FOREVER

Poland

Czerwiec 2005 • Numer 8

Nowe produkty!

Forever FAST BREAK

Forever MARINE MASK

Forever EPIBLANC

W numerze:

Na dobry początek 3
Portret sukcesu 4
Awanse i osiągnięcia 5
Trening Jonathana 6
Raporty regionalne 8
Forever Marine Mask 9
Forever Epiblanc 10
Forever Fast Break 11
Wakacyjny niezbędnik 12
Akademia biznesu 13
Twój biznes Forever: porady 14
Informacje 15
Wydarzenia 16

Forever Living Products Poland jest członkiem:

Międzynarodowej Rady Naukowej ds. Aloesu

Amerykańskiej Izby Gospodarczej

Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej

FOREVER POLAND
Miesięcznik Dystrybutorów FLP Poland
ISSN 1733-7992
Czerwiec 2005 r. • Nr 8 (6/2005)

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

Biuro Główne FLP Poland:

Dyrektor FLP Poland **Jacek Kandefer**
j.kandefer@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

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: dzień Treningu Jonathana

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; 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.

Letnie wędrówki z Aloe Sunscreen

Kiedy idziesz popływać na basenie, odpocząć na plaży lub po prostu planujesz spacer, nie zapomnij zabrać ze sobą **Aloe Sunscreen.** Albo jeszcze lepiej, na stałe dodaj ten produkt do swojego codziennego programu pielęgnacji skóry!

Przy tworzeniu **Aloe Sunscreen** skorzystano z najnowszych osiągnięć naukowych oraz naturalnych składników, by w efekcie uzyskać skuteczny krem ochronny, który pomaga łagodzić, osłaniać, nawilżać i chronić skórę przed niekorzystnym działaniem promieni słonecznych i wiatru. **Aloe Sunscreen** zawiera czysty, stabilizowany miąższ Aloe Vera, a jego SPF wynosi 30; chroni on także zarówno przed promieniami UVA, jak i UVB. Dzięki mocnej, odpornej na działanie wody recepturze krem zachowuje SPF do 40 minut po wyjściu z wody, a zawarte w nim substancje pomagają zachować naturalne nawilżenie skóry.

Podczas rodzinnych spacerów zadbaj o ochronę całej rodziny. **Aloe Sunscreen** o jedwabistej, gładkiej konsystencji jest wystarczająco bezpieczny i łagodny dla dzieci!

kod: S-199

List od prezydenta

Pod kontrolą

W powietrzu czuć wiosnę i chyba każdego z nas wprawia ona w świetny nastrój, prawda? O tej porze roku wszystko zdaje się lepiej mieć i piękniej wyglądać. Właśnie wróciliśmy z oszałamiającej Brazylii, gdzie odbył się Zjazd Światowy/Latynoamerykański. Spotkanie w São Paulo tak wielu członków rodziny i przyjaciół Forever – to była prawdziwa wiosenna feta! Dyrektorzy FLP w Brazylii, Ana i Fernando Junqueira, oraz ich wspaniali pracownicy przygotowali dla nas niezapomnianą fiestę, z pobudzającymi umysł szkoleniami i inspirującymi odznaczeniami. Wielkie podziękowania dla wszystkich zaangażowanych osób. Zorganizowanie takiego Zjazdu wymaga ogromnego zaangażowania, pracy zespołowej i wysiłku, nie wspominając o wielu godzinach ciężkiej pracy!

Nauczyłem się jednak, że wszystko, co warto robić, wymaga ciężkiej pracy. Nie możecie oczekiwać pozytywnych efektów, jeśli nie jesteście gotowi wziąć na siebie odpowiedzialności za podjęcie wysiłków, które te efekty zapewnią. Zbyt często widzimy, jak różne osoby winią za słabe wyniki lub ich brak czynniki będące poza ich kontrolą. Czytałem ostatnio w lokalnej gazecie artykuł napisany przez prezesa jednej z wielkich linii lotniczych, która doświadczyła ostatnio kilku chudych lat i zmuszona była podjąć pewne trudne decyzje. Była to ciekawa lektura, ponieważ cały tekst był de facto litanią wymówek tłumaczących tarapaty firmy. „Za wysokie ceny paliwa, zbyt agresywna konkurencja, za wolny przepływ środków finansowych, zbyt wymagające związki zawodowe, za wysokie koszty ochrony" itp. itd. Wiem, że ostatnie lata nie były łaskawe dla przemysłu lotniczego, jednak w żadnym przedsięwzięciu, nie tylko zresztą biznesowym, możemy skupiać się tylko na sprawach, nad którymi mamy kontrolę. Próbując kontrolować czy przechytrzyć to, nad czym kontroli nie mamy, marnujemy tylko czas i energię. Wróćmy do przykładu z liniami lotniczymi: prezes nie ma kontroli ani wpływu na koszt paliwa. Żadne z jego działań nie wpłynie na cenę ropy; żaden jego wysiłek, obojętnie jak fachowy, nie zmieni ceny, jaką linie płacą za paliwo. A przecież w swoim tekście ciągle wraca do tej kwestii, jako mającej kluczowe znaczenie dla sytuacji firmy. Oczywiście, jest to smutna rzeczywistość, ale taka, z którą trzeba sobie radzić, a nie nad nią lamentować.

Takiemu samemu dylematowi stawiamy czoła w naszych poczynaniach biznesowych; musimy być na tyle zdyscyplinowani, by koncentrować się tylko na tym, nad czym mamy kontrolę. Na przykład nie mamy kontroli nad reakcją nowego kandydata na dystrybutora, któremu przedstawiamy biznes Forever. Możemy oczywiście poprawić nasze szanse na pozytywną odpowiedź perfekcyjnie przygotowując się prezentacji. Jednak ostateczna decyzja, czy kandydat dołączy do biznesu, leży poza naszą kontrolą. Wy możecie tylko przedstawić swoją ofertę najlepiej, jak potraficie, a jeżeli odpowiedź kandydata jest negatywna, przeanalizować te elementy, na które macie wpływ, czyli: miejsce spotkania, prezentacja, utrzymanie kontaktu, przygotowanie, umiejętne radzenie sobie z wątpliwościami, swoje ubranie, język ciała, znajomość biznesu i produktów. Są to rzeczy, nad którymi mamy kontrolę, i dlatego wiele energii powinniśmy poświęcić ich doskonaleniu. Nie mamy natomiast wpływu na ostateczny wybór, jakiego dokona kandydat na dystrybutora. Koncentrując się na elementach, nad którymi mamy kontrolę, czujemy mniejszą frustrację, gdy sprawy nie ułożą się tak, jak tego oczekiwaliśmy, a z drugiej strony większe zadowolenie i entuzjazm, gdy sprawy ułożą się dla nas pomyślnie.

W chwili gdy przygotowuję ten list, na dworze świeci słońce, a kwiaty dumnie prezentują swoje najpiękniejsze wiosenne „okrycia". Powietrze jest czyste i wydaje się, jakby cała przyroda chciała się pochwalić tym, co ma najlepszego. Zróbmy to samo. Niech Waszym celem będzie codzienne „robienie szumu" – w sensie pozytywnym – wokół Waszego biznesu. Wasze nastawienie okaże się tak zaraźliwe jak słoneczny, wiosenny dzień – wszyscy będą chcieli poczuć Wasz entuzjazm. To jest WASZ CZAS, wyjdźcie więc i chwalcie się swoim biznesem Forever!

Na zawsze Wasz,

Rex Maughan

List od dyrektora

Dłuższe dni sprawiają, że mamy więcej energii, sił witalnych i radości na opalonych wiosennym słońcem twarzach – cech przyciągających wzrok i zainteresowanie kandydatów na dystrybutorów. Będąc w Forever, co dzień uczymy się odpowiedzialności za przyszłość i finansowe bezpieczeństwo nas i naszych bliskich. Mamy wokół siebie niezliczone przykłady osiągnięć i sukcesów dystrybutorów FLP. Jesteśmy świadomi szansy, jaka rysuje się przed nami, i dlatego kiedy wiele osób z zewnątrz skupia się na kłopotach i zagrożeniach, takich jak bezrobocie, wzrost cen, konkurencja na rynku pracy, wzrost kosztów edukacji dzieci czy codziennego życia, my patrzymy z uśmiechem w przyszłość. Wiemy, że mamy wielką szansę na bezpieczne, dostatnie życie z Forever. Wiemy, że możemy skutecznie pomóc wielu osobom w rozwiązaniu ich codziennych problemów, pomóc im w spełnieniu marzeń! A ich sukces będzie naszym sukcesem.

Potraktujmy to jako nasz cel – wyzwanie na lato. Pobijmy wszystkie nasze dotychczasowe rekordy! Opowiedzmy całemu światu, jak wielką szansą jest Forever, i zacznijmy robić to już dziś. Jeśli nie ma obok nas kandydata na dystrybutora – osoby, która mogłaby skorzystać z oferty Forever – to czas, by chwycić za telefon lub wyjść z mieszkania i odszukać tych wspaniałych ludzi, którzy wraz z nami osiągną sukces!

W drogę, moi drodzy, we wspaniałą podróż z Forever!

Jacek Kandefer

Bożena Gaj

Senior Menedżer

Awans: kwiecień 2005

Odbiór odznaki Senior Menedżera

Współpracę z Forever podjęłam w lutym 1995 roku. Moi sponsorzy, Stanisława i Jerzy Karpińczykowie, poinformowali mnie w skuteczny sposób o ciekawej pracy. W tym samym czasie rozpoczynaliśmy od zera w kontekście planu marketingowego i naszych zasobów finansowych. Innymi słowy, nie posiadaliśmy nic – wręcz długi, ale za to mieliśmy siebie: zaufanie, lojalność i wiarę w sukces. W tamtym czasie wiedza na temat zastosowania produktów była znikoma. Dzieliliśmy się ze znajomymi własnymi doświadczeniami, a fachowym źródłem informacji była dr farmacji Barbara Jamska. Z wielkim entuzjazmem i miłością opowiadała o fenomenalnej roślinie, o sposobach zastosowania aloesu, o jego właściwościach zdrowotnych. My przekazywaliśmy innym nie tylko nasz zachwyt produktami, ale i ogromną prostotę naszego biznesu. Forever to POTĘGA, a my robimy reklamę na rzecz firmy; FLP bardzo dobrze płaci, ale tylko za skuteczną reklamę. Potwierdzenia wspaniałego działania aloesu dochodziły zewsząd. Sama mogę się pochwalić – wyleczyłam sobie wrzody żołądka, mięśniaki, alergię skórną, ciągłe choroby dróg oddechowych, a moja mama pomogła sobie w schorzeniu cukrzycy, pozbyła się katarakty, wirusa typu C, uregulowała ciśnienie krwi, podniosła odporność. Mój syn jest fanem Mleczka Pszczelego. Czujemy się świetnie!

Niezwykłe działanie produktów przyciąga naszych znajomych do ich kupowania. Zauważają, że nie wydają dodatkowych pieniędzy, a jedynie zmieniają miejsce i formę zakupów – a Forever wypłaca za to premie. Dzięki tej pracy zmieniłam styl życia i podejście do wielu spraw. To, czego nie umiemy, i tak zweryfikuje życie, a ludzie nauczą wszystkiego. Najlepsze szkolenia i wykłady nie spowodują zrozumienia innych i wzrostu obrotów. Tylko działanie czyni mistrza. Network jest życiem, wirem, falą – trzeba tylko wskoczyć. Życie to cel sam w sobie, mistyka, wielka sprawa. Jeżeli widzisz, słyszysz i czujesz, to pojawią się marzenia, a to pierwszy zalążek celu. Nie zostawiaj tego tylko umysłowi – zapisz. Stwórz związek zaufania między sobą a celem i działaj! Network, życie, zaufanie, wiara, cel. Przy narodzinach chwila ciszy, krzyk. Pojawia się nowe. Tworzy się proces. Przekroczenie siebie. Sens. Awans na stanowisko Menedżera. Samo życie niesie cele. Trzeba je tylko zauważyć. Nie bój się, uporasz się. W obliczu celu wszystko milknie, powstaje martwy punkt. Wytrzymaj. Wejdź w nowe zjawisko, otocz się aureolą sukcesu i działaj.

W dobie wielkiej cywilizacji, telewizji, komputerów ludzie izolują się, czują się osamotnieni, a my do nich docieramy i dajemy im ciepło, przyjazną atmosferę, dobry kontakt, informację i tworzymy obrót. Do networku w zasadzie nadaje się każdy, bo tak jak w życiu – większość odnajduje swoje miejsce. W dzisiejszych czasach prawie każdy posiada łazienkę i kuchnię – a tam mogą się znaleźć nasze produkty. W naszej

Z mamą

Ze sponsorką Stanisławą Karpińczyk i nowymi Menedżerami Bogusławą i Edwardem Kupisami

pracy może nam wszystko przeszkadzać, jak też i sprzyjać. To zależy od punktu widzenia siebie i innych oraz od operowania energią. My podejmujemy służebną rolę wobec naszych partnerów biznesowych i użytkowników produktów, a FLP służy nam pomocą. Nasz Dyrektor Jacek Kandefer, niestrudzona Pani Joanna Klupp, cała administracja – wspierają nas, wyróżniają, doceniają najlepiej, jak tylko potrafią.

Życzę wszystkim spełnienia marzeń, uśmiechu, pogody ducha i wielkiej mocy. W szczególności to przesłanie przekazuję bardzo bliskim mi istotom: Ani Zatorskiej z Sierocka i Danusi Oramus-Laskowskiej z Dąbrowy Górniczej. Aniu i Danusiu, niech się spełni dla Was!

Bożena Gaj

10 NAJLEPSZYCH

1. Urszula i Mirosław Kapustowie
2. Wiesława i Adam Spyrowie
3. Anna i Zbigniew Adamik
4. Bożena Gaj
5. Krystyna i Jerzy Orubowie
6. Urszula Zyskowska
7. Wiesława i Bolesław Kruszyńscy
8. Bogusława i Edward Kupisowie
9. Krystyna Kwiecień
10. Teresa i Mirosław Kaczmarscy

KIEROWNICY

sponsorzy:

Adam Balicki	*Irena Siwak*
Jadwiga i Lech Ciszewscy	*Edyta i Dariusz Tęcza*
Teresa i Mirosław Kaczmarscy	*Małgorzata Krawiec*
Małgorzata Krawiec	*Adam Balicki*
Małgorzata Lewandowska	*Jadwiga i Lech Ciszewscy*
Edyta i Dariusz Tęcza	*Wiesława i Bolesław Kruszyńscy*

Asystenci KIEROWNIKA

Katarzyna Antczak, Ilona Bakalarska, Iwona Banaś, Joanna Baryłkiew, Dorota Bas, Alicja Begej-Topolska, Helena i Władysław Bednarscy, Danuta Bodzioch, Maria i Janusz Boruchowie, Beata Brońka, Stanisław Brońka, Halina Burcon, Agnieszka Cichoń-Wilk i Grzegorz Cichoń, Lucyna Cichy, Jan Complak, Anna Cyran, Robert Czartoryski, Magdalena Czopek, Nina Diuve, Agnieszka Dulkiewicz-Rozlach, Jolanta i Zbigniew Fabczakowie, Zdzisława Gacek, Joanna Gał, Radosław Gałązka, Aleksandra Gądor, Zofia Gieremk, Celina Ignacy, Beata Ilasz, Elżbieta Ingielewicz, Tomasz Jacenik, Grzegorz Janowski, Rekus Jolanta, Agata Kamińska, Tomasz Kaźmierski, Wanda i Stanisław Knapikowie, Maria Kowalska, Marzena Koziara-Lesiak, Jadwiga Kozłowska, Czesław Kramarczyk, Lilianna Królikowska, Krystyna Krzemińska, Józefa i Władysław Kubaccy, Katarzyna Kuźlik, Jerzy Lewandowski, Teresa Łata, Elżbieta Łątkowska-Trębacz, Jerzy Łumiński, Aleksandra Łyko, Danuta Majewska-Kijewska, Barbara Makusek, Jolanta Mierzwa, Magdalena Mieszkowska, Krystyna Miklas, Hanna i Zygmunt Mitońscy, Alicja i Tadeusz Mońkowie, Sławomir Nowakowski, Monika Nowicka, Agnieszka Olesińska, Ewa Orczykowska-Kopszak, Marek Orłowski, Cecylia Pajewska, Józef Pater, Krystyna Pawlus, Zofia Piwowarczyk, Beata Popiołek, Edmund Potocki, Katarzyna Psurek, Sławomir Ręczmin, Teresa Rogowska, Ewa Rychert, Beata Skworz, Tadeusz Słaby, Anna Sobania, Klaudia Sobania, Paulina Soczomska, Maria Stawińska, Mirela i Andrzej Stróżowscy, Danuta Supernat, Teresa Szczubełek, Beata Świątkiewicz-Siekierska, Anna Trojanowska, Żaneta Tymczyszyn, Stanisław Wąsowski, Jolanta Widłakowska, Katarzyna Widomska, Monika Wiśniewska, Łukasz Wiśniewski, Ewa Wojtyła, Danuta Wrońska, Ewa i Bogdan Zabrowarni, Krystyna Zając, Agnieszka Zemła, Irena i Wiesław Ziółkowscy, Małgorzata Zuber-Kogut i Andrzej Zuber, Zofia Zwolińska, Dorota Żuber, Anna Żurkiewicz

W ubiegłym miesiącu błędnie podaliśmy imię Pani Bogusławy Kupis, nowego Menedżera. Za pomyłkę bardzo przepraszamy zarówno Państwa Kupisów, jak i czytelników.

Wiosenne sukcesy

Asystenci Kierownika

Jacek Kandefer,
Dyrektor Generalny FLPP

Warszwa, 21 maja 2005 r.

Senior Menedżerowie

Menedżerowie

Kierownicy

Asystenci Menedżera

10 Najlepszych – marzec 2005

Prezentacja kosmetyczki Katarzyny Sobczak

10 Najlepszych – kwiecień 2005

Wykład dr Katarzyny Zgirskiej-Kulazińskiej

Wywiady Forever Vision z nowymi Senior Menedżerami prowadzi Bogumiła Sroka, Diamentowo-Szafirowy Menedżer

5 Sponsorów na medal

Wrocław

Grzegorz i Agnieszka Osińscy, o/Wrocław, z urodzinowym tortem

7 maja br. we Wrocławiu odbyły się X urodziny naszego Oddziału. Jak na jubileusz przystało, było uroczyste miejsce, goście i oczywiście tort. Obok świętowania mogliśmy usłyszeć o miejscu naszej firmy na rynku, co przedstawił nam Dyrektor Jacek Kandefer; Przodujący Menedżer Maria Durazińska motywowała nas psychologią sukcesu, zaś dr Małgorzata Markiewicz wprowadziła nas w „Aloesowy świat kobiet", choć panowie w trakcie wykładu także znaleźli coś dla siebie.

Tak więc po raz kolejny wrocławskie struktury mogły cieszyć się, że Forever Living Products istnieje w naszym regionie, ułatwiając nam pracę i kontakt z marketingiem sieciowym i aloesem.

Na sali, obok Menadżerów i Kierowników, byli też Asystenci, ale nie zabrakło osób, które dopiero przyglądają się firmie. Mam nadzieję, że wielka lukrowana mewa nie była już dla nich tylko ozdobą tortu, ale symbolem możliwości i wiary we własny sukces. Zaś dla tych, dla których nie były to pierwsze urodziny firmy, wielkość tortu przełoży się na wielkość obrotów naszego Oddziału.

Wszystkiego dobrego dolnośląskim dystrybutorom życzy

Joanna Klima, Kierownik

Nowi Asystenci Kierownika

Menedżer Agnieszka Osińska, Senior Menedżer Maria Osińska, Przodujący Menedżer Maria Durazińska, Dyrektor Jacek Kandefer, Menedżer Krzysztof Aleksandrowicz

Wystąpienie Jacka Kandefera, Dyrektora FLPP

Przodujący Menedżer Maria Durazińska

Dr Małgorzata Markiewicz

Sceny z życia Forever na wesoło!

Ostrołęka 26 kwietnia 2005

W Klubie Lokator wykład na temat budowania odporności wygłosił dr Marek Wierzchowski, onkolog. Sala wypełniona była jak zwykle po brzegi. Wykładu słuchaliśmy z ogromnym zainteresowaniem.

Ostrołęczanie cenią sobie bardzo szkolenia organizowane przez Forever. Każde z nich daje nam wiele ciekawych i ważnych informacji, które wykorzystujemy w naszej codziennej działalności.

Irena Święcka, Asystent Kierownika

FOREVER MARINE MASK

Z ogromną przyjemnością prezentujemy Forever Marine Mask, maseczkę starannie skomponowaną z Aloe Vera oraz roślin morskich, która pomaga napinać, nawilżać i wygładzać skórę twarzy.

Będziecie zachwyceni efektami, jakie przynosi jej stosowanie! Forever Marine Mask działa ściągająco i wspaniale pomaga redukować zmarszczki. Jednocześnie wchłania nadmiar tłuszczu i oczyszcza skórę z martwego naskórka, wspierając właściwy rozwój komórek.

Wystarczy przyjrzeć się składnikom, by przekonać się, jak wielkie bogactwo substancji odżywczych Forever Marine Mask dostarcza skórze. Nasz stabilizowany miąższ Aloe Vera jest najbardziej skuteczną substancją nawilżającą, jaką oferuje natura, wodorosty są obfite w sole mineralne, pierwiastki śladowe, witaminy i polisacharydy – czyli substancje niezbędne, by skóra była zdrowa i promienna. Dzięki dobroczynnym właściwościom wyciągów z alg i wodorostów oraz minerałom organicznym maseczka zapewnia skórze remineralnizację, a także przywraca jej równowagę i blask.

Z Forever Marine Mask można korzystać niezależnie od typu cery i wieku, przeciwdziałając negatywnym skutkom zanieczyszczeń i innych czynników środowiskowych. Maseczka jest doskonała dla skóry, na której widoczne są oznaki starzenia (wysuszenie, brak jędrności, zmarszczki, ziemistość cery) i którą trzeba „odmłodzić".

Forever Marine Mask jest łatwa w użyciu, nie wymaga mieszania. Nakładamy ją po prostu na czystą twarz i szyję i pozostawiamy do wyschnięcia – około 15-20 minut. Następnie zmywamy ją ciepłą wodą i delikatnie osuszamy twarz miękkim ręcznikiem, by ukazać świeżą, promienną cerę. Najlepsze efekty przynosi stosowanie maseczki co najmniej dwa razy w tygodniu. Aby dopełnić zabiegu pielęgnacji skóry, po każdorazowym użyciu maseczki należy wmasować w skórę kilka kropel Alpha-E Factor oraz R3 Factor – dzięki temu cera będzie jedwabiście gładka i miękka.

Twoja skóra pokocha wyjątkową skuteczność oraz jakość naturalnych składników Forever Marine Mask!

kod S-234

Promienna cera FOREVER EPIBLANC

Zbliża się lato, z radością witamy ciepły blask słońca, odświeżamy letnie stroje, chcemy jak najlepiej się prezentować – tak jak zresztą o każdej porze roku. Każda z nas marzy o pięknej, gładkiej skórze. Niestety, ciągły pośpiech i niekorzystne warunki środowiska, w którym żyjemy, często sprawiają, że naszej cerze dość daleko do doskonałości.

Tak samo jak mroźne zimowe dni, również i gorące letnie miesiące mogą „zgasić blask" nawet najbardziej promiennej cery. Wyjątkowa receptura opartego na Aloe Vera kremu wybielającego Forever Epiblanc została opracowana specjalnie po to, by rozświetlać cerę i wyrównywać koloryt skóry, a przy tym pomagać w niwelowaniu przebarwień. Krem łagodnie wyrównuje ton cery i przyczynia się do tego, że cera jest świeża i czysta.

Nasz 100% stabilizowany miąższ Aloe Vera stanowi doskonałą podstawę dla naturalnych ekstraktów roślinnych takich jak arbutyna (wyciąg z mącznicy lekarskiej), szczaw zachodni i naturalna witamina E. W efekcie połączenia tych składników uzyskano ten wspaniały krem wybielający.

Najlepsze efekty przynosi nakładanie Forever Epiblanc bezpośrednio na przebarwienia lub ciemne plamy, zarówno rano, jak i wieczorem.

W miarę jak dni są coraz bardziej słoneczne, warto nakładać codziennie nie tylko Forever Epiblanc, ale również Aloe Sunscreen.

kod S-236

Forever Fast Break to niskokaloryczna, wysokoodżywcza przekąska o wspaniałym smaku! Jest ona wzbogacona witaminami i składnikami mineralnymi; stanowi także doskonałe źródło białka.

Wśród odżywczych składników Fast Break warto wymienić fosfor i potas. Jedną z wielu ważnych funkcji, jakie fosfor pełni w organizmie, jest zwiększanie poziomu energii – fosfor uczestniczy w procesach metabolicznych, pomagając m.in. w uwalnianiu energii z białek, węglowodanów i tłuszczy. Tym samym pomaga organizmowi „dojść do siebie" po wzmożonym wysiłku. Konieczny jest również do utrzymania prawidłowej struktury kości i zębów. Potas natomiast nie tylko ma ogromne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania układu krążenia, ale także pomaga walczyć ze stresem – zarówno fizycznym, jak i psychicznym.

Prowadzony przez większość osób styl życia pozostawia niewiele czasu na spokojne spożywanie posiłków, ludzie często jedzą w pośpiechu, i to pokarmy z reguły pozbawione wartości. W takiej sytuacji Forever Fast Break staje się doskonałym rozwiązaniem – nie tylko świetnie zaspokaja głód, ale także daje nam pewność, że nawet jedząc „w przelocie" dostarczamy organizmowi wartościowe substancje odżywcze!

kod 23

KONKURS NA LATO

Zapraszamy do podzielenia się swoimi doświadczeniami w używaniu produktów ze wszystkimi dystrybutorami! Najciekawsze wypowiedzi opublikujemy na łamach „Forever Poland", a wśród wszystkich nadesłanych prac rozlosujemy:

Temat: Odchudzanie z Clean+Lean
Nagroda: waga elektroniczna + 1 opakowanie Forever Lite

Temat: Wspaniałości z ula dla zdrowia i urody
(Mleczko Pszczele Forever, Propolis Pszczeli Forever, pasta do zębów Forever Bright i Krem Aloesowo-Propolisowy)
Nagroda: mini-mikser + 1 opakowanie Propolisu Pszczelego Forever

Temat: Nowy wymiar pielęgnacji skóry (Forever Marine Mask, Forever Epiblanc)
Nagroda: zestaw do manicure + 1 opakowanie Forever Marine Mask lub Forever Epiblanc

Na Wasze teksty i zdjęcia czekamy do końca lipca br.
Przesyłajcie je pocztą na adres Biura Głównego FLPP (Dział Marketingu) lub mailem: m.hajzner@flpp.com.pl
Losowanie nagród nastąpi podczas Treningu Jonathana 29/09/05. Odebiór nagród wyłącznie na tym Treningu.

Pacjent Polski
nr 23

Rubryka „Recepty Kraczkowej na zdrowie...”

Artykuł „**Suplementy – uzupełnienie codziennego odżywiania o brakujące, a bardzo ważne elementy**”

Zielony Sztandar 24/04/2005
Artykuł „**Aloes pielęgnuje skórę**”

Zielony Sztandar 01/05/2005
Artykuł „**Aloes wzmocni włosy**”

Claudia wydanie specjalne, kwiecień 2005
Zdrowe włosy – 10 cudów natury, które mogą stać się prawdziwym dobrodziejstwem dla włosów

„**Cud nr 3 Aloes**”.
„Jak działa. Nawilża i regeneruje włosy, hamując przy tym ich wypadanie. Aloes jest też skuteczny jako środek przeciwłupieżowy. Ponadto łagodzi podrażnioną skórę głowy”.

Gazeta Wyborcza Poznań, 19/05/2005
Artykuł „**Aloes na zdrowie. 20 ważnych aminokwasów**”
W artykule czytamy m.in. „Nawilża i przyspiesza gojenie się ran, wzmacnia odporność, zabija grzyby i bakterie”.

Wakacyjny niezbędnik Forever

Gdy wyjeżdżasz na wakacje, nie zapomnij spakować produktów, które uchronią Cię przed negatywnym działaniem promieni słonecznych i pozwolą Ci cieszyć się każdym letnim dniem!

Suplementy dietetyczne

*** Miąższ Aloe Vera**
Nie tylko ze względu na ogólne działanie odżywcze, ale także by łagodzić ewentualne problemy żołądkowe spowodowane nietypowym wakacyjnym jedzeniem – nie zawsze w sprawdzonych miejscach – czy piciem różnej jakości wody.

*** Forever Nature Min**
Wiele osób w gorące dni mogą łapać kurcze mięśni, których częstą przyczyną jest brak magnezu w organizmie – Nature Min uzupełni niedobory tego pierwiastka.

*** Forever Absorbent C i Forever Lycium Plus**
Oba te produkty są wspaniałymi antyutleniaczami, które chronią skórę przed działaniem wolnych rodników.

*** Forever Arctic-Sea**
Produkt ten zawiera m.in. skwalen, antyutleniacz odpowiedzialny za zwartość i jędrność skóry. Nienasycone kwasy tłuszczowe zawarte w Arctic-Sea regenerują warstwę lipidową skóry i nie dopuszczają do jej zbytniego przesuszania.

Pielęgnacja ciała

*** Aloe Sunscreen** opis produktu znajdziesz na stronie 2.

*** Galaretka Aloe Vera**
Czysty, naturalnie stabilizowany miąższ z liści Aloe Vera, osadzony na nośniku żelowym. Działa skutecznie na oparzenia, opuchlizny, drobne skaleczenia, otarcia, ukąszenia owadów oraz różne stany zapalne skóry.

*** Aloe First**
Rozpylony na włosy, chroni je przed niszczącym działaniem promieni słonecznych, soli morskiej i chloru. Świetnie sprawdza się w przypadku potówek. Miąższ Aloe Vera i rumianek to substancje o naturalnym działaniu antyhistaminowym, toteż Aloe First łagodzi swędzenie. Działa także jako spray chłodzący i nawilżający.

*** Forever Aloe Lips**
Dzięki dodatkowi olejku jojoba nawilża i chroni usta przed wysuszeniem. Stanowi także bardzo poręczną „pierwszą pomoc” przy ukąszeniach, drobnych skaleczeniach, otarciach itp.

*** Aloeosowy Dezodorant w sztyfcie**
Bardzo skuteczny, a przy tym delikatny i łagodny dla skóry. Nie zawiera szkodliwych dla zdrowia substancji chemicznych ani soli aluminium.

Pielęgnacja twarzy

*** Alpha-E Factor**
Produkt, który należy dodać do codziennego programu pielęgnacji cery. Nakładamy go dwa razy dziennie pod ulubiony krem FLP.

*** Forever Alluring Eyes**
Dodatkowa ochrona wrażliwej skóry wokół oczu, pomaga chronić ją przed kurzymi łapkami.

Alternatywa dla opalania:
Aloe Sunless Tanning Lotion
emulsja samoopalająca, kod: S-195

I CO TERAZ?

Bill Lewis radzi krok po kroku, jak budować biznes Forever

JESTEŚ NOWYM DYSTRYBUTOREM FOREVER LIVING PRODUCTS!

Gratulujemy podjętej decyzji i witamy w światowej rodzinie Forever. Jesteś dla nas najważniejszą osobą w firmie, ponieważ bez ciebie Forever pozostałoby tylko marzeniem. Świadomość otwierających się przed tobą nieograniczonych możliwości zarobkowych jest niewątpliwie ekscytująca, a my chcemy się upewnić, że zostaną one zrealizowane. Celem naszego szkolenia jest wyposażenie cię w przejrzystą instrukcję oraz zapewnienie ci pomocy we właściwym rozwoju biznesu Forever.

Twoim pierwszym krokiem jako Nowego Dystrybutora jest zakup Clean+Lean Business Pak lub Touch of Forever (zestaw TOF). Każdy z tych dwóch zestawów ma wartość 2 punktów kartonowych i zapewni Ci natychmiastowy awans na stanowisko Asystenta Kierownika. Jako Asystent Kierownika będziesz otrzymywać premie osobiste (w formie upustu) naliczane od każdego Twojego następnego zamówienia.

Znaczenie zakupu zestawu TOF jest nie do przecenienia. Najważniejszym czynnikiem twojego sukcesu jest twój entuzjazm. Narasta on od momentu, gdy zaczynasz używać produktów i zwiększa się w miarę twojego rozwoju w ramach Planu Marketingowego. TOF jest ci potrzebny, byś miał możliwość wypróbowania produktów i zyskiwania własnych doświadczeń oraz wiedzy o produktach – dzięki temu będziesz mógł się nimi dzielić z innymi. Rozpoczynanie budowy biznesu FLP bez zestawu TOF jest jak próba latania bez skrzydeł.

Potraktuj swój zestaw TOF jak „uniwersytet". Wiele osób wydaje naprawdę ogromne pieniądze na kształcenie w szkołach wyższych po to, by zdobyć wiedzę konieczną do pracy w wybranej profesji. W FLP twoja edukacja kosztuje zaledwie ok. 2 tys. zł., a zarobki, jakie dzięki niej osiągniesz, mogą być niewyobrażalnie większe niż w jakimkolwiek innym zawodzie zdobytym dzięki studiom!

Jeden z odnoszących największe sukcesy dystrybutorów wspomina, jak powiedział sponsorowi, że nie stać go na zakup TOF. Wtedy sponsor, chcąc by ów dystrybutor we właściwy sposób – czyli zaczynając od zakupu TOF – rozwijał swój biznes, zaczął razem z nim rozważać różne sposoby, które umożliwiłby zdobycie funduszy na kupno zestawu. Ustalili wspólnie, że dystrybutor może sprzedać swoje kije golfowe i kupić TOF za uzyskane tą drogą pieniądze. W chwili obecnej zajmuje on wyższą pozycję menedżerską i swoim przykładem inspiruje wciąż nowe osoby. Nie ma osoby, której nie stać na zakup zestawu; co więcej, nie ma nowego dystrybutora (poważnie myślącego o znacznych zarobkach), którego stać na to, żeby NIE kupić TOF!

Zestaw nie tylko daje ci emocjonalną siłę płynącą z entuzjazmu, ważne jest także działanie produktów na organizm. Korzystając z różnych produktów, szybko stajesz się „produktem produktów". A wtedy jesteś najlepszą reklamą swojego biznesu – chodzącym billboardem, który krzyczy: „Te produkty są świetne!". Na tej podstawie także inni będą się przekonywali się do używania produktów, a poza tym, patrząc na ciebie, będą dostrzegać świetne rezultaty (np. gładsza skóra, bardziej lśniące włosy, więcej energii, szczuplejsza sylwetka) i pytać cię, jak to osiągnąłeś.

Kolejny ważny powód do zakupu TOF to zawarta w nim literatura: narzędzia pracy potrzebne do rozpoczęcia działalności. Nie bez znaczenia jest również zniżka, jaką oferuje FLP. TOF kosztuje mniej niż zawarte w nim produkty kupione pojedynczo.

Wszyscy dystrybutorzy, którzy osiągają znaczne dochody, zaczynali od zakupu zestawu TOF. Entuzjazm wobec produktów stał się podstawą rozwoju ich biznesu i umocnił ich w dążeniu do realizacji swoich zamierzeń. Tak samo będzie w twoim przypadku. Nie zwlekaj więc z zakupem, wybierz zestaw, który najbardziej ci odpowiada, i już dziś zacznij podróż do finansowej niezależności!

Bill Lewis, Wiceprezes ds. Operacyjnych
(Vice-President of Operations)
Forever Living Products Int.

Troska o klienta: Zanim wyjedziesz na wakacje

Zanim wyjedziesz na letni wypoczynek, zadbaj o wszystkich swoich klientów, tak by byli odpowiednio zaopatrzeni w produkty przez cały czas twojej nieobecności.

1. Ok. miesiąc przed wyjazdem. Przygotuj listę wszystkich stałych klientów; przy najbliższej dostawie uprzedzaj każdego z nich o swoim spodziewanym wyjeździe i wspólnie zastanówcie się, czy klient nie powinien kupić dodatkowej ilości produktów – by niczego mu podczas twojego urlopu nie zabrakło. Po każdym spotkaniu wykreślaj odpowiednie nazwisko z listy.

2. Ok. tydzień przed wyjazdem. Jeszcze raz zadzwoń do każdego z klientów, by przypomnieć o swoim urlopie i upewnić się, że niczego mu nie potrzeba. Nawet jeżeli klient nic nie zamówi, będzie mu miło, że o nim pamiętałeś i że tak się o niego troszczysz.

3. Klienci nieregularni. Wyjazd na wakacje do doskonały moment, by przypomnieć się klientom kupującym produkty okazjonalnie i nie mających stałego zestawu regularnie zamawianych produktów. Do tych osób także warto zadzwonić i uprzedzić o nieobecności – w przeciwnym wypadku, znając złośliwość losu, zadzwonią z prośbą o produkt w środku twojego urlopu! Właśnie te osoby i właśnie w takich okolicznościach często są źródłem dodatkowych, niespodziewanych zamówień!

4. Twoje zakupy. Wielu klientów skorzysta z twojej oferty i faktycznie będzie chciało kupić produkty „na zapas", by nie zostać bez ulubionego produktu FLP. Weź to pod uwagę i uwzględnij zwiększone potrzeby klientów, planując swoje zakupy i składając zamówienie w Centrum Produktów – by w środku gorącego lata nie zostawić klientów na lodzie!

Rzecz o zniżkach

John Curtis,
Diamentowy
Menedżer FLP UK

Od czasu do czasu stykam się z podenerwowanymi dystrybutorami, których klient znalazł (lub został znaleziony przez) innego dystrybutora, oferującego produkty FLP taniej niż w cenie detalicznej. Czasem cena ta jest nieco wyższa niż hurtowa, ale czasem bywa niższa, co sugerowałoby, że sprzedający dystrybutor rezygnuje z części premii osobistej.

Moi rozmówcy są często zaintrygowani, gdy mówię im, że ja osobiście nigdy nie sprzedawałem produktów FLP w cenach niższych niż detaliczne, nigdy nie będę tego robił i jestem przekonany, że takie praktyki psują reputację całej firmy ogólnie oraz kolegów dystrybutorów w szczególności. Rozbieżność cen zbija z tropu klientów, dewaluuje produkty i budzi animozje wśród dystrybutorów. Skutkiem chyba najbardziej szkodliwym ze wszystkich jest fakt negowania znaczenia budowania w ramach Planu Marketingowego biznesu detalicznego. Tworzy się sytuacja, w której dystrybutorzy nie czują się już swobodnie sprzedając produkty w cenach detalicznych, bojąc się, że kiedy klient przekona się, iż może gdzie indziej kupić produkty FLP taniej, może poczuć się oszukany.

Liderzy struktur muszą podjąć wszelkie wysiłki, aby uczyć i kontrolować swoje grupy. Są oni prawdopodobnie jedynymi osobami, które mogą zapobiec tym niezdrowym praktykom.

Eddy Chai,
Podwójnie Diamentowy Menedżer
i Dyrektor Generalny FLP Taiwan

Dlaczego więc ci, jak wierzę wprowadzeni w błąd, dystrybutorzy tak działają? Być może nie wierzą w wartość produktów. A może krępuje ich zarabianie pieniędzy na ludziach, których znają? To akurat jest biznesowym nonsensem, ponieważ te same osoby nie miałyby takich oporów działając w tradycyjnym biznesie i mając „prawdziwe" wydatki! A może jest tak, że osoby te nie mają prawdziwej bazy klientów detalicznych potrzebnej, by realizować comiesięczny wymóg 4 pk. osobistej aktywności?

Niezależnie od powodów, jestem przekonany, że stosowanie zniżek świadczy o braku dojrzałości w rozumieniu konieczności działania w poczuciu odpowiedzialności dla uznania, troski i wyższego dobra innych dystrybutorów oraz firmy.

Owszem, czasem nagradzam dobrego klienta „bezpłatnym" produktem dodawanym do zamówienia; zdarzało mi się nawet dać produkt w prezencie, gdy komuś rozpaczliwie potrzebne było jego korzystne działanie, ale zniżki? Nigdy!

Promocja trwa!

Clean+Słońce

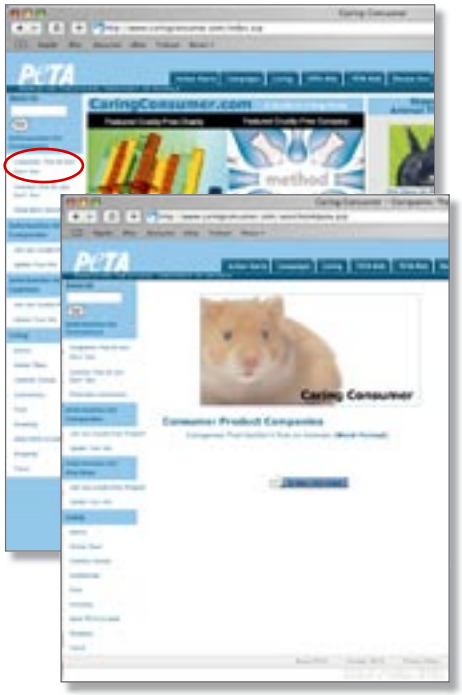
Kupując:

- dwa zestawy Clean 9, otrzymasz **dodatkowo Aloe Sunscreen**
- trzy zestawy Clean 9, otrzymasz **dodatkowo Aloesową Emulsję Samoopalającą.**

Oferta ważna do 31/08/2005 lub do wyczerpania zapasów.

PETA

Na stronach internetowych organizacji broniącej praw zwierząt PETA (People for the Ethical Treatment of Animals) www.peta-online.org oraz www.caringconsumer.com znajdziecie listę firm nietestujących swoich wyrobów na zwierzętach, a wśród nich oczywiście Forever Living Products.

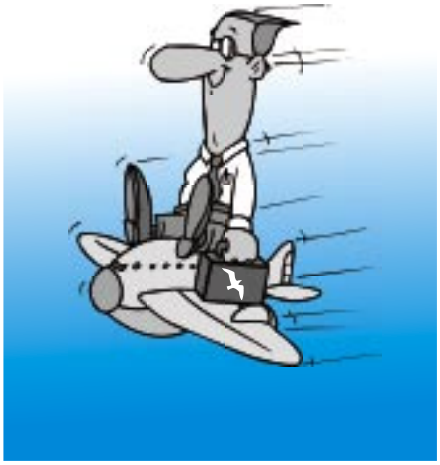


Materiały szkoleniowe

Ulotka Pola Zieleni. W każdym katalogu produktów znajdziecie nową ulotkę Pola Zieleni zawierającą skład produktu – bez pikolinianu chromu i odzwierciedlającą nową szatę graficzną opakowania.

Ulotka Forever Marine Mask i Forever Epiblanc. Dodawana do każdego katalogu; do kupienia także indywidualnie w cenie 0,50 zł (kod 495).

Zamawianie z wysyłką do domu



W tym miesiącu **ostatnim dniem składania zamówień** realizowanych za pośrednictwem firmy spedycyjnej jest:

27 czerwca

Zamówienia przyjmowane są pod warszawskimi numerami telefonów: 456 43 54 lub 55. Przesyłka zostanie dostarczona w ciągu trzech dni roboczych.

Na stronie www.gls-poland.com dostępna jest usługa „śledzenie drogi przesyłki". Wystarczy wpisać numer etykiety przewozowej, aby sprawdzić, na jakim etapie realizacji znajduje się Wasze zamówienie.

FLP na świecie

Nowy kraj

Z ogromną przyjemnością informujemy, że w ubiegłym miesiącu do światowej rodziny Forever dołączyła Angola. Serdecznie witamy i życzymy samych sukcesów!

FLP Angola
Rua Travessa Marien N Goabi, No. 30
Bairro Maianga
Luanda, Angola
tel. +224/233 76 44 lub 223 9707
fax +224/233 1301
email: flpangola@nexus.ao

Nowe adresy

FLP Singapur
50 Eu Tong Sen Street
Singapore 059803

FLP Chile
Roman Diaz No. 110
Providencia
Santiago, Chile

FLP Thailand
1/12 Pridee Panomyoeng 26 (Pattanawet 10)
Sukhumvit 71, Phakanongnuar Wattana (Prakanong)
Bangkok 10110, Thailand

FLP w Polsce

O/Katowice
Uprzejmie informujemy, że 1 lipca br. Oddział będzie nieczynny dla dystrybutorów.

O/Wrocław
Od maja br. Oddział znajduje się na parterze budynku przy ul. Lelewela 8, a nie na trzecim piętrze jak dotychczas.

Szkolenie 6 pk

16 lipca 2005 r.
Biuro Główne,
Warszawa, Al. Jerozolimskie 92
Początek godz. 11:00; w przerwie ok. 13:30 lunch; zakończenie 16:30

1. *Sposoby efektywnej pracy w Forever.*
2. *Motywowanie siebie i zespołu.*
3. *Planowanie w biznesie. Elementy zarządzania czasem.*

Szkolenie poprowadzą Dyrektor FLP Poland **Jacek Kandefer** i **Dariusz Rajca**, trener i menedżer, wieloletni dyrektor ds. szkoleń Europejskiego Instytutu Rozwoju Kadr.

Wszystkie osoby, które spełnią wymogi 6 pk i 4 pk (Asystenci Kierownika) otrzymają listowne zaproszenie.

Wielki Rodzinny Piknik Forever

25 czerwca 2005 r., godz. 13:00
Ośrodek „Tej Fajnej Fundacji" w Stoczku Łukowskim
(*ok. 100 km od Warszawy*)

W programie:

Przejażdżka wozami zaprzęgowymi, jazda konno na lonży

Początek rozgrywek sportowych godz. 13:30

Prosimy zgłaszać drużyny po przybyciu na miejsce.
UWAGA! 6 osób w drużynie; liczba drużyn 8 (maksymalnie).

Sportowe zmagania regionalne w następujących konkurencjach: rzut podkową, snopkiem, strzelanie z procy, łucznictwo, puzzle, lasso, bieg na nartach, wąż

Aukcja – licytacja prac wykonanych przez dzieci niepełnosprawne

Kapela z Wielgolasu

W godz. 15:00-17:00 zapraszamy na poczęstunek z grilla.

Cena biletu indywidualnego 35 zł. Dzieci do lat 12 wstęp gratis.
Odjazd autokaru spod Biura Głównego FLPP – godz. 11:00
(dla osób, które zgłosiły swój wyjazd)
W dniu Pikniku Biuro Główne FLPP otwarte w godzinach 9:00-11:00

Mapka dostępna także na www.tafajnafundacja.org.pl

Trening Jonathana 23 lipca 2005 r.

Warszawa, Hotel Kyriad, ul. Towarowa 2, godz. 12:00
Europejski Zjazd w Kopenhadze! – przeżyjmy to jeszcze raz
dr Jerzy Oleszkiewicz *Preparaty FLP w profilaktyce i leczeniu nadpobudliwości i zaburzeń koncentracji*
Jak skutecznie sprzedawać? Ewolucja procesu sprzedaży
Ceny biletów:
grupowy dla 5 osób – 50 zł (tylko do 11 lipca), indywidualny – 20 zł

Spotkanie Menedżerów 22 lipca 2005 r.

Biuro Główne FLP Poland
Al. Jerozolimskie 92, Warszawa, godz. 13:00

Spotkanie regionalne

2 lipca 2005 r., **Kraków**
Centrum Kongresowe Akademii Rolniczej, al. 29 listopada 46, godz. 11:00
Jak pracować w Forever? – najlepsi dzielą się swoimi doświadczeniami: **Bogumiła Sroka** Diamentowo-Szafirowy Menedżer, **Wiesława Spyra** Senior Menedżer, **Bożena Gaj** Senior Menedżer i **Edward Kupis** Menedżer
Z produktami Forever wiek nie ma znaczenia **lekarz medycyny, internista Anna Wężowska-Bahr**

Szkolenia o produktach

WARSZAWA
Biuro Główne, Al. Jerozolimskie 92, godz. 18:00
dyplomowana kosmetyczka Mariola Suchodolska
7/07/05 *Aloesowa pielęgnacja skóry latem*
Nowe produkty! Forever Marine Mask i Forever Epiblanc

REGIONY
dr Marek Wierzchowski
Produkty FLP w profilaktyce nowotworowej
8/07/05 Elbląg, Hotel Elzam, pl. Słowiański 2, godz. 18:00
14/07/05 Wrocław, budynek ASCO, ul. Piłsudskiego 13, godz. 18:00
mgr chemii Teresa Bojarek
Bioflawonoidy w produktach Forever
20/07/05 Katowice, SM Piast, ul. Zawiszy Czarnego 8, godz. 18:00
dr Zdzisław Kubat
Produkty FLP w trosce o nasze dzieci
6/07/05 Szczecin, Hotel Novotel, al. 3 Maja, godz. 18:00
dr Małgorzata Markiewicz
Aloesowy świat kobiet
6/07/05 Poznań, Hotel Ikar, ul. Kościuszki 118, godz. 18:30
dr Artur Nowak
Aloes w zwalczaniu zapaleń
4/07/05 Lublin, Starostwo Powiatowe, ul. Spokojna 9, godz. 18:15

Szansa na Biznes:

Bydgoszcz, Hotel Brda, sala Chabrowa, ul. Dworcowa 9
5/07/05 – Senior Menedżerowie Halina i Grzegorz Smętkowie
Elbląg, Hotel Elzam, pl. Słowiański, godz. 17:00
13/07/05 – Senior Menedżerowie Anna i Zbigniew Adamik
26/07/05 – Menedżer Bożena Mach
Gdańsk, sala szkoleniowa Oddziału, ul. Szymanowskiego 2
13/07/05 – Menedżer Krystyna Król
27/07/05 – Przodujący Menedżer Grzegorz Sieczka
Kraków, sala szkoleniowa obok Oddziału, ul. Kadecka 1, godz. 18:00
6/07/05 – Senior Menedżerowie Maria i Wiesław Grotyńscy
Krapkowice, biuro Menedżer Krystyny Wingert, ul. Ks. Duszy 2, godz. 18:00
14/07/06 – Menedżer Agnieszka Osińska
Lublin, Hotel Victoria, ul. Narutowicza 58, godz. 18:00
5/07/05 – Menedżer Zofia Staropiętka, Kierownik Maria Sieńko
19/07/05 – Menedżerowie Małgorzata i Krzysztof Kopaczyńscy
Łódź, biuro Przodującego Menedżera Grażyny Kurp, ul. Kilińskiego 85
Ostrołęka, SM, ul. Hallera 13, godz. 18:00
4/07/05 – Menedżerowie Anna i Andrzej Popielarzowie
Tarnów, Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli, ul. Nowy Świat 30, g. 18:00
4 i 18/07/05
Wrocław, budynek obok oddziału, ul. Lelewela 8, godz. 18:00
5/07/05 – Przodujący Menedżer Maria Durazińska
12/07/05 – Menedżer Agnieszka Osińska

FOREVER Poland