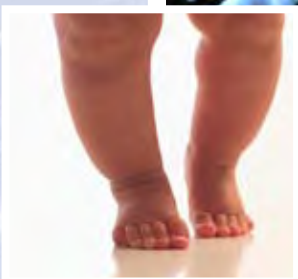


Styczeń 2010 | Numer 63

FOREVER



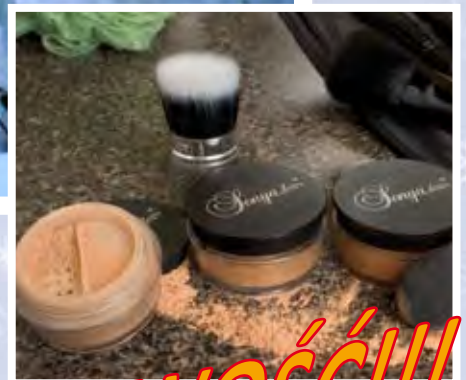
Poland



Najtrudniejszy
pierwszy krok



Doskonała pora



NOWOŚĆ!!!



Rex Maughan, Chairman of the Board & CEO

Sternik swoich losów

Dookoła nas jest mnóstwo nowych możliwości. Nowe dni, tygodnie, miesiące czy nawet lata przynoszą perspektywę poprawy życia, opanowania nowych umiejętności lub dążenia do spełnienia marzenia rozwoju biznesu. Co jednak zrobić, gdy sprawy przybierają zły obrót? Czy możliwe jest rozpoczęcie od nowa? Kiedy nasze życie czy biznes znajdą się na zakręcie, czy naprawdę możemy zacząć od nowa w nadziei na poprawę?

Weźmy na przykład Johna Bushmana. Pod koniec XIX wieku osiedlił się on w niezamieszkałej części pustyni północnej Arizony. Z powodu braku wody konieczne było nawadnianie. Bushman, z pomocą paru innych osadników, zbudował zapórę w nadziei zmienienia wątego strumyka w przewidywany zbiornik.

Jednak zapora nigdy nie wytrzymała. Budowano ją rok po roku i za każdym razem zawodziła. Mimo to John nie dopuszczał do siebie poczucia rozczarowania. Nawet jeżeli nie mógł kontrolować poszczególnych elementów, wiedział, że wciąż ma kontrolę nad jednym – swoim nastawieniem. Pewnego dnia, kiedy zapora znów się zawałiła, Bushman napisał w swoim dzienniku: „Zaporę znowu zmyło. Nie zniechęcamy się”.

Przypomniał mi się wiersz Williama Ernesta Henleya:

*Z piekielnej czerni, która trwa wkoło mnie,
Dziękuję bogom, obcym mi z imienia,
Za duszę moją hardą,
Wyciosaną z niepodatnego toporom kamienia.*

*Że w zdarzeń złych potrzasku
Ni razu nie zapałam,
Że głowa moja, choć obficie krwawi,
Przed niczym się nigdy karnie nie pochyli.*

*Stąpając nad tymi pagórami złości,
I padłem, jak mówią, też,
Nie lękam się zmór nieodgadnionych dni
Ani sądných, mrocznych lat.*

*Nieważne, jak wąską furtką przycisnąć się mam,
Co spotka mnie z litanii kar.
Sternikiem swoich losów jestem sam
Własnej duszy kapitanem.*

Przekład: Czesław Sowa-Pawłowski

Prosty wpis do dziennika Johna Bushmana wiele mówi o jego sile i wizji. W jego przypadku rezygnacja nie wchodziła w grę. Aby budować i odbudowywać na tej opuszczonej ziemi, potrzebna była cierpliwość, odwaga i czyste męstwo, a John bez wątpienia te cechy posiadał. John był sternikiem swoich losów i kapitanem własnej duszy.

Wierzę, że z doświadczenia Johna możemy wyciągnąć cenną lekcję na temat samych siebie i swojego biznesu. Cele i marzenia nie zawsze mierzy się wynikami, ale często naszym nastawieniem. Sukcesu nie da się prosto zmierzyć samym dotarciem do końca. Często największą nauką jest wysiłek rozpoczęcia i wytrwałe parcie do przodu poprzez zaczynanie wciąż od nowa.

A zatem nawet jeśli mieliście kiedyś poczucie, że Wasze marzenia i cele zostały zmyte jak zapora Johna, Nowy Rok to wspinała okazja, aby zbudować je od nowa. Każdy nowy dzień jest początkiem, czystą kartą, nową szansą, aby zmieniać, doskonalić i znowu próbować. Sam proces rozpoczynania niesie niezmiernie możliwości rozwoju i powodzenia. Pracujmy w 2010 roku tak, by być prawdziwymi sternikami swoich losów i jak nigdy budować nasz biznes.

FOREVER Wasz,

Rex Maughan

Jacek Kandefer, Dyrektor

Nowy Rok – nowe szanse

Zdaje się, jakbyśmy dopiero co przygotowywali się do Świąt Bożego Narodzenia i szampańskiej sylwestrowej zabawy, a tu nagle... już połowa stycznia! Jestem przekonany, że nie tylko zakończyliście stary rok postawieniem sobie nowych celów, ale już pełną parą pracujecie nad ich osiągnięciem. Wspaniałe jest zaangażowanie tak wielu osób w realizację kwalifikacji do Programu Podziału Zysków, co nastąpi, gdy Polska przekroczy pułap 5000 pk. miesięcznych obrotów. Kiedy na przełomie roku rozmawiałem z Dystrybutorami z różnych stron naszego kraju, z prawdziwą radością słuchałem ich planów i pomysłów na takie zwiększenie obrotów własnych i swoich grup, byśmy osiągnęli ten nasz wspólny cel. Zastanawiałem się nad najlepszą podpowiedzią, która pomogłaby nam wszystkim w wytrwałym rozwoju biznesu. Pomyślałem o tym, że sukces naszej firmy zasadza się na prostocie działalności, i przypomniały mi się słowa Miklosa Berkicksa, znanego większości Top Dystrybutora Węgier, który od kilku lat odbiera największe w Europie czeki w ramach Podziału Zysków. Otóż podczas jednego ze Zjazdów Światowych Miklos mówił o tym, że pracując nad osiągnięciem celu i chcąc sprawdzić, czy nie zbacza z kursu, zadaje sobie co jakiś czas trzy pytania, na które odpowiada szczerze i z ręką na sercu:

- Czy używam wystarczająco dużo produktów?
- Czy dzielę się wystarczającą ilością produktów?
- Czy sponsoruję i szkolę wystarczająco dużo nowych Dystrybutorów?

Trzy tak proste pytania, ale odpowiedź na nie jest kluczowa dla stabilnego rozwoju naszego biznesu Forever. Dlatego chciałbym, abyśmy pracując nad postawionymi sobie w grudniu celami – niezależnie od tego, jakie one są: zwiększenie miesięcznych dochodów o 1000 PLN, kwalifikacja do Programu Motywacyjnego, do udziału w których z naszych Zjazdów czy wreszcie Podział Zysków – zawsze o tych pytaniach pamiętali i co jakiś czas naprawdę szczerze na nie odpowiadali. Sukces jest na wyciągnięcie ręki, a 2010 to rok, w którym go osiągniemy!

Wasz,

Jacek Kandefer

FOREVER 
Poland



Styczeń 2010 r.
Nr 63 (01/2010)

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

Skład: FLPP
Korekta: Irmedia
Druk: Team, Warszawa

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

Awanse i osiągnięcia	4
Portret sukcesu: Justyna i Waldemar Brzescy	6
Budowanie biznesu: doskonała pora	7
Gwiazdki Forever	8
Raporty regionalne	9
Najtrudniejszy pierwszy krok	10
Nowość: Sonya Aloe Mineral Makeup	12
Zjazdy Forever	13
Wydarzenia	14



Assistant Managerowie

sponsor:



Przemysław Pikul

Bogumiła i Jan Srokowie

Supervisorzy

sponsor:



Iwona i Modest Boguszewscy

Maria i Wiesław Grotyńscy

Beata Budzyńska-Sztorc

Aneta Kępowicz

Barbara Dawiec

Katarzyna Sikora

Patrycja Dolska

Bożena i Edmund Matkowsky

Marcin Dolski

Patrycja Dolska

Anna Gaca

Helena i Antoni Gacowie

Magdalena Górka

Urszula i Tomasz Kućkowie

Jadwiga i Tomasz Górowscy

Anna Porębska

Aleksandra Grad

Bogusława i Edward Kupisowie

Teresa Ignasiak

Katarzyna Kubińska

Aneta Kępowicz

Urszula Zyskowska

Katarzyna Kubińska

Marcin Dolski

Marta Magiera

Barbara Dawiec

Małgorzata Nitka

Krzysztof Stefański

Beata Nobilec

Magdalena Langer

Anna Porębska

Urszula Przysaś

Grzegorz Respekta

Przemysław Pikul

Katarzyna Sikora

Aleksandra Grad

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

Assistant Supervisorzy



Agnieszka i Henryk

Justyna Domalewska

Alicja Kotek

Małgorzata Nadgłowska

Adlerowie

Adriana Domańska

Kamil Komoński

Agata Najbor-Gajec

Halina Antoń-Widlarz

Małgorzata Dudek

Dorota Korol

Anna Obłudek

Maria Augustyn

Sławomir Dutka

Sylvia Kostka

Małgorzata Ogiegło

Danuta Bajwoluk

Anna Fałowska

Hanna Kotłowska

Joanna Oleska-Kapłoniak

Urszula i Paweł Banatowie

Anna Fechner

Leszek Kowal

i Jerzy Kapłoniak

Celina Barecka

Wanda Gawlas

Aleksandra Kozłowska

Dorota Ostrowska

Dorota Bernatowicz

Renata Głowacka

Krzysztof Krajczyk

Paweł Pawliczek

Halina Bilińska

Beata Górka

Marta Krudysz

Piotr Pawliczek

Ewa Binkiewicz

Anna Gromadzka

Kamila Kujacińska

Iwona Pękalska

Aniela Błachut

Dawid Grupa

Magdalena Labuda

Leokadia Piksa

Andrzej Błaszczok

Monika Guzik

Grażyna

Wojciech Piperek

Marcin Bogaty

Andrzej Gwoździej

Lenkiewicz-Kotowska

Marta Pomorska

Teodora i Jarosław

Agnieszka Gwóźdź

Krystyna i Roman Łapowie

Magdalena Przybylska

Borkowscy

Aneta Hacia

Joanna Łojas

Urszula Przysaśkowska

Katarzyna Brdej-Mucek

Aneta Janiszewska

Anna Łukaszczyk

Iwona Ptaszkiewicz

Piotr Burek

Radosław Januszkiewicz

Magdalena Machlarz

Beata i Stanisław Rosowie

Anna Cabaj

Jolanta Jarosz

Małgorzata Maciejkowicz

Agata Rudzka

Małgorzata Chlebicka

Lucyna Jelińska-Wiśniewska

Rozalia Majchrowicz

Beata Sawicka

Magdalena Chojęta

Sylvia Kapica

Katarzyna i Waldemar

Małgorzata Sendlewska

Anna Cora

Wioletta Kapusta

Majewscy

Barbara Shala

Jadwiga Cyran

Stanisława Kawłatow

Sabina Matusik

Marianna Sienkiewicz

Agata Czyszczoń

Anna Kędzierawska

Maria Maziarz

Małgorzata Skiba

Bronisława Dardzińska

Bogusława Klocek

Ewa i Wojciech Moskalowie

Mateusz Sobczak

Elżbieta Socha

Joanna Stasińska

Krystyna Stawska

Maria Stojek

Zofia i Henryk Sztorcowie

Bożena Sztorc-Derecka

Maria Szydłowska

Helena Śliż

Irena Świgut

Elżbieta Tyszkó

Małgorzata

Wierbińska-Panek

Józef Witek

Krystyna Wolska

Anna i Paweł Wujkowie

Elżbieta Zbrożek

Mirosław Zdrójkowski

Ilona Zielińska

Ewelina Zingler

Elżbieta Zubala

Zofia Żylińska



TOP DYSTRYBUTORZY

największe struktury

1. Bogumiła i Jan Srokowie
2. Ewa Chruścińska
3. Magdalena Strojna
4. Stanisława Karpińczyk
5. Urszula Zyskowska
6. Maria i Jacek Bartkowiakowie
7. Grzegorz Sieczka
8. Bożena Gaj
9. Wiesława i Adam Spyrowie
10. Jolanta i Radosław Jochimowie



obroty niemanagerskie

1. Urszula Zyskowska
2. Ewa i Piotr Jurkowie
3. Bogumiła i Jan Srokowie
4. Wiesława i Adam Spyrowie
5. Bożena Gaj
6. Urszula i Mirosław Kapustowie
7. Urszula Przysaś
8. Maria i Wiesław Grotyńscy
9. Magdalena Strojna
10. Przemysław Pikul
11. Renata Błażejewska
12. Justyna i Waldemar Brzescy
13. Jadwiga i Andrzej Adamczykowie
14. Danuta i Edward Wienchowcie
15. Urszula i Tomasz Kućkowie
16. Jolanta i Radosław Jochimowie
17. Maria Maciałek
18. Maria i Jacek Bartkowiakowie
19. Anna i Romuald Weszka
20. Iwona i Modest Boguszewscy

najskuteczniejsi sponsorzy

1
Joanna
Kwiecień

2
Czesława
Głowacka
Jolanta i Radosław
Jochimowie

3
Hannah Krynicki
Elżbieta Milosevski
Kamila i Tomasz Kobierowscy
Emilia Pettke
Grzegorz Respekta
Katarzyna Stępień



Szkolenie 4/6 pk.

17 kwietnia 2010, Warszawa

Warunki kwalifikacji:

Biuro Główne FLPP, Al. Jerozolimskie 92
Warszawa, godz. 11.00

**Assistant Supervisorzy, Supervisorzy
i Assistant Managerowie**
osobista aktywność **4 pk.** miesięcznie
w okresie **styczeń, luty, marzec 2010**

Dystrybutorzy od stanowiska Managera wzwyż
osobista aktywność **6 pk.** miesięcznie
w okresie **styczeń, luty, marzec 2010**

Wszystkie osoby, które uzyskają kwalifikację, otrzymają listowne zaproszenie z Biura Głównego FLPP.



Justyna i Waldemar Brzescy Managerowie



Moje spotkanie z Forever... było nietypowe. Z zawodu (i z pasji 😊) jestem kosmetyczką, prowadzę gabinet kosmetyczny niedaleko Trójmiasta, w Żukowie. Kiedy 5 lat temu szukałam nazwy dla swojego salonu, pojawiały się różne propozycje: Salon Urody Justyna, Natura, Studio & Spa, Carpe Diem. Aż w końcu wpadłam na nazwę, której nikt nie przekreśli, nawet nie znając języka angielskiego, a co najważniejsze była to nazwa „z przesłaniem”: Forever – na zawsze.

W tym czasie koleżanka po fachu zaprosiła mnie do Gdańska na spotkanie poświęcone produktom naturalnym – suplementom i kosmetykom... i tylko tyle wiedziałam. Nie znałam nazwy firmy ani produktów. Wchodzę na salę, a tu „Forever” – nazwa firmy taka, jaką wybrałam dla mojego gabinetu! Wierzę, że w życiu nic nie dzieje się bez przyczyny, nie bez powodu znajdujemy się w danym miejscu o danej porze. Również moja obecność na tym spotkaniu była dla mnie przeznaczeniem. Nie trzeba było długo czekać – zaufałam koleżance. Pierwszym produktem, który kupiłam, były Forever Kids – z myślą o mojej najstarszej córce, Wiktorii.

Słabe wyniki badań krwi, żelazo, które wciąż było za niskie, mimo że przez ponad rok podawałam jej różne syntetyczne leki. Postanowiłam podać jej Kids i... szok! Po niespełna trzech miesiącach wyniki krwi były idealne. Nie trzeba było mnie już przekonywać, ta sytuacja dała mi wyraźny obraz firmy, a przede wszystkim produktów, które do dzisiaj są dla mnie wyjątkowe!

Tak jak wspomniałam, prowadzę gabinet kosmetyczny, spotykam masę ludzi, którzy mają podobne problemy zdrowotne, jak i ja dotąd. Pokazałam im, jak w prosty sposób można sobie i innym pomóc, aby zachować zdrowie i siły witalne. Mój gabinet wyróżniłam tym spośród pozostałych, iż do dotychczasowej oferty dołączyłam firmę, która w 100% ma produkty naturalne. Teraz wiem, że prawidłowa pielęgnacja cery plus suplementacja daje moim klientom to, czego najbardziej potrzebują i oczekują ode mnie – zdrową, piękną i młodą skórę.

A jak osiągnęłam awans na stanowisko Managera? O awansie na Supervisora poinformowała mnie

moja sponsorka Iza, nawet nie wiedziałam, że uzyskałam 25 pkt. w ciągu 2 miesięcy. Szczerze mówiąc, na tym etapie nie miałam pojęcia o planie marketingowym, wtedy dla mnie najważniejsze były produkty – ich jakość, skuteczność i wszechstronność. Swoim entuzjazmem i przekonaniem do firmy zaraziłam kilka osób i właśnie one pomogły mi uzyskać awans na stanowisko Managera. Wiem, że tego poziomu na pewno nie osiągnęłabym bez mojej grupy. Dzięki licznym spotkaniom szkoleniowym i informacyjnym zyskałoby grono ludzi, których firma Forever zafascynowała.

Teraz wiem, że dzięki FLP mogę osiągnąć znacznie więcej, zarówno w moim salonie, który nie bez przyczyny nazywa się Pro-Natura, jak i dla siebie, najbliższych, rodziny, trzech wspaniałych córek, męża. **Pragnę wykorzystać możliwości, jakie daje mi Forever** – programy motywacyjne, wycieczki zagraniczne, zjazdy, a przede wszystkim zdrowie!

Całkiem niedawno zaprosiliśmy do Żukowa dr. Jerzego Oleszkiewicza, którzy przedstawił nam możliwość zachowania zdrowia poprzez suplementację na każdym etapie życia. Dzięki zaangażowaniu całej grupy, dzięki plakatom i zaproszeniom, które przygotowaliśmy, przybyło blisko 200 osób!!! Restauracja Gryf ledwo pomieściła wszystkich zainteresowanych. Byliśmy mile zaskoczeni frekwencją, nie spodziewaliśmy się aż takiej publiczności. A następnego dnia – masa telefonów z podziękowaniami za zaproszenie. To spotkanie przyczyniło się do kolejnych awansów, pozyskania kolejnych klientów, otworzyło oczy niejednej osobie, w jak prosty sposób można uniknąć problemów cywilizacyjnych, wpływających na nasze zdrowie, jakość życia, dbałość o siebie i swoją rodzinę.

Kosmetyka jest moją pasją, zaś Forever podniosło prestiż mojej pracy. Gdybym miała cofnąć czas, dokonałabym takiego samego wyboru, nie żałuję ani chwili czasu i energii poświęconej Forever. **Wybrałam tę firmę spośród wielu i jestem z tego dumna!** Daje mi ona dużo satysfakcji, energii oraz pomaga spełnić kolejne marzenia.

Nie ma piękniejszego słowa niż „dziękuję”, tak więc z całego serca dziękuję Wam wszystkim. Dziękuję wszystkim, którzy w jakikolwiek sposób pomogli mi osiągnąć awans na Managera.

Dziękuję! 😊

Justyna Brzeska



Doskonała pora

Co odpowiedzieć dystrybutorowi, który pyta: „Jaka pora roku jest najlepsza na rozwój biznesu Forever?” albo „Którego dnia tygodnia i o której godzinie najlepiej dzwonić zapraszając na Szanse na Biznes lub Prezentację Produktów?”

Osoby, które dopiero zaczynają działać w biznesie Forever, są skłonne wierzyć w istnienie jakiejś specjalnej, magicznej chwili, kiedy niemal każde podjęte działanie przyniesie pozytywne rezultaty, zwłaszcza jeśli wybrana pora będzie „doskonała”. Odpowiedź może okazać się zaskakująca: najważniejsze działanie, jakie każdy może podjąć, to wypracowanie dziennego, tygodniowego, miesięcznego i rocznego planu, i trzymanie się go. **Nic nie sprawdza się lepiej niż nawyk stałych, regularnych działań!**

Patrząc na rok jako całość i dzieląc go na krótsze okresy, możemy opracować plan działań obejmujących wszystkie aspekty budowania biznesu Forever.

Na przykład, jakie „doskonałe” możliwości możemy znaleźć w **marcu**? W miesiącu o zwykle nieprzewidywalnej pogodzie możesz prowadzić kampanię telefonicznych zaproszeń na Szanse na Biznes lub domowe Prezentacje Produktów.

Rozbij to na prosty cel rozmawiania przez telefon z minimum pięcioma osobami dziennie. Przy pięciodniowym tygodniu pracy (a piękno biznesu Forever polega na tym, że sam ustalasz, jak długi – lub krótki – jest twój tydzień pracy) oznacza to 25 kontaktów tygodniowo, czyli 100 miesięcznie. Nie ma chyba osoby, która nie zgodziłaby się, że odniesienie sukcesu jest bardzo prawdopodobne, nawet przy takich skromnych działaniach.

Pomyślmy teraz o **kwietniu**. Dla większości osób jest to czas rozliczeń podatkowych, co oznacza również spojrzenie przychylniejszym okiem na domowy biznes, który może być źródłem dodatkowych odliczeń podatkowych. Pod koniec miesiąca możesz

skoncentrować się na planowaniu pokazów Sonya czy specjalnych zestawów produktów, by pomóc klientom w wyborze prezentów na Dzień Matki.

Maj to „doskonała” pora, aby skoncentrować się na produktach kontroli wagi, jako że miliony ludzi zaczynają się wtedy zastanawiać, czy zmieszczą się latem w swoje kostiumy! **Czerwiec** to z kolei świetna okazja, by skupić się na prezentowaniu szansy na biznes rodzicom, szukającym biznesu, dzięki któremu będą mogli spędzić z dziećmi więcej czasu podczas wakacji.

Wielec już, o co chodzi? Kiedy planujecie i dostosujecie swoje podejście, sprawiacie, że każdy dzień jest doskonałym dniem na budowanie biznesu Forever!





Raport specjalny

GWIAZDKA FOREVER

Świąteczne spotkania Dystrybutorów już na stałe wpisały się w kalendarz Forever. Co roku w grudniu Dystrybutorzy w różnych zakątkach Polski spotykają się, by przygotowywać się do budowania biznesu w nowym roku, ale również, by razem kołędować i składać sobie najserdeczniejsze życzenia!

WARSZAWA

10 grudnia



KATOWICE 17 grudnia



OSTROŁĘKA

12 grudnia



KRAKÓW 18 grudnia



Gośćmi spotkania w Ostrołęce byli Agnieszka Perepeczko oraz Manager Tadeusz Kaczmarczyk.

WROCLAW

16 grudnia





LUBLIN

12 grudnia 2009

Gośćmi spotkania, zorganizowanego przez Manager Zofię Staropiętkę, byli Dyrektor Jacek Kandefer, dr Maria Kraczką oraz Senior Managerowie Maria i Wiesław Grotyńscy.

BOCHNIA

12 grudnia 2009



Ponad 250 osób uczestniczyło 5 grudnia 2009 r. w spotkaniu zorganizowanym przez Bogumiłę Srokę w hotelu Millenium w Bochni. Spotkanie rozpoczął Dyrektor FLPP Jacek Kandefer, który szczegółowo omówił najnowszą prezentację multimedialną dotyczącą biznesu MLM. Kolejny wykład *Domowa Klinika Piękności* poprowadziła kosmetyk Marta Mendel. Następnie Ewa Gardziel, magister biologii, mówiła o *Urodzie od wewnątrz*. Gościem specjalnym była znana aktorka i autorka kilku książek Agnieszka Perepeczko. Ogromne zainteresowanie wzbudziła jej najnowsza książka „Strzał w 10, czyli 10 lat młodsza w 10 dni”, w której jeden rozdział poświęcony jest aloesowi i firmie Forever Living Products.



LUBLIN

28 listopada 2009

Nietrudno jest się zakochać w naszych produktach! Zakochała się w nich też Agnieszka Perepeczko. Cieszę się, że przyjęła moje zaproszenie i przyjechała do Lublina z promocją swojej 6. książki „Strzał w dziesiątkę, czyli 10 lat młodsza w 10 dni”. To niesamowite, że poświęciła w niej rozdział naszym produktom. 28 listopada w sali ekskluzywnego hotelu w Lublinie ponad 120 osób słuchało aktorki, która mówiła o swojej fascynacji aloesem i o naszej firmie. Spotkanie było bardzo sympatyczne. Dzięki Bogusi Sroce, która miała odwagę zainteresować Agnieszkę Perepeczko naszą firmą, o Forever dowie się wielu Polaków, czytając tę książkę. Dziękuję wszystkim, którzy pomogli mi w organizacji tej ciekawej imprezy.
Manager Urszula Zyskowska





Wiesława Spyra

Senior Manager

członek Klubu Prezydenckiego

FLP Poland 2009



Od autora:

Poniższy tekst opracowałam na podstawie przemyśleń, które powstały po szkoleniu marketingowym prowadzonym przez Roberta Kroola. Uświadomiłam sobie wtedy, jak wiele barier mamy do pokonania w przekazywaniu innym oferty pracy w Forever. Zamiana negatywnych emocji w pozytywne, sprzyjające późniejszej współpracy, to nasze pierwsze kroki w sponsorowaniu. Dlatego tytuł artykułu brzmi:

Najtrudniejszy pierwszy krok



Proponując nowej osobie pracę w naszej firmie, starajmy się zrozumieć, co czuje nasz kandydat, i rozwiązać jego wątpliwości zamieniając je w cechy, które procentować będą na długi okres współpracy.

Zmienić JEGO przerażenie w optymizm

Umawiamy się na spotkanie w sprawie pracy. Nasz rozmówca dowiaduje się, że nie jest to praca w tradycyjnym systemie, nikt nie zapłaci mu ZUS-u i nie pokaże stanowiska pracy oraz nie wyznaczy mu godzin. Co wówczas On czuje? Ogarnia Go przerażenie, bo nie tego się spodziewał. Ale jest coś, co może Go wzmocnić: NASZ OPTYMIZM. Przekażmy Mu go. Dajmy Mu też poczucie bezpieczeństwa takie samo jak w przypadku produktów, czyli może spróbować bez ryzyka. Na początku będziemy Go prowadzić, nie jest sam. Pomożemy mu pokazać produkty, znaleźć grupę klientów, znaleźć pierwszych współpracowników. Jak w przypadku każdego nowego zawodu konieczne jest szkolenie. Czas i działanie pokaże, czy będzie On tylko konsumentem czy też dystrybutorem korzystającym z nadarzających się okazji i sprzedającym produkt, czy zbuduje dobrą grupę współpracowników, założy SWOJĄ FIRME i będzie panem swojego czasu, niezależnym finansowo. Pamiętajmy tylko, że nie można się dzielić tym, czego nie mamy. Jeśli więc nie mamy optymizmu, należy go zdobyć (czytając, słuchając, radząc się) lub iść na spotkanie z kimś, kto go ma.



Wywołany optymizm jest pierwszym motorem do działania.

Wywołany optymizm jest pierwszym motorem do działania.

Zmienić JEGO niepewność w wiarę w siebie

Nie jest to łatwe – zwłaszcza dziś, gdy ludzie codziennie tracą tę wiarę z wielu powodów. Tak często słyszymy: JA SIĘ DO TEGO NIE NADAJĘ. Zapytajmy: SKĄD TO WIESZ? DOPÓKI NIE SPRÓBUJESZ, NIE MOŻESZ TAK MÓWIĆ. Co może tę wiarę przywrócić? Pierwszy sukces. Jak do tego doprowadzić? Zmobilizować do działania – umówić spotkanie, pokazać, że rozmowa o zdrowiu lub o pracy nie jest trudna. Pokazać, jak zarabiamy pierwsze pieniądze.

A potem: trening czyni mistrza. Te same czynności (telefonowanie, umawianie się, spotkania, rozmowy) sprawiają, że coraz bardziej wierzymy w siebie. Nasza oferta jest tylko dla takich, którzy będą chcieli uwierzyć w siebie tak jak i my.

Forever to biznes z przyszłością, dlatego pokazujemy go ludziom młodym, pełnym optymizmu i wiary w siebie, dla których praca na własny rachunek bez angażowania dużego kapitału może być ciekawą propozycją.

Zmienić JEGO niezdecydowanie w działanie

JAK niezdecydowanie zamienić w działanie? Zaplanować spotkania z osobami z listy kontaktów. Umówić się na konkretne terminy i dopilnować, aby spotkania odbyły się. Jeśli spotkanie grupowe będzie nierealne, to realne stanie się spotkanie z jedną osobą lub rodziną. Na takiej prezentacji pokazujemy Firmę, możliwość współpracy i produkty, umawiamy się też na następną – prosząc o polecenia. Atmosfera takich spotkań powinna być przyjazna i na luzie, nikt nie może czuć się naciskany, bo tylko wtedy będziemy mieli szansę powtórzyć ją u znajomych naszych gospodarzy. Bardzo często na takich spotkaniach znajdujemy kandydata do FLPP, a taki jest nasz główny cel.



Spotkania prowadzimy według wcześniej ustalonego planu. Będą one wtedy łatwe do powtarzania. Nowy dystrybutor ma prawo do pomocy na kilku pierwszych spotkaniach – jest to równocześnie nauka samodzielnego działania.

Zmienić JEGO słabość w siłę

Rozmawiając z kandydatem na dystrybutora, na pewno wyczuwamy jego słabość wynikającą z obaw, niepewności, braku wyobrażenia o nowej pracy. Zawodu naszego nie uczono nas w szkole ani nawet na studiach, więc jest to zrozumiałe. Opiera się on na sztuce negocjacji i komunikacji z drugim człowiekiem. W rozmowie ta-



kiej potrzebny jest przepływ energii, siły, pewności. Jeśli my ją mamy, to na pewno uda nam się przelać jej część na naszego kandydata, aby go wzmocnić. To wzmacnianie prowadźmy etapami w kolejnych rozmowach. **Pamiętajmy o napełnieniu naszego dystrybutora wewnętrzną siłą, aby zwątpienie, niepewność i strach nie miały do niego dostępu.** Jest to proces, a jego tempo jest indywidualne.

Zmienić JEGO niewiedzę w wiedzę

Nowy dystrybutor na początku swojej drogi niewiele wie. Nie tylko o produktach, ale również o działaniu w naszej firmie. Jeśli używał produktów, to posiada pierwszą niezbędną i najważniejszą wiedzę i warto, aby opowiadał właśnie o tych produktach, które poznał i polubił.

Nic tak nie przekonuje słuchaczy o wartości produktów jak nasze własne doświadczenie i fascynacja nimi.

Następnym sposobem na powiększenie wiedzy o produktach jest uczestnictwo w szkoleniach i lektura dostępnych materiałów. W każdym nowym zawodzie należy się szkolić – poznawać sposoby prezentacji, sprzedaży. Źródłem tego poznania jest literatura fachowa, nasze comiesięczne czasopismo i przykłady działania innych. Warto przyglądać się i słuchać, jak to robią inni. Jednak każdy z nas ma tu możliwość wypracowania własnego sposobu działania.

Ważne tylko, aby działać – nie stać w miejscu ani nie cofać się.

Pierwsze kroki stawiamy ze sponsorem. On nam pokazuje prezentacje: produktową i biznesową. Potem próbujemy sami i wiele prób na pewno przyniesie efekty. W naszej firmie z ilości działania dochodzimy do jakości efektów. **Dlatego bądźmy otwarci na wiedzę, bo jest ona źródłem pewności siebie oraz ochroną przed nudą i rutyną.**



Zmienić JEGO strach w odwagę

Czego możemy się bać? Podjęcia decyzji? Przecież dotyczy ona nas, naszego stylu życia, wyboru między zdrowiem a problemami. Wyborem naszej wolności i bezpieczeństwa jutra.

Odrzucenia? Brak akceptacji naszego zdania to nie odrzucenie, lecz inne spojrzenie. Nauczmy się tolerancji względem innych, przecież każdy z nas ma prawo do własnego poglądu. Jeśli ktoś nie zgadza się z nami, uznajmy to.

Wyśmiania? Jakim prawem ktoś może się z nas wyśmiać? Czy zna on nasze intencje, ma więcej informacji niż my? W naszych propozycjach nie ma nic, co zasługiwałoby na wyśmianie. **Zdrowie i praca to bardzo poważne tematy – a taka jest nasza oferta.**

Odważnie więc kierujemy nasze propozycje do innych i kontynuujemy rozmowy tylko z tymi, którzy tego chcą.

Zmienić sceptycyzm w kreatywność i optymizm

Wiele razy ktoś z niedowierzaniem słucha naszych prezentacji biznesowych, w których pokazane są duże pieniądze za usługę marketingową. Na ostatnim Europejskim Zjeździe Podziału Zysków rozdano czekę na 6 mln Euro jako tzw. 13-tkę wypracowaną przez

liderów krajów europejskich. Ludzie, którzy otrzymują tak wysokie bonusy, są dokładnie tacy sami jak my. W czym więc tkwi tajemnica ich sukcesu? Na pewno nie dopuszczają do siebie sceptyków i pesymistów, aby nie zarazić się ich nastrojem. Są kreatywni, czyli mają różne pomysły, jak pracować, a co najważniejsze, realizują to, co zaplanowali. Z każdego zrealizowanego zadania czerpią siły do jeszcze owocniejszej pracy.

W Polsce jest wiele osób, które z Firmą Forever osiągnęły tzw. finansową niezależność, mają swoje własne firmy i pracują systematycznie i solidnie. Pozostają często w cieniu, nie ma ich w rankingach, ale kiedyś wykonali solidną pracę, pozyskali partnerów biznesowych, awansowali i nadal zbierają tego plony. W każdym roku poznajemy nowych Managerów, czytamy o nich i słuchamy ich historii.

W firmie FOREVER jest nieograniczona liczba stanowisk i nieograniczona pula pieniędzy do zarobienia. Jeśli coś nas ogranicza, to my sami, nasze myślenie i niedowierzanie. Tylko od nas zależy, czy chcemy to nadal akceptować czy to zmienić. Jeśli mamy do czynienia ze sceptykiem, spróbujmy zmienić jego niedowierzanie pokazując mu innych, którzy są dowodem na możliwości, jakie niesie firma. Jeśli jednak nasz sceptyk nie będzie chciał przekonać się o tej szansie, zostawmy go w spokoju. Może kiedyś obudzi się z letargu i sam do nas powróci.



Zmienić JEGO przeszłość w doświadczenie służące przyszłości

W naszym systemie pracy każde wykształcenie osoby podejmującej współpracę jest wystarczające. Cały bagaż doświadczeń, jaki mamy po latach funkcjonowania w różnych zawodach, może być nam przydatny. Najcenniejsza jest tu umiejętność komunikowania się z ludźmi, a tego nas uczy samo życie. Umiejętności, które nabywamy jako nauczyciele, pielęgniarki, lekarze, kosmetyczki, inżynierowie, handlowcy, adwokaci, robotnicy czy przedstawiciele innych zawodów, to dzielenie się swoją wiedzą z innymi, którzy chcą z niej skorzystać. Podobnie jest w pracy z Forever. **Dzielimy się z naszymi znajomymi tym, czego doświadczyliśmy, co usłyszeliśmy i mamy do tego przekonanie.**

Tak więc budujemy na fundamentach przeszłości przy pomocy zasady duplikacji przyszłą grupę ludzi zainteresowanych zdrowiem i pracą. Mamy jeszcze do dyspozycji przyszłość, czyli wszystkie te osoby, które los postawi na naszej drodze – tylko od nas zależy, czy podzielimy się z nimi propozycją FOREVER.

Zamieniając te wszystkie obawy naszego kandydata w pozytywne nastawienie, mamy ogromną satysfakcję, że dzięki nam poczuje się on bardziej wartościowym człowiekiem, że odrzuci to, co go dotychczas krępowało, że urośnie on w oczach swoich i innych. Taka praca sama w sobie jest już sukcesem. Jeśli jeszcze do tego dojdzie jego akceptacja systemu pracy Forever, wytrwałość w działaniu i samodyscyplina, bądźmy pewni, że wkrótce nastąpi taka chwila, kiedy podziękuje nam za stworzenie mu warunków pracy, które stały się dla Niego szansą na niezależność finansową oraz wspaniały styl życia Forever.



Produkty

Sonya Aloe Mineral Makeup

Nowość!!!

Pudry sypkie z dodatkiem aloesu i minerałów



Sonya Aloe Mineral Makeup muska skórę jak mgiełka, wyrównując jej koloryt, minimalizując pory i dodając jej blasku. Działając jak trzy produkty w jednym – korektor, podkład i puder, ten wielozadaniowy puder gładko stapia się ze skórą, czego efektem jest naturalnie wyglądający makijaż. Pigmenty w Sonya Aloe Mineral Makeup są mikronizowane, aby uzyskać rozmiar cząsteczek dający efekt niezwyklej gładkości. Są one tak gładkie, że ślizgają się po skórze jak krem, a utrzymują się na niej jak puder. Proces mikronizacji niesamowicie poprawia fakturę, zdolność stapiania się ze skórą i trwałość Sonya Aloe Mineral Makeup.

KLUCZOWE SKŁADNIKI I FUNKCJE:

Technologia mikronizacji pozwala na uzyskanie rozmiarów cząsteczek dających wrażenie jak najgładszych, bez martwienia się o nanocząsteczki; zapewnia niezawodną, trwałą aplikację; bez ściągania – puder dosłownie ślizga się po skórze; nie fałduje się i nie zmienia koloru; zapewnia aplikację trwałą przez cały dzień, bez utraty koloru czy efektu spływania; ślizga się gładko po skórze gwarantując równomierną aplikację i rozłożenie koloru.

Tlenek cynku i dwutlenek tytanu zapewniają przejrzystą, naturalną bazę.

Tlenochlorek bizmutowy to naturalny składnik mineralny, nadający skórze blask.

Wyciąg olejowy z Aloe Vera oferuje skórze doskonale właściwości kojące i łagodzące; odżywia komórki; wspiera nawilżenie skóry; jest nośnikiem witamin i innych przeciwdziałających starzeniu substancji odżywczych; jest pomocny w przywracaniu prawidłowego poziomu nawilżenia.

Witamina E to antyutleniacz; pomaga zwiększyć elastyczność skóry; naturalnie wiąże wilgoć, pozwalając skórze naturalnie oddychać i funkcjonować; na długi czas zachowuje poziom nawilżenia skóry i pomaga zapobiegać złym skutkom działania wolnych rodników na tkanki skóry.

Natural
#308

Amber
#309

Caramel
#310



4-6 marca 2010

Ważne info zjazdowe

TRANSFERY AUTOKAROWE I TRANSPORT

Dystrybutorom, którzy uzyskali kwalifikację na poziomie II i III oraz do Podziału Zysków, Forever zapewnia transfer autokarowy z lotniska do hotelu 4 marca, transfery na Zjazd (w obie strony) 5 i 6 marca oraz transfer z hotelu na lotnisko 7 marca.

Przypominamy, że transfery będą zapewnione z następujących lotnisk:
LONDON HEATHROW LONDON STANSTED LONDON LUTON

Dystrybutorzy, którzy uzyskali kwalifikację na poziomie I oraz uczestnicy Zjazdu bez kwalifikacji: transport we własnym zakresie.

AWANSE

Każda osoba odbierająca na scenie awans otrzyma opaskę „Recognition Wristband”, która pozwoli jej zgłosić się na zapleczu sceny o odpowiedniej porze.



REJESTRACJA POZIOM I

Uczestnicy z poziomu I rejestrują się i odbierają pakiet zjazdowy na Zjeździe. Miejsce rejestracji będzie wyraźnie oznakowane. Stanowisko rejestracyjne będzie czynne w piątek 5 marca, w godzinach 10.00-12.00.

REJESTRACJA POZIOM II i III

Uczestnicy z poziomu II i III rejestrują się w swoim hotelu, przy stoliku recepcyjnym Forever. Punkty recepcyjne Forever w hotelach będą czynne w następujących godzinach:

czwartek, 4 marca: 9.00 - 22.00

piątek, 5 marca: 8.00 - 12.00

Każda osoba meldująca się do hotelu będzie proszona o okazanie karty kredytowej, jako gwarancji pokrycia ewentualnych kosztów dodatkowych. **Od tej zasady nie ma wyjątków.**



TŁUMACZENIE PODCZAS ZJAZDU

Oficjalnym językiem Zjazdu jest angielski. Na miejscu Zjazdu będzie można wypożyczyć słuchawki z tłumaczeniem – wymagana kaucja w wysokości 50 £. Słuchawki należy zwrócić do stoiska w oba zjazdowe dni, również w piątek, w celu oczyszczenia i doładowania baterii.

Więcej ważnych informacji o Europejskim Zjeździe i Podziale Zysków na www.europeanrally.eu



Denver, Colorado
12-14 sierpnia 2010

Do końca marca trwa kwalifikacja do udziału w Super Rally 2010 w Denver!

- ✓ **Nawiększe święto Forever na świecie!**
- ✓ **Nowe produkty**
- ✓ **Nowa literatura**
- ✓ **Liderzy z całego świata**
- ✓ **Wspaniałe szkolenia**
- ✓ **Fantastyczna zabawa**



Sięgnij po Zasady Działalności i sprawdź, co zrobić, aby i Tobie Forever zafundowało wyjazd do USA!



Success Day

20 marca 2010
Warszawa

- ✓ Awanse i osiągnięcia
- ✓ Europejski Zjazd i Podział Zysków
- ✓ Wiosna w dobrej formie
- ✓ Sposób na sukces z Forever

Teatr Żydowski,
Pl. Grzybowski 12/16, godz. 11.30

cena biletu 20 zł

KALENDARZ SPOTKAŃ luty 2010

MIASTO	DATA	GODZINA	ADRES	WYDARZENIE	PROWADZĄCY
WARSZAWA	20.03	11.30	Teatr Żydowski, Pl. Grzybowski 12/16	Success Day	
BOCHNIA	13-14.02	10.00	Hotel Millenium, sala Złota ul. Księcia Poniatowskiego 24 Ilość miejsc ograniczona! Zapisy i informacje: Bogumiła Sroka, tel. 607/455 385	Jak budować stabilny biznes z firmą Forever <i>Jak stawiać sobie cele, planować zadania i or- ganizować pracę</i> Pielęgnacja ciała - zabieg modelujący sylwetkę	Bogumiła Sroka, Diamond-Sapphire Manager Iwona Majewska-Opiełka Marta Mendel, kosmetolog
BYDGOSZCZ	02.02 16.02	18.00	NOT, Bydgoski Dom Technika, ul. Rumińskiego 6, lp, sala 110	Szansa na Biznes	Halina i Grzegorz Smętkowie, Senior Managerowie
CHARZYKOWY	03.02 10.02 17.02 24.02	17.00	ul. Willowa 13	Szansa na Biznes	Anna Lubińska, Senior Manager
GDAŃSK	09.02 23.02	18.00	Budynek Oddziału, ul. Szymanow- skiego 2, IV p, sala Stabilatora	Szansa na Biznes	Grzegorz Sieczka, Soaring Manager
GDAŃSK	20.02	12.00	Hotel Scandic, ul. Podwale Grodzkie 9	Szansa na Biznes <i>Sonya Colour Collection</i> Antyutleniacze i ich rola dla zdrowia i dłu- giego życia w dobrym samopoczuciu	Jacek Kandefer, Dyrektor Justyna Brzeska, Manager Małgorzata Stręk, biochemik
ELBLĄG	03.02	18.00	Hotel Gromada, Pl. Słowiański 2	Szansa na Biznes	Anna i Zbigniew Adamik, Senior Managerowie
KATOWICE	18.02	18.00	Sala konferencyjna restauracji Mieszko (nad Oddziałem FLPP), ul. Ułańska 12	Buduj biznes Forever <i>Kompleksowa pielęgnacja skóry produktami FLP</i>	Janusz Wiśniewski, Senior Manager Katarzyna Janiczek, konsultantka aloesowej urody
KOŚCIERZYNA	02.02 09.02 16.02 23.02	18.00	ul. Derdowskiego 11 (przy Rogali)	Szansa na Biznes	Halina i Wiesław Micorkowie, Senior Managerowie
KRAKÓW	01.02 08.02 15.02 22.02	17.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szansa na Biznes	Bożena Gaj, Senior Manager Aleksander Konieczny, Manager
KRAKÓW	05.02 12.02 19.02 26.02	17.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szansa na Biznes	Bożena Gaj, Senior Manager Aleksander Konieczny, Manager Leszek Gajewski, Manager

NASZE CERTYFIKATY

FOREVER LIVING PRODUCTS POLAND JEST CZŁONKIEM

Pieczęć Aprobaty
Międzynarodowej
Rady Naukowej ds. Aloesu

Znak Koszerności

Islamska
Pieczęć AprobatyProdukty nietestowane
na zwierzętachMiędzynarodowej
Rady Naukowej ds. AloesuAmerykańskiej
Icy HandlowejPolskiego Stowarzyszenia
Sprzedaży Bezpośredniej



MIASTO	DATA	GODZINA	ADRES	WYDARZENIE	PROWADZĄCY
KRAKÓW	07.02 14.02 21.02 28.02	17.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szkolenie marketingowe (tylko dla liderów)	Bożena Gaj, Senior Manager Aleksander Konieczny, Manager Leszek Gajewski, Manager
KRAKÓW	02.02 09.02 16.02 23.02	17.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szansa na Biznes	Wiesława Spyra, Senior Manager Barbara Głowacz, Supervisor
KRAKÓW	03.02 10.02 17.02 24.02	18.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szansa na Biznes	Maria i Wiesław Grotyńscy, Senior Managerowie
KRAKÓW	11.02 18.02 25.02	17.00	Sala szkoleniowa przy Oddziale FLPP, ul. Kadecka 1/8	Szansa na Biznes	Halina Gaca, Manager
KRAKÓW	04.02	17.00	Centrum Kongresowe Uniwersytetu Rolniczego, Al. 29 Listopada 46	Szansa na Biznes <i>Jak dbać o zdrowie dzieci i dorosłych z FLP</i>	Jacek Kandefer, Dyrektor Małgorzata Stręk, biochemik
LUBLIN	02.02	18.00	Hotel Huzar, ul. Spadochroniarzy 7	Szansa na Biznes	Urszula Zyskowska, Manager
LUBLIN	06.02	12.00	Lubelskie Towarzystwo Naukowe, Pl. Litewski 2	Szansa na Biznes <i>Jak budować stabilny biznes z firmą Forever</i> Jak być zdrowym i sprawnym mimo upływu lat	Jacek Kandefer, Dyrektor Bogumiła Sroka, Diamond-Sapphire Manager mgr biolog Ewa Gardziel
OSTROŁĘKA	02.02	18.00	SM, Klub Lokator, ul. Hallera 13	Szansa na Biznes	Anna i Andrzej Popielarzowie, Managerowie
OSTROŁĘKA	15.02	18.00	SM, Klub Lokator, ul. Hallera 13	Szansa na Biznes	Teresa i Stanisław Makowscy, Managerowie
POZNAŃ	08.02 22.02	18.00	Poradnia zdrowego człowieka, os. Władysława Łokietka 1F	Szansa na Biznes	Bożena Matkowska, Senior Manager Maria Perz-Paprocka, Senior Manager
POZNAŃ	13.02	14.00	Hotel Ikar, ul. Kościuszki 118	Dlaczego Forever <i>Lider = wzór</i>	Bożena Matkowska, Senior Manager Jacek Bartkowiak, Soaring Manager
RACIBÓRZ	05.02 26.02	18.00	Restauracja Kameralna, ul. Kochanowskiego 1	Szansa na Biznes	Kazimierz Swoboda, Senior Manager
SZCZECIN	04.02	17.00	Hotel Novotel, Al. 3 Maja 31	Kompleksowa pielęgnacja skóry produktami Forever	Katarzyna Janiczek, konsultantka aloesowej urody
TARNÓW	29.01	18.00	Hotel Tarnovia, ul. Kościuszki 3	Szansa na Biznes <i>Antyutleniacze i ich rola dla zdrowia i długiego życia w dobrym samopoczuciu</i>	Alicja Markowska, Senior Manager Małgorzata Stręk, biochemik
WARSZAWA	23.02	18.00	Biuro Główne FLPP, Al. Jerozolimskie 92	Szansa na Biznes	Jacek Bartkowiak, Soaring Manager
WARSZAWA	23.01	11.00	Biuro Główne FLPP, Al. Jerozolimskie 92	Szkolenie 4/6 pk.	
WROCLAW	10.02	18.00	Hotel Campanile, ul. Jagiełły 7	Szansa na Biznes	Jacek Bartkowiak, Soaring Manager
WROCLAW	24.02	18.00	Oddział FLPP, ul. Gen. Pułaskiego 42C	Szansa na Biznes	Piotr Wojtyna, Supervisor

FOREVER LIVING PRODUCTS POLAND
Biuro Główne i Centrum Sprzedaży Warszawa

Al. Jerozolimskie 92
00-807 Warszawa
tel. 22/456 43 59
tel. 22/456 43 58
tel. 22/456 43 57
tel. 22/456 43 56
fax 22/456 43 60
e-mail:
flpp@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
Biuro Główne FLPP:
pon.-pt. 09.00-17.00

Recepcja i Dział Sprzedaży:
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 09.00-20.00
sobota pracująca
w Success Day 09.00-11.00

Oddział Gdańsk

ul. Szymanowskiego 2
80-280 Gdańsk
tel. 58/521 93 99
e-mail:
gdansk@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 12.00-19.00
Kierownik:
Barbara Józefczyk

Oddział Katowice

ul. Ułańska 12
40-887 Katowice
tel. 32/250 46 22
e-mail:
katowice@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 12.00-19.00
Kierownik:
Stanisław Szczepanik

Oddział Kraków

ul. Kadecka 1
30-078 Kraków
tel. 12/636 23 11
e-mail:
krakow@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 12.00-19.00
Kierownik:
Władysław Peszko

Oddział Poznań

ul. Sczanieckiej 8A
60-216 Poznań
tel. 61/ 66 33 585
e-mail:
poznan@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 12.00-19.00
Kierownik:
Przemysław Pawlicki

Oddział Wrocław

ul. Gen. Pułaskiego 42C
53-505 Wrocław
tel. 71/788 91 99
e-mail:
wroclaw@flpp.com.pl

GODZINY PRACY
pon., pt. 09.00-17.00
wt., śr., czw. 12.00-19.00
Kierownik:
Grzegorz Osieński

Prezenty FOREVER



21 stycznia
Dzień Babci

22 stycznia
Dzień Dziadka



14 lutego
Walentynki

