

Sierpień 2013 | Numer 103

FOREVER

POLAND



Smile



Rex Maughan

Chwytaj dzień z uśmiechem!

FOREVER

Teraz, gdy kwalifikacja do Chairman's Bonus jest już na dość zaawansowanym etapie, chciałbym podzielić się z Wami wskazówkami z zakresu zarządzania czasem, o których użyteczności przekonałem się w ciągu minionych lat. Kluczowe jest byśmy, jako samodzielni przedsiębiorcy i liderzy zespołów, mieli opracowany strategiczny plan, pozwalający w pełni wykorzystać nasz najcenniejszy atut: **czas**. Kiedy rozmawiam z czołowymi Dystrybutorami, zawsze zadziwia mnie to, jak dobrze potrafią oni zachować równowagę między obowiązkami wynikającymi z prowadzenia biznesu Forever - i to z uśmiechem na twarzy.

Planuj dzień

A gdybyś mógł tak zorganizować dzień, by zwiększyć swoją produktywność? Każdego dnia przeznacz kilka minut na określenie priorytetów i upewnienie się, że większość czasu poświęcisz na działania, które przyczynią się do twojego sukcesu z Forever. Łatwo pominąć najważniejsze z nich, ponieważ mogą one stanowić największe wyzwania. A słowa Bena Franklina przypominają nam, że *ty potrafisz zwlekać, czas nie*. Kluczem do udanego planowania dnia jest jak największa precyzja i rozbijanie dużych projektów na mniejsze, wykonalne etapy.

Indywidualny rozkład dnia

Jednym z największych atutów współpracy z Forever jest elastyczność, pozwalająca na zindywidualizowany rozkład dnia. Większość ludzi woli zajmować się najważniejszymi zadaniami wtedy, gdy poziom ich energii jest najwyższy. Czy jesteś skowronkiem? Jeśli tak, rano może być dla Ciebie najlepszym momentem, by skoncentrować się na priorytetach. Kiedy jesteś w szczytowej formie, podwyższona produktywność pomoże ci osiągnąć cele w jeszcze większym stopniu. Aby efektywniej wykorzystywać czas, musimy cenić i szanować to, o czym przypomina nam Karol Darwin: *człowiek, który waży się zmarnować godzinę, nie odkrył, jak cenne jest życie*.

Wyznacz czas odpowiadania na prośby

Ponieważ jesteś przedsiębiorcą i liderem zespołu, ludzie w naturalny sposób będą zwracać się do Ciebie w ciągu dnia z prośbami o fachową radę, o poświęcenie im czasu i uwagi. Jako Dystrybutor Forever pomagasz innym uzyskać zdrowie i dobrobyt, więc zapewne będziesz otrzymywać telefony, wiadomości na portalach społecznościowych i emaile. Nie zajmuj się każdym z nich z osobna od razu, lecz wyznacz odpowiedni dla siebie czas odpowiadania na nie. To pomoże Ci zachować kontrolę nad rozkładem dnia i poprawi twoją koncentrację.

Każdy z nas dysponuje taką samą ilością czasu. Odnoszący największe sukcesy Dystrybutorzy mają 24 godziny na dobę, dokładnie tak samo jak ty. Często różnica między osiągnięciem celu a chybieniem kryje się w tym, jak wykorzystujemy czas, by działał na naszą korzyść. Kiedy nauczymy się nim zarządzać, możemy pomóc sobie nawzajem osiągnąć finansową swobodę, optymalne zdrowie i równowagę w życiu. Chwytajcie szansę, by dzielić się Forever z innymi, kiedy tylko Wam się nadarzy i inwestujcie swój czas w taki sposób, którym z dumą podzielibyście się z innymi.

FOREVER Wasz,

Rex Maughan
Chief Executive Officer

Kto pyta, nie błądzi

Kluczem do rozwoju naszego biznesu Forever jest nieustanne nawiązywanie nowych kontaktów (o co w wakacje wyjątkowo łatwo!) i prezentowanie szansy na biznes oraz produktów FLP kolejnym osobom. Chyba każdy z nas zdaje już sobie sprawę z tego, jak ogromne znaczenie ma przy tym uważne słuchanie. Tylko wtedy bowiem poznamy potrzeby i pragnienia naszego rozmówcy. Na podstawie tej wiedzy możemy zaakcentować te aspekty biznesu lub produktów, które będą dla niego najbardziej pomocne. Istotnym elementem słuchania jest stawianie pytań pozwalających nawiązać z naszym rozmówcą konstruktywny dialog.

Ogólnie rzecz ujmując, unikamy takich pytań, na które odpowiedź da się zamknąć krótkim „tak” lub „nie”. Zamiast tego zadajemy pytania budujące relację, pomagające nam dowiedzieć się czegoś więcej o naszym rozmówcy lub sprawiające, że zainteresuje się on szansą na biznes czy produktami.

Pytania „zapoznawcze”

Ludzie bardzo lubią mówić o sobie, a odpowiednie pytanie może znakomicie ułatwić nawiązanie rozmowy: *Jak oceniasz/ postrzegasz siebie w kwestii zdrowia i kondycji? Co sprawia ci największą satysfakcję w pracy, jaką wykonujesz? Co jest dla ciebie najbardziej frustrujące w pracy?*

Słuchaj uważnie odpowiedzi i zastanów się jak wykorzystają ją, by w odpowiedniej chwili nawiązać do FLP. Jeśli na przykład Twój rozmówca powie, że najbardziej lubi pracować z ludźmi, wtedy wiesz, że warto opisać Forever jako prawdziwy biznes zespołowy. Jeżeli przyzna, że denerwuje go brak czasu dla rodziny, podkreślisz jak FLP daje ludziom swobodę i elastyczność godzin pracy.

Pytania pomagające przedstawić produkty

Pytania te nie tylko wzbudzają ciekawość, ale stanowią naturalny wstęp do prezentacji produktów: *Co ci przychodzi na myśl, gdy mówię „aloes”? Jak myślisz, dlaczego napoje aloesowe są best-*

sellerami naszej firmy? Gdybyś mógł zmienić jedną lub dwie rzeczy w swojej diecie i nawykach związanych z ćwiczeniami, co by to było? Gdybyś mogła coś zmienić w wyglądzie swojej skóry, co by to było? Co byś chciał poprawić w swoim wyglądzie?

Pytania pomagające przedstawić szansę na biznes

Prezentacja szansy na biznes wymaga innych pytań: *Gdybyś mógł dodać do swojego budżetu dodatkowe kilkaset złotych miesięcznie, na co byś je wydał? Czy jest coś, co szalenie chciałabyś zrobić, ale nie możesz, bo brak ci pieniędzy? Gdybyś zarabiał więcej pieniędzy, na co byś je wydał – podróże, większy dom, szkołę dla dzieci czy na lepszy samochód? Gdybyś mogła coś zmienić w swojej pracy, co by to było?*

Regularnie stawiając rozmówcom takie pytania, nauczysz się budować z ludźmi relacje, dzięki którym będziesz mógł im pomóc. A pomaganie innym to przecież istota naszego biznesu i najpewniejsza droga na szczyt!

Wasz,

Jacek Kandefer

FOREVER



Jacek Kandefer



Sierpień 2013 r., nr 103 (08/2013)
ISSN 1733-7992

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.

Niniejsza publikacja zawiera materiały o charakterze szkoleniowym, przeznaczone wyłącznie dla Dystrybutorów FLP, których nie należy używać w celach reklamy i sprzedaży. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie publikacji w całości lub części bez pisemnej zgody Forever Living Products Poland jest zabronione.

Awanse i osiągnięcia lipiec 2013	4
Success Day - Kraków, 20 lipca 2013	6
Summer Challenge	8
Forever 4Core - Rekrutacja	9
Ochrona przed złamaniami, dr Jerzy Oleszkiewicz	10
Nowość: Szkolenie online Droga do Managera	11
28 kilogramów później, Andrzej Parzonka	12
Informacje	14
Plan Marketingowy	16

Managerowie



Dorota i Artur Streszewscy

sponsor: Wiesława i Adam Spyrowie



Assistant Managerowie

Agnieszka Dłubek

sponsor: Liliana Rzepka

Dorota Kahalik

sponsor: Agnieszka Dłubek

Gabriela Korkosz

sponsor: Magdalena i Albert Wiatrzykowie

Andrzej Kubicki

sponsor: Dorota Kahalik

Liliana Rzepka

sponsor: Piotr Wojtyna



Supervisorzy

Joanna Borkowska i Józef Rządkosz

sponsor: Dagmar Zmudova

Anna Czajkowska

sponsor: Małgorzata Prądzińska

Przemysław Czajkowski

sponsor: Anna Czajkowska

Sylwia Dudkiewicz

sponsor: Anna i Zbigniew Adamik

Katarzyna Maj-Król

sponsor: Agnieszka i Sebastian Dulscy

Katarzyna i Grzegorz Maliscy

sponsor: Anna i Metody Lubińscy

Małgorzata Prądzińska

sponsor: Katarzyna i Grzegorz Maliscy

Ewa Tomanek

sponsor: Monika Gwóźdź

Patrycja i Łukasz Waszakowie

sponsor: Urszula Zyskowska

Dagmara i Grzegorz Zawadzcy

sponsor: Joanna i Dariusz Poradowie

Grażyna Ziemiańska

sponsor: Katarzyna i Grzegorz Wiśniewscy



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

Top Dystrybutorzy - obroty całkowite

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

Top Dystrybutorzy - obroty niemanagerskie

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| 1. Urszula Zyskowska | 11. Krystyna Kwiecień |
| 2. Kazimierz Kulbat | 12. Urszula i Mirosław Kapustowie |
| 3. Sylwia Ignaszewska | 13. Dorota Magnuszewska |
| 4. Bogumiła i Jan Srokowie | 14. Piotr Wojtyna |
| 5. Maria i Jacek Bartkowiakowie | 15. Urszula i Tomasz Kućkowie |
| 6. Magdalena Strojna | 16. Anna i Zbigniew Adamik |
| 7. Halina i Wiesław Micorkowie | 17. Bożena i Edmund Matkowscy |
| 8. Grażyna Poremov | 18. Lidia i Grzegorz Chrzęstkowie |
| 9. Wiesława i Adam Spyrowie | 19. Andrzej Kubicki |
| 10. Izabela i Krzysztof Szewczykowie | 20. Agnieszka i Sebastian Dulscy |

Najskuteczniejsi sponsorzy

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Urszula i Tomasz Lewandowiczowie | 6. Renata Jarosz |
| 2. Joanna Borkowska i Józef Rządkosz | 7. Anna Piórkowska |
| 3. Małgorzata i Tomasz Ciszewscy | 8. Agnieszka Stawarz |
| 4. Jowita i Seweryn Priebe | 9. Katarzyna Maj-Król |
| 5. Ewa Tomanek | 10. Urszula i Tomasz Kućkowie |

Pełną listę awansów, wraz z nowymi Assistant Supervisorami publikujemy na www.foreverliving.com w sekcji dla Dystrybutorów.

Arigatou Forever!

Ten Success Day odbywał się w krakowskim Muzeum Sztuki i Techniki Japońskiej „Manggha”, nic więc dziwnego, że na powitanie goście usłyszeli *Konnichiwa!* Co więcej, prowadzący, Senior Managerowie Ewa i Janusz Wiśniewscy powitali wszystkich ubrani w przepiękne, oryginalne kimono (nie zabrakło też samurajskiego miecza!). A to był dopiero początek międzynarodowych podróży. Odwiedziliśmy ponownie Hawaje i gratulowaliśmy Diamond-Sapphire Managerom Bogumile i Janowi Srokom, którzy z pierwszego Global Rally przywieźli największy polski czek z programu Chairman's Bonus. Dzięki wystąpieniu Dyrektora Jacka Kandefera przenieśliśmy się do Londynu, gdzie odbędzie się przyszłoroczny globalny zjazd Forever. W kolejną wycieczkę wybraliśmy się bliżej, bo do sąsiednich Czech, skąd przyjechała grupa Dystrybutorów z top liderem tego kraju, Senior Managerem Milanem Drobikiem na czele. Jego prezentacja wspaniale inspirowała do marzeń o podróżach i pracy z Forever, która pozwala je spełniać.

Uonorowaliśmy tych, którzy awansowali w Planie Marketingowym: ogromną grupę Assistant Supervisorów, Supervisorów, Assistant Managerów i czterech nowych Managerów. Wszystkim serdecznie gratulujemy!

Katarzyna Janiczek wspaniale doradziła, jak latem dbać o skórę - niezależnie od klimatu.

Następnym razem na Success Day spotykamy się 21 września w Warszawie.



Dorota i Artur Streszewscy



Ewa i Henryk Gardzielowie



Agata i Włodzimierz Wójtowiczowie



Magdalena i Andrzej Wiatrzykowie



Assistant Managerowie



Supervisorzy

Chairman's Bonus



Bogumiła i Jan Srokowie



Milan Drobik



Przebojowy występ muzyczny

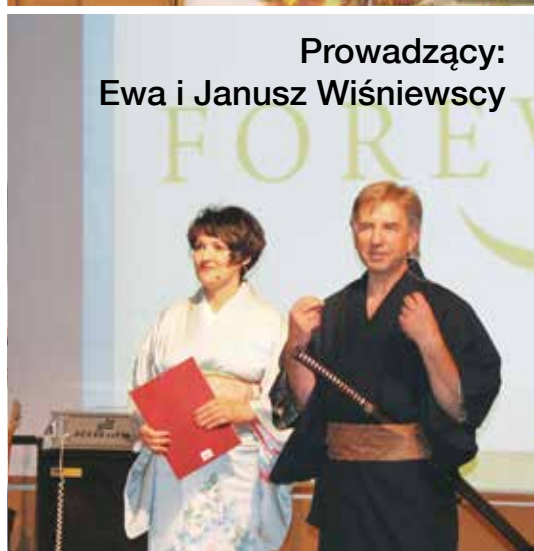


Katarzyna Janiczek



Więcej zdjęć na:
[picasaweb.google.com/
forever.living.products.poland](https://picasaweb.google.com/forever.living.products.poland)

Assistant Supervisorzy



Prowadzący:
Ewa i Janusz Wiśniewscy



Winter Challenge pomogło ci dynamicznie
budować biznes od początku roku?
To świetnie, bo na lato mamy dla ciebie:

Summer Challenge



Zasady

Czas trwania Summer Challenge: lipiec i sierpień 2013.

W lipcu i sierpniu 2013 sponsoruj nowe osoby. My będziemy sumować na twoim koncie wszystkie case credits wypracowane przez te nowe osoby podczas tych dwóch miesięcy. Kiedy zbierzesz odpowiednią pulę cc, nagrodzimy twoją pracę sponsora!

Minimalnym wymogiem, koniecznym do wzięcia udziału w wyzwaniu jest zasponsorowanie co najmniej jednej osoby, która swoim pierwszym zamówieniem awansuje na pozycję Assistant Supervisora. Wszystkie osoby muszą być zasponsorowane bezpośrednio przez ciebie.

Nagrody

Poziom 1: 4 cc

Koc piknikowy



Poziom 2: 8 cc

Koc piknikowy

torba piknikowa



Poziom 3: 16 cc

Koc piknikowy

torba piknikowa

sportowy zegarek



Nagroda specjalna!

Dystrybutor, który podczas Summer Challenge zgromadzi najwięcej case credits od Dystrybutorów zasponsorowanych w lipcu i sierpniu 2013, wygra dodatkowo **weekend dla dwojga w nadbałtyckim spa!**





W najbliższych miesiącach będziemy publikować artykuły koncentrujące się na wskaźnikach **Forever 4 Core** (4 podstawy Forever). Przyszłą siłę i dochodowość twojego biznesu da się określić mierząc te cztery podstawowe wskaźniki: **rekrutacja, utrzymanie, produktywność** oraz **rozwój**.



Rekrutacja to osobiste sponsorowanie nowych Dystrybutorów. Polega ona na nawiązywaniu nowych kontaktów i prezentowaniu szansy na biznes. Przez utrzymanie rozumiemy utrwalanie kontaktów z klientami – dla zagwarantowania powtarzalności ich zamówień oraz z Nowymi Dystrybutorami – dla realizacji miesięcznego wymogu 4 cc. Produktywność to dystrybucja produktów do odbiorców, czyli klientów detalicznych i Nowych Dystrybutorów, a także kupowanie ich na własny użytek. Rozwój to szkolenia i wsparcie, jakich udzielasz swojej strukturze, by pomóc im awansować w planie marketingowym i zachować równowagę wskaźników 4Core. W tym miesiącu skupimy się na **rekrutacji**.

To właśnie rekrutacja nowych Dystrybutorów sprawia, że twój biznes zachowuje dynamikę i rozrasta się. Jest dosłownie źródłem nieograniczonego potencjału zarobkowego, ponieważ dzięki niej wielokrotnie powielasz swoje wysiłki, a każde takie powielenie może dla ciebie oznaczać dodatkowy dochód pasywny. Ważne jest, by w miarę jak rośnie twój biznes, stopień twojej osobistej rekrutacji pozostał wysoki.

Do skutecznej rekrutacji potrzebne są dwie umiejętności:

1. Poznawanie nowych osób i budzenie w nich zaufania.
2. Prezentowanie im szansy FLP.

Aby zachować skuteczność rekrutacji, wszyscy Dystrybutorzy muszą opanować i doskonalić te umiejętności, zarówno przez naukę, jak i praktykę.

Poznawanie nowych osób i budzenie w nich zaufania jest umiejętnością, która, wcześniej czy później, wymaga przejścia od rekrutacji znajomych do osób, których nie znamy. Pomysły, jak tego dokonać znajdziesz w module szkoleniowym **Droga do Managera**, dostępnym na stronie www.discoverforever.com.

Kiedy rozwinięsz w sobie zdolność prowadzenia krótkich i entuzjastycznych prezentacji szansy na biznes, twoje wyniki rekrutacyjne się poprawią, a ty będziesz sponsorować większy odsetek osób, z którymi się kontaktujesz. Przypomnij sobie prezentację, jaką przedstawił ci sponsor. Co ci się w niej

podobało? Co byś zmienił? W podręczniku **Planowanie biznesu** znajdziesz gotowy scenariusz prezentacji. Natomiast na stronie www.discoverforever.com obejrzyj film **Twoje marzenie, nasz plan**, który może być dla ciebie źródłem inspiracji.

Bardzo ważnym aspektem wskaźników Forever 4Core jest zachowanie między nimi równowagi. Nie możemy pozwolić na to, by uwaga, jaką poświęcamy innym wskaźnikom zabrała nam czas i energię, które powinniśmy poświęcić na osobiste rekrutowanie. Niezależnie od tego, jak długo jesteśmy Dystrybutorami i jaką pozycję osiągnęliśmy, powinniśmy pracować tak, by co miesiąc sponsorować przynajmniej jednego Nowego Dystrybutora. To oznacza, że musimy rozmawiać z co najmniej 10 nowymi osobami tygodniowo, czyli 1-2 dziennie. Robiąc to, otworzymy drzwi do prawdziwego potencjału naszego wspianego Planu Marketingowego oraz do wolności i stylu życia, jakich pragniemy.

Ochrona przed złamaniami kości w wieku rozwojowym

dr Jerzy Oleszkiewicz



Wielu autorów krajowych i zagranicznych zwraca uwagę na niepokojące zwiększanie się łamliwości układu kostnego w fazach szybkiego wzrastania. Widać to na oddziałach chirurgii dziecięcej; obserwuję to również w mojej praktyce lekarskiej.

Ostatnio ukazała się bardzo aktualna i ważna książka pod redakcją prof. Danuty Chlebnej-Sokół: **Diagnostyka i leczenie osteoporozy i osteopenii w wieku rozwojowym**.

Osteopenia oznacza obniżenie masy kostnej określone na podstawie badania ilościowego stanu mineralizacji. Wymaga leczenia, ponieważ stanowi ryzyko wystąpienia w przyszłości osteoporozy. Stan taki hamuje osiągnięcie wysokiego poziomu szczytowej masy kostnej. Jest to bardzo ważne, ponieważ wraz z wiekiem dokonuje się fizjologiczny, postępujący zanik kości, u kobiet szczególnie intensywny w pierwszych kilku latach po menopauzie, tzn. po ustaniu miesiączkowania. U mężczyzn proces ten pojawia się również z powodu zmniejszonej aktywności hormonów męskich. Zjawisko to obserwuje się u coraz młodszych mężczyzn. Natomiast nawet młode kobiety po rodzeniu dzieci mają bardzo często dolegliwości bólowe kręgosłupa i doświadczają wypadania włosów.

Rozrzedzenie kości łatwiej jest zdiagnozować u dorosłych. Dla dzieci brakuje ustalonych standardów rozpoznania i leczenia. Zdarzają się mikrozłamania, (również w kręgosłupie) trudne do zdiagnozowania zwykłym badaniem rentgenowskim.

Osteopenię generować może szereg zespołów chorobowych i długotrwałe stosowanie niektórych leków. U większości chorych wykazano jednak niedobór wapnia i magnezu w diecie, witaminy D oraz bardzo małą codzienną aktywność fizyczną (gry komputerowe). Wskazuje to na olbrzymią i niezastąpioną rolę szeroko pojętej profilaktyki.

Kruchość kości bardzo często występuje

u wcześniaków. Dlatego u dzieci z niską urodzeniową masą ciała już po ukończeniu 1 roku życia stosuję Lite, po 1 łyżeczce od herbaty dziennie. Suplement ten podaję w odpowiednio większych dawkach dzieciom w wieku przedszkolnym i szkolnym, u których obserwuje się słabo rozwinięty i wiotki układ mięśniowy. To mięśnie grzbietu, klatki piersiowej i brzucha utrzymują w prawidłowej pozycji kręgosłup!

U dzieci w wieku szkolnym stosuję Nature-Min - 1 tabletkę dziennie (połowę dawki dla dorosłego). Bardzo użytecznym suplementem jest też Forever Calcium, ponieważ oprócz wapnia zawiera magnez i witaminę D.

Według aktualnych poglądów – optymalna dieta w okresie szybkiego wzrostu szkieletu (do 10 roku życia) powinna zwiierać co najmniej 800 mg wapnia na dobę, natomiast u dojrzewającej młodzieży 1200 mg (zalecenia Instytutu Żywności i Żywienia). W ostatnim czasie sugeruje się jednak zwiększenie normy dziennej, tzn. łącznej podaży wapnia w diecie razem z suplementem farmakologicznym nawet do 1250 mg dla dzieci i 1450 mg dla młodzieży. W naszej szerokości geograficznej głównym źródłem wapnia jest mleko i jego przetwory. Nie bez znaczenia jest dość częsta nietolerancja lub alergia na białka mleka.

Na metabolizm (budowę) tkanki kostnej wpływają nie tylko wapń i magnez zawarte w pokarmach – niestety w niewystarczających ilościach – ale także witaminy D i C.

Szczególnym wskazaniem do intensywnej suplementacji mineralno-witaminowej są sytuacje unieruchomienia kończyny np. opatrunkiem gipsowym.

Wszystkim doradzać należy zwiększenie aktywności ruchowej, która niestety została bardzo ograniczona, ponieważ młodzież spędza coraz więcej czasu przed komputerem.

Przy pisaniu powyższego tekstu korzystałem z pracy zbiorowej pod redakcją Pani prof. Danuty Chlebnej-Sokół „Diagnostyka i leczenie Osteoporozy i Osteopenii w wieku rozwojowym”.

Artykuł zawiera materiały o charakterze szkoleniowym, przeznaczone wyłącznie dla Dystrybutorów FLP, których nie należy używać w celach reklamy i sprzedaży.

nowe szkolenie online Droga do Managera



Wielu Dystrybutorów, którzy dopiero zaczynają budowanie swojego biznesu Forever, a chcą dynamicznie awansować na pozycję Managera, korzysta z podręczników *Planowanie biznesu* i *Od Supervisora do Managera* oraz z dwuczęściowego materiału szkoleniowego *Plan Marketingowy*.

Teraz mamy dla was kolejne, rewelacyjne szkolenie, które pomoże wam nauczyć się nowych technik i zdobyć umiejętności potrzebne do osiągnięcia wyższych stanowisk w Planie Marketingowym – to **Droga do Managera**. Znajdziecie je na DiscoverForever.com – wystarczy wybrać zakładkę *Trainings*, a następnie język polski. Oglądajcie, uczcie się i awansujcie!

FOREVER LIVING PRODUCTS
SZKOLENIE DLA DYSTRYBUTORÓW
DROGA DO MANAGERA
FOREVER BUSINESS ACADEMY

KONCENTRACJA, ZAANGAŻOWANIE, DISCYPLINA.

MODUŁ 1
SIĘGNIJ PO ZŁOTO!
WYZNACZ CEL, ABY OSIĄGNĄĆ STATUS MANAGERA I CIESZ SIĘ PIENIĘDZMI, CZASEM, UZNANIEM I SATYSFAKCJĄ.

MODUŁ 2
KONCENTRACJA, ZAANGAŻOWANIE, DISCYPLINA.
ZACHOWAJ SKUPIENIE NA CELU DĄŻĄC DO POZYCJI MANAGERA.

MODUŁ 3
ZACHOWAJ RÓWNOWAGĘ
NAUCZ SIĘ JAK RÓWNO DZIELIĆ UWAGĘ MIĘDZY KLUCZOWE ASPEKTY SWOJEGO BIZNESU, BY MAKSYMALIZOWAĆ SKUTECZNOŚĆ.

MODUŁ 4
ZASADA DUPLIKACJI
NAUCZ SIĘ ZWIĘKSOBIENIA SWOJĄ PRODUKTYWNOŚĆ POPRZECZ AKTYWNA STRUKTURĘ.

MODUŁ 5
SPONSOROWANIE POZA KRĘGIEM ZNAJOMYCH
JAK SPONSOROWAĆ LUDZI, KTÓRYCH JESZCZE NIE ZNASZ.

LEVEL ZAPWNETZENIE

Copyright © 2011 FOREVER LIVING LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

Szkolenie **Droga do Managera** składa się z sześciu modułów:

MODUŁ 1

W **Sięgnij po złoto!** omawiamy wyznaczenie celu, aby osiągnąć status Managera i cieszyć się efektami awansu, w postaci pieniędzy, czasu, uznania i satysfakcji.

MODUŁ 2

Moduł **Koncentracja. Zaangażowanie. Dyscyplina.** pomaga ci zachować skupienie na celu w miarę, jak dążysz do pozycji Managera.

MODUŁ 3

Zachowaj równowagę to moduł, który uczy cię, jak równo dzielić uwagę między kluczowe aspekty swojego biznesu, by zagwarantować mu entuzjazm, rozwój i stabilność.

MODUŁ 4

Z modułu **Zasada duplikacji** nauczysz się powielać swoje wysiłki i zwiększać produktywność przez aktywną strukturę.

MODUŁ 5

Moduł **Sponsorowanie poza kręgiem znajomych** zajmuje się kwestią sponsorowania ludzi, których jeszcze nie znasz.

MODUŁ 6

Utrzymanie Dystrybutorów uczy cię jak korzystać z kluczowych elementów, by zachować jedność grupy i zaangażowanie każdego z Dystrybutorów.

28 kilogramów później

Andrzej Parzonka



Jest to opis kilku ważnych kroków jakie podjąłem od czerwca 2012 r., aby zadbać o swoje zdrowie, witalność i samopoczucie. Prezentowanych tu informacji nie gromadziłem niestety na bieżąco, gdyż nie sądziłem, że tak dużo osób będzie chciało wiedzieć, w jaki sposób uzyskałem swoje rezultaty. W sumie, na początku sam nie przypuszczałem, że tyle osiągnę...

Nazywam się Andrzej Parzonka, mam niespełna 29 lat, na początku czerwca 2012 r. ważyłem 105 kg i miałem w pasie 123cm. Obecnie ważę 77 kg, a mój obwód pasa to 88 cm.

Decyzja



Moim pierwszym krokiem była decyzja, aby **coś ze sobą zrobić**. Zacząłem od punktów, które polecam każdemu:

- zdecyduj, czego chcesz
- przystąp do działania
- obserwuj, co się sprawdza, a co nie
- zmieniaj swoje zachowanie dopóki nie osiągniesz zamierzonego celu

Jeśli naprawdę poświęcisz się realizacji swoich marzeń, odpowiedź na pytanie **Jak to zrobić?** pojawi się sama na twojej drodze.

Dużą pomocą była dla mnie na początku (i dalej jest) książka **Obudź w sobie olbrzyma** Anthonego Robbinsa. Daje ona niesamowitą energię do działania w każdym aspekcie naszego życia. Jedną z kluczowych spraw jest nasze postrzeganie przyjemności i cierpienia. **Smaczne, ale niezdrowe jedzenie daje nam krótkotrwałą przyjemność, ale w perspektywie długotrwałe cierpienie.**

Poszukiwanie jak?

Pierwszy krok i od razu pierwszy błąd: kupno maty do ćwiczeń i codzienna 40-minutowa gimnastyka wieczorem. Nic się w moim organizmie nie zmieniło. Przypominałem sobie wtedy o moich wcześniejszych doświadczeniach. Przez kilka lat ćwiczyłem regularnie aikido w wałbrzyskiej sekcji. 4 treningi w tygodniu po 2 godziny,

a moja waga oraz obwód pasa wręcz urosły. Teraz już wiem, że ćwiczenia fizyczne to tylko element procesu.

Krok drugi: **Aloe Vera Gel Forever** – strzał w dziesiątkę! Co prawda w dniu zakupu czułem się fatalnie, ale od ręki spróbowałem. Za 15 minut toaleta i opróżnienie zawartości żołądka. Coś mi zalegało i dlatego miałem takie, a nie inne samopoczucie. Reszta dnia minęła już dobrze. To był jedyny raz kiedy po miąższu znalazłem się w toalecie. Po 2 tygodniach zauważyłem rewelacyjny efekt – mój pociąg do słodczy się zmniejszył. Już nie musiałem ich jeść tyle, ile wcześniej.



Na wadze pojawiły się pierwsze efekty.



Następnie zacząłem się coraz baczniej przyglądać temu co jem. Moje śniadanie składało się do tej pory z płatków kukurydzianych z mlekiem – mało kalorii, mało też wszystkiego innego. Zastąpiłem je **Forever Lite Ultra** z otrębami owsianymi. Świetna dawka aminokwasów, witamin, minerałów oraz białka, a przy tym bardzo niska ilość węglowodanów.

Mój posiłek wygląda teraz następująco:

- 15 g Forever Lite Ultra
- 10 g otrębów owsianych (firmy Sante w niebieskim opakowaniu zawierających 19% błonnika)
- 250 g ciepłego mleka 3,2%



Ze swojej diety zacząłem też **eliminować**:

- przetworzone zboża, czyli przede wszystkim chleb, ciasta, ciastka, bułki, makarony (jeśli jadam pieczywo, to jest to Baltazar lub Pro-body z piekarni MJ)
- ziemniaki – kiedy coś jem, to chcę dostarczyć jak najwięcej wartości, nie zaś zapychaczy

W sierpniu dodałem do swojej diety dwa suplementy:

• **Nature-Min** – świetny zestaw minerałów, zawierający **jod**, który potrzebny jest do prawidłowej pracy tarczycy – to wie każdy, prawda? Jednak czy każdy wie, że jej nieprawidłowa praca powoduje nadwagę? **Ten produkt jest ze mną codziennie rano i wieczorem.**

• **ARGI+** – wspomaga syntezę białek, a także poprawia metabolizm tłuszczu i glukozy. To tylko właściwości ważne z punktu widzenia kontroli wagi. O innych dodatkowych, a może nawet ważniejszych, nie będę się tutaj rozpisywać. **Teraz dodaję ARGI+ do miększu.**

W tym samym czasie wprowadziłem również inny element.

Metoda małych kroków.

Większość z nas zapewne słyszała słowo KAIZEN, które oznacza nieprzerwany rozwój. Tylko co ma nam to dać? U mnie to był element, który bardzo mi pomógł zmienić nawyki żywieniowe. **Za każdym razem kiedy nakładałem sobie posiłek lub kiedy byliśmy w restauracji, zostawiałem część tego co miałem, na talerzu.** Pocucie straty często było ogromne – przecież jem to co lubię, więc jak sobie tego odmawiać – ale konsekwencja przynosiła efekty.



Po 3 miesiącach ważyłem już 8 kg mniej, a obwód pasa zmniejszył się o 10 cm.

Wrzesień okazał się miesiącem kluczowym.

Dołożyłem do swojej diety kolejne produkty.

Okazało się, że są megaturbodoładowaniem w kwestii wagi.

• **Forever Garcinia Plus** – jej głównym składnikiem są owoce z drzewa tamaryndowca. Wyciąg z tego naturalnego surowca zawiera między innymi znaczącą ilość kwasu (-) hydroksycytrynowego (HCA), o którym wiadomo, że bardzo korzystnie oddziałuje na pracę enzymów, usprawniając przebieg przemian metabolicznych w organizmie. Wspomaga mechanizmy komórkowych przemian wewnętrznych, odpowiadających za transport trójglicerydów (substancji tłuszczowych) do tkanki mięśniowej, gdzie mogą zamienić się w energię. **Jem na pół godziny przed każdym posiłkiem.**



• **Forever Lean** dostarcza dwa składniki, które pomagają w zmniejszeniu absorpcji kalorii z tłuszczu i węglowodanów. Pierwszy to absorbujący tłuszcz błonnik, uzyskiwany z kaktusa *Opuntia ficus-indica*, znanego jako opuncja figowa. Kolejnym składnikiem jest białko pozyskiwane z nasion fasoli zwyczajnej. Spowalnia ono przyswajanie cukrów w jelicie cienkim, czasowo hamując działanie enzymów odpowiedzialnych za przemianę skrobi w cukier. Dodatkowo ma tam tutaj trójchlorek chromu. Chrom to ważny mikroelement, który wspiera naturalną zdolność organizmu do regulowania poziomu cukru we krwi. Jest to szczególnie ważne dla zachowania prawidłowej przemiany materii. **Łykam bezpośrednio przed każdym posiłkiem.**



Na początku stycznia 2013 r. ważyłem już 79,8 kg, co dla mnie było wynikiem rewelacyjnym, a właśnie Forever mi w tym pomógł.

Gościwie również polecam jedzenie większej ilości ryb (rewelacyjne są mrożone FROSTA.)

Na koniec opiszę jeszcze jeden produkt, który



ze względu na szybki efekt, jaki u mnie wystąpił, pomaga mi z problemem nadmiaru skóry na brzuchu oraz pośladkach. Chodzi o **Krem Tonizujący**, który pobudza skórę właściwą do pracy i rozgrzewa ją, uelastyczniając oraz modelując. Najlepszy efekt uzyskuje się przy owinięciu dodatkowo folią z zestawu.



Wymienione produkty razem oczywiście trochę kosztują i na początku miałem problem, aby przedstawić wszystkie od A do Z, ponieważ bałem się, że ludzie mogą wystraszyć się kwoty. Teraz jednak już jestem spokojny, bo sam nie tylko mam te produkty w zasadzie za darmo, a ponadto bilans mojej współpracy z Forever jest dodatni.

Wiem, że każdy tak może!

Ja potrzebowałem na to kilku miesięcy – działałem w firmie od połowy sierpnia 2012 roku.



Chętnie spotkam się z każdym kto chciałby dowiedzieć się więcej.

Andrzej Parzonka, Supervisor

tel. 507-029-853; a.parzonka84@gmail.com

FOREVER Success Day

21 września 2013

Novotel Warszawa Centrum
ul. Marszałkowska 94/98, godz. 11.30

- Dyrektor Jacek Kandefer
- Summer Challenge - wręczamy nagrody laureatom
- Dobra kondycja z Forever
- Planowanie w biznesie podstawą sukcesu
- Awanse



Cena biletu:

20 PLN - do 20 września

30 PLN - w dniu Success Day (w miarę dostępności miejsc)

Konferencja biznesowa

5 października 2013

Hotel Golden Tulip, Warszawa
ul. Towarowa 2, godz. 11.00



Michael Strachowitz, jeden z najlepszych mówców i szkoleniowców biznesu MLM na świecie, znów w Polsce!
Jeśli chcesz odnieść sukces, to szkolenie jest dla ciebie!

FOREVER

Bilety w promocyjnej cenie 90 zł tylko do 21 września.

Cena biletu od 22 września: 120 zł.

Success Day

23 listopada 2013, Warszawa

Świętuj z nami 20 lat Forever w Polsce!!!

Spotkanie Supervisorów

Jeśli w okresie **od maja do sierpnia 2013** awansujesz na **stanowisko Supervisora**, zaprosimy cię na spotkanie do Warszawy i:

- ✂ specjalne warsztaty **Od Supervisora do Managera**,
- ✂ zwiedzanie Biura Głównego FLPP,
- ✂ bezpłatny udział w Success Day,
- ✂ wymianę doświadczeń z Supervisorami z całej Polski podczas wspólnej kolacji.

20 września 2013

Biuro Głównie FLPP, Al. Jerozolimskie 92, Warszawa, godz. 11.30

Spotkanie jest bezpłatne dla wszystkich nowych Supervisorów. Forever zapewnia nocleg i materiały szkoleniowe. Warunkiem uczestnictwa jest potwierdzenie swojego przyjazdu na recepcji Biura Głównego FLPP. Osoby, które uzyskają kwalifikację, otrzymają pisemne zaproszenie.

Zamówienia wysyłkowe

Zamów produkty z dostawą do domu. Kurier doręczy ci przesyłkę w ciągu trzech dni roboczych.

Najszybciej i najprościej złożysz zamówienie na stronach internetowych:

www.foreverliving.com lub www.flpp.com.pl

Oprócz tego możesz:

- zadzwonić do warszawskiego Centrum Zamówień, **tel. 22/456 43 53, 54 lub 55**
- wysłać fax na numer 22/456 43 60
- wysłać e-mail na adres zamowienia@flpp.com.pl

Ważne! Jeśli składasz zamówienie ostatniego dnia roboczego miesiąca, musi ono trafić do Biura Głównego w godzinach pracy, czyli nie później niż do godziny 20.00.

Pamiętaj! Otrzymałą przesyłkę otwórz **w obecności kuriera**, aby sprawdzić, czy nie ma uszkodzeń.

Zasady - internet

Uwaga!!! Przypominamy, że zgodnie z Zasadami Działalności [pkt. 16.02 (j)] zakazana jest sprzedaż produktów Forever przez media marketingowe online, tzn. pasażer handlowe online, czy portale aukcyjne (np. Allegro).

W stosunku do osób, które łamią Zasady Działalności umieszczając produkty na portalach aukcyjnych, są i będą wyciągane konsekwencje – włącznie z rozwiązaniem Umowy Dystrybutorskiej oraz podjęciem kroków prawnych, aż do wkroczenia na drogę sądową.

**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. - czw. 09.00-20.00
pt. 09.00-17.00
sobota pracująca
– dzień **Success Day**
09.00-11.00

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:
Bernadeta Machlowska

Oddział Poznań

ul. Szczanieckiej 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

NASZE CERTYFIKATY



Pieczeń Aprobata
Międzynarodowej
Rady Naukowej ds. Aloesu



Znak
Koszerności



Islamska
Pieczeń Aprobata



Produktu nietestowane
na zwierzętach



Certyfikat
islamski

FOREVER LIVING PRODUCTS POLAND JEST CZŁONKIEM



Międzynarodowej
Rady Naukowej
ds. Aloesu



Amerykańskiej
Izby Handlowej



Polskiego
Stowarzyszenia
Sprzedaży
Bezpośredniej



Krajowej Rady
Suplementów i Odżywek

FOREVER LIVING PRODUCTS

Plan Marketingowy



Diamond Centurion
100 Managerów



Triple Diamond
75 Managerów



Double Diamond
50 Managerów



Diamond
25 Managerów

1. Generacja

2. Generacja

3. Generacja

Gem Bonus



Diamond Sapphire
17 Managerów



Sapphire
9 Managerów



Soaring
5 Managerów

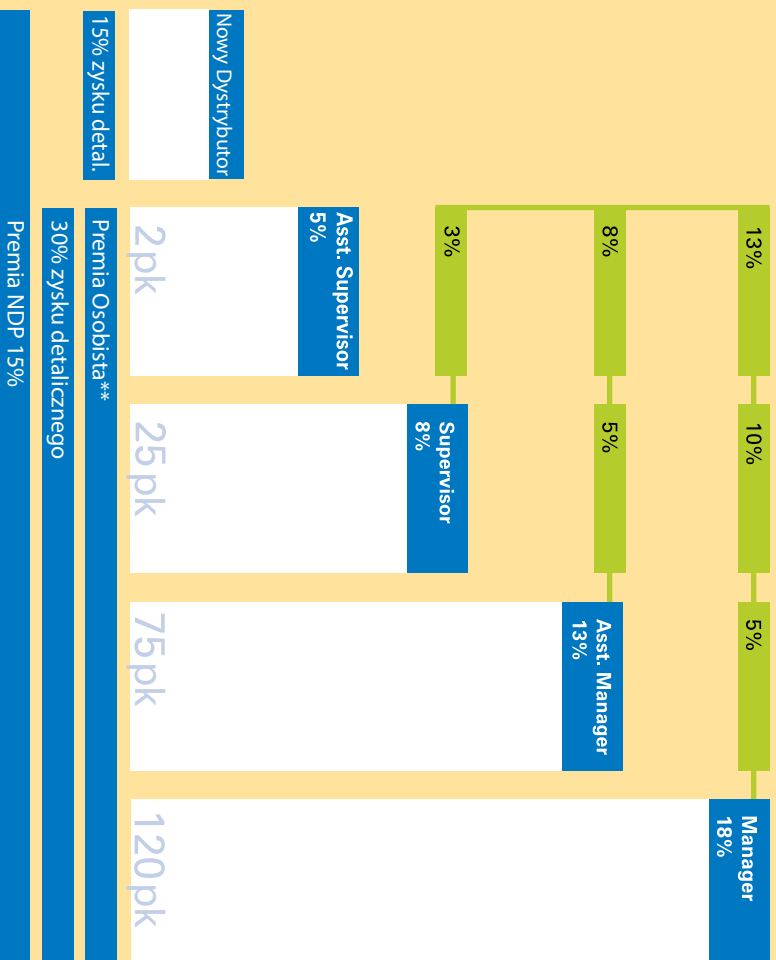


Senior
2 Managerów



Manager

Premia Grupowa*



Premia Lidera

3%

2%

6%

Atyty Forever

- Liczne możliwości osiągnięcia dochodów
- Zużywalne produkty wysokiej jakości
- Dowiedziona stabilność finansowa
- Premie wypłacane od wartości detalicznej produktów
- Ponad 34 lata doświadczenia w branży
- Biura w ponad 150 krajach
- Brak możliwości utraty stanowiska lub wyminięcia sponsora

*Premia Grupowa to premia wypłacana od obrotów grupowych osobście przez Ciebie zaspensorowanych Assistant Supervisorów i Assistant Managerów.

**Premia Osobista to premia od twoich osobistych obrotów oraz osobistych obrotów twoich bezpośrednio zaspensorowanych Nowych Dystrybutorów.

(Uwaga: Wszystkie premie naliczane są od sugerowanej ceny detalicznej netto zakupionych produktów.)