

FOREER



ROMÂNIA & REPUBLICA MOLDOVA

August 2015 | 196





Schimbă-ți perspectiva

Câți dintre voi nu ați avut, măcar o dată în activitatea voastră în Forever, un sentiment de îndoială sau de frustrare? Sunt sigur că vi s-a întâmplat tuturor. Eu cu siguranță l-am trăit, mai ales la început, când am înființat compania Forever.

Pe atunci, mulți oameni se îndoiau de puterea plantei de Aloe vera sau de faptul că o astfel de companie ar putea să ajute milioane de oameni din întreaga lume să arate și să se simtă mai bine, dar și să experimenteze libertatea financiară.

Nu putem controla mereu situațiile care apar în viața noastră, dar putem controla modul în care alegem să le vedem.
Abraham Lincoln a spus: „**Putem să ne plângem că trandafirii au țepi sau putem să ne bucurăm că țepii au trandafiri**”.

Putem fie să ne descurajăm atunci când cineva nu împărtășește viziunea noastră asupra oportunității companiei sau care

spune “nu” propunerii noastre de a-și începe propria afacere Forever ori putem să ne schimbăm modul în care privim lucrurile.

Cum ar fi dacă ai privi o astfel de situație într-un mod pozitiv? Ar putea fi o ocazie bună pentru tine să-ți evaluezi abilitățile de a-ți prezenta afacerea, de a promova produsele sau de a-ți împărtăși pasiunea și de a le îmbunătăți în viitor.

Probabil că mulți dintre voi ați refuzat o dată oportunitatea Forever pentru că, pur și simplu, nu era momentul potrivit pentru voi. Poate fi la fel și în cazul celor care te refuză în primă instanță. Când momentul va fi potrivit pentru ei, își vor aminti pasiunea, implicarea și dorința ta de a-i ajuta.

Subconștientul nostru este incredibil de puternic. Ai fi uimit să afli câte poți reuși atunci când vezi lucrurile într-o notă pozitivă. Nu este întotdeauna ușor. Sunt

multe situații în care oamenii aleg calea negativismului. Amintește-ți mereu că este doar alegerea ta! Dacă gândești pozitiv, vei atrage lucrurile pozitive în viața ta. Dacă tratezi totul cu negativism, atunci vei atrage doar lucrurile negative în jurul tău.

Am văzut oameni care au reușit lucruri extraordinare în afacere după ce și-au schimbat perspectiva. De aceea, în loc să ne concentrăm atenția asupra oamenilor care nu au crezut de la început în Forever, noi alegem să ne canalizăm mereu energia spre cei care au făcut-o și care au căutat permanent să ne urmeze exemplul.

Mereu al vostru,

Rex Maughan



COSTA NAVARINO
GREECE
2016 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Faceți ca roata să se învâртеască



Suntem la un pas distanță de anotimpul în care se numără Managerii. Dragi FBO care vă aflați la început de drum ori la nivel de Supervisor sau Asistent Manager, este momentul ideal să vă accelerați afacerea și să vă planificați ascensiunea în familia Forever. Nu există niciun motiv pentru care să nu începeți toamna la înălțime în Planul de Marketing. Nu mai există piedici, nu mai există amânări. Visurile voastre stabilesc prioritățile sezonului. Avem de cules recolte bogate la finalul toamnei, dar până atunci, trebuie să îngrijim ceea ce am cultivat și să facem să rodească.

Ce este dincolo de planificare și efort susținut? Un nou nivel, o nouă oportunitate și pași mari către reușită. Toți cei care sunt conduși de dorința de a reuși, au un vis "în așteptare" și dispun de forțe proaspete sunt bineveniți în familia Forever. Atât "bobocii", cât și mentorii lor se pot folosi de cea mai puternică pârghie pe care o oferă Planul de Marketing pentru a îmbrățișa nivelul de Manager chiar în această toamnă - cele 4 puncte lunare.

Probabil că și pe tine, la fel ca pe fiecare dintre noi, te încearcă întrebarea „Cum” în fața noului sau a provocărilor. Răspunsul stă în acțiunile simple ancorate în consecvență. Acumularea celor 4 puncte personale nu trebuie privită ca pe un obiectiv, ci ca pe o disciplină, ca pe o mentalitate pe care încercați să o cultivați coechipierilor voștri – și vechi, și proaspăt înscrși.

Să nu uităm că viața noastră are la bază învățarea prin imitație. Ce facem noi se transmite echipei, inclusiv obiceiul de a fi Activi în fiecare lună. Nu amânați, nu ocoliți, fiți prezenți și veți vedea că oportunitățile sunt chiar lângă voi. Transformați cele 4 puncte personale în fundația solidă a succesului vostru. Acumulați-le chiar din prima săptămână a fiecărei luni și încurajați-vă coechipierii să procedeze la fel. Transformați-vă împreună în cea mai ACTIVă echipă Forever. Iar după aceea, puteți da frâu liber și încredere pașilor voștri spre atingerea celor mai îndrăznețe calificări, pentru că vi se deschide o ușă de oportunități impresionante.

Este Anul Pachetelor, iar puterea lor de a ridica compania la un nivel impresionant de reușite excepționale a fost testată și confirmată de țări care se află în topul mondial. Succesul datorat acestora se simte și la noi acasă, întrucât Forever România crește lună de lună. Felicitări pentru că ați răspândit „febra” pachetelor în jurul vostru și pentru că ați schimbat vieți. Numărul 1 în topul Forever poate fi și al nostru. Continuați cu entuziasm și lăsați-vă purtați de încredere și pasiune. Suntem convinși că dacă vă uitați în jurul vostru, aveți cu toții cunoștințe, prieteni dragi care au nevoie să își schimbe stilul de viață. Ajutați-i cu pachetele C9, F1, F2 sau Vital 5.

Vorbiți-le despre oportunitatea grozavă pe care le-o oferă achiziționarea acestora, aceea de a-și începe o afacere în stil mare. Pentru că

aceste kituri sunt cele care fac ca sănătatea să meargă în paralel cu succesul în viața lor. Este o călătorie minunată care începe odată cu decizia de a le cumpăra. Și nu trebuie să vă străduiți să îi convingeți. Pachetele grăiesc de la sine, sunt adevărate izvoare de beneficii și oportunități, nu doar de produse.

Cea mai nouă versiune a broșurii „Primii Pași spre Manager”, care a propulsat în timp record Anglia în fruntea topului mondial Forever, este deja tradusă și disponibilă la vânzare în toate centrele de distribuție de la noi. Folosiți-o cu răbdare, pagină cu pagină. Este cea care vă ghidează fiecare pas spre formarea tot mai multor Manageri în echipele voastre. Vă deschide totodată calea către oportunități la care nici nu visați. Semănați, îngrijiți, iar roadele nu vor întârzia să apară chiar mai devreme de sfârșitul toamnei.

Nu reinventați roata, pur și simplu faceți ceea ce este nevoie pentru ca aceasta să se învâртеască. Doar așa veți ajunge mai repede și mai ușor la destinația numită SUCCES. Noi vă suntem alături la fiecare pas, pentru că succesul vostru este destinația momentului în Forever România.

Vă dorim o afacere în formă vara aceasta și o toamnă mai roditoare în puncte ca niciodată.

Dr. Szöcs Gábor & Dr. farm. Szöcs Dóra

Szöcs Gábor & Szöcs Dóra



A dat jos burta... Forever!

Ștefan Letinu este un tânăr de 32 de ani care, după ce a declarat război sedentarismului și greutății excesive, a pornit în dobândirea unui stil de viață sănătos. Primul pas a fost câștigarea concursului “Dă jos burta!” organizat de revista Men's Health și susținut de Forever Living Products.

La finalul celor 30 de zile de concurs, a slăbit 8.5 kg, dar schimbarea nu s-a observat doar în scăderea în greutate. Aflăm de la el cum i-a transformat viața această experiență, dar și ce rol a avut pachetul C9 în remodelarea corporală:

Spune-ne câteva cuvinte despre tine. Cine este Ștefan Letinu? Ce te-a motivat să participi la concurs?

Lucrez la o companie multinațională din București. Job-ul meu îmi cere să stau cam 8-9 ore pe scaun în fața calculatorului. Înainte de a mă înscrie la concurs, duceam o viață foarte sedentară. La birou stăteam jos, în drum spre casă stăteam jos, iar acasă, pe canapea la televizor sau în pat dormind. Activitatea fizică zilnică era redusă la

minim. Asta până când am realizat că începusem să iau simțitor proporții. Mi-am dat seama că dacă o să continui așa, nu va fi bine pentru sănătatea mea.

Așa că m-am decis să fac o schimbare în stilul de viață, iar participarea la concurs era cel mai bun început – un program riguros de 30 de zile, monitorizat îndeaproape de nutriționist și antrenor, combinat cu produse de cea mai bună calitate.

Ce obiective ți-ai stabilit la începutul concursului? Simți că le-ai dus la bun sfârșit?

Primul lucru pe care mi l-am propus atunci când am intrat în concurs a fost să obțin motivația necesară pentru a începe schimbarea completă a stilului de viață. Acest lucru se putea întâmpla doar prin reorganizarea vieții mele.

De la început, am fost motivat. Fiindcă nu-mi place să pierd, mi-am setat ca prim țel să fiu printre câștigători. Faptul că am reușit să fiu cel care a slăbit cel mai mult în cele patru săptămâni m-a bucurat, dar mi-a oferit și motivația de a continua transformarea.

Ce aport a avut pachetul C9 în reușita ta?

Am folosit pachetul C9 în combinație cu regimul pe care mi l-a stabilit nutriționistul. M-a ajutat foarte mult în schimbarea dietei, întrucât este gândit astfel încât să îți schimbe brusc, dar totodată eficient, stilul de viață.



Pachetul C9 este compus din mai multe produse, fiecare cu rol esențial în procesul de transformare corporală. Cum te-au ajutat, concret?

În timpul programului C9, aportul caloric alimentar a fost vădit mai mic în comparație cu porțiile generoase pe care le consumam înainte.

Produsele din componența C9 au făcut tranziția mai ușoară. Mi-au fost de mare ajutor în primele zile, întrucât aveau un rol esențial în înlocuirea gustărilor și a meselor care conțineau alimente fără un aport nutrițional recomandat. Practic, au fost cele care m-au ajutat să nu mai resimt atât de tare senzația de foame, ce apare adesea în dietele de slăbire obișnuite.

În plus, îmi ofereau puterea necesară pentru a face față efortului fizic la care eram supus în timpul antrenamentelor. Chiar nu simțeam nevoia să mănânc mai mult, deoarece îmi induceau o senzație crescută de sațietate.

De departe, cea mai mare diferență pe care am resimțit-o a fost aportul crescut de energie din timpul zilei. Practic, produsele și programul ajută la anihilarea efectelor secundare neplăcute ale unei diete obișnuite de slăbit.



Ce te-a ajutat să îți păstrezi atenția asupra obiectivelor tale?

În primul rând, dorința de a duce un stil de viață mai sănătos era deja foarte puternică. Apoi, produsele Forever Living au fost un partener de nădejde, deoarece mă ajutau când simțeam nevoia de o gustare sau când îmi era foame. Au fost cele care m-au oprit, practic, din a ceda tentației de a consuma alimente nerecomandate.

De asemenea, faptul că era vorba de o competiție m-a impulsionat foarte mult, pentru că era o responsabilitate. Aveam o motivație în plus să demonstrez că pot să duc programul până la final. Nu în ultimul rând, antrenorii personali care ne motivau să dăm mai mult decât credeam noi că am putea, în timpul antrenamentelor.

În afară de faptul că ai dat jos burta și că ți-ai tonifiat organismul, cu ce ai rămas după acest concurs? S-a schimbat ceva în stilul tău de viață?

Nu numai că în patru săptămâni am reușit să dau jos 8.5 kg, dar și după aceea, am continuat în același stil. De când s-a terminat concursul și până în prezent, am reușit să mai slăbesc câteva kilograme bune și să-mi îmbunătățesc metabolismul și condiția fizică.

Ce faci acum pentru a te menține în formă?

Am continuat cu un stil de viață mai sănătos. Acum, mă deplasez cu bicicleta la serviciu și sunt mult mai atent nu doar la cât, ci și la ce mănânc.

Ștefan, îți mulțumim că ai acceptat să ne împărtășești experiența ta și te felicităm pentru performanța obținută. Îți dorim spor în călătoria pe care ai început-o, aceea de a arăta și de a te simți mai bine... Forever!





ZBOARĂ VIRTUAL CĂTRE SUCCES

Au ieșit din tipare și au preluat un trend care la ora actuală face furori în Anglia, țara numărul 1 în Forever - sesiuni de lucru cu echipa în aer liber, într-o atmosferă relaxantă. Au descoperit că online-ul este un mediu fertil pentru cultivarea succesului și l-au transformat într-un atu pentru înflorirea afacerii lor. Ei sunt Adriana și Valentin Nițu, Eagle Manageri și membri HLC în Forever România.

Despre calificarea la Eagle de anul acesta, dar și despre punctele forte și slabe ale online-ului în dezvoltarea afacerii Forever, ne povestesc chiar ei.

Secretul pentru o calificare garantată la Eagle

"Secretul este cunoscut de toată lumea: **preocuparea de A FACE! Acțiunea constantă este cheia!** Facem de toate: identificarea clienților plus fidelizarea lor; identificarea de noi parteneri, formarea lor de bază și apoi dezvoltarea abilităților de lider; adică, încercăm să atingem tot ce este scris în manualul **Primii Pași spre Manager.**"

Cele 4 greșeli frecvente în online

"Am înțeles de la început că în social media oamenii caută socializare. Și distracție... Pe scurt, dacă vrei să socializezi online, trebuie să arăți un stil de viață și cel mai bine este **să creezi conținut original.** Ce nu prea merge (vorbit de greșelile noastre) sunt:

1. Promovarea de produse, prețuri, invitații la cumpărare;
2. Exces de share-uri;
3. Postări amestecate, din domenii diferite, fără valoare;
4. Implicarea prin comment-uri, share-uri, like-uri, repetat, în diferite cancan-uri de moment."

Cele 3 instrumente online pe care le folosesc zilnic

"1. **Înscrierea online** - prin folosirea zilnică a link-ului personal de afiliere din site-ul companiei: **www.comenziforever.ro** - care a devenit pentru noi **cel mai rapid instrument de a înscrie parteneri** - ușor de folosit și extraordinar de eficient; partenerul nostru este, acum, la "doar un click distanță"!

2. **FLP360** - pe care-l accesăm zilnic pentru a afla situația punctelor credit personale și starea echipei, precum și **site-urile create pe această platformă "4 in 1"**: pentru oportunitatea de business, pentru promovarea de produse, pentru noul concept F.I.T. și pentru stil de viață.

3. **Facebook-ul** și grupurile pe care le poți crea pe această platformă: grupuri pentru parteneri, grupuri pentru clienți, etc.

Am intrat deja cu toții în **lumea online**. Cei mai tineri nici nu cunosc o alta. Ar trebui rapid ca toți FBO să aibă un **cont de Facebook activ** conectat la principalele pagini și

conturi din lumea Forever; de asemenea, ar trebui să aibă **cont pe Youtube** și bineînțeles, **o adresă de e-mail** la care să primească **Newsletter-ul** companiei.”



Munca în echipă – o relaxare pe malul Dunării

“Încercăm tot timpul să **ne adaptăm cerințelor momentului**. Trăim un stil de viață diferit de al altora și ne face plăcere să arătăm acest lucru, pentru că noi chiar iubim ceea ce facem. Am ales să ne bem FAB-ul și ARG1+-ul pe malul Dunării, la terasele care dimineața sunt goale și care sunt excelente pentru sesiuni de planificări și de dat telefoane, unde împărtășim strategii și idei pentru a ne crește afacerea. Ne armonizăm astfel foarte bine cu echipa care începe să simtă, din ce în ce mai mult, că **FOREVER = UN ALT STIL de VIAȚĂ**.”

Suntem permanent online, avem telefoane smart cu internet de mare viteză – purtăm cu noi, în fiecare moment, atât “magazinul Forever” deschis non-stop, cât și lista de contacte. Așa că **un telefon și broșura “Primii Pași spre Manager” sunt de ajuns pentru o afacere de 5 stele!**

Suntem entuziasmați de noua perspectivă, aceea de a **evada din cotidian** și ne bucurăm să fim “**outside the box**”. Empatia și încrederea de care dau dovadă echipa sunt calități care trec testul timpului; avem valori și idealuri comune și vrem să schimbăm vechiul tipar de lucru (în care cei tineri nu prea se regăsesc) cu acest nou concept - de **prieteni Forever**, care lucrează împreună pentru o viață de vis!”

Motivația de a continua... Forever

“Suntem oameni normali, avem zile mai bune sau mai puțin bune, dar sunt multe **motive** pentru care mergem înainte cu pasiune: **suntem noi înșine clienți și zilnic trăim calitatea Forever**. Avem **clienți fidelizați** care sună și ne povestesc încântați despre diferitele experiențe pe care le au cu produsele noastre, care **fac** în continuare comenzi, **ne recomandă și sunt mărturia că Forever aduce sănătate și stare de bine** în viețile lor.

Suntem fericiți să vedem entuziasmul **noilor parteneri** și, în fiecare dimineață, ne ridicăm din pat cu încrederea că merită să împărtășim oamenilor extraordinarul **plan de recompensare Forever** - mult prea generos ca să-l poată ignora.”

Eagle – primul obiectiv după Manager

“Eagle Manager ar trebui să fie obiectivul fiecărei persoane care a ales să fie partener al companiei Forever. Este firesc, după ce te-ai calificat ca Manager, măcar să-ți menții nivelul – adică să faci minimum 60 pc totale/lunar. Și dacă tot

vorbim de afaceri, atunci obiectivul ar trebui să fie de a face profit, de a crește portofoliul de clienți, de a aduce noi parteneri în echipă – ceea ce înseamnă **creștere** – iar creșterea, după ce-ai ajuns Manager = **cel puțin nivelul de Eagle Manager**.”

Comunicarea avantajelor Eagle în Forever

“Cei din echipa noastră s-au obișnuit să ne știe Eagle! Nu credem ca ne-ar accepta altfel.

Prin **exemplul personal**, le arătăm că după nivelul de Manager, începe **adevăratul stil de viață Forever**. Suntem ca o “carte deschisă” în care scriem, an de an, povești despre călătoriile de vis plătite de companie, weekend-urile Eagle Day alături de lideri de top în destinații exclusiviste, recunoașteri și aplauze pe mari scene din România – și toate acestea – lucrând ca și ei, câteva ore pe zi, în propria afacere.

Să nu uităm și de satisfacțiile financiare de care se **bucură un Eagle Manager**. **Ne place să trăim la înălțime și să ne respectăm statutul pe care l-am atins în Forever – și asta se vede!”**



Obiective în desfășurare

“Lucrăm pentru calificarea la **Eagle 2016 din Costa Navarino – Grecia**, pentru că nu vrem să ne oprim din zbor! Dorim să atingem mai multe obiective până la finele anului 2015, dar, cum cele mai relevante sunt faptele, vom continua **să lucrăm intens și concentrat pe obiective**, astfel încât să ajutăm cât mai mulți oameni să aibă o viață minunată alături de Forever!

Sfârșitul anului 2015 ne va arăta dacă strategiile pe care le aplicăm aduc rezultate! **Pentru că pomul bun se cunoaște după roade, iar omul bun se cunoaște după fapte!”**

Mulțumim familiei Nițu pentru sfaturile prețioase și pentru povestea frumoasă pe care o scriu zilnic în Forever, le dorim să dea CLICK numai pe succes, să SHARE-uiască doar reușite în jurul lor și să TAG-uiască tot mai multe persoane în echipa lor.



Cum să fii eficient în vânzări



În calitate de FBO, știi foarte clar că dinamica afacerii tale depinde de capacitatea ta de a convinge potențiali clienți sau viitori membri ai echipei tale. Dacă ei te vor simpatiza, dacă vor crede în ceea ce spui și li se va părea atractivă propunerea ta, atunci s-ar putea să cumpere produse Forever sau să se înscrie în afacere.

A fi pe placul cumpărătorului este cel mai puternic element dintr-o relație de afaceri. Oamenii nu pot avea încredere în tine dacă nu te plac. Dacă ei te simpatizează, atunci te pot crede. Dacă te cred, s-ar putea să cumpere. Așadar, ca om de vânzări, e bine să te străduiești în permanență să fii charismatic și să generezi încredere.

Dar ce alte aspecte sunt de luat în calcul atunci când ne întrebăm **"Care sunt criteriile pe baza cărora un client ia o decizie de achiziție de produse sau de înscriere în afacere?"**

El trebuie, în primul rând, **să înțeleagă** ceea ce cumpără. De aceea, e bine să folosești, să cunoști foarte bine și să poți explica beneficiile oferite de produse și avantajele afacerii Forever.

El trebuie apoi **să simtă că există o potrivire** între nevoile sale și ceea ce oferă Forever. Aspirația spre un stil de viață aparte, dorința de a avea independență financiară, de a fi mai sănătos și mai împlinit sufletește sunt puncte de rezonanță cu mulți dintre semenii noștri.

El trebuie **să perceapă diferența** față de alte afaceri MLM și față de alte produse similare existente pe piață. Argumente în acest sens sunt suficiente, de la longevitatea companiei și suportul oferit pentru fiecare FBO, până la calitatea incontestabilă a produselor și excelența Planului de Marketing.

Trebuie **să știe că ai aceleași interese cu el**, că ceea ce primește va fi de ajutor atât lui, cât și ție. Trebuie să te privească drept o resursă care merită valorificată. Pentru asta, pune accent pe factorul oportunitate și subliniază faptul că i se prezintă acum, pentru a cataliza luarea deciziei.

Două linii de forță caracterizează oamenii de vânzări de top: ei știu să

îndepărteze senzația de risc și să pună accent pe valoare, minimizând astfel factorul preț.

Riscul achiziției de produse sau cel al angajării în afacere este o barieră mentală sau fizică. Imaginată sau chiar reală, ea îl face pe prospect să ezite sau chiar îl împiedică să facă pasul respectiv. Rolul tău, ca om de vânzări, este să identifici și să elimini astfel de bariere. Iar detectarea lor este, de cele mai multe ori, mai dificilă decât îndepărtarea. De aceea, prin ascultare activă, încearcă să înțelegi ce se petrece în mintea clientului tău potențial.



Spre exemplu, există clienți care consideră că nu-și pot permite achiziționarea produselor Forever, că acestea le vor da bugetul peste cap. Soluția e simplă: dacă vor deveni Forever Business Owneri, vor putea acoperi aceste cheltuieli (și nu numai) din profitul obținut.

Alții consideră că nu au nevoie de produse, că sunt un lux. Acestora li se poate explica faptul că investiția în păstrarea sănătății și într-un stil de viață mai bun nu se măsoară în bani, dar soluția financiară este oricum la îndemâna lor, prin înscrierea în afacere.

Dacă riscul perceput este că pot găsi același fel de produse în altă parte, la

prețuri mai mici, se poate apela la calitatea incontestabilă și unicitatea pe piață, elemente garantate de tehnologii și linii proprii de producție. Iar dacă un prospect se teme că produsele nu se vor ridica la înălțimea așteptărilor ori că rezultatele afacerii vor întârzia să apară, pot fi amintite milioanele de consumatori mulțumiți, sutele de istorii de succes și cei peste 30 de ani de creștere constantă și globală a afacerii.

Poate că cel mai mare risc pe care un prospect îl poate percepe este acela că valoarea oferită de produse nu justifică banii cheltuiți. Sau că timpul și efortul pe care trebuie să le depună în afacere nu vor fi o investiție cu retur suficient de mare. Și aici intervine una dintre cele mai mari calități ale omului de vânzări – aceea de a oferi valoare și de a ști să o pună în evidență.

Un prospect are anumite așteptări de la ceea ce i-a fost promis. Rolul tău, în calitate de sponsor, este să te asiguri că le cunoști și că ele vor fi împlinite și chiar depășite. În același timp, pentru a percepe complet valoarea oferită, prezintă-i situația din multiple perspective. Nu fă focus doar pe înscrierea în afacere, de exemplu, ci și pe posibilitatea de a beneficia de produse de-a lungul întregii vieți.

Fără a face promisiuni certe, ajută-l pe prospect să-și vizualizeze existența peste câțiva ani, atunci când va putea ajunge la un anumit nivel în Planul de Marketing, iar o parte din visurile sale vor fi împlinite.

În acel moment, va înțelege valoarea a ceea ce i se oferă, barierele din calea actului decizional vor trece în planul doi și vei putea intra, împreună, în minunatul univers Forever.



EXERCITIU



În timpul dialogului cu un prospect care ezită, întreabă-l "Ce riscuri potențiale vezi în a te înscrie în afacere?". Scrieți-le, împreună, pe o listă. Întreabă-l și care crede că pot fi recompensele.

Listează-le și pe acestea, punându-le într-o lumină favorabilă. Apoi, elimină pe rând

riscurile, cu argumentele pe care le cunoști deja. Folosește introduceri de tipul "Știi că, de fapt, ...", "Să presupunem că am putea să ..." sau "Cunosc următoarea situație ..."

La final, pune o singură întrebare: "Crezi că mai există și alte motive pentru care să nu te înscrii?". Apoi, în tăcere, așteaptă răspunsul.

El va fi, în mod normal, cel pe care ți-l dorești.

La cât mai multe vânzări și parteneri noi în afacere,

Alexandru Israil
Specialist marketing



5 OBICEIURI SIMPLE

care te mențin Forever în formă

Vara este anotimpul perfect pentru a-ți reseta sănătatea, a-ți remodela silueta și a dobândi stilul de viață sănătos pe care ți-l dorești.

Pe lângă **programul F.I.T.**, pe care Forever îl pune la dispoziția tuturor celor care doresc să își schimbe total stilul de viață și să se mențină supli pe termen lung, există și câteva obiceiuri simple, în ton cu vara, pe care merită să le streкори în rutina cotidiană.

1. Mergi 15 minute pe jos în fiecare zi

— lasă-ți mașina acasă, grăbește pasul, încordează-ți mușchii, urcă și coboară cât mai multe scări – este minimum de mișcare fizică pe care îl poți face zilnic pentru a fi suplu și sănătos.



Activează-ți întreaga familie – vara este unul dintre cele mai ofertante anotimpuri pentru activități sportive: înot, jogging, tenis, plimbat cu rolele, bicicleta etc. Este păcat să nu profiți de vremea frumoasă pentru a petrece timp de calitate alături de cei dragi, în același timp în care vă distrați și vă mențineți în formă.



2. Hidratează-te intens și vei scăpa astfel de pofta excesivă de mâncare. Din cei 2 litri de lichide pe care trebuie să îi consumi zilnic, asigură-te că o parte este **furnizată și de un pahar de Argi+, Aloe Vera Gel, Forever Aloe2Go sau Freedom2Go**. Alege băutura Forever care ți se potrivește și oferă organismului tău nu doar hidratare, ci și energie și surplus de sănătate.

3. Nu sări peste micul dejun – Adio, oboseală, adio, senzație de foame! **Fast Break Energy Bar** este startul perfect al fiecărei zile. Cu doar 230 de calorii/baton și cu un conținut valoros de vitamine și minerale, Fast Break Energy Bar reprezintă micul dejun ideal vara aceasta.



4. Bazează-te zilnic pe Forever Lean – un ajutor de nădejde în remodelarea corporală, datorită celor două ingrediente revoluționare – extractul de Opuntia ficus-indica și o proteină extrasă din boabele de fasole albă – care reduc absorbția caloriilor din lipide și carbohidrați în organism, prevenind astfel îngrășarea.

5. Apelează la cei 5 prieteni vitali ai alimentației sănătoase – într-o epocă în care să procuri nutrienții adecvați pentru o stare de bine exclusiv din alimentație a devenit o provocare, pachetul **Vital5**, prin cele cinci produse excepționale, are grijă ca organismul tău să primească toate substanțele hrănitoare de care are nevoie zilnic, fără excepție.



Completează toate aceste mici obiceiuri cu o alimentație bogată în fructe și legume de sezon și vei avea mai repede decât te aștepti o **sănătate de fier și un corp suplu**.



Vara, să fii F.I.T. este mai simplu ca niciodată!

PIN UP

CEL MAI IUBIT MACHIAJ AL MOMENTULUI



Machiajul Pin Up este trend-ul momentului în frumusețe. Este specific anilor '40-'50, o decadă caracterizată prin senzualitatea și eleganța inegalabilei Marilyn Monroe. Astăzi, vedete ca Dita von Teese sau Eva Green și-au găsit inspirația în stilul vestimentar, coafurile și make-up-ul acelor ani, readucându-l în atenția tuturor.

Șic, rapid și simplu de realizat, machiajul Pin Up este perfect pentru orice ocazie.

Laura Buțurcă, make-up artist și consultant beauty FLP România, te învață cum să îl obții în timp record:

„Aplică o bază delicată formată fie din **BB Creme**, fie din Cream to Powder Foundation. Folosește, în caz de nevoie, una dintre variantele de corector/anticearcan Concealer Duet și fixează totul cu un strat fin de pudră Mineral Make-up sau Delicate Finishing Powder.

Accentuează delicat pomeții cu Brilliant Blush într-o nuanță de roz sau peach. Variantele potrivite ar fi Brilliant Blush Sofia, Layla sau Olivia.”



„Buzele reprezintă elementul central al machiajului Pin Up, iar culoarea roșie a rujului este definitorie pentru acest look. Regăsim nuanțele potrivite în gama

Delicious Lipstick - Cherry Red, Plum, sau Pomegranate.”



„Niciun machiaj Pin Up nu este complet fără tușa de creion negru. Trasează o linie subțire cu creionul **Defining Eye Pencil**, de la colțul intern către colțul exterior ochiului și finalizează-o cu o codiță ascendentă. Aplică două straturi de **Mascara Volumizing**, pentru un efect de impact, care să-ți asigure o privire răpitoare.”



PIELE BRONZATĂ, DAR...

FOREVER SĂNĂTOASĂ

Pielea ta trebuie să iasă din sezonul de vară la fel de sănătoasă pe cum a intrat în el, având doar un accesoriu în plus: nuanța arămie a unui bronz perfect. E dificil să împaci bronzul cu sănătatea? Nu și pentru Forever Living Products. Iată un kit de produse care te ajută să obții un arămiu uniform la plajă, păstrând totodată sănătatea și strălucirea pielii:

Aloe BB Creme

Pe lângă BB Creme Nude și Cocoa, ne bucurăm, începând cu vara aceasta, și de noul **BB Creme Sandy**. Cu FPS 10 și FPS 20, are o nuanță nisipie, perfect asortată sezonului, ce îți asigură un ten Flawless în fiecare zi.

Aloe Vera Gelly

Ai grijă de pielea ta atât înainte, cât și după expunerea la plajă. Dacă unele zone cad victime razelor fierbinți ale soarelui, capeți un confort imediat cu ajutorul acestui produs revoluționar, conceput din suc obținut direct din frunza de Aloe vera.

Aloe Sunscreen Spray

Are numeroase beneficii care îl recomandă pentru o vară fără arsuri și probleme ale pielii – are FPS 30, este ușor de aplicat, este rezistent la apă și dotat cu proprietățile extraordinare ale plantei de Aloe vera.

Forever Epiblanco

Cu o formulă unică bazată pe Aloe vera, extracte naturale din plante și vitamina E, redă tenului luminozitatea, uniformizează textura pielii și diminuează aspectul petelor maronii care pot apărea de la o expunere îndelungată la soare.

Aloe Sunscreen

Ține departe razele nocive ale soarelui cu o loțiune de protecție cu Aloe vera. Intens hidratantă și hrăitoare, este grozavă pentru menținerea echilibrului natural al pielii.

Forever Sun Lips

Un prieten de nădejde al buzelor tale pe timp de vară. Este rezistent la apă, are FPS 30 și conține gel de Aloe și ulei de jojoba, care hrănesc, hidratează și calmează pielea iritată de soare.





Succesul din viitor este aici: Video Content

Știai că o fotografie face cât 1000 de cuvinte, dar că un video valorează cât 1.8 milioane de cuvinte la un loc? În acest context, este simplu să ne dăm seama de impactul uimitor pe care conținutul video îl va avea în viitor în Network Marketing și în orice alt domeniu de business.

După social media, care s-a dovedit a fi un instrument cheie în succesul afacerii Forever, este timpul să exploatezi o nouă unealtă care devine din ce în ce mai virală în mediul online - **Video Content-ul**.

Pentru orice afacere actuală, conținutul video este unul dintre cele mai bune și de succes instrumente de marketing și de vânzare – **7 din 10 persoane răspund pozitiv la produsele și brand-urile promovate după ce văd videoclipuri sau filmulețe interesante cu și despre acestea.**

Cum îți pot revoluționa videoclipurile afacerea Forever.

Asistăm deja la o revoluție în marketing-ul online datorată, printre altele, și conținutului de tip video. Potrivit statisticilor recente, mai mult de 100 de ore de filmări sunt urcate pe YouTube în fiecare minut.

Platforma a devenit, de asemenea, al doilea cel mai popular motor de căutare din lume. Se preconizează că, până în 2017, 69% din tot traficul de internet va

fi generat doar de conținutul video.

Te întrebi, probabil, cum te ajută pe tine, ca FBO, această dinamică a conținutului video în mediul online?

Un video de calitate postat pe site-ul tău Forever îți poate crește traficul cu aproape 55%, iar unul postat pe Facebook crește angajamentul pe pagină cu aproximativ 33%.

Ce fac utilizatorii atunci când sunt atrași de un videoclip postat de tine?

Îl share-uiesc pe pagina lor, popularizând astfel afacerea și produsele Forever. Fii sigur de faptul că, printre ei, se află și viitori membri ai echipei tale, care au un vis la fel de mare ca al tău, oameni care rezonază cu oportunitatea de a deveni Forever Business Owneri în cadrul companiei.

De ce funcționează mai bine conținutul video decât fotografiile sau prezentările audio?

Pentru că oamenii rețin 70% din ceea ce văd și aud simultan, doar 30 % din ceea ce văd și mai puțin de 20% din ceea ce doar aud.

Cum arată un video de succes pentru afacerea ta Forever?

Un conținut video relevant pentru afacerea Forever trebuie să îndeplinească trei criterii esențiale: să fie corect, relevant și convingător.

Nu trebuie să investești bani ori să ai veleități de regizor pentru a concepe un videoclip de calitate, relevant. Ai nevoie doar de o cameră de filmat, de un fundal personalizat, adaptat mesajului pe care vrei să îl transmiți (roll-up, parc, iarbă verde, produse, sală de sport etc.), și de câteva reguli pe care trebuie să le respecti:

- stabilește un obiectiv: care este scopul filmării;
- alege o singură temă per filmuleț; nu prezenta prea

multe idei într-un singur video pentru a nu crea confuzie;

- asigură-te că durată maximă a unui videoclip nu depășește 2 minute - după acest interval, privitorul își pierde atenția și interesul pentru postare – este mai bine să faci mai multe filmulețe scurte, decât unul foarte lung;

- fii clar și concis în mesajul tău – nu te pierde în detalii inutile și folosește un limbaj simplu, pe înțelesul audienței vizate;

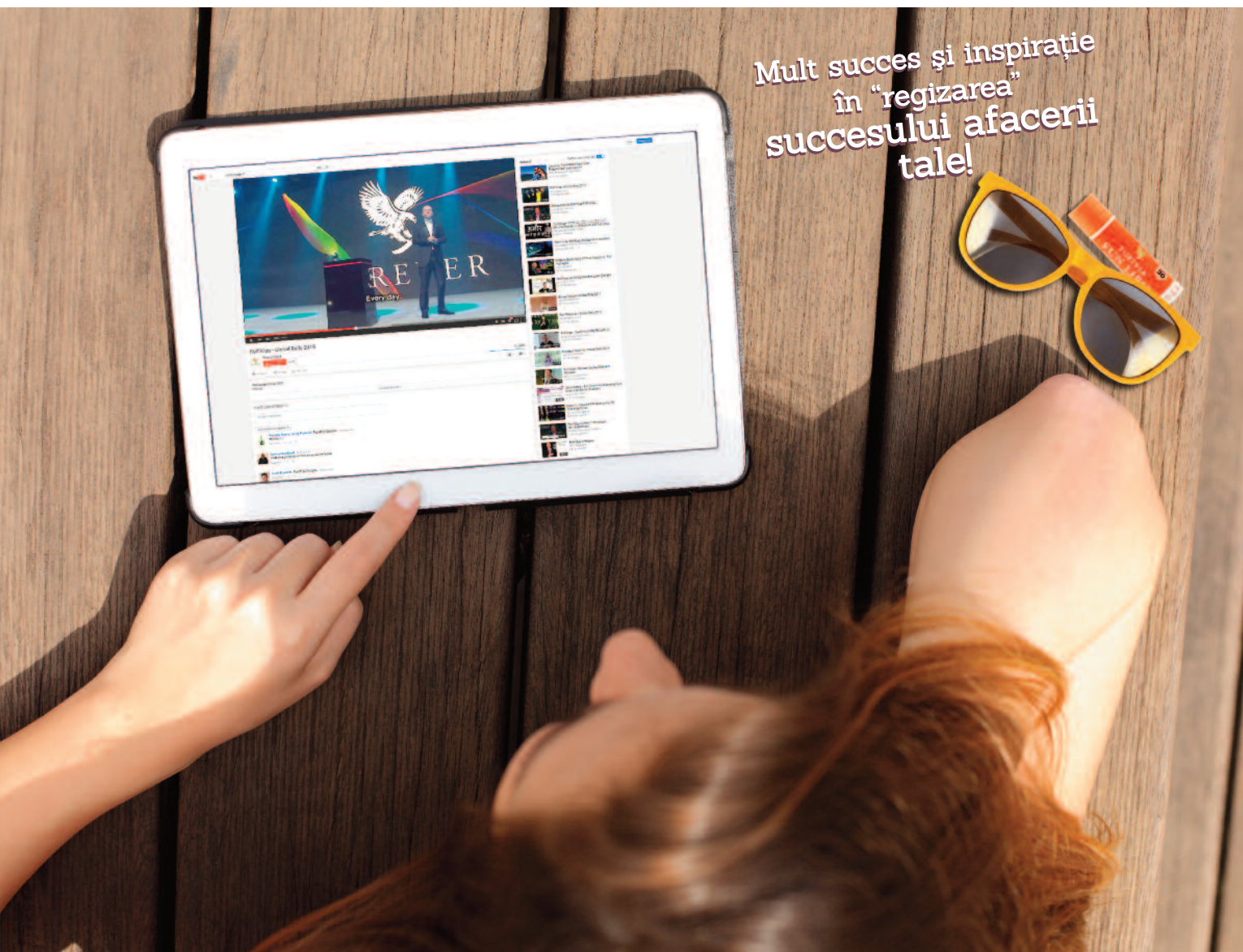
- fii întotdeauna sincer și vorbește din propria experiență – creează o poveste în jurul produsului sau subiectului prezentat – poveștile personale sunt cel mai puternic cârlig emoțional;

- oferă întotdeauna informații relevante și corecte despre oportunitatea afacerii Forever sau despre beneficiile produselor;

- personalizează-ți filmarea și fii creativ – creativitatea ar putea fi "condimentul" perfect pentru mai multă vizibilitate și pentru atragerea prospecților;

- încheie întotdeauna filmarea îndemnând privitorul la acțiune – exemplu „Vrei să afli mai multe despre oportunitatea afacerii Forever? Intră pe canalul oficial de Youtube al companiei sau pe pagina de Facebook și descoperă...” etc.

- fii generos cu videoclipurile – răspândește-le pe toate conturile de social media pe care le ai și urcă-le pe contul tău de Youtube; fă-ți cunoscută pasiunea în jurul tău.



Completează-ți colecția cu ...



flawless^{by}
Sonya

SEDIU CENTRAL (BUCUREȘTI):

■ Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852.

☎ 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; 📠 021 222 89 24

Pentru orice informații referitoare la comenzile de produse plasate în centrul de distribuție din București, Bd. Aviatorilor nr. 3, după orele 17:00 puteți suna la numărul 0728 88 00 41.

INFO

MOLDOVA

Chișinău
■ Str. Mihail Kogălniceanu nr. 58.
☎ 00373 22 92 81 82; 📠 00373 22 00 96 08;
✉ moldova@foreverliving.ro
PROGRAM: L - V: 10-18;
Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

Iași
■ Bd. Nicolae Iorga nr. 2A.
☎ 0232 219 920; 📠 0232 276 591;
✉ iasi@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

Cluj
■ Str. Dorobanților nr. 32 - 34. ☎ 0264 418 765;
📠 0264 418 762; ✉ cluj@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

Arad
■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter.
☎ 0257 368 212; 📠 0257 259 049;
✉ arad@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

Brașov
■ Str. Lungă 130. ☎ 0268 473 233;
✉ brasov@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

București
■ Bd. Aviatorilor 3, Sector 1. ☎ 021 222 89 23,
☎ 0723 603 556, ☎ 0744 674 289; 📠 021 222 89 24
✉ aviatorilor@foreverliving.ro
PROGRAM: L - V: 8-20; S: 9-17
În prima zi lucrătoare a lunii: 12-20 sau dacă prima zi este sâmbătă, programul va fi 12-17

Craiova
■ Str. Maria Tănase 11.
☎ 0251 421 222; 📠 0251 421 444;
✉ craiova@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

Constanța
■ Bd. Alexandru Lăpușneanu nr. 175A.
☎ 0241 520 242; 📠 0241 520 243;
✉ constanta@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19;
J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

CUM POȚI COMANDA ȘI PLĂȚI PRODUSE?



1. În centrele de distribuție din țară. Plata se poate face:



Cu cardul.



La orice sucursală **CEC**, în contul Forever Living Products.



La **BRD**, în contul **R074BRDE450SV01018054500**.



Prin intermediul automatelor **ROMPAY**.



2. Online – www.comenziforever.ro

Comenzile plasate și plătite cu card bancar până la ora 12:00 din ultima zi lucrătoare bancară a lunii (L-V) vor fi trimise în aceeași zi și vor fi luate în calcul pentru punctajul lunii în curs.

Plata cu/fără ramburs: în București și Ilfov, taxa de livrare este de 10 lei, iar în celelalte județe ale țării, 20 de lei. Dacă plasezi comanda cu plata ramburs până în ora 13:00, iar adresa de livrare este în București, primești produsele în aceeași zi.



3. Tel Verde

- **0800.802.563** (apelabil exclusiv din rețeaua fixă Telekom – L-V: 10:00 – 16:00)

- **021 222 00 22** (apelabil din orice rețea de telefonie – L-V: 10:00 – 16:00)

- **0264 420 120** (număr dedicat pentru comenzile în limba maghiară, apelabil din orice rețea de telefonie – L: 12:00 – 16:00, Ma-V: 10:00 – 16:00)

Comenzile telefonice se preiau cel târziu până în data de 25 a fiecărei luni.

Pentru comenzile plasate online și prin telefon, plata se face **EXCLUSIV** în contul **R024BRDE450SV09924624500**.

CUM POȚI AFLA BONUSUL LUNAR ȘI PUNCTELE CREDIT?

1. Bonusul Recapitulativ al lunii precedente poate fi vizualizat pe www.foreverliving.com, în contul tău de FBO.

2. Accesează foreverliving.com și loghează-te ca Forever Business Owner și vei avea acces la situația punctelor tale. Dacă nu ai o parolă sau ai uitat-o, o poți afla trimițând un e-mail la office@foreverliving.ro, cu mențiunea "În atenția Departamentului AS400" sau poți contacta telefonic Sediul Central din București.

3. Trimite un SMS cu user (toate cele 12 cifre ale ID-ului FLP) și parola (parola inițială este formată din ultimele 6 cifre ale ID-ului FLP), la numărul 0745.072.689. User-ul și parola trebuie despărțite printr-un singur caracter spațiu.

SUNTEM ONLINE PENTRU TINE:

Vrem să fii informat și la curent cu tot ce ai nevoie pentru a-ti desfășura activitatea, de aceea, am adunat toate informațiile utile la un loc și le-am mutat în spațiul virtual, unde ai acces la ele oricând și de oriunde:

Întră pe www.foreverliving.ro/info și vei găsi toate informațiile necesare despre:

- plata bonusurilor
- modalități de înscriere
- modalități de plasare a comenzilor
- aflarea punctelor credit
- detalii financiar-contabile
- date de contact complete ale centrelor de distribuție etc.

Supervizori
Forever Business
Owners care au
obținut 25 de
p.c. în 2 luni
calendaristice
consecutive.

Supervizori

Nume

Ana Maria Boboia
Bokor Zoltán & Gabriella Ildikó
Ionel Chirnogea
Lioara Ioana Ciugudean
Czika Kristóf
Elena Dobromir
Ionela Violeta Dragan
Maria Dragnea
Ozana Ancuța-Farcas
Liliana Fratila
Gergely Melinda
Petronela Laslau
Iuliana Monica & Cristian Lepadatu
Adriana Maier
Ory Ibolya
Marius Sorin Pop
Adrian Stan
Marcel Tofan

Localitate

Hunedoara
Oradea
Mediaș, SB
Oradea
Sf. Gheorghe, CV
Constanța
București
Piatra Neamț
Gildau, SJ
Călărași
Deva
Onești, BC
București
Alba Iulia
Satu Mare
Oradea
Iași
Tomești, IS

Sponsori

Gergely Melinda
Nagy Ernő & Irma
Valeriu & Nicoleta Greceanu
Marius Sorin Pop
Bandi Attila & Izabela Enikő
Ionela Violeta Dragan
Ana & Constantin Chelu
Maria Căescu
Gál Iren
Nicoleta Ionelia Văscăuțeanu
Ana Maria Opra
Florentina & Claudiu Damian
Luxița Scutaru
Gabriela Cristina Hale
Varga Csaba Attila & Viorica
Bokor Zoltán & Gabriella Ildikó
Zendah Akram
Zendah Akram



**Atrage Vara
Succesului de
partea ta!**

Felicităm și dorim mult succes și calificărilor la nivelul de Asistent Supervisor din luna iulie!

Lista completă a calificărilor la acest nivel va fi disponibilă în varianta online a revistei, care este disponibilă în contul fiecărui FBO, pe www.foreverliving.com, în secțiunea Noutăți.

Top 20 p.c. non-manageriale



Top 20 în funcție de p.c. non-manageriale
Primii 20 FBO (Forever Business
Owners) care au acumulat cele mai
multe puncte non-manageriale și au
fost Activi în luna iulie.

1. Daniel & Maria Parascan
2. Dr. Carmen & Dr. Gabriel Larion
3. Valentin & Adriana Nițu
4. Gizella & Marius Botiș
5. Iuliana Mirela Popescu
6. Nagy Ernő & Irma
7. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
8. Constantin & Tania Popa
9. Loredana Mirela Bogoi
10. Timurlenc & Beinaz Iusuf
11. Cătălina Corman
12. Cristina & Gabriel Cristache
13. Angela Ramona & Valentin Gherghe
14. Zenovia & Cătălin Riglea
15. Gabriela Ursu
16. Dana & Costel Pop
17. Ștefan Sandu
18. Aurel & Veronica Meșter
19. Daniela Levărdă & Alexandru Chiș
20. Bandi Attila & Izabela Enikő

Asistent Manageri

Nume

Liliana Berdan
Daniela Grigore
Mariana & Ionuț Iulian Parju
Gabriela Ursu

Localitate

Iași
Năvodari, CT
Iași, IS
Onești, BC

Sponsori

Valentin & Adriana Nițu
Loredana Mirela Bogoi
Cătălina Corman
Daniel & Maria Parascan

Asistent Manageri

Forever Business Owners care au obținut 75 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Manageri

Nume

Kardos Erzsebet & András
Zendah Akram

Localitate

Curteni, MS
Iași, IS

Sponsori

Gizella & Marius Botiș
Constantin & Tania Popa

Manageri

Forever Business Owners care au obținut 120 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

FOREVER2DRIVE

STIMULENTUL I

Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Constantin & Tania Popa
Vajda Katalin
Ramona & Dorin Vingan
Dana & Costel Pop

STIMULENTUL II

Maria Pop
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Carmen & Gabriel Larion

STIMULENTUL III

Gizella & Marius Botiș
Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter

Programul de mașină

Managerii Activi și Recunoscuți care îndeplinesc următoarele condiții timp de trei luni consecutive:

Puncte credit necesare	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Prima lună	50	75	100
A doua lună	100	150	200
A treia lună	150	225	300

Detalii în capitolul 10 din Politicile Companiei.



Top 20 p.c. totale

1. Aurel & Veronica Meșter
2. Gizella & Marius Botiș
3. Maria Pop
4. Daniel & Maria Parascan
5. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
6. Dr. Carmen & Dr. Gabriel Larion
7. Camelia & Daniel Dincuță
8. Vajda Katalin
9. Ramona & Dorin Vingan
10. Constantin & Tania Popa
11. Kele Mónika
12. Smaranda Sălcudean
13. Corina & Dorin Frandేశ
14. Iuliana Mirela Popescu
15. Nagy Ernő & Irma
16. Valentin & Adriana Nițu
17. Mariana Iuga
18. Ștefan Sandu
19. Felicia & Siminel Sumanariu
20. Doina & Dănuț Hanganu



TOP 20 în funcție de p.c. totale

Primii 20 FBO (Forever Business Owners) care au acumulat cele mai multe puncte totale și au fost Activi în luna iulie.

Asistent Supervizori

Forever Business Owners care au obținut 2 p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Berco Oxana	Balti
Radu Rodica Daniela	Cluj Napoca
Tudor Luminita	Cernavoda
Scurtu Ana Cristina	Constanta
Babalic Elena	Bacau
Iovan Rodica	Craiova
Stoia Daniela Viorica	Alba Iulia
Stanciu, Niculina	Gaesti
Ciurea Mihaela Natalia	Com. Curtisoara
Sularea Ion	Brasov
Patcas Janetta Delia Aurora	Satu Mare
Ionita Marioara	Constanta
Simon Hajnal	Valea Izvoarelor
Fizesan Cosmin Marius	Beregsau Mare
Pop Constantin	Constanta
Fekete Nicorici & Calina Pompilia	Cluj Napoca
Albert Eniko	Acas
Tiliban Simona	Iasi
Postelnicu Victoria	Bucuresti
Postelnicu George	Bucuresti
Costea Carmen Ramona	Cluj Napoca
Dindelegan Mariana Ioana	Baciu
Balan Dumitrelea	Borca
Lupulescu Georgiana Ramona	Tg Jiu
Dancovici Gabriela	Ploiesti
Oboroceanu Florin	Constanta
Iliescu Ileana	Constanta
Ducuta Carmen Sora	Bucuresti
Cozma Zaharia Alexandru	Basarabi
Gram Steluta	Cluj Napoca
Cotulbea Ioana-andreea	Craiova
Iancu Monea & Marinela Loredana	Podari
Ciascai Liliana	Cluj Napoca
Haraba Iosif Romulus	Bucuresti
Dumitrescu Tatiana Manuela &	
Cornel Romeo	Ploiesti
Tuca Eleonora	Pitesti
Piticas Adriana	Fagaras

Nume	Localitate
Ivan Maria Madalina	Com. Copaceni
Bidiga Iuliana	Comanesti
Radu Dana Gina	Arad
Butucaru Marioara	Onesti
Ghizasan Steluta	Sibiu
Vlase Viorel	Galati
Lazar Constantin Marius	Iasi
Luculescu Veronica	Suceava
Iuhasz Raluca-Daniela	Baia Mare
Piscupescu Dan	Craiova
Minzu Cristina	Roman
Cadaru Georgeta	Palanca
Serban Nicoleta Marta	Ovidiu
Mihaila Mariana	Bucuresti
Carausu Alina Mihaela	Voinesti
Popa Alexandra Maria	Constanta
Croitoru Simona Adina	Jimbolia
Pal Katona, Irenke Eموke & Tibor	Od. Secuiesc
Ana Natasa	Roman
Nicoara Nicoleta	Castelu
Iudean Simion	Catina
Szabo Aniko Melinda	Cluj Napoca
Damian Denisa Andreea	Onesti
Nesici Claudiu & Adina Simona	Arad
Tanase Emilia Mihaela	Pitesti
Homone Constantin Florian	Timisoara
Birsan Marinela Alina	Pascani
Neata Mihaela	Campina
Petrov Alexandru	Braila
Pircu-Primicheru Gabriel Cosmin	Lunca
Tudor Cristina Raluca	Bucuresti
Baicoianu Elena	Bucuresti
Szabo Francisc Stefan	Deva
Neagu Ioana Cristina	Com. Afumati
Gal Jozsef	Chinari
Dimitriu Agnes	Bacau
Petrea Gabriel Atanasie	Bacau
Hutanu Marinela	Constanta

Nume	Localitate
Constantin Georgiana Magdalena	Ostrov
Nebunu Florin	Constanta
Popescu Viorica Mihaela	Satu Mare
Muresan Aurora	Rebrisoara
Anfim Georgeta Gilda	Tulcea
Mitu Marioara	Constanta
Gaman Maria	Navodari
Pop Mihai Ionut	Cluj Napoca
Dumitrache Daniel	Cluj Napoca
Botea Valerica & Valentin	Tirgu Jiu
Micle Andreea Romana	Timisoara
Soman Laura-Marilena	Timisoara
Satac Melinda Cristina	Oradea
Ichim Clemansa	Onesti
Damoc Lucia Gabriela	Cordun
Bratu Mihaela	Ploiesti
Marcu Ramona	Constanta
Atasiei Anisoara Paulina	Reghin
Furdui Tincea	Roman
Radu Georgeta	Onesti
Tiscu Madalina-Mihaela	Ivanesti
Alexandru Adina Diana	Botosani
Smau Ionica	Tulcea
Eftimie Leontina	Constanta
Stamate Elisabeta Sorina	Constanta
Paraschiv Adelina Elena	Constanta
Chiricioiu Mirela Aida	Buzau
Raducanu Samuel	Pitesti
Neagu Niculina	Com. Afumati
Nagy Kitty	Satu Mare
Gabor Cristina	Oradea
Mihaila Alexandra Maria	Sura Mare
Buhas Camelia Liana	Oradea
Andor Aura Cristina	Oradea
Muntean Petrea	Dumbraveni
Sarkozi Rodica	Chisineu-Cris
Jittu Petru	Zlatna
Lapadat Andreea-Roxana	Timisoara

Asistent Supervizori

Nume	Localitate	Nume	Localitate	Nume	Localitate
Duta Larissa	Timisoara	Avram Livia	Galati	Cretu Elena-Irina	Bucuresti
Bota Teodor	Com. Bixad	Diaconu Leana	Galati	Vlasceanu Venceron	Ploiesti
Morar Mircea	Arad	Aldea Marioara	Bucuresti	Zidaru Mihaela	Brasov
Lucuta Diana	Arad	Nuta Ionel	Chitila	Bota Ioan Dumitru	Sibiu
Sirbu Tudor	Deva	Hrisca Ionel	Voitinell	Chira Adela	Barabant
Ogrean Andrea Magda	Oradea	Proca Gabriela Marilena	Iasi	Paul Monica Florica	Micesti
Dragomir Ioana Floarea	Alba Iulia	Dragnea Ionela Daniela	Piatra Neamt	Suciu Georgeta Ionuta	Brasov
Mois Mihai	Brasov	Zamfirescu Maricica	Bacau	Gheorghe Silvia Maria	Brasov
Andrioaia Tudor	Boroaia	Tucaliuc Manuel Ionut	Iasi	Ardelean Angelica	Miercurea Ciuc
Belibou Nicoleta Serena	Constanta	Boiciuc Cecilia Alice	Iasi	Demeter Sara	Od. Secuiesc
Ciornea Andrei	Constanta	Teodorescu Flavia Elena	Piatra Neamt	Popa Teodora	Galati
Turac Judith Bianca	Cluj Napoca	Govor Vasile	Supuru De Jos	Gheorghe Lucia Elena	Brasov
Ungur Maria	Suncuius	Nechita Camelia	Homocea	Sima Carmen Silvia Rodica	Poieni
Radu Angela	Adjud	Tintaru Casandra	Brosteni	Vescan Alexandru Vasile	Cluj Napoca
Sofron Oana	Roman	Gavril Ecaterina	Radaseni	Irimias Tudor	Com. Feleacu
Bonciu Irina Elena	Roman	Lostun Venturia	Borca	Iszlai Helga Zsuzsanna	Singorgiu De Mures
Jica Marcela	Constanta	Stamate Elena	Iasi	Szabo Maria	Targu Mures
Todirica Jana	Constanta	Bontas Aurica	Onesti	Cebuc Gheorghita	Corunca
Ungureanu Viorel	Mangalia	Botezatu Maria	Onesti	Raduti Dorin Jean	Oradea
Techeres Anamaria	Campia Turzii	Rosu Gabriela	Hartop	Covrig Ilie	Sovata
Tudosoiu Ioan	Valu Lui Traian	Tulbure Grigore	Pocoleni	Bartha Bela	Targu Mures
Zarzare Luminita	Cogealac	Tamas Claudiu Maximilian	Bacau	Socaciu Daniela	Zalau
Mosor Gheorghe	Navodari	Acaroiaie-Pop Grigore	Comanesti	Trif Sanda Florina	Cluj Napoca
Danilov Diana Andreea	Constanta	Dascal Marian	Pincota	Bodrean Mihaela Steluta	Hunedoara
Litu Ionut Eduard	Calarasi	Ciorchina Gabriela	Com. Bogati	Negrean Monica Mariana	Agrij
Radu Elena	Constanta	Corodea Marius	Ploisti	Pop Ana	Fizesu Gherlii
Tudor Angelica	Calarasi	Popa Maria	Pitesti	Saitis Cristina Florentina	Huedin
Sirghie Tabita	Suceava	Damsescu Artimina	Dr. Tr. Severin	Torje Alin Marin	Rastoltu Desert
Purcarea Lucian	Lumina	Macavei Liviu Vasile	Sibiu	Imre Istvan Zoltan	Cluj Napoca
Maioru Elena	Mangalia	Mocanu Florin-Adrian	Com.Poiana Campina	Guia Camelia	Cluj Napoca
Balaban Oana	Braila	Deaconu Octavian-Mihai	Bucuresti	Mitroescu Adriana Loredana	Timisoara
Isachi Petru	Pascani	Tatu Elena-Manuela	Ploiesti	Wurtz Karina	Recas
Graur Laura-Lavinia	Com.Comlosu Mare	Musuroi Anamaria	Botosani	Nicola Gabriela Nicoleta	Deva
Barbacut Gabriela	Roman	Draguta Certruda	Com. Tatarani	Szilagyi Csilla Zsuzsanna	Oradea
Tamas Roxana Maria	Bistrita	Nechifor Mihai	Ploiesti	Belghiru Catalin Florin	Slatina
Popa Ofelia-Monica	Ploiesti	Niculae Florian	Pantelimon	Danciu Maria	Tirgu Jiu
Ciuraru Maria	Al. Odobescu	Popescu Iulia-Florentina	Bucuresti	Cebanenco Elena	Chisinau
Ifrim Ludmila	Braila	Oancea Emilia	Focsani		



Sănătatea dulce din farfuria ta

Forever Living Products România & Republica Moldova

Bd. Aviatorilor 3, cod 011852, București, Tel: 021-222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289 Fax: 021-222 89 24

E-mail: office@foreverliving.ro Internet: www.foreverliving.com

facebook

Like

Forever Living
Products România

Această publicație are rol exclusiv educativ și nu este destinată folosirii ca material promțional asociat unei campanii de vânzări. Sunt interzise copierea sau extragerea oricăror fragmente din publicație fără permisiunea scrisă prealabilă a Forever România.