

FOREER



ROMÂNIA & REPUBLICA MOLDOVA

Martie 2015 | 191



flawless
by
Sonya



Babe Ruth, o legendă a baseballului american, a spus un lucru mare: „Nu lăsa niciodată frica de eșec să te împiedice să joci meciul până la capăt”. În business-ul nostru, ne lovim de tot soiul de obstacole – îndoieli personale, influențe negative și „nu”-uri din partea celorlalți, care pot fi copleșitoare și dificil de depășit. Cu toții am trecut prin astfel de momente. Am pierdut numărul dărilor în care am fost refuzat sau mi s-a spus că afacerea Forever nu va merge niciodată. Dar, din fericire, am mers mai departe.

Ceea ce îi diferențiază pe cei care au succes de restul oamenilor este abilitatea lor de a înfrunta dificultățile cu hotărâre, de a învăța din greutăți și de a le

PUTEREA PERSEVERENȚEI

folosi ca sursă de motivație pentru a încerca din nou.

Sunt permanent inspirat de puterea cu care oamenii din compania noastră rezistă mereu în fața tuturor obstacolelor pe care le întâmpină. Uneori, pot fi împovărați cu tot soiul de probleme, greutăți sau suferințe, dar reușesc să se ridice mai puternici decât înainte și să-i ajute pe cei din jurul lor să fie mai buni.

Există nenumărate exemple de perseverență în rândul celor mai influente sau de succes persoane din lume. Unul dintre preferatele mele este povestea lui Jim Abbott. Deși s-a născut fără mână dreaptă, Jim nu numai că a excelat în sport în timpul tinereții, dar a intrat și în Liga Mare a jucătorilor de baseball, pe postul de aruncător. A bifat numeroase realizări în cariera sa de jucător de baseball, printre care și câștigarea medaliei de aur la Jocurile de Vară din America, în 1988.

Vă puteți imagina câtă lume s-a îndoit de el la început și l-a refuzat? Este uimitor cât de multe lucruri putem realiza atunci când continuăm să credem în noi și depunem toate eforturile pentru a ne atinge obiectivele.

Voi mă uimiți tot timpul cu abilitatea voastră de a nu accepta un „nu” ca răspuns final și de a vă ridica deasupra tuturor provocărilor cu care vă confrunțați în viața voastră, dar și în afacerea Forever.

Drumul către independență financiară și împlinirea visurilor voastre nu este ușor de parcurs, dar merită. Iar dacă descoperiți mereu o lecție în fiecare obstacol pe care îl întâlniți în cale și o folosiți pentru a deveni mai puternici și mai buni, nimic nu vă poate sta în cale.

Mereu al vostru,

Rex Maughan

CUM POT AFLA PUNCTELE CREDIT?

1. Accesează **foreverliving.com** și loghează-te ca distribuitor 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.
2. 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.

CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

Pentru informații referitoare la:

- **companie și site** - la adresa de e-mail **marketing@foreverliving.ro**
 - **utilizarea produselor** - la numărul de fax 021 222 89 24 sau la adresa de e-mail **office@foreverliving.ro**, cu mențiunea „În atenția medicilor consultanți ai companiei”.
- Răspunsurile vor fi trimise prin e-mail sau fax (în funcție de modul în care ați făcut solicitarea). Acest serviciu

este disponibil numai pentru distribuitorii companiei, prin urmare, vă rugăm să menționați numărul dumneavoastră de identificare în cuprinsul solicitării. Informațiile se dau exclusiv în scris.

- **procesarea înscrierilor și a comenzilor** - la adresa de e-mail **office@foreverliving.ro**, cu mențiunea „În atenția Departamentului AS400”.
- **înregistrarea fiscală, emiterea și plata facturilor de bonus, fișele bancare** - la adresa de e-mail **office@foreverliving.ro**, cu mențiunea „În atenția Departamentului de Contabilitate”.

FOREVER ROMÂNIA ESTE ÎN PRAGUL UNEI REVOLUȚII. PARTICIPĂ ȘI TU!

Avem vești îmbucurătoare. Anul acesta suntem pregătiți pentru tot ce este mai bun. Facem pasul către schimbări radicale și primim provocările Forever care ne accelerează succesul și ne conduc în topul marilor lideri.

Echipa din România este hotărâtă: nu se mulțumește comoditatea de a acționa cu jumătăți de măsură, deoarece compania ne oferă, din nou, mai mult decât am putea visa. Avem de onorat acordarea unui titlu incitant – nu suntem simpli distribuitori, ci Forever Business Owners, proprietari ai afacerii noastre Forever.

Știți bine că nu e o simplă schimbare de cuvinte, este esența rolului pe care ni-l acordă compania și generoasa perspectivă pe care ne-a oferit-o dintotdeauna. Denumirea aceasta reprezintă o nouă confirmare și un impuls de a ne asuma total responsabilitatea de constructori pentru ca afacerea noastră să crească rapid, spectaculos.

Iar lunile acestea, avem prilejul să producem transformarea perfecționând cea mai convingătoare carte de vizită – noi înșine. Suntem în plin concurs Forever F.I.T. – programul de 69 de zile care modelează silueta și echilibrează greutatea.

Echipa din România este în pragul unei revoluții, fiecare săptămână în care reușim ce ne-am propus, fiecare masă sănătoasă și hrănitoare, fiecare oră de mișcare și sport contează pentru consolidarea stilului de viață pe care îl reprezintă Forever.

Programul F.I.T și produsele pe care ni le pune la dispoziție cu pachetele C9, F1 și F2 ne fac să ne simțim mai bine și să arătăm mai bine. Suntem dovada vie că valorile companiei ne îmbogățesc viața în toate felurile posibile și ne sprijină să fim creatorii propriului destin.

Mulți dintre voi vați înscris în acest concurs pe care fiecare îl câștigă față de sine însuși. Am întâlnit deja oameni mai luminoși, mai surâzători, încântați că acul cântarului arată mai puține kilograme, iar resursele lor de energie au sporit. Și noi suntem unii dintre ei.

E modul ideal de a participa la primăvara care începe – cu toată forța interioară, cu toată perseverența. Ne regenerăm organismul, îl aducem la echilibru de care avem atâtă nevoie într-o lume din ce în ce mai solicitantă, cultivăm obiceiurile înțelepte care ne protejează sănătatea.

Suntem un model pentru echipa noastră care vede aceste progrese și se simte mai motivată decât niciodată să ne urmeze pașii. Victoria noastră sădește în felul acesta semințele pentru victoria altor zeci, sute, mii de coechipieri din întreaga Românie. La fel cum saltul impresionant pe care l-a făcut afacerea în țările care au lansat înaintea noastră pachetele C9, F1 și F2 ne inspiră și pe noi să le folosim constant. Și în țara noastră se simte energia și dorința de a accelera dezvoltarea afacerii. Am avut un început minunat de an și am înregistrat în februarie o creștere semnificativă a vânzărilor și



datorită lor, acestor pachete care revoluționează vieți.

Sunt un instrument ideal pentru adoptarea modului de viață sănătos promovat de Forever, un stimulator de excepție pentru succesul financiar al afacerii proprii și pentru afacerea coechipierilor noștri.

Explicați noilor membri ai echipei încă de la înscriere ce avantaj le aduce un start în stil mare, cu achiziționarea unuia dintre aceste pachete. Ce răspuns consistent reprezintă pentru întrebările, curiozitatea, nevoia de a experimenta personal complexitatea și eficiența produselor companiei. Dar și ce mult îi ajută în consolidarea unei echipei, și în acumularea unor puncte valoroase pentru dezvoltarea afacerii.

Folosiți-le constant – sunt cel mai prețios dar cu care Forever România s-a îmbogățit anul acesta. Sunt o comoară pe care fiecare din voi o poate înmulți.

Vă dorim mult succes, dragi Forever Business Owners, în construirea măreață a afacerii voastre.

Cu încredere în reușita voastră,

Dr. Szöcs Gábor & Dr. farm. Szöcs Dóra

Szöcs Gábor & Szöcs Dóra

CUPRINS

Mesajul Fondatorului Companiei

2

Mesajul Directorilor Generali

3

Arată și se simt mai bine datorită programului C9!

4-5

Batoanele Forever Pro X2

6-7

Reactivarea - O mișcare inteligentă

8-9

16 ani de când învățăm și construim împreună Forever România

10-13

Pachetele - Pedala de accelerație a succesului în afacerea Forever

14-15

Frumusețe fără cusur?

Primăvara aceasta se poate!

16

INFO FOREVER

17

Calificările lunii februarie

18 - 19

Arată și se simt mai bine, datorită programului C9!

9 ZILE PENTRU UN CORP MAI SUPLU ȘI MAI SĂNĂTOS

La scurt timp după lansarea programului F.I.T. în România, și implicit a noilor pachete C9, F1 și F2, au pornit la drum cu dorința și curajul de a câștiga, înainte de toate, un stil de viață sănătos... Forever. Au început în forță competiția FOREVER F.I.T. cu programul C9, care este considerat cel mai radical dintre cele trei, iar noi am fost curioși să aflăm cum au făcut față celor nouă zile de transformare totală.

Iată impresiile, rezultatele cu care au terminat prima etapă a concursului, principalele momente de cumpănă prin care au trecut, dar și unde sau în ce și-au găsit sursele de motivație și voința de a merge mai departe.

„De 15 ani sunt consumator fidel al produselor Forever, iar în acest interval am consumat multe produse. Drept urmare, pot spune că am o stare generală și de sănătate bună, dar după programul C9 mă simt extraordinar. Am mult mai multă energie, mă simt mult mai ușor, mă mișc mult mai dinamic, efectiv am un corp nou.

Însă lucrurile nu au stat mereu așa. Sunt un mare pofticios, un gurmand, și înainte nu țineam cont de nimic. Mâncam cele trei mese pe zi pe care le pregătea soția mea, Ildikó, foarte gustoase, dacă îmi era foame înainte de culcare, chiar dacă era uneori ora 1 noaptea, mâncam, între mese ciuguleam, dacă era posibil ceva dulce, și consumam minim 3 cafele pe zi.

Așa că cea mai mare provocare pentru mine a fost să nu mănânc nimic în primele 2 zile ale programului C9 și trebuie să recunosc că nu a fost ușor. După cea de-a doua zi visam că mănânc din belșug, dar cred că a meritat. Am respectat strict programul, fac mișcare zilnic (flotări, abdomene, alergat etc.) minim o oră, am planificat pentru fiecare zi, pe lângă activitățile Forever, tot feluri de lucruri, ca să nu am timp nici măcar să mă gândesc la mâncare. Într-adevăr necesită disciplină și perseverență. Din a 3-a – a 4-a zi totul a devenit o rutină, nu mai simțeam nici pofta de cafea.

Consider că cel mai important lucru este să știm ce vrem să obținem, care este scopul pentru care suntem dispuși să părăsim zona de confort. Scopul meu este să-mi detoxific organismul și să-mi remodelez corpul, așa că voi continua până voi obține rezultatul dorit, minim încă 60 de zile, cu programele F1 și F2.

După cele 9 zile am pierdut 4 kg, în talie am ajuns de la 97 cm la 92 cm, în șolduri de la 103 cm la 97 cm și la piept, datorită exercițiilor, de la 100 cm la 103 cm. Și este doar începutul, remodelarea de acum începe, dar deja pot să afirm că mă simt mai bine și în curând voi arăta mai bine.”



ÎNAINTE



DUPĂ

Balog Dávid, Manager



ÎNAINTE



DUPĂ

„În prima zi, mi-a fost foarte ușor să parcurg toți pașii. În următoarea, am avut o senzație intensă de foame, dar am trecut cu bine de ea. În zilele 3-9 am făcut sport, o oră-două la sală (la ore precum zumba, fese și abdomene, tonifiere corporală) și nu am mai avut probleme cu foamea. Am încercat să mai variez gustul și modul în care consumam suplimentele, pentru a nu mă plictisi, în special Lite-ul, pe care am început să-l amestec și cu fructe. Eu am urmat și programul Clean 9 vechi și nu mi-a fost greu să-l respect acum. Fibrele le puneam în suc de portocale și am băut multă, multă apă. În cele nouă zile de C9 am slăbit 2,2 kg.”

Daiana-Sorina Micu, Asistent Supervisor



„M-am decis să urmez programul F.I.T pentru că doresc să fac o detoxifiere, să scap de câteva kilograme, să-mi obișnuiesc organismul cu o mâncare sănătoasă și sport. La data începerii programului aveam 46,6 kg. Am simțit schimbările încă din primele zile. Începusem deja să mă simt și să arăt mai bine. În total, în primele 3 zile am reușit să slăbesc 2,1 kg și m-am bucurat nespus.

Ziua a șasea părea mai dificilă. A fost într-o sâmbătă și, fiind o zi mai lejeră, mă gândeam că poate va fi mai grea pentru că mă voi gândi mai mult la mâncare. Spun asta pentru că, de obicei, în weekend-uri mâncam mai des și mai mult. Nu a fost așa.

Am reușit să fac față tentațiilor, pentru că m-am gândit ce bine o să mă simt dacă trec și peste asta și ce bine voi arăta dacă termin programul fără abateri.

Important pentru mine e că vad pe corpul meu rezultatele când mă uit în oglindă și asta mă face foarte fericită. Ultima zi a trecut ușor, fără probleme, seara mi-a fost foame puțin, dar am băut Aloe Blossom Herbal Tea, am mâncat un măr și am rezolvat problema.

De fiecare dată când mintea îmi fugea la diverse mâncăruri sau tentații culinare, stăteam și mă gândeam de ce am început, de fapt, acest program. Pentru că doream să-mi obișnuiesc organismul cu o alimentație corectă și pentru că doream să arăt mai bine.”

Ioana Marin, Supervisor



Le mulțumim pentru impresiile și gândurile pe care ni le-au destăinuit și pentru că au demonstrat nu doar că se poate, dar că nici nu este atât de dificil să urmezi această etapă radicală din cadrul programului. Le urăm spor în transformarea F. I. T. și mult succes în cadrul competiției!

BATOANELE FOREVER PRO X²

GUSTUL COPILĂRIEI TALE
ȘI SURSA SĂNĂTĂȚII DE AZI



Noile batoane proteice Forever PRO X² au fost create cu gândul la bunătățile la care se pricepeau odinioară bunicile noastre. Majoritatea batoanelor proteice de pe piață trec fie prin extrudare la rece, fie prin presare și răcire, procese care au rămas neschimbate timp de 25 de ani. Însă în prepararea batoanelor PRO X², echipa Forever responsabilă cu dezvoltarea produselor a decis să folosească un proces total diferit.

La granița dintre tradiție și modernitate

Tehnologiile moderne au permis echipei Forever să producă un baton bogat în proteine, fără gluten, cu gust delicios, fără un

aport crescut de zahăr. Procesul de preparare folosit pentru batoanele Forever PRO X² a urmat aceiași pași pe care bunicile noastre îi

urmasu atunci când coceau bunătăți de casă – întâi sunt amestecate zaharurile și grăsimile, pentru ca abia apoi să fie încorporate ingredientele uscate și aromele. La sfârșit, batoanele sunt porționate, coapte, decorate și lăsate să se răcească înainte de a fi ambalate.

Modul de preparare a batoanelor Forever Pro X² îmbină armonios procesul tradițional de coacere cu ultimele tehnologii nutriționale pentru



obținerea unor produse de cea mai bună calitate. Formula de preparare pornește de la un amestec de proteine din trei surse diferite – izolat proteic din zer, concentrat de zer și izolat proteic din soia. Soia și zerul au concentrații diferite de aminoacizi importanți pentru sănătate și pentru construirea masei musculare. Prin combinarea lor s-a obținut un echilibru al tuturor aminoacizilor. Fiecare dintre aceste două surse are cea mai mare biodisponibilitate nutritivă – 1.0.

Ce înseamnă acest lucru?

Organizația Mondială a Sănătății evaluează valoarea proteică a diverselor surse de proteine folosind un scor numit PDCAAS (protein digestibility-corrected amino acid score).

Acest scor se bazează pe valoarea aportului de aminoacizi de care are nevoie o persoană și ia în considerare cantitatea, tipul de proteine prezente în surse, dar și capacitatea organismului de a utiliza acești aminoacizi din sursele proteice.

Valoarea maximă a acestui scor este 1.0 și este atinsă de toate cele trei surse de proteine din batoanele Forever Pro X2, fiecare produs furnizând organismului 15 g de proteine de cea mai bună calitate. Consumul crescut de proteine amplifică senzația de sațietate mai mult decât carbohidrații sau grăsimile și contribuie astfel la menținerea greutății corporale optime.

Pe lângă proteine, batoanele Pro X2 furnizează organismului 2 g de fibre alimentare din inulină. Este vorba despre

o fibră solubilă, dar și un prebiotic, substanță nutritivă care favorizează dezvoltarea probioticelor (bacteriilor bune, sănătoase din intestine).

Această sursă de fibre este benefică și este recomandată chiar și persoanelor care urmează diete fără gluten.

O gustare sănătoasă la îndemâna oricui

Nu mai sta pe gânduri! Dacă vrei să ai mereu la îndemână o gustare sănătoasă, a cărei aromă delicioasă de ciocolată sau scorțișoară să te poarte pe tărâmul copilăriei, în bucătăria cu bunătăți a bunicii, savurează un baton proteic Forever Pro X2 și profită de numeroasele beneficii pe care ți le oferă pentru sănătate.





REACTIVAREA

0 mișcare inteligentă

„Cel care se teme de eșec își limitează singur capacitatea de acțiune. Eșecul este, de fapt, șansa de a porni din nou, dar cu mai multă pricepere.”

Henry Ford

Un studiu realizat de Forever Living Products România printre Forever Business Ownerii (FBO) săi a scos în evidență motivele pentru care unii membri ai echipelor lor au renunțat să mai fie activi.

Aproape o treime dintre răspunsuri susțin că aceștia au fost descurajați de faptul că n-au reușit, după înscriere, să-și dezvolte afacerea. 37% dintre respondenți spun că cei înscriși nu au fost potriviți pentru această activitate, iar 10% că nu au fost ajutați și motivați de către sponsori. Studiul demonstrează, printre altele, că reactivarea Forever Business

Ownerilor este o acțiune realizabilă, iar rezultatele ei pot fi substanțiale.

Faptul că FBO sau clienții acum inactivi și-au arătat, la un moment dat, interesul pentru produsele sau afacerea Forever demonstrează că aceștia au trecut, la acel moment, un prag psihologic. Pragul acesta poate fi trecut din nou, cu puțin ajutor venit din exterior.

O activitate sistematică de reactivare pornește de la construirea listei de persoane vizate și stabilirea modalităților de recontactare. Pentru a intra din nou în legătură cu clienții sau FBO pasivi, fie că o vei face

telefonic, prin e-mail, pe canale Social Media sau față în față, e bine să valorifici diversele oportunități oferite de companie. Programul F.I.T., competiția Forever F.I.T., sistemul de înscriere online, ofertele speciale, evenimentele periodice sunt tot atâtea prilejuri de a reintra în contact.

Odată ce se restabilește dialogul, află pentru început cauzele pentru care clientul respectiv nu mai consumă produse Forever sau motivele pentru care, ca FBO, a renunțat la afacere. El poate invoca eșecul prin prisma lipsei încrederii în sine, a diminuării entuziasmului față de afacere sau

produse, a evenimentelor petrecute în viața personală, influenței venite de la cei apropiați sau poate da vina pe factori externi precum scăderea puterii de cumpărare. Fiecare situație are soluții sau contra-argumente solide, dar acestea trebuie abordate inteligent.

Folosește întrebări deschise, la care nu se poate răspunde prin „da” sau „nu” - de ex. „Care sunt cauzele pentru care ...” sau „Ce vă face să spuneți asta?”. Vei înțelege astfel mai bine situația, contextul, motivele, punctele de vedere ale clientului.

Prin derivarea gândirii cu ajutorul întrebărilor deschise se explorează procesul prin care acesta a ajuns la o convingere, pentru că el descrie și justifică verbal decizia luată. E mai ușor, astfel, să-ți construiești argumentația proprie. Cea mai eficientă metodă este aceea în care persuasiunea se face prin chestionarea propriilor convingeri ale clientului, nu prin impunerea unui alt punct de vedere. Astfel se poate ajunge, împreună, la o altă perspectivă.

Este posibil ca un FBO pasiv să fie impulsivat de noile oportunități oferite în cadrul afacerii (ex. înscrierea online). Iar clienții care nu au mai comandat o perioadă produse Forever ar putea fi interesați de cele nou lansate. Important este ca aceste informații să ajungă la ei, pentru că informațiile în sine sunt tot atâtea argumente pro-reactivare.

În același timp, o atenție specială promisă (și acordată ulterior) acestor



FBO ar putea să-i convingă să revină în activitate. Mulți s-au simțit neglijăți, nu au primit suport constant, iar această stare de fapt, împreună cu obstacolele întâlnite inevitabil, mai ales la început de activitate, au dus la decizia de a renunța.

Ce ar trebui făcut pentru a evita, pe viitor, intrarea în inactivitate a consumatorilor sau a FBO?

În primul rând, e bine să monitorizezi permanent activitatea celor vizați și să pui în practică din timp programul tău de reactivare. Apoi, elimină din raportul cu ei factorul orgoliu.

92% dintre profesioniștii în marketing și vânzări se opresc după ce clientul a spus „NU” de patru ori. Dar 73% dintre cumpărători spun „NU” de cel puțin 5 ori înainte de a cumpăra. Acest lucru înseamnă că 8% dintre vânzători au 73% din piață.

Ei sunt, așadar, dispuși să accepte un număr mare de refuzuri și puncte de vedere diferite, dar au tenacitatea de a continua până când ajung la rezultate. Fac asta într-un mod organizat, folosesc sisteme de management al relației cu clienții și depun efort permanent în această direcție. Și nu se tem de greșeli sau de refuzuri, pentru că știu că succesul se atinge doar trecând prin multe astfel de încercări.



EXERCITIU



Atenția acordată fiecărui client sau Forever Business Owner din echipa ta este un factor important în menținerea unui nivel ridicat de activitate.

Tehnologia oferă acum multiple posibilități de a-ți organiza activitatea și de a păstra legătura cu ei. O astfel de platformă este www.bitrix24.com.

Cu ajutorul ei, îți poți construi și administra propria bază de date de clienți potențiali, activi sau pasivi, poți organiza și automatiza comunicarea cu aceștia și poți face managementul relației cu cei din echipa ta.

În varianta de bază, programul e gratuit și poate fi instalat și ca aplicație mobilă, pe iOS sau Android.

Vă doresc mult succes în reactivarea interesului vechilor clienți sau FBO,

Alexandru Israil
Specialist marketing

SUCCESS DAY ANIVERSAR

16 ani de când învățăm și construim împreună FOREVER ROMÂNIA



Gazde: Radu Vingan, Supervizor & Dana Pop, Manager

Primul Success Day al anului, organizat pe 7 februarie, la Romexpo, s-a transformat într-o poveste energică bogată în noutăți, emoții și lecții de viață menite să ne amintească faptul că în lumea Forever domnesc diversitatea, bucuria și dragostea de oameni și de succes.

Tineri, frumoși și energici, Radu Vingan, Supervizor, și Dana Pop, Manager, au fost gazdele evenimentului aniversar din 2015 și ne-au animat cu efervescența, proșpețimea și dinamismul lor – calități pe care încercăm să le insuflăm constant tuturor colaboratorilor din lumea Forever.

Amintiri din viitor

Imediat după ridicarea „cortinei”, Dana și Radu au lăsat loc, pe scena din Sala Titulescu, Directorilor Generali Dora și Gabor Szócs, care au pendulat în discursurile lor între recunoașterea celor mai frumoase și emoționante momente din istoria companiei și construirea unui viitor strălucit în afacerea Forever, prin soluții noi, moderne și la îndemână.

Creionând în cuvinte și emoții frânturi din istoria companiei noastre în România, Gabor Szócs a făcut o incursiune în trecutul impresionant al celor 16 ani care s-au scurs. Printre momentele frumoase trăite în marea familie Forever, el ne-a amintit, cu nostalgie, și faptul că nu întâmplător evenimentul aniversar din acest an a fost organizat la Romexpo, locul în care succesul companiei a prins primele rădăcini în țara noastră.

Din trecut, am revenit aproape instantaneu în prezent și am îndrăznit, entuziaști și dornici de a reuși, să aruncăm o privire și în viitorul care ne așteaptă în compania Forever. Discursul Dorei Szócs ne-a oferit frăiele necesare pentru a ne ghida afacerea mai repede și mai ușor spre succesul pe care îl merităm și îl dorim: pachetele. Anul 2015 a fost desemnat de Directorii Generali ai companiei „Anul Pachetelor”, întrucât aceste kituri de produse vă pot oferi șansa unei ascensiuni fulminante a afacerii voastre, mai simplu decât credeți.



Calificări Asistent Supervizori

Revoluția F.I.T. cucerește și România

Învăluită în energie și exuberanță, lansarea programului F.I.T. și, implicit, a noilor pachete C9, F1 și F2 în România a fost cireșa de pe tort a evenimentului. Jocurile de lasere, discursul medicului nutriționist sportiv Șerban Damian, colaborator cu experiență al companiei, invitația unică la mișcare fizică lansată de Dimi, Group Fitness Manager la exclusivistul Stejarii Country Club din București, precum și momentul artistic în care am dansat energic pe ritmurile percutoriiștilor de la Drum Cafe ne-au familiarizat și ne-au adus mai aproape de tot ce înseamnă și transmite programul F.I.T. – un stil de viață sănătos... Forever.

După ce ne-am încărcat bateriile cu energie și ne-am convins că programul F.I.T. este un elixir al sănătății și al unui corp tonifiat, mereu în formă, ne-am luat o doză specială de motivație din discursul emoționant al invitatei noastre speciale: Magda Coman, manechin internațional imobilizat în scaun rulant, care a devenit nu doar un model de urmat pentru noi, ci și imaginea Flawless by Sonya, datorită frumuseții sale naturale și strălucitoare.



Claudia Stanciu, Manager

Printre momentele de inspirație pe care ni le-au oferit vorbitorii, i-am aplaudat la scenă deschisă pe toți cei care au mai urcat o treaptă în Planul de Marketing (Asistent Supervizori, Supervizori, Asistent Manageri, Manageri), pe cei care s-au calificat ca Sponsori ai Săptămânii sau ai Lunii, pe cei care au realizat Programul Stimulativ de Merit, care s-au regăsit pe podium în Topul realizat în funcție de Punctele Totale și Non-manageriale și pe toți distribuitorii care s-au calificat la Raliul Global.

Privind spre viitor, învățând din trecut

În Forever, privim întotdeauna spre viitor, spre oportunități noi, însă nu uităm să aruncăm, din când în când, câte un ochi și spre trecutul care ne ajută să învățăm cele mai valoroase lecții pentru dezvoltarea afacerii și a echipei fiecăruia.

Claudia Stanciu, Manager, ne-a amintit un motto care stă la baza afacerii Forever – „Fără echipă, nu reușești”, iar Gizella și Marius Botiș, Diamant-Safir Manageri și membri Key Leaders' Council, au făcut o radiografie a poveștii lor de succes în Forever România și ne-au demonstrat că niciun obstacol nu este de nedepășit atunci când ai voință și crezi în țelul tău. Vera și Aurel Meșter, Diamant-Safir Manageri și membri Key Leaders' Council, ne-au oferit un real „MOMENTUM”, adică impulsul, avântul și amplexarea necesare pentru a reuși în afacerea noastră.



Ioana Marin, Supervizor



Calificări Supervizori



Dr. Szócs Gábor & Dr. farm. Szócs Dóra
Directori Generali



Gizella & Marius Botiș
Diamant-Safir Manageri



Veronica & Aurel Meșter
Diamant-Safir Manageri



Calificări Asistent Manageri



Lansare F.I.T.



Top 60 Manageri



Magda Coman



Top 3 FBO ai anului 2014 (p.c. Non-Manageriale)



Top 3 FBO ai anului 2014 (p.c. Totale)



Calificări Asistent Supervizori



Calificări Raliul Global



Câștigătorii concursului Vital 5



Drum Cafe

La mulți ani, Forever Living România!

Am încheiat ziua cu două momente festive – recitalul Luciei Dumitrescu, un talent muzical de excepție, prietenă veche și iubitoare a produselor Forever, și un tort impresionant - menite să marcheze cei 16 ani minunați în care familia Forever a crescut și s-a maturizat alături de fiecare dintre voi, dar și un nou început în dezvoltarea afacerilor voastre, lansarea noilor pachete fiind doar una dintre noile strategii pe care Forever le propune în acest sens.

La sfârșit, am tras o singură concluzie: după 16 ani, suntem mai tineri și mai vibranți ca niciodată, iar atât noi, cât și afacerile noastre putem deveni cu adevărat FAB & F.I.T.!



Calificări Manageri



Lucia Dumitrescu



Calificări Programul Stimulativ de Merit



Câștigătorii concursului Sponsorul Lunii & Sponsorul Săptămânii

PACHETELE

- pedala de accelerație a succesului în afacerea Forever. Iată cum!

2015 nu a fost desemnat întâmplător „Anul Pachetelor” în Forever România. Toate kiturile de produse pe care le pune la dispoziție compania reprezintă soluții excelente pentru a avansa mai rapid în Planul de Marketing și pentru a oferi un impuls afacerii tale. Iată un ghid simplu și la îndemână care te învață, pas cu pas, cum să folosești pachetele pentru a accelera dezvoltarea afacerii tale. Gândește-te puțin: cine nu își dorește să arate și să se simtă mai bine?!

Oportunitate unică și inteligentă pentru dezvoltarea afacerii

Toate pachetele oferite de Forever, și în special kiturile lansate în februarie – C9, F1 și F2 – reprezintă cea mai simplă cale către atingerea rapidă a unui nou nivel de calificare în Planul de Marketing. Pot produce o revoluție și în afacerea ta, așa cum s-a întâmplat în țările în care deja au fost lansate. Cum? Iată un exemplu simplu. Depinde de tine să duci calculele mai departe.

■ Să presupunem că astăzi pornești cu afacerea Forever de la zero. Te-ai decis să faci în primul rând tu o schimbare în stilul tău de viață, așa că achiziționezi pachetele C9 și F1 = deja ai 1,59 p.c. Opt prieteni ți se alătură în acest demers și cumpără, la rândul lor, C9 + F1 = 12,72 p.c. Împreună cu punctele personale, ai deja 14,31 p.c. în prima lună.

■ În luna a doua, continui cu F2, la fel și cei 8 prieteni = 10,08 p.c. Total, în primele 2 luni = 24,39 p.c. Doar 0,6 p.c. te mai despart de nivelul de Supervisor! Și gândește-te cum explodează afacerea dacă fiecare dintre cei opt prieteni mai aduce în grup alți prieteni dornici să arate mai bine și să se simtă mai bine!



Consumul produselor, votul de încredere de care ai nevoie în ochii clienților

Experiența sau exemplul personal cântărește cel mai mult în modul în care recomanzi produsele și câștigi încrederea prospectilor tăi. Înainte de a le promova printre clienții tăi sau de a încerca să le recomanzi, consumă-le cu încredere și descoperă-le singur beneficiile. Modul în care aceste produse îți schimbă viața și contribuie la îmbunătățirea stării tale de sănătate reprezintă cel mai bun argument pe care îl poți vinde și cu care îți convingi clienții.

Da! Există un pachet potrivit pentru fiecare persoană

Să prezinți altora oportunitatea pe care compania Forever o oferă poate fi o provocare personală dificilă. Poți fi confuz în alegerea produselor pe care să le recomanzi prima dată, a modului în care să prezinți beneficiile acestora sau a argumentelor de vânzare pe care să le folosești.

Când vine vorba de pachete, dificultatea de a le vinde pare să se dubleze. Nu însă și dacă ești conștient de avantajele pe care le oferă acestea atât consumatorilor, cât și dezvoltatorilor de afaceri. Primul pas este să intuiești ce pachet s-ar potrivi fiecărei persoane în parte, pentru că da, există în gama Forever kituri concepute astfel încât să satisfacă nevoile tuturor.

Înțelegând modul în care funcționează și cum trebuie să prezinți pachetele te ajută să le recomanzi mai ușor prospecților tăi, să acumulezi mai multe puncte și să avansezi mai repede în Planul de Marketing.

Pleacă întotdeauna de la premisa că există un pachet de produse potrivit pentru fiecare persoană în parte. Esențial este să descoperi sau să intuiești nevoile consumatorilor sau ale persoanelor pe care vrei să le atragi în echipa ta și să alegi pachetul potrivit acestora.

C9

Noul pachet lansat recent în România se adresează celor care vor să treacă printr-un proces rapid de remodelare corporală și eliminare a toxinelor din organism; este pachetul care le ajută să arate și să se simtă mai bine în doar 9 zile. Cu acest kit, care este de fapt un program atent conceput, și cu valoarea și beneficiile produselor excepționale care îl compun, poți atrage rapid persoanele care vor o detoxifiere rapidă și sunt în căutare de soluții pentru o remodelare rapidă a corpului.



F1 F2

Cele două pachete vin în continuarea programului C9, dar important este că pot fi folosite sau recomandate și individual sau separat persoanelor care vizează o transformare corporală mai lentă, neradicală, pe termen lung. Sunt pachete care oferă suplimente alimentare și recomandări nutriționale și sportive special concepute pentru a duce la menținerea unor obiceiuri de viață sănătoase sustenabile. Avantajul pachetelor F1 și F2 este că pot fi utilizate ori de câte ori se dorește, fără restricții, pentru deprinderea unor obiceiuri alimentare sănătoase, cu un corp bine definit.



Vital⁵

Este pachetul conceput din 5 categorii de nutrienți valoroși pentru sănătatea zilnică; poate fi recomandat celor care au urmat programul F.I.T., cu pachetele C9, F1, F2, pentru menținerea scăderii în greutate; este un pachet

care nu se adresează în mod special celor care vor să slăbească, ci cu precădere celor care au un stil de viață dezechilibrat, o alimentație defectuoasă, un program haotic și sunt în căutarea unor soluții simple și rapide pentru a-și regăsi echilibrul și armonia în viața lor.





Frumusețe fără cusur?

Primăvara aceasta se poate!

Culorile vii, vitalitatea și proșpețimea primăverii te fac să îți dorești să strălucești și să arăți mai bine ca oricând. Ai nevoie de o schimbare, iar chipul tău trebuie să transmită exuberanța, frumusețea și bucuria noului anotimp și a stării de bine.

Cu produsele din gama **Flawless by Sonya**, este totul mai simplu decât crezi - culoare, texturi suple, hidratante și confortabile, pentru toate tipurile de ten, și produse ușor de folosit, perfecte pentru ca tu să arăți impecabil și să stârnești admirație peste tot pe unde pășești.

Laura Buțurcă, beauty trainer și make-up artist, îți propune câteva combinații care te pot salva în orice ocazie.



Curcubeu de primăvară

Produse ce vor face ca machiajul tău să fie fără cusur. Aplică fond de ten și Concelear Duet Light și finisează totul cu Mineral Makeup Light. Folosind pensula Kabuki Brush, rezultatul va fi același ca al unui make-up artist profesionist. Pune-ți în evidență frumusețea și strălucirea naturală a ochilor cu nuanțele din trusa Pair Eyeshadow Forest și Volumizing Mascara Black. Nimic nu arată mai proaspăt într-o zi caldă de primăvară decât pomeții ușor îmbujorați. Ai la dispoziție Brilliant Blush Sofia. Este machiajul care îți face chipul să radieze în culori efervescente de primăvară.

Atingere delicată de soare

Privește în oglindă și conturează-ți buzele cu Lip Pencil Nude, apoi aplică Lip Colour Perfect Pink. O tușă de Brilliant Blush Mia pe pomeți și vei obține look-ul perfect asortat primăverii.

Ispita seducției

Perfecționează-ți machiajul, joacă-te cu lumina și umbra! Lumina va fi redată de Aloe BB Crème Nude și Concelear Medium pentru zona de sub ochi, iar umbra de Foundation Mocha în zona pomeților. Fixează machiajul cu Mineral Makeup Light, conturează-ți buzele cu Defining Lip Pencil Nude și colorează-le în tonuri calde cu Lipstick Almond și Luscious Lips Orange Glow. La final, totul va fi perfect!



UNDE NE GĂSEȘTI?

SEDIU CENTRAL (BUCUREȘTI):

■ Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852.
Tel: 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; Fax: 021 222 89 24
Pentru orice informații referitoare la comenzile de produse în centrul de distribuție din București, Bd. Aviatorilor nr. 3, după orele 17:00 puteți suna la numărul 0728 88 00 41.

PROGRAM: Depozit - Luni-Vineri: 8-20; Sâmbătă: 9-17
- În prima zi lucrătoare a lunii: 12-20 sau dacă prima zi este sâmbătă, programul va fi 12-17
Departamente - Luni - Vineri: 9-17

Arad: ■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter, Cod 310295.
Tel: 0257 368 212; Fax: 0257 259 049;
arad@foreverliving.ro
Brașov: ■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233;
brasov@foreverliving.ro
Cluj: ■ Str. Dorobanților nr. 32 - 34, Cod 400117. Tel: 0264 418 765;
Fax: 0264 418 762;
cluj@foreverliving.ro
Constanța: ■ Bd. Alexandru Lăpușeanu nr. 175A. Tel: 0241 520 242;
Fax: 0241 520 243;
constanta@foreverliving.ro
Craiova: ■ Str. Maria Tănase 11. Tel: 0251 421 222; Tel/Fax: 0251 421 444;
craiova@foreverliving.ro
Iasi: ■ Bd. Nicolae Iorga nr. 2A. Tel: 0232 219 920; Fax: 0232 276 591;
iasi@foreverliving.ro
PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-17; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

Republica Moldova:

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

CUM AFLI BONUSUL LUNAR

■ **Bonusul Recapitulativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe www.foreverliving.com, în contul dvs. de distribuitor. Pentru detalii, adresați-vă Managerului dumneavoastră sau sediului central din București, la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"În atenția Departamentului AS400"**

COMANDA PRODUSELOR

1. În **centrele de distribuție** din țară
2. **Online** – www.comenziforever.ro
 - Poți plasa comenzi cel târziu până în penultima zi lucrătoare a fiecărei luni. Pentru coletele livrate în București și județul Ilfov, taxa de livrare este de 10 lei, iar în următoarele localități din Ilfov se acceptă plata ramburs: Chiajna, Chitila, Otopeni, Voluntari, Cățelu, Popești-Leordeni, Jilava, Măgurele, Bragadiru.
 - Plata se poate face și online, cu cardul, în contul **RO24BRDE450SV09924624500**
 - Dacă plasezi comanda cu plată ramburs până în ora 13:00, iar adresa de livrare este în București, primești produsele în aceeași zi.
3. **Tel Verde** 0800 802 563 sau telefon 021 222 00 22, de luni până vineri între orele 10:00 – 16:00
 - Comenzile telefonice se preiau cel târziu până în data de 25 a fiecărei luni.
 - Produsele comandate prin telefon se achită în contul **RO24BRDE450SV09924624500**

IMPORTANT

■ Formularele de Înscriere trebuie semnate personal.

Nu se acceptă nici Formularele de Înscriere semnate de altcineva, nici cele semnate în baza unei împuterniciri în fața notarului public.

■ În termen de maxim 60 de zile de la depunerea fișei bancare pentru virarea bonusului trebuie să vă deplasați la sucursala BRD indicată pe fișă pentru a intra în posesia cardului.

■ Pentru încasarea bonusurilor obținute în urma activității desfășurate în **Republica Moldova**, distribuitorii sunt rugați să contacteze sediul din Chișinău (adresa și numărul de telefon sunt disponibile în cadrul secțiunii „Programul și adresele centrelor de distribuție”).

■ **Facturile de bonus** trebuie completate după cum urmează:
La rubrica „Explicație” trebuie menționat „Bonus / Comision, conform Contractului MLM nr. ...”. Rubrica „Cumpărător” trebuie completată astfel:

Cumpărător: Forever Living Products România SRL

Nr. Ord. Reg. Com.: J40/12036/1998

(CUI) CIF: RO11258030

Sediul: B-dul Aviatorilor Nr. 3, Sector 1

Județul: București

Contul: RO16BRDE450SV01007574500

Banca: BRD-SMC

Program pentru sărbătorile pascale în centrele de distribuție

LUNI, 6 APRILIE - TOATE CENTRELE DE DISTRIBUȚIE VOR FI DESCHISE, CU EXCEPȚIA CELUI DIN CLUJ-NAPOCA

LUNI, 13 APRILIE - TOATE CENTRELE DE DISTRIBUȚIE VOR FI ÎNCHISE CU EXCEPȚIA CELUI DIN CLUJ-NAPOCA

Chiar dacă depozitele sunt închise, puteți face oricând comenzi pe www.comenziforever.ro

Te rugăm să verifici integritatea coletului în prezența curierului și, în cazul în care produsele sunt deteriorate, întocmește împreună cu acesta un proces verbal, iar noi vom remedia problema în cel mai scurt timp posibil.

Nu uita că plata produselor se face în lei la cursul euro / leu comunicat de BNR (se iau în calcul doar primele două zecimale).

PLATA PRODUSELOR

1. Pentru comenzile plasate în centrele de distribuție
 - Cu cardul
 - La orice sucursală **CEC**, în contul Forever Living Products
 - La **BRD**, în contul **RO74BRDE450SV01018054500**
 - Prin intermediul automatelor **ROMPAY**
2. Pentru comenzile plasate online și prin telefon – **EXCLUSIV** în contul **RO24BRDE450SV09924624500**

Supervizori

Supervizori

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

Nume

Mihaela-Carmina Căpitanu
Miluță & Mihaela Valentina Ciornei
Lavinia Elisabeta & Samuel Denes
Mariana & Ioan Palade
Simona & Petru Voju

Localitate

Mangalia
Belcești, IS
Cristeștii Ciceului, BN
Răchiți, BT
Cluj-Napoca

Sponsori

Daniela Elena Bădescu
Constantin & Tania Popa
Dorina & Lazăr Sinar
Daniela Levărdă & Alexandru Chiș
Dana Adriana & Costel Pop

Îi felicităm și le dorim mult succes și tuturor calificărilor la nivelul de Asistent Supervisor în luna februarie!
Lista completă a calificărilor la acest nivel va fi disponibilă în varianta online a revistei.



Marina Bay Sands - Hotelul unde va fi cazată delegația României la Raliul Global din Singapore

FOREVER TE DUCE ÎN SENTOSA

SINGAPORE
2015 GLOBAL RALLY

19-27 APRILIE
www.foreverglobalrally.com

Top 20 p.c. non-manageriale

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Dana & Costel Pop | 11. Mariana & Silviu Ursu |
| 2. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu | 12. Aurel & Veronica Meșter |
| 3. Daniel & Maria Parascan | 13. Maria Căescu |
| 4. Carmen & Gabriel Larion | 14. Angela & Valentin Gherghe |
| 5. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi | 15. Aurelia-Sidonia Polosca |
| 6. Daniela Levărdă & Alexandru Chiș | 16. Iuliana Mirela Popescu |
| 7. Valentin & Adriana Nițu | 17. Maria & Adrian Arghir |
| 8. Zenovia & Cătălin Riglea | 18. Constantin & Tania Popa |
| 9. Violeta & Dumitru Luca | 19. Didina Ahalani |
| 10. Niculina & Viorel Ciuchea | 20. Nagy Ernő & Irma |



Top 20 în funcție de p.c. non-manageriale
Primii 20 FBO care au acumulat cele mai multe puncte non-manageriale și au fost Activi în luna februarie.

Top 20 p.c. totale

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------------|
| 1. Aurel & Veronica Meșter | 11. Corina & Dorin Frandeu |
| 2. Maria Pop | 12. Dana & Costel Pop |
| 3. Carmen & Gabriel Larion | 13. Smaranda Sălcudean |
| 4. Camelia & Daniel Dincuță | 14. Kele Mónika |
| 5. Daniel & Maria Parascan | 15. Felicia & Siminel Sumanariu |
| 6. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi | 16. Szabó Éva |
| 7. Gizella & Marius Botiș | 17. Doina & Dănuț Hanganu |
| 8. Ramona & Dorin Vingan | 18. Constantin & Tania Popa |
| 9. Vajda Katalin | 19. Marilena & Teodor Culișir |
| 10. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu | 20. Mircea & Dana Olariu |



TOP 20 în funcție de p.c. totale
Primii 20 FBO care au acumulat cele mai multe puncte totale și au fost Activi în luna februarie.

Programul de mașină

STIMULENTUL I

Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Carmen & Gabriel Larion
Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Constantin & Tania Popa
Vajda Katalin

STIMULENTUL II

Maria Pop
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi

STIMULENTUL III

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



Ramona & Dorin Vingan
Recalificați la Stimulentul I

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.

Asistent Supervizori

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

Asistent Supervizori

Nume	Localitate	Nume	Localitate	Nume	Localitate
Aldea Elena Alina	Bucuresti	Coman Maria	Moisei	Gavrila Constanta	Bucuresti
Alexandru Stefan	Iasi	Constantin Madalina	Sagna	Gheorghe Elena	Pitesti
Alistar Gheorghe	Lilieci	Cosma Elena	Tirgoviste	Gogancse Narcisa Cristina	Bistrita
Aloman Jenica	Pantelimon	Cozma Laura Geanina Ioana	Baia Sprie	Gorea Mirela Sevastita	Iasi
An Xiaoying	Constanta	Cracea Ioana-Virginia	Constanta	Gradinaru Cosmin-Adrian	Craiova
Antica Cristina	Buhoci	Cretu Catalin & Ildi	Biharia	Gruian Elena & Ludovic Lucian	Alba Iulia
Apostol Ionela Elena	Mangalia	Cristea Maria	Craiova	Gutu Valentina	Constanta
Ardeleanu Dragos	Darmanesti	Cristea Mihaela	Falticeni	Holhos Ligia & Corneliu Adrian	Constanta
Badulescu Livia	Mediasi	Cseh Magdalena	Reghin	Hrisca Marioara	Voitinel
Balau Maria	Bacau	Csipo Rozalia	Apata	Iacoblef Florica	Eforie Sud
Baractaru Janita	Onesti	Dan Amalia Stancuta	Arad	Iftime Neculita	Com Draguseni
Barbu Jenica	Slatina	Deac Vasile	Maieru	Ilie Cristian Ionut	Tirgoviste
Barbu Oana Cristina	Craiova	Dinca Corina-Lucica	Bucuresti	Ilies Angela Rus & Daniel	Cluj Napoca
Beliman Fiodor	Straseni	Dincuta Viorica	Bucuresti	Ilovan Leon & Adriana	Nasaud
Beres Rozalia	Oradea	Dobrescu Maria	Constanta	Ion Georgiana	Com Domnesti
Birisu Adriana Anuta	Sighisoara	Dobri Andrea	Sovata	Ionescu Carmen Elena	Constanta
Blaga Antoniu	Tautelec	Dorneanu Elena	Belcesti	Ionescu Irina Elena	Com.Bucov
Bokor Anca	Com Baci	Ducan Elena Claudia	Tirgu Jiu	Iordache Elisabeta-Alina	Bucuresti
Bujoreanu Bogdan	Galati	Dumache Doina	Tg.Ocna	Iutuc Elis Denisa	Oituz
Buratti Alberto	Lecco	Dumitru Felicia Lucica	Orheiu Bistritei	Joita Elena-Carmen	Bucuresti
Burlacu Laura	Piatra Neamt	Dumitru Klaudia	Targu Mures	Kadar Erzsebet Edith & Francisc	Campia Turzii
Buzdea Alina Giorgiana	Falticeni	Durne Camelia & Daniel	Oradea	Kadar Maria Magdolna	Sf. Gheorghe
Capatina Carmen Florina	Arad	Eftimie Mihaela	Bucuresti	Knab Gabriela	Avrig
Catalan Cristian Alexandru	Sibiu	Enache Anca & Stefan	Craiova	Lamasanu Steinmetz & Carla Anca	Falticeni
Catana Alexandra	Bucuresti	Enache Daniel	Constanta	Laszlo Zsuzsanna	Od.Secuiesc
Cauneac Doina Gelu	Suceava	Ene Mariea	Focsani	Lemeni Gabriela	Cluj Napoca
Chelaru Elena	Onesti	Filoteanu Elena	Falticeni	Linte Ramona	Pitesti
Chiorean Ovidiu & Cristina	Cluj Napoca	Florea Carmen Cristina	Craiova	Lucaciu Virginia & Florin Ioan	Deva
Chircea Ion Cecilia	Bucuresti	Gal Jolan Tunde & Josif Alecu	Satu Mare	Lungu Cristina	Pascani
Chirnogea Ionel	Mediasi	Galea Ana	Constanta	Luntrar Ion	Maracineni
Cioara Gabriela-Corina	Oradea	Ganciu Niculina	Bucuresti	Lupascu Luminita	Mangalia
Cocea Gabriela	Constanta	Gargarita Florentina Gina	Constanta	Macovei Florentina & Ciprian	Iasi

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Maier Silviu-Lucian	Calan
Majos Szabina & Bereczki Tamas	Sf Gheorghe
Malita Bogdan Mihai	Oradea
Mariciuc Maria Sorina	Jibou
Marin Ionela Anca	Homocea
Marin Iuliana Daniela	Bacau
Marin Viorel	Constanta
Marza Diana	Cluj Napoca
Matis Rodica Daniela	Cluj Napoca
Medan Petru Gavril	Bistrita
Mihailescu Marius & Corina	Bacau
Mihu Delia	Sibiu
Minciuna Anisoara Fraguta	Dorohoi
Mocanu Mariea Ioan	Roman
Modol Alexandra Alina	Alba Iulia
Moldoveanu Ecaterina	Constanta
Muresan Florica	Pitesti
Muresan Ioan	Cugir
Muresan Mihaela Nicoleta	Cluj Napoca
Nae Florin	Barcanesti
Nastasa Livia Daniela	Roman
Neagu Bogdan	Galati
Negrii Margareta & Gheorghe	P. Neamt
Nichifor Daniela	Bosanci
Nita Adelina Draga	Ploiesti
Nitu Cristiana Crenguta	Craiova
Nitu Doriana	Bucuresti
Novac Marcel-Petrut	Iasi
Ola Cosmin	Arad
Olariu Otilia	Roman
Opra Ana Maria	Hunedoara
Orsan Diana	Bistrita

Nume	Localitate
Osoianu Petru	Iasi
Pantea Rebeca	Valea De Jos
Pasca Dana Monica	Constanta
Paval Laura Cornelia	Roman
Pazsint Aniko	Sighisoara
Petcu Marinela & Gheorghe	Calarasi
Petre Cristian Ioan	Constanta
Pitis Constanta & Basa Adrian	Brasov
Plosceanu Miruna Floriana	Brasov
Pop Ioana	Cluj Napoca
Popa Adina Ana	Cluj Napoca
Popescu Corneliu & Viorica	Belcesti
Potoroaca Claudia	Chisinau
Prisacariu Dumitru	Belcesti
Prisecaru Betina Loredana	Dancu
Prundeanu-Varareanu Monica	Bogdanesti
Radu Maricica	Onesti
Raducanu George	Fierbinti-Targ
Rebiga Cornel	Cernavoda
Rosca Eduard	Ialoveni
Rus Anamaria Otilia	Dej
Sarcina Laura Mihaela	Tirgu Jiu
Sava Steluta Marilena	Limanu
Secu Maria	Slatina
Serban Alina & Marian	Constanta
Simion Ioana Maria	Micesti
Stan Madalina-Elena	Dragomiresti
Stanca Luiza-Cristiana	Valea Mare
Stanciu Deliana	Constanta
Stanciu Mirela	Cordun
Stancu Iuliana	Alexandria
Stefanescu Veronica	Brasov

Nume	Localitate
Stoenescu Razvan	Bistrita
Stremiteanu Alexandru-Ghita	Bucuresti
Sulea Elena Georgiana	Bucuresti
Sulic Loredana Ioana	Becicherecu Mic
Tamas Simona Florina	Com. Spinus
Tanase Georgeta	Cernavoda
Tanase Savrache Leana	Bucuresti
Tanase Violeta	Cernavoda
Tanasescu Mariana	Lenauheim
Tapu-Rusu Grina & Nastasa Dumitru	Piatra Neamt
Timofte Ioan	Bistrita
Tohaneanu Georgeta	Kogalniceanu
Tomescu Liliana	Popesti Leordeni
Trandafirescu Emilia	Constanta
Tudose Constantin	Constanta
Tutu Magdalena	Bucuresti
Vas Izabella	Od. Secuiesc
Vasluianu Roxana Gabriela	Iasi
Veres Mihai	Bistrita
Vieru Milica Mitran Gheorghe	Bucuresti
Virlan Paula Ramona	Vaslui
Voicu Mihaela Aura	Galati
Vrabie Ioana	Valu Lui Traian
Vranceanu Anca	Oradea
Vuza Andreea-Stefania	Alexandru Cel Bun
Zamfira Elena	Ploiesti
Zelea Celina	Cluj Napoca

Paște Fericit!
Happy Easter!
Kellemes Húsvéti Ünnepeket!



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 promoțional asociat unei campanii de vânzări. Sunt interzise copierea sau extragerea oricăror fragmente din publicație fără permisiunea scrisă prealabilă a Forever România.