-81/442 74 18

## LUBLIN

Studio Urody „Urszula”, Manager Urszula Zyskowska  
ul. Ułanów 7, tel. 0-81/53 108 53

## OSTROŁĘKA

SM Klub Lokator, ul. Hallera 13, godz. 18:00  
3/07/07 – Managerowie Anna i Andrzej Popielarzowie  
16/07/07 – Managerowie Teresa i Stanisław Makowscy

## POZNAŃ

Poradnia Zdrowego Człowieka, os. Wł. Łokietka 1F, godz. 18:00  
4, 11, 18, 25/07/07 – Senior Manager Bożena Matkowska,  
Manager Maria Perz-Paprocka

## RACIBÓRZ

Ośrodek Szkolenia Kierowców, ul. Drzymały 9, godz. 16:30  
6, 27/07/07 – Senior Manager Kazimierz Swoboda

## SANDOMIERZ

Hotel Grodzki, ul. Mickiewicza 38, godz. 18:00  
3/07/07 – Senior Manager Mirosław Kapusta

## WROCŁAW

budynek Oddziału, ul. Lelewela 8, godz. 18:00  
4/07/07 – Managerowie regionu

## I N F O R M A C J E

## Dzień Dziecka w Elbągu

1 czerwca br. w Elbągu odbyła się I Aukcja na rzecz dzieci z Domu Dziecka i Specjalnego Ośrodka Szkolno-Wychowawczego nr 1. Główną organizatorką tej cennej akcji, o której można przeczytać w czasopiśmie „Tydzień w Elbągu”, jest Aleksandra Poleszczuk, Assistant Managera FLP.



## Sprzedaż produktów na aukcjach internetowych

Przypominamy, że sprzedaż produktów Forever na aukcjach internetowych stanowi naruszenie Zasad Działalności i polityki Firmy. W stosunku do dystrybutorów działających w ten sposób będą wyciągane konsekwencje – z zawieszeniem w prawach dystrybutorskich włącznie.

# PROGRAM PROMOCYJNY: LATO 2007

Tego lata efektem dynamicznego budowania biznesu będzie nie tylko rosnąca premia, ale także fantastyczna nagroda!

Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynacie działalność czy jesteście związani z firmą od lat, zapraszamy Was do udziału w nowym fantastycznym

**PROGRAMIE PROMOCYJNYM!**

**Kwalifikacja trwa!**

**Nagrada:**

## Forever Success Weekend



**Hotel Magellan**

Bronisławów, woj. Łódzkie, gmina Wolbórz

Informacje o hotelu na stronie [www.hotelmagellan.pl](http://www.hotelmagellan.pl)

1-2 września 2007 r.

### Zasady programu:

1. Program trwa **od 1 maja do 31 lipca 2007 r.**
2. Wszystkie wymagania muszą zostać spełnione w czasie trwania programu.
3. Kwalifikacja odbywa się zgodnie z Zasadami Działalności FLP Poland.

### Aby uzyskać kwalifikację, należy:

- być aktywnym przez cały czas trwania programu
- zasponsorować bezpośrednio pięciu Nowych Dystrybutorów\*
- z których każdy musi w czasie trwania programu osiągnąć stanowisko Assistant Supervisora, a następnie zakupić co najmniej 2 pk.

*\* UWAGA! Dystrybutorzy sponsorowani nie wliczają się do konkursu.*

*Za datę zasponsorowania Nowego Dystrybutora przyjmuje się datę zatwierdzenia umowy dystrybutorskiej przez Biuro Główne FLP Poland.*



**Team Building • Motywacja • Integracja • Zabawa**

*Nagrada z programu nie podlega zamianie na gotówkę i nie może zostać przekazana innej osobie.*