

*Aloe, a természetesség*

*Vidd be a sz...  
a tiszta  
természete*

Kényeztesd az izletlősímbódat az új Forever Aloe Vera Gel®-el, Forever Aloe Peaches™ zselé és Sokkal természetesebbek és nem tartalmaznak hozzáadott tartósítószeret. Az Aloe gel C-vitaminban gazdag és az Aloe Berry Nectar®-ral A C-vitamin hozzájárul az immunrendszer és az idegrendszer normál működéséhez, a sejtek oxidatív stressz elleni körülmények között kerül felújításra és a csomagolás 100%-osan újrahasznosítható. Mindezekre azért van szükség, hogy a lehető legtermészetesebb, mesterséges adalékanyagoktól mentes aloe és származékait biztonságosan tudjuk

**Ügyfél információt kér kapcsolódni**  
Business ID: \_\_\_\_\_  
Név: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_

**Ügyfél információt kér kapcsolódni**  
Business ID: \_\_\_\_\_  
Név: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_

**Első lépések  
a Managerré  
válás útján**

Hiszem, hogy a Forevernél a világon a legjobb marketing tervvel rendelkezünk. Megjutalmazza az üzletépítésbe fektetett kemény munkát és elkötelezettséget. Vállalkozóként fontos, hogy tisztában legyél, mit szeretnél elérni a Forever üzleteddel. Légy törekvő, amikor kitűzöd a céljaidat. Vannak, akik álmodnak, vannak, akik a valósággal néznek farkasszemet, amíg mások az álmaikat váltják valóra.

A tervezés a siker egyik fő kulcsa. Szánd rá az időt és dolgozz együtt a szponzoroddal, állítsátok fel a céljaidat és tervezd meg, hogyan érheted el őket. Kezdd el most! Sose volt erre megfelelőbb alkalom. Kövesd a következő oldalakon található lépéseket. Hidd el, hogy sikeres leszel! Szívből kívánom a legjobbakat és várom, hogy személyesen is találkozzak veled a Forever utad során.



**Rex Maughan**  
az igazgatóság elnöke, vezérigazgató,  
Forever Living Products



- 04 / Mi az, amit el akarsz érni?  
06 / A Karton Pontok értelmezése  
07 / Nagykereskedelmi minősült  
08 / Lehetőség  
10 / Építsd fel a te Manageri Üzleted  
11 / Senior Manager  
12 / Mutasd és mondd  
13 / Üzleti és termékbemutatók  
14 / Csapatépítés  
15 / Válassz ki 5 kulcsembert  
16 / A Forever által kínált lehetőség megosztása
- 20 / Kapcsolatépítés  
23 / A profilok fejlesztése  
24 / Edzőtárs  
26 / 100+ listám – Kiket ismerek?  
30 / Tevékenységnapló  
32 / Mi a következő lépés? 7-Napos Terv  
34 / Terméklista  
38 / Első lépéseim a Managerré válás útján  
40 / Jegyzetek  
42 / Forever küldetésnyilatkozat  
42 / Egy Üzenet Az Elnökünktől



# MI AZ, AMIT EL AKARSZ ÉRNI?

Gondold át, mit szeretnél elérni a közeljövőben, mondjuk 6 hónapon belül? Nézd meg 12 hónap távlatában és még hosszabb távon, 3 és 5 évre. Például mire költenél 800.000 forintot? Ha több időd lenne, mivel töltenéd?

Név

Szponzor neve

Foreveres kódszám

Szponzor elérhetősége

## Személyes célok

Rövidtávú

Hosszútávú



Komolyan gondold végig, hogy mi az, amiért kész vagy megdolgozni!

## Családi célok

Rövidtávú

Hosszútávú



## Pénzügyi célok

Rövidtávú

Hosszútávú



# A KARTON PONTOK ÉRTELMEZÉSE

A te siker faktorod.

A személyes és a csapatod értékesítése által a CC növekedéssel minősülhetsz a következő szintre. Minden hónapban törekedj a 4CC aktivitásra és tanítsd meg erre a csapatod is.





**FOREVER**  
**ALOE**  
**VERA**  
**GEL™**

99,7 % ALOE VERA GEL  
 PRESERVATIVE FREE  
 SUGAR FREE

1000 ml  
 ©2017

**FOREVER®**



**FOREVER**

**FOREVER FREEDOM®**  
 ORANGE FLAVORED ALOE VERA JUICE

The goodness of Aloe in a unique formula

33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter  
 ©2007

**FOREVER®**



**ALOE**

**FOREVER HAND SANITIZER®**

with Aloe & Honey  
 KILLS 99.99% OF GERMS

**FOREVER®**

2 FL. OZ. (59 ml)  
 ©2010



**ALOE JOJOBA**  
 Conditioner

**FOREVER ARCTIC**

Super Omegas and Calamander  
 DIETARY

120 SC

**FOREVER**



**FOREVER ALOE LIP**  
 With Jojoba

# LEHETŐSÉG

## Hogyan válhatsz Supervisorrá?

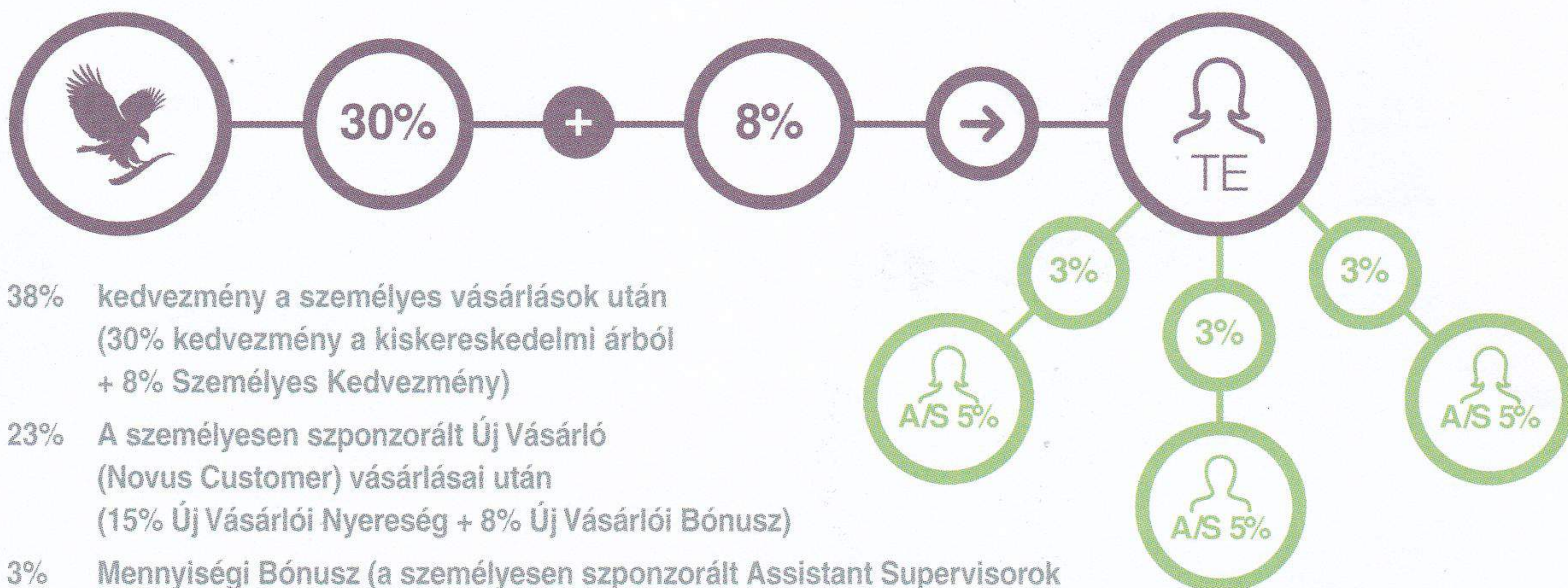
### Assistant Supervisor

(2CC két egymást követő naptári hónap alatt)



- 35% kedvezmény a személyes vásárlásokból (30% kedvezmény a kiskereskedelmi árból + 5% Személyes Kedvezmény)
- 20% A személyesen szponzorált Új Vásárlók (Novus Customer) vásárlásai után (15% Új Vásárlói Nyereség + 5% Új Vásárlói Bónusz)

**Supervisor** (25 CC két egymást követő naptári hónap alatt), teljesítsd a 4 Karton Pontot és mutasd meg további három embernek, hogyan tegye ugyanezt.



- 38% kedvezmény a személyes vásárlások után (30% kedvezmény a kiskereskedelmi árból + 8% Személyes Kedvezmény)
- 23% A személyesen szponzorált Új Vásárló (Novus Customer) vásárlásai után (15% Új Vásárlói Nyereség + 8% Új Vásárlói Bónusz)
- 3% Mennyiségi Bónusz (a személyesen szponzorált Assistant Supervisorok és ezek Alsóvonala Személyesnek Elismert Vásárlásai után)

Ezen példa alapján a havi jövedelmen 340\$ lehet.

A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.

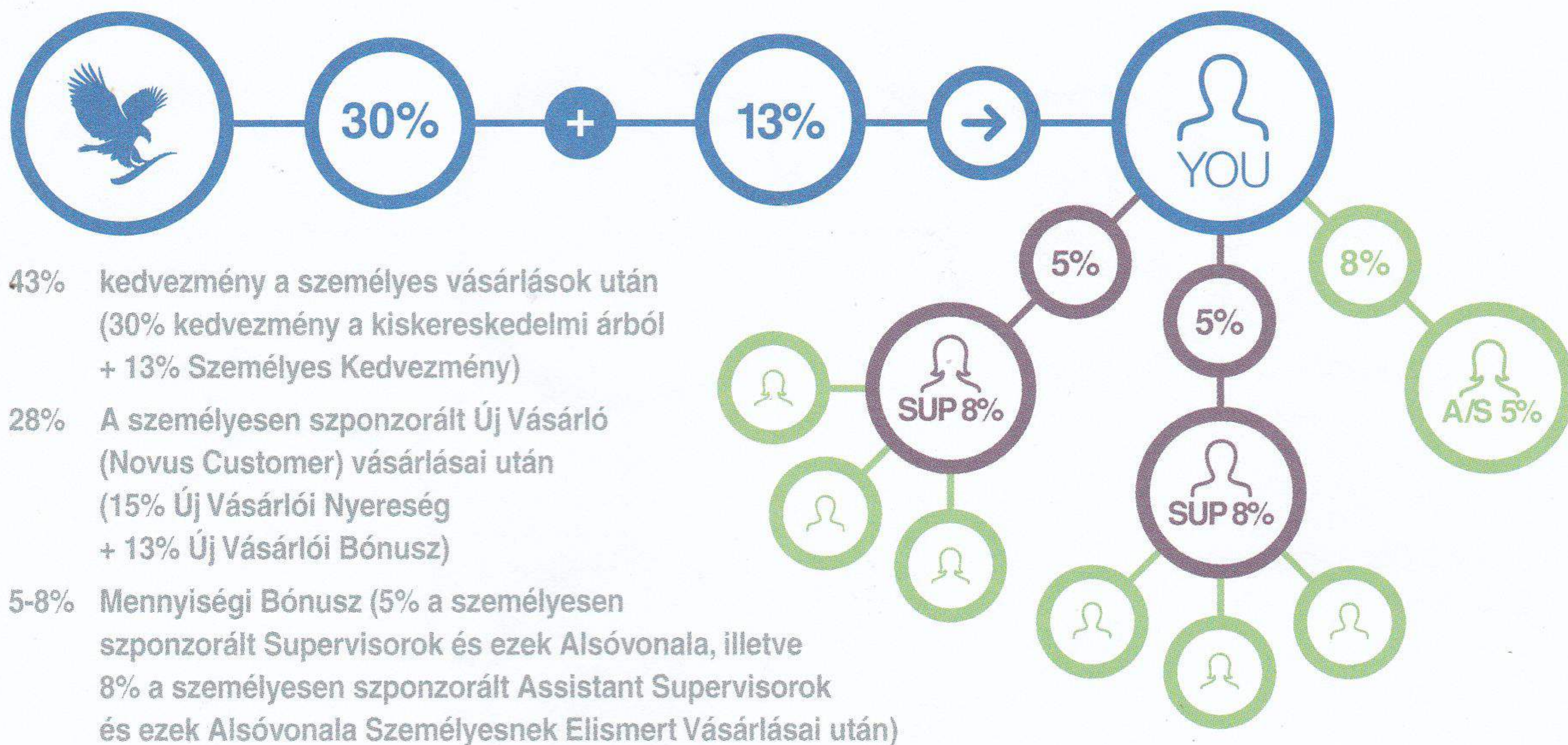


# Hogyan válhatsz Managerré?

## Assistant Manager

(75CC két egymást követő naptári hónap alatt)

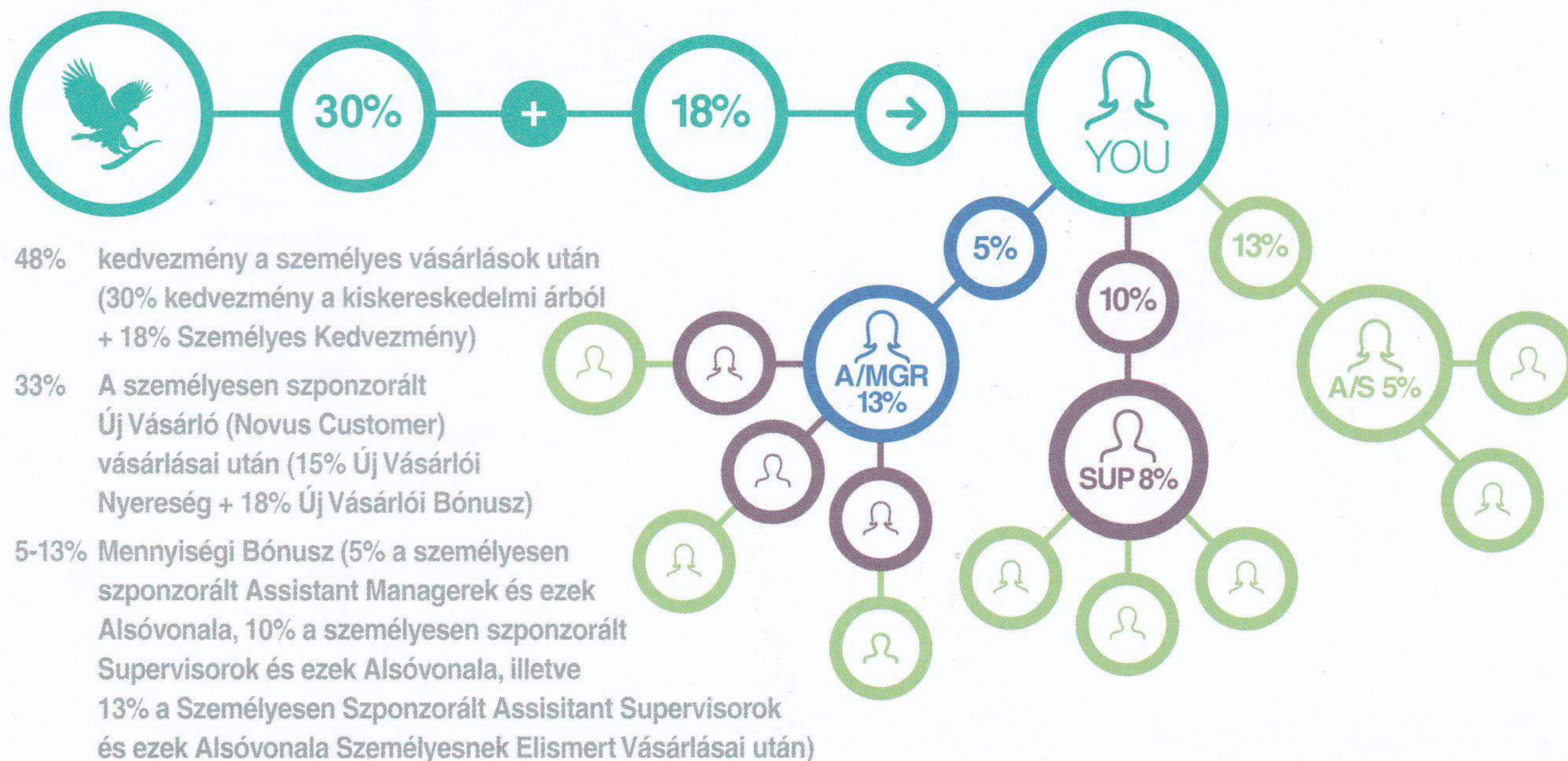
Teljesítsd a 4 Karton Pontot és mutasd meg további 9 embernek, hogyan tegye ugyanezt.



Ezen példa alapján a havi jövedelmed 718\$ lehet.

## Manager (150CC négy egymást követő naptári hónap alatt / 120CC két egymást követő naptári hónap alatt)

Teljesítsd a 4 Karton Pontot és mutasd meg további 14 embernek, hogyan tegye ugyanezt.



Ezen példa alapján a havi jövedelmed 1329\$ lehet.

A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.

# ÉPÍTSD FEL A TE MANAGERI ÜZLETED

## Első öt kulcsembered

### Kit ismersz, aki:

- + pozitív hozzáállású
- + nyitott
- + több pénzt/idejt szeretne
- + nagyobb biztonságot/rugalmasságot és egy kockázatmentes üzletet szeretne
- + akivel te magad szeretnél dolgozni



5 x Assistant Supervisor = 10 CC – alapozó hónap a Supervisorrá váláshoz



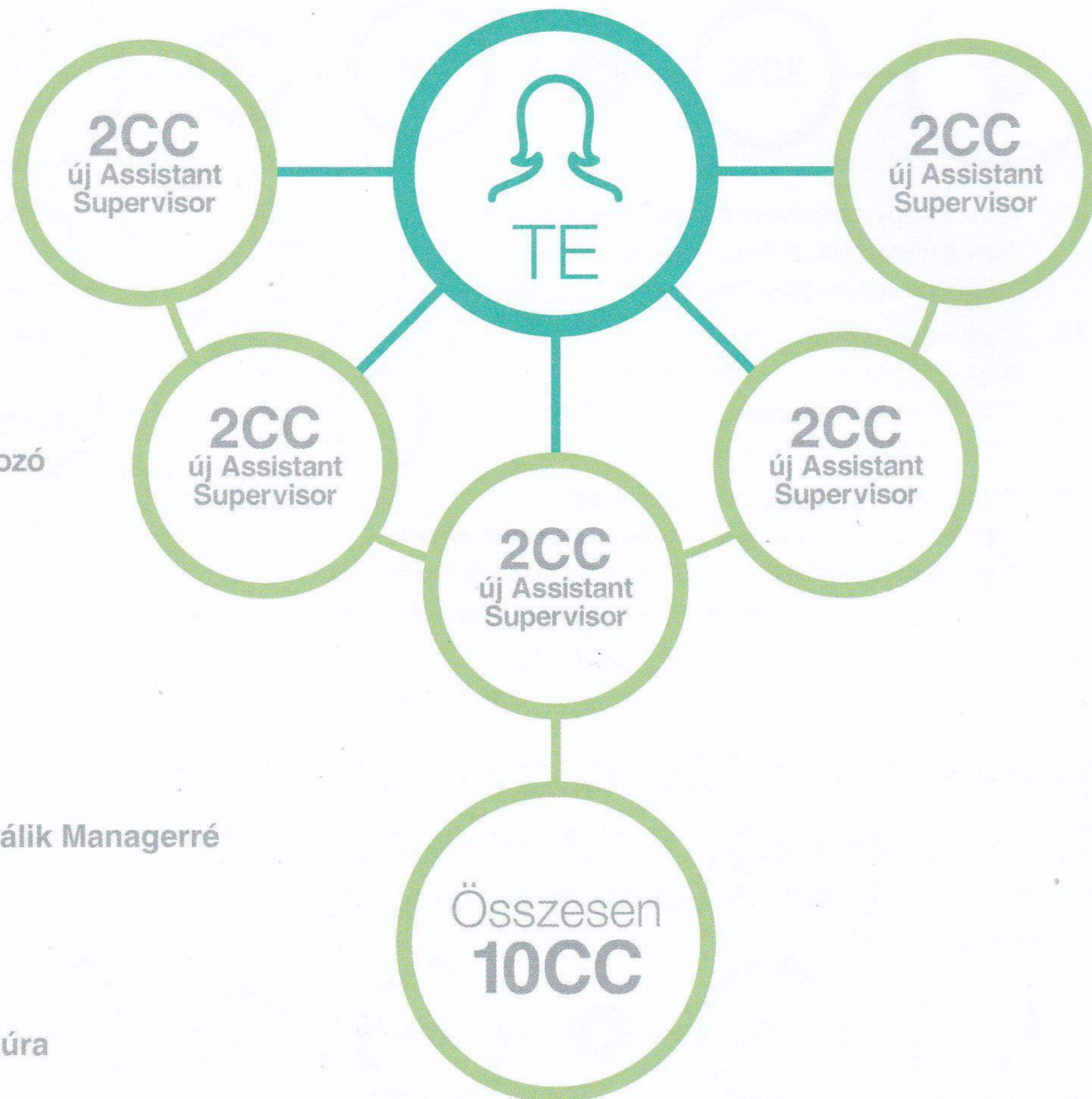
5 X Supervisor = 125 CC = Manager



Általában minden ötödik Supervisor válik Managerré



1 Manager = Chairman's Bonus struktúra



## Manager szint előnyei

- |                             |                                |                    |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------------|
| + Szabadság                 | + Elismerés                    | + Tandíj           |
| + Idő                       | + Pénz                         | + Lelki béke       |
| + Lehetőségek megvalósítása | + Saját magad főnöke vagy      | + Személyes siker  |
| + Önfejlesztés              | + Utazás                       | + Chairman's Bonus |
| + Segíteni másoknak         | + Autóösztönző (Forever2Drive) | + Global Rally     |
|                             |                                | + Eagle Manager    |

A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.

# SENIOR MANAGER

## A következő szint

### Soaring Manager

5 Manager

akár \$45.000-\$60.000/év\*

### Zafír Manager

9 Manager

\$80.000-\$120.000/év\*

### Gyémánt-Zafír Manager

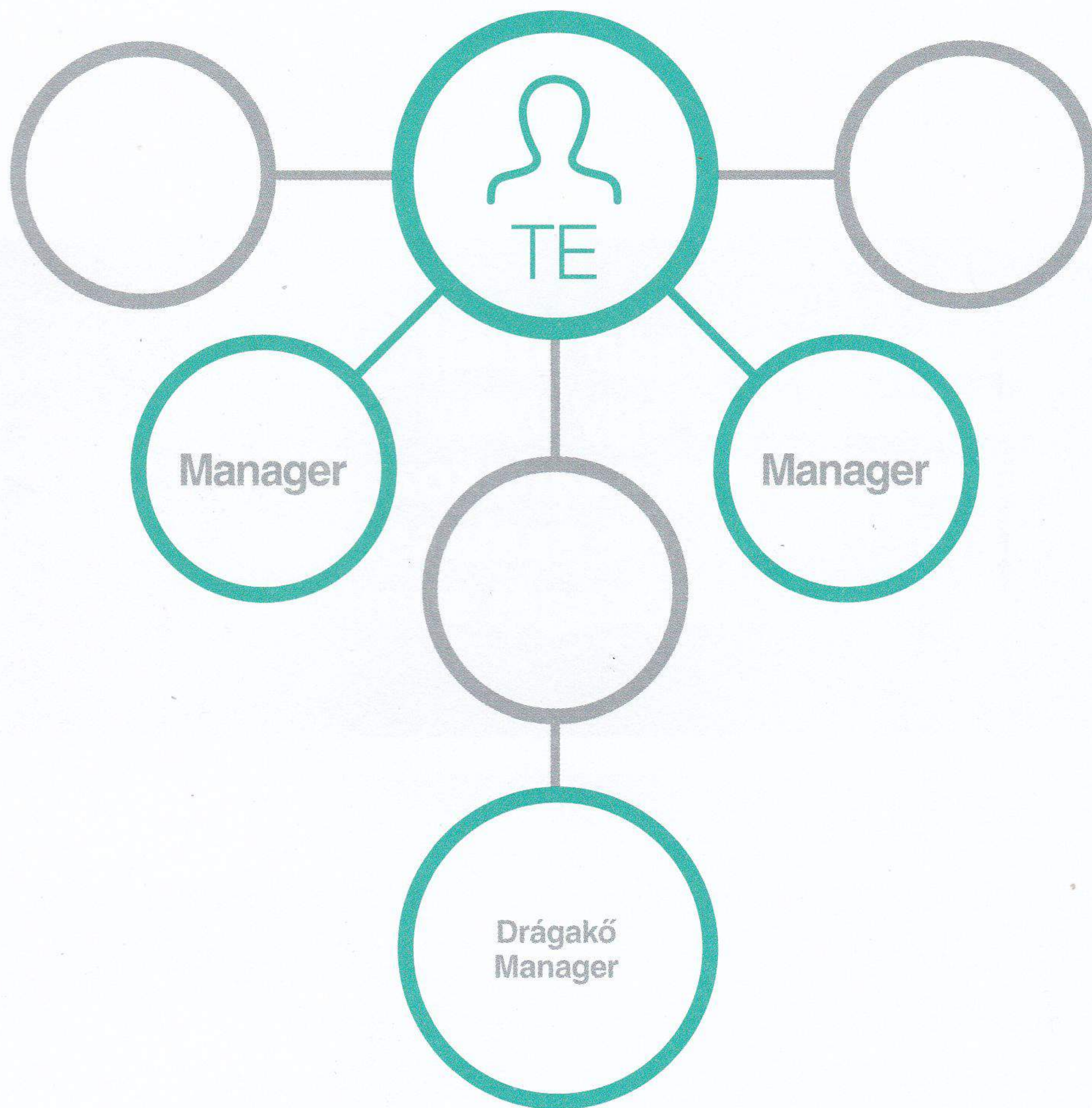
17 Manager

\$120.000-\$200.000/év\*

### Gyémánt Manager

25 Manager

\$220,000+ /év\*



## Drágakő Manager (szint) előnyei

- + Drágakő Bónusz
- + Személyre szabott/egyedi kidolgozású utazások/vakációk
- + Értékes Drágakő Ékszer
- + Jogdíjszerű jövedelem

A lehetséges jövedelem modellek és a lehetséges minősülések az ösztönző programokra, a kifizetések, a kedvezmények és a jutalékok nem garantáltak. A Forevernél a sikeresség feltétele a Forever termékek sikeres értékesítésén múlik, ami kemény munkát és szorgalmat igényel. A sikered attól függ, hogy mennyire végzed hatékonyan a munkádat.

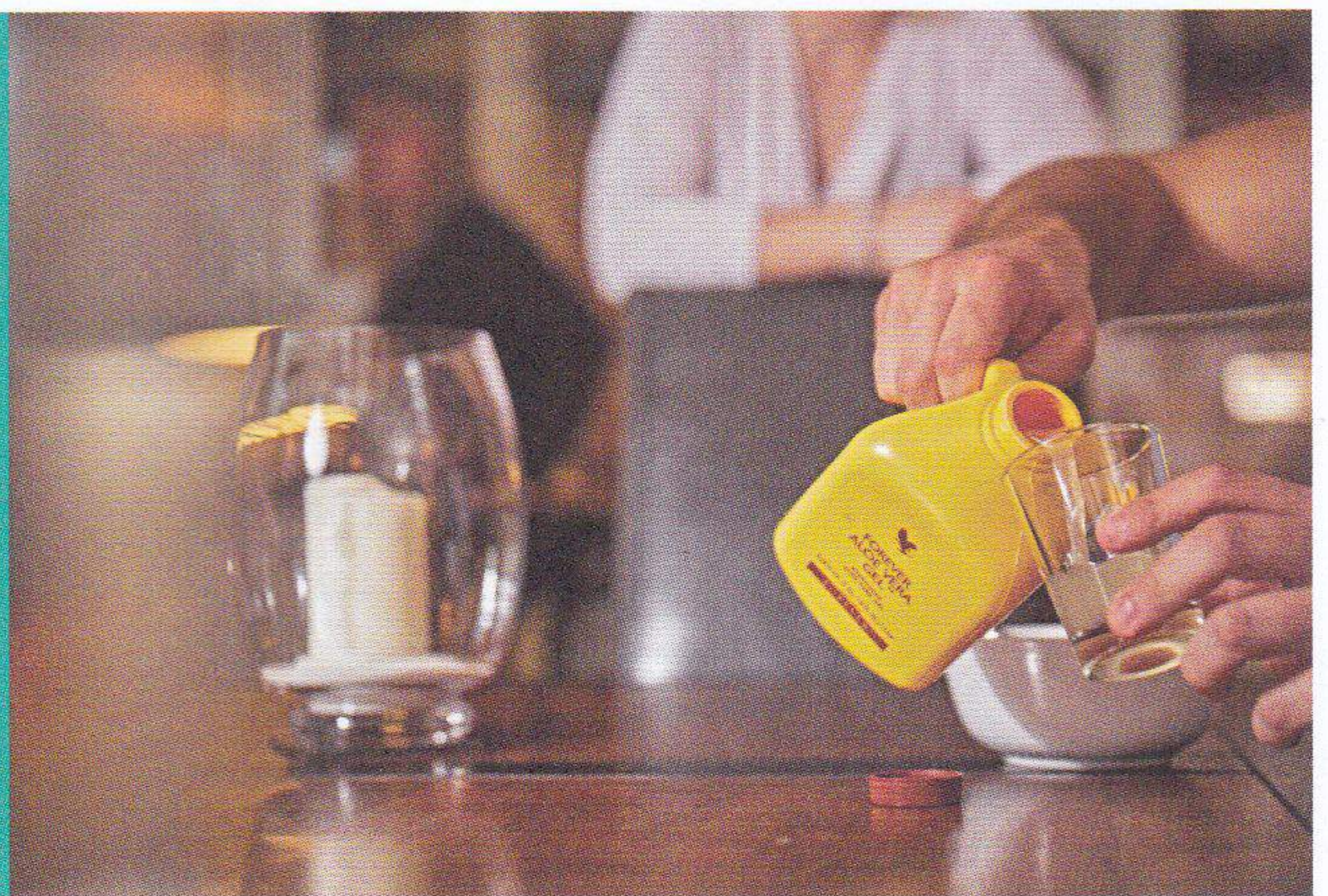
# MUTASD ÉS MONDD

Teendő – Teljesíts 4 CC-t havonta a személyes üzletedből

## 1. Használd a termékeket!

Válgd önmagad legjobb ügyfelévé. Amit használasz, és amiben hiszel, azt nagyobb szenvedéllyel és teljességgel fogod ajánlani másoknak is. Minden leadott rendelésedhez adj hozzá egy új terméket, amit saját magad fogsz használni, hogy az egész termékskálát megismerd.

**Több kiemelkedő üzleti partnerünk is egy ilyen bemutató után csatlakozott a Foreverhez. Ne szalassz el egyetlen lehetőséget sem!**



## 2. Kategorizáld a termékeket:

- + Üzleti és termékbemutatók
- + Marketing
- + Sport és fitnessz
- + Adománygyűjtés
- + Ajánlás
- + Mini bemutatók
- + Személyes találkozó (1/1)
- + Délelőtti kávézások
- + Edzőterem
- + Testsúly kontroll
- + Személyes weboldal FLP360
- + Beszélgetés a termékekről
- + Klubok
- + Közösségi média
- + Online vásárlás
- + Bőrápolás

### **CLEAN 9™**

Válogatott termékek, melyek segíthetnek a testsúly kontrollban, hogy jobb közérzetünk és szebb kinézetünk legyen.

### **Vital5®**

Az 5 legnépszerűbb termék egy csomagban, melyek biztosítják a szükséges tápanyagokat szervezetünk számára és támogatják a szervezet optimális egészségét.

## 3. Fogyasztói kör bővítése

Építs ki egy állandó 20-30 főből álló fogyasztói bázist, akikkel rendszeresen tartod a kapcsolatot. A következő pár oldal bemutatja, hogy hogyan.

# ÜZLETI ÉS TERMÉKBEMUTATÓK

## Mi az a termékbemutató?

- + Nagyszerű módja, hogy bemutasd az embereknek azt, amit csinálsz. Hívd meg a barátaidat, családtagjaidat, munkatársaidat és szomszédjaidat a saját otthonodba, nyugodt környezetbe
- + Tarts egy 45-60 perces prezentációt a termékekről és az üzleti lehetőségről
- + Nagyszerű lehetőség, hogy az emberek kipróbálják és megrendeljék a termékeket, hogy többet tanuljanak a Forever-ről és megszervezzék a saját bemutatójukat.
- + Nagyszerű alkalom, hogy a Szponzorodtól közvetlenül, gyorsan tanulj a termékekről

## Hogyan tarts bemutatót:

- + Amikor első bemutatódat tartod, ne feledd, nem vagy egyedül, szponzorod ott lesz melletted, hogy útmutatást adjon
- + Tervezd meg az eseményt
- + Az emberek szeretnek mások otthonába látogatni. Javasoljuk, hogy napközben vagy a kora esti órákban tarts bemutatót

## Mire van szükséged:

- + Egy személyre, aki a termékeket bemutatja
- + Tájékoztató kiadványok az esemény alatt és utána is
- + Termékkatalógus
- + Jelentkezési lapok
- + Touch of Forever doboz és más extra termékek

## Előkészületek:

- + Érkezz 30 perccel a bemutató előtt
- + Ha lehetséges, gyermekek és háziállatok ne vegyenek részt a bemutáción
- + Legyenek kéznél a kedvenc termékeid
- + Törekedj az egyszerűsége

## Hogyan hívd meg a vendégeket:

- + Kérd személyesen, hogy vegyenek részt és támogassák a bemutatódat

„Szia XXXX, hogy vagy... stb. Mit csinálsz szerda este/délelőtt?”

*Nagyszerű! Átjön egy pár barátom egy pohár borra/csésze teára, mert szeretnék bemutatni pár új terméket/egy üzletet, és szeretném, ha te is csatlakoznál hozzánk.”*

- + 24 órával az esemény előtt lépj kapcsolatba a meghívottakkal, hogy visszaigazolják a részvételt

Bemutató dátuma: ..... / ..... / .....

Bemutató dátuma: ..... / ..... / .....

## A bemutató megnyitása:

- + Köszönts mindenkit
- + Mondd el a saját történeted
- + Ismertesd a termékeket – törekedj az egyszerűsége
- + Add körbe a termékeket, hogy kipróbálhassák

## Bemutató zárása:

- + Mondj köszönetet mindenkinek az együttműködésért
- + Vedd fel a rendeléseket és az összegeket még a bemutáción.
- + Jegyezz elő további bemutatókat
- + Vezesd be a találkozókat a naplódba azokkal az emberekkel, akik szeretnék betekintést nyerni az üzletbe

**Mikor legyen a bemutató?  
Bármikor, amikor akarod. Minél előbb!**

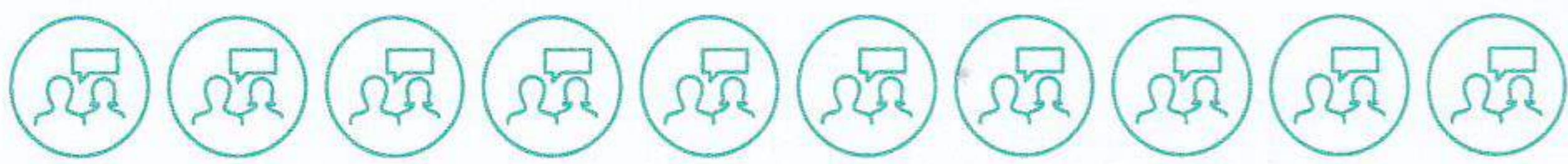
# CSAPATÉPÍTÉS

## A Forever üzletépítési körfolyamata

A gyorsaság a lényeg, a toborzás pedig nélkülözhetetlen. Az üzleted egyenes arányban fog nőni azzal a gyorsasággal, amellyel ezt a körfolyamatot megvalósítod. Az első 12 hónap után lényeges, hogy a kitűzött céljaidat elérd és minél több emberrel megismertesd a lehetőséget. Ezáltal megteremtéd azt az energiát, izgalmat és sikert, amire vágytál.



Részmunkaidőben –  
2-5 kapcsolatfelvétel naponta



Teljes munkaidőben legalább  
10 kapcsolatfelvétel naponta.



### Helyi üzleti bemutatód ideje és helye

Hely

Idő

Hely

Idő

### A Siker Nap ideje és helye

Hely

Idő

Hely

Idő

### Egyéb tréningek ideje és helye

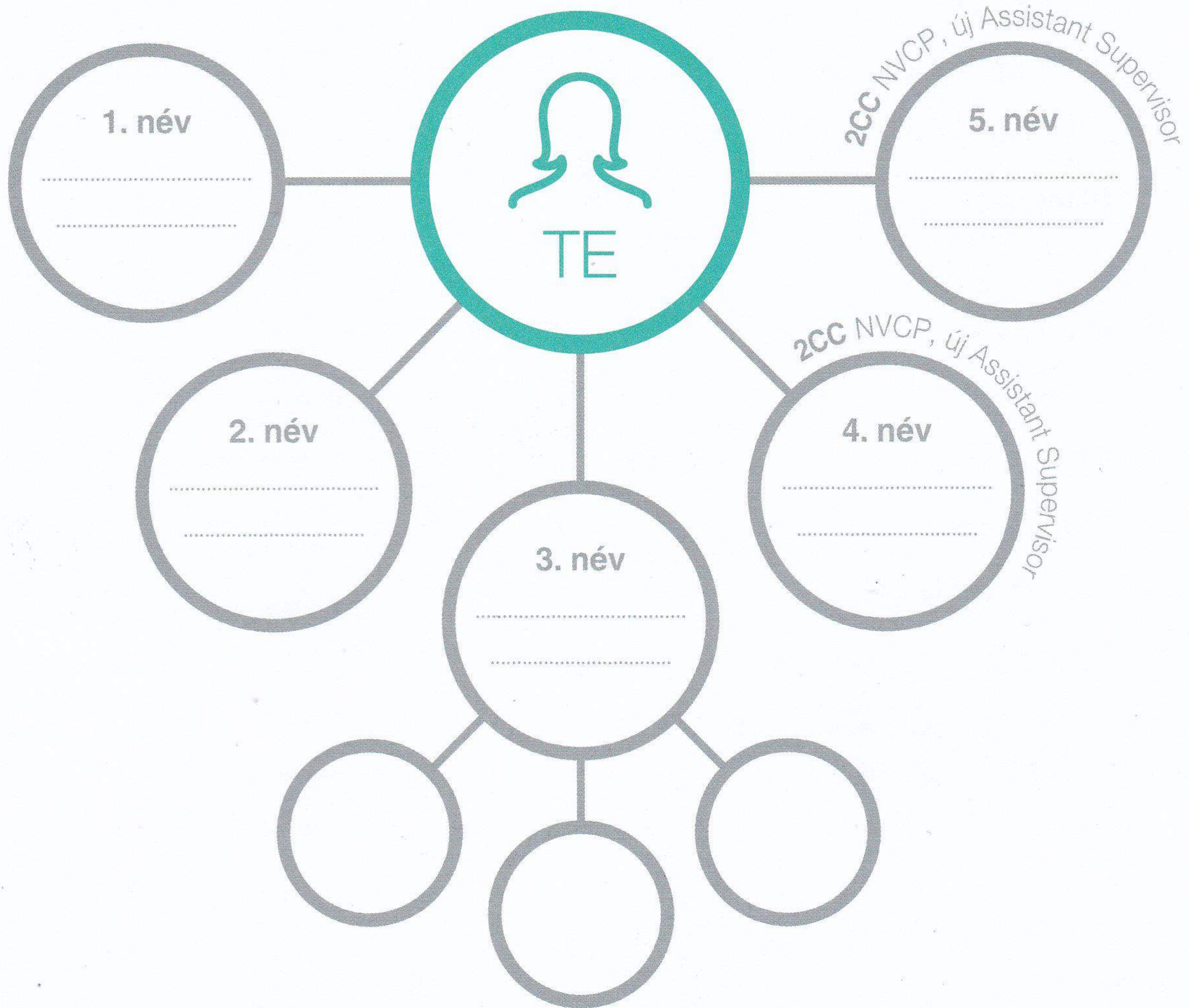
Hely

Idő

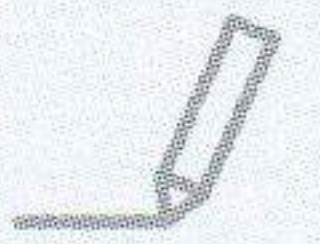
Hely

Idő

# VÁLASSZ KI 5 KULCSEMBERT



Jegyzetek



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# A FOREVER LEHETŐSÉG MEGOSZTÁSA

Kik azok az emberek, akikkel a Forever üzleti lehetőségét elsőként szívesen megosztanád?

Név	<b>Kiss Mária</b>
Telefon	<b>06 1 234 567</b>
Mobil	<b>06 70 123 45 67</b>
Cím	<b>1234 Valaholfalva</b>
	<b>Valahol u. 12</b>
Foglalkozás	<b>HR Manager</b>
	<input checked="" type="checkbox"/> Házás/Egyedülálló/Partner <input type="checkbox"/> Vezet autót <input checked="" type="checkbox"/> Igen/Nem
Kor	<b>38</b> Gyermekek <b>3</b> Koruk <b>2,59</b>
Nyomógomb	<b>pénz, biztonság</b>
Célok	<b>pénz, biztonság</b>
Személyiség	<input type="checkbox"/> Magánvállalkozó/cég tulajdonos <input type="checkbox"/> Társaságkezelő <input type="checkbox"/> Sikeres <input type="checkbox"/> Nyitott/Pozitív <input checked="" type="checkbox"/> Jó kapcsolat-teremtő <input checked="" type="checkbox"/> Magabiztos <input type="checkbox"/> Elégedetlen <input checked="" type="checkbox"/> Profi <input type="checkbox"/> Helybeli <input checked="" type="checkbox"/> Gondoskodó <input type="checkbox"/> Más

Név	
Telefon	
Mobil	
Cím	
Foglalkozás	
	<input type="checkbox"/> Házás/Egyedülálló/Partner <input type="checkbox"/> Vezet autót Igen/Nem
Kor	Gyermekek Koruk
Nyomógomb	
Célok	
Személyiség	<input type="checkbox"/> Magánvállalkozó/cég tulajdonos <input type="checkbox"/> Társaságkezelő <input type="checkbox"/> Sikeres <input type="checkbox"/> Nyitott/Pozitív <input type="checkbox"/> Jó kapcsolat-teremtő <input type="checkbox"/> Magabiztos <input type="checkbox"/> Elégedetlen <input type="checkbox"/> Profi <input type="checkbox"/> Helybeli <input type="checkbox"/> Gondoskodó <input type="checkbox"/> Más

## Jegyzetek



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....









# KAPCSOLATÉPÍTÉS

## Légy felkészült

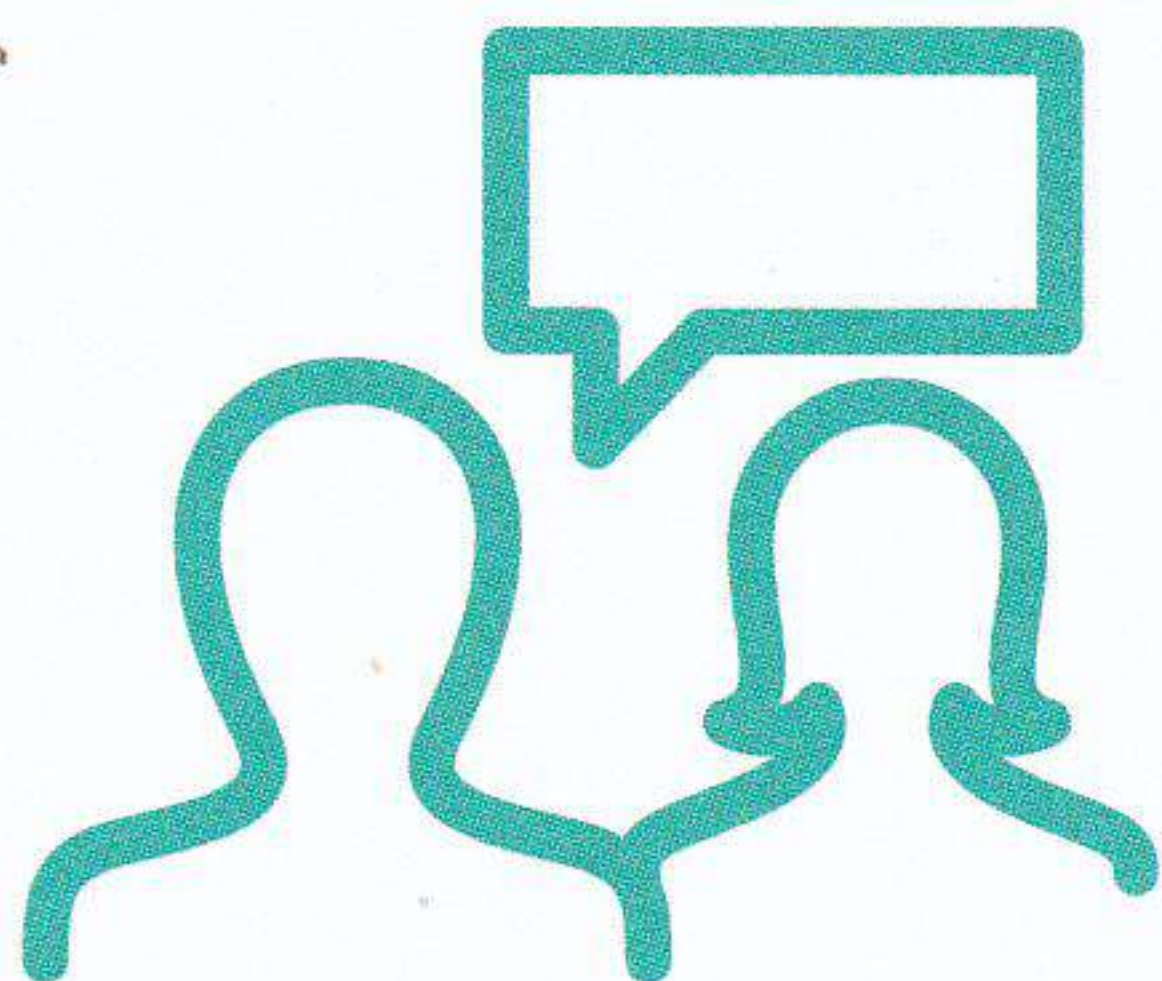
- + Nézd át a hívott személy adatlapját
- + Döntsd el, mi a célod a telefonhívással
- + Tervezd meg a kérdések jellegét
- + Tervezd meg, mit fogsz mondani
- + Mosolyogj

## A hívás

- + Térj a lényegre!
- + Fogalmazz röviden!
- + Légy lelkes!
- + Gondolj arra, hogy „Mi az, ami megfoghatja?”
- + Tartsd észben a célt!

## Légy egyszerű!

Meghívunk,  
nem bemutatót  
tartunk.



A következőkben néhány egyszerű példát mutatunk, amit egy-egy ígéretes jelölt meghívására használhatsz, és amelyeken keresztül bepillantást nyerhetsz abba, hogyan csináljuk.

### Indítás: →

„Hello Pisti, itt Józsi.  
Hogy vagy?”

„Van egy perced?”

„Nagyszerű!”

### Folytatás: →

#### Személyiség/Karakter:

„Azért kereslek Pisti, mert képzeld el, hogy épp most vágtam bele egy fantasztikus lehetőségbe, ami nyitott/magabiztos/ sikeres/ gondoskodó embereknek való, és rögtön te jutottál eszembe.”

#### Érzékeny téma:

„Pisti egyszer említetted, hogy nem vagy boldog a munkahelyeden, még mindig ez a helyzet?”

#### Értékelj a segítséget/ véleményyt:

„Belekezdtem egy vállalkozásba, nagyon lelkes vagyok és egyből rád gondoltam. Hatalmas lehetőség rejlik benne és azon tűnődtem, hogy talán te tudnál segíteni a tapasztalatoddal/ háttereddel. Nagyra értékelném a segítségedet. Vetnél rá egy pillantást?”

#### Az üzleti megközelítés:

„Kérdezhetek valamit? Ha találtam volna egy olyan céget, ami páratlan a piacon, ami fellendült és virágzik a saját szektorában; ami jelentős tőkével rendelkezik, nincs adóssága és ahol te is és én is hihetetlenül sikeresek lehetünk kockázat nélkül, érdekelne?”

### Befejezés →

„Nyilvánvalóan, nem tudhatom, hogy ez neked való-e vagy sem, ezt csak te tudhatod. Találkozzunk és megmutatom, hogy miről is van szó. Hétfőn és kedden ráérnék, neked melyik nap a megfelelő?”

#### Vagy

„Nézd meg az online videónkat, ami átfogó képet ad a cégről, termékekről és arról, hogyan is működik a marketing terv. Mikor tudnád megnézni? ... OK, felhívlak pénteken délután 6.30-kor, hogy megbeszéljük.”

#### Jótékony hatás az életminőségre:

„Tudom, hogy több energiára lenne szükséged és pont most talákoztam egy csodálatos termékkel, ami szerintem segíthet rajtad. Átmehetek és megmutathatom, hogy mit találtam?”

*Mindig lesznek emberek, akikkel megszeretnéd ismertetni a termékeket, hívd fel őket!*

**Próbáld ki és vedd össze a vágyaidat és a szükségleteidet és ezáltal jobb eredményt fogsz elérni.**

# Használd saját történetedet a hívás hatékonysága érdekében!

Alábbiakban különböző példákat találsz arra, hogyan nyerd meg a hívott felet. Válaszd ki, melyik működne nálad a legjobban!

**01**

- + Helló, jókor hívlak?
- + Szia, van egy perced?
- + Szia, tudunk beszélni egy percet?

**02**

- + Van egy ötletem, amit szeretnék megosztani veled.
- + Épp most kezdtem el egy fantasztikus céggel dolgozni, és meg szeretném ezt veled osztani.
- + Épp most kezdtem bele egy új üzletbe és nem akartalak kihagyni belőle.

**03**

- + Nem biztos, hogy ez neked való.
- + Nem biztos, hogy ez a te területed.
- + Nem biztos, hogy ez illik hozzád.

**04**

- + Rád gondoltam, mert (ide olyan tulajdonságot helyettesíts, amit a profil oldalon feltüntettél). pl.: társaságkedvelő, nyitott, jó kapcsolatteremtő vagy.

**05**

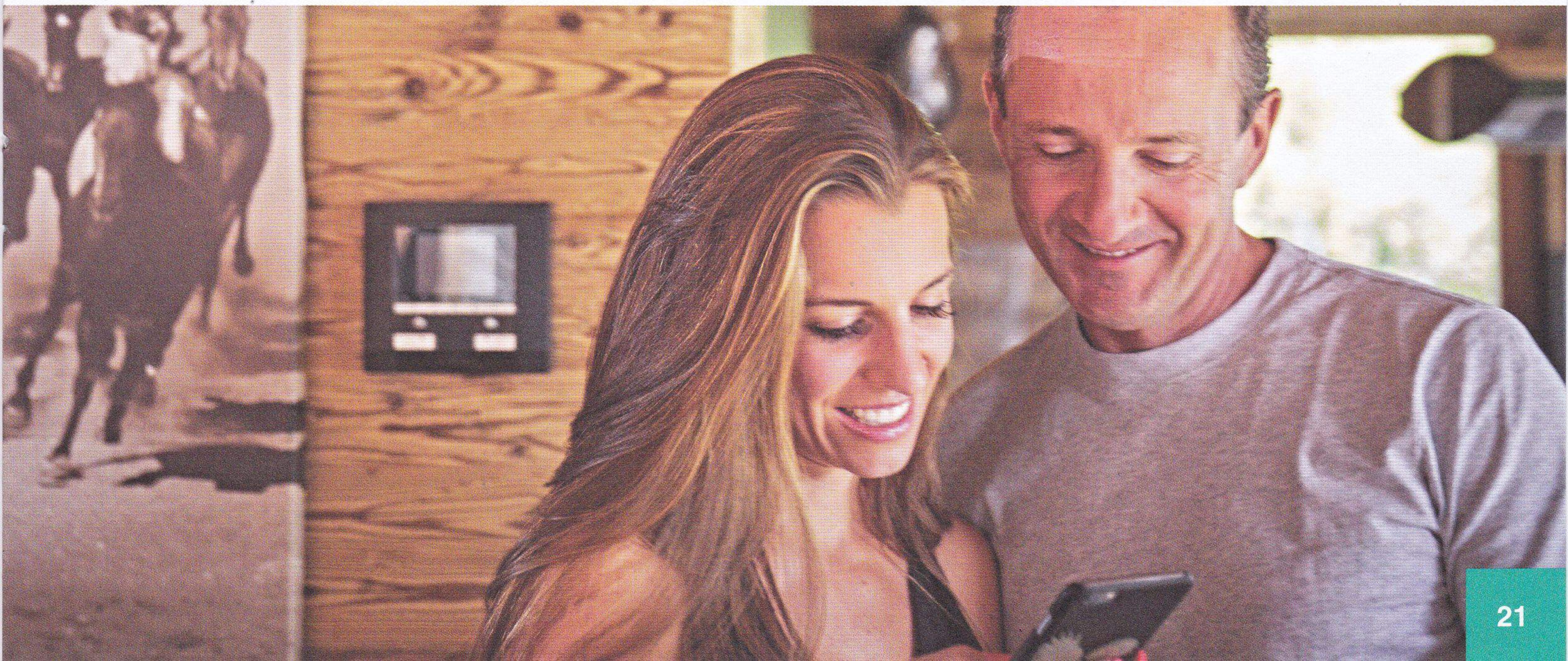
- + Nem vagyok biztos benne, hogy ez neked való, de amit adhat neked az (helyettesíts ide olyan dolgot, amit a profil oldalon feltüntettél). pl.: több pénz, egyensúly a munka és magánélet között, több idő és szabadság.

**06**

- + Egyelőre csak szeretném veled megosztani az információkat és majd meglátod, hogy van-e esetleg ami érdekel.
- + Csak szeretnék információt adni a kezvedbe, hogy ráérezz, vajon illik-e hozzád.
- + Figyelj, szeretném, ha csak megnéznéd, és utána el tudod dönteni, hogy szeretnél-e belőle valamit.

**07**

- + Amit szeretnék az:
- + Összejönni egy kávéra és mutatni valamit, 20 percig tartana.
- + Kérni 20 percet egy telefonbeszélgetésre, ami alatt elmondok néhány fontos információt.
- + Megadni egy weboldal címet, ahol egy rövid bemutató videót találsz.



# KAPCSOLATÉPÍTÉS

## Válaszok a kérdésekre

---

### Gyakori kérdés: „Mi ez?”

Válaszod: Válassz 2-3-at az alábbiakból:

- + „Egy több mint 2,6 milliárd dolláros, az egész világra kiterjedő vállalkozás vagyunk és több mint 150 országban vagyunk jelen.”
- + „Négy évtizedes feddhetetlen múlttal rendelkezünk, fizetőképesek és adósságmentesek vagyunk.”
- + „A fitness és wellness szektorban tevékenykedünk, ami köztudottan, rohamosan fejlődik.”
- + „A vállalatot Forevernek hívják, hallottál már róla?”

„Azt javaslom, hogy találkozzunk és fussunk át néhány dolgot. Melyik nap a legalkalmasabb neked? Addig is több információt találhatsz online a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) oldalon vagy az FLP 360 oldalon.

## Ha a jelöltednek további kérdései vannak:

**Mondd el a történetedet, hogy miért kezdted bele, hogy mit láttál a Foreverben, ami megfogott téged.**

### Egyéb gyakori kérdések:

„Ez értékesítés?”

„Ez piramis rendszer?”

„Ez MLM/hálózatépítés?”

### Válaszod:

„Érdekes, mi készítetett arra, hogy ezt kérdezd?” ... Majd hallgasd meg a választ.

Válaszod: „Megértem az érzéseidet, pontosan ugyanezt éreztem én is, de, amit találtam az ...

... Fussunk össze jövő héten és elmagyarázom, hogy miről is van szó. A hétfő vagy a csütörtök lenne jobb neked?”

### A szerencse a visszakövethetőségben rejlik.

Amikor kiküldesz valamit, lényeges, hogy rákérdess az előre egyeztetett időpontban. Ne a jelölted hívására várj.

Kövess nyomon a személyes találkozód, online videóidat, vagy egyéb elküldött anyagokat. Légy biztos benne, hogy lásd, mikor léphetsz a következő szintre jelölteddel (pl. elhívni egy üzleti bemutatóra).

„Arra gondoltam, hogy talán vannak még kérdéseid. A következő lépés, hogy elgyere a céges találkozóra, így még többet megtudhatsz, találkozhatsz egy-két emberrel és minden kérdésedre választ kaphatsz. Valójában lesz is egy céges bemutató ... ekkor... itt... és örülnék, ha eljőnnél, mint a vendégem.”

**Soha ne mondd a jelöltednek, hogy minden héten van egy bemutató.**

# A PROFILOKRÓL

**Minden név a 100+ listádon egy lehetséges vásárló, Üzleti Partner vagy egy olyan személy, aki épp most azt mondhatja, hogy „Nem”, de ha kéred, adhat egy újabb nevet.**

Annak érdekében, hogy a legjobb eredményeket érjed el, szánj időt arra, hogy minden embernek kitölts egy Profilt, vagy egy A4-es füzetbe jegyezd fel minden információt róla, számításba véve a lehetséges szükségleteiket és céljaikat és azt, hogy milyen segítséget nyújthat számukra a Forever.

## Kapcsolatfelvétel és bemutató

Sokféle mód van arra, hogy hogyan beszélj a Foreverről az embereknek. Küldhetsz e-mailet, SMS-t, használhatod a közösségi médiát, társaloghatsz róla az iskolakapuban, a munkahelyen, stb...

**... de messze a leghatékonyabb mód felvenni a telefont és beszélgetni.**

Jelölted érezni és hallani fogja lelkesedésedet a telefonon keresztül és ez magával ragadó. Nem arról van szó, hogy tökéletes értékesítőnek kell lenned, aki a megfelelő szavakat használja, hanem sokkal többről.

**... arról, hogy hagyd, hogy az emberek hallják és érezzék a lelkesedésedet...**

... arról, hogy mit találtál és, hogy az hogyan lehet előnyös a számukra. Fontos, hogy tudd, mi a célod, mikor felhívod az embereket. Az, hogy megszervezz egy személyes találkozót? Kiküldeni néhány anyagot postán? Elküldeni egy online videót, vagy bemutatni a termékeket? Légy tisztában azzal, hogy mit szeretnél elérni, mielőtt elkezdenél telefonálni.

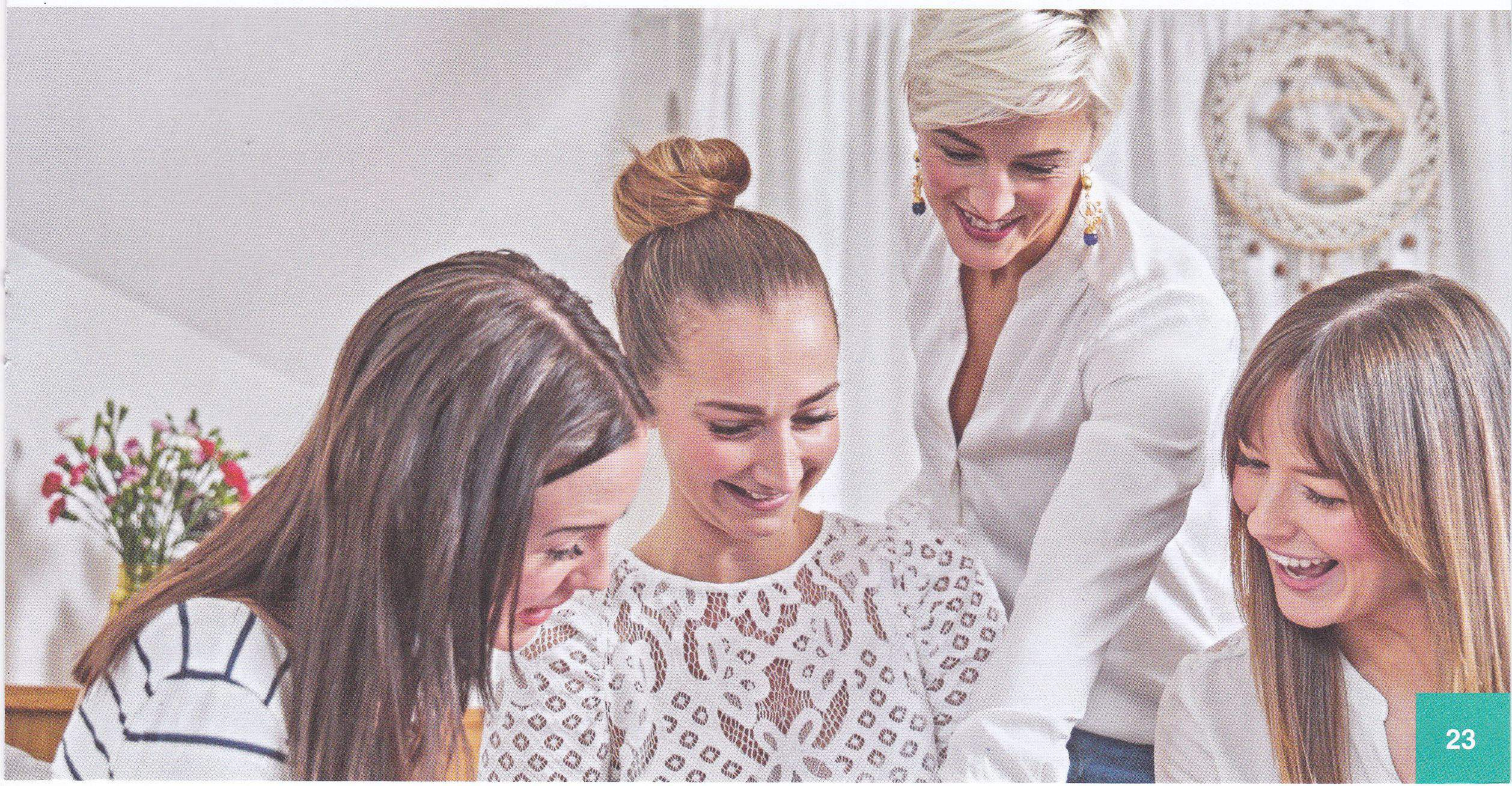
**(lásd Kapcsolatteremtés: 20-22 old.)**

## Folyamat- és Tevékenységkövetés

Ahhoz, hogy nyomon tudd követni, hogyan haladsz előre a céljaid felé, győződj meg róla, hogy eleget teszel-e értük. A tevékenységnaplót arra terveztük, hogy vezetni tudd rajta a hívásaidat, és hogy követhesd jelöltjeidet az Assistant Supervisorri regisztrációig.

Minél több emberrel beszélsz, annál több embert szponzorálhatsz a csapatodba és gyorsabban haladhatsz előre a Manageri szintig és még tovább a marketing tervben.

**(Lásd Tevékenységnapló 30-31. old.)**



# RÁZD FEL MAGAD

Ez a segédlet egy rendkívül hatékony mód a memóriád felfrissítésére. Segít, hogy eszedbe jussanak azok az emberek, akikkel az életed során találkoztaál.

## Család, barátok és ismerősök

---

– bárki, akivel kapcsolatba kerülsz, vagy gyakran látod közösségi vagy szabadidős környezetben

- + Nagyszülők
- + Szülők
- + Szülők barátai
- + Testvérek
- + Testvérek barátai
- + Nagynénik, nagybácsik
- + Családos barátok
- + Egyedülálló barátok
- + Sporttársak
- + Nyaralás alatt szerzett ismerősök
- + Vallási gyülekezeti tagok
- + Üdvözlőlap listán szereplő ismerősök
- + Volt és jelenlegi szomszédok
- + Házastárs barátai
- + Gyermek barátainak családja
- + Régi iskolatársak
- + Főiskolai barátok

## Munkahely

---

- + Munkatársak
- + Volt munkatársak
- + Egyéb munkatársak
- + Jelenlegi főnök
- + Volt főnök
- + Alkalmazottak
- + Ügyfelek
- + Vásárlók

## Kit ismeresz, aki...

---

- + Magabiztos
- + Társaságkedvelő
- + Gondoskodó
- + Profi a szakmájában
- + Nyitott
- + Pozitív
- + Lelkes
- + Jó kommunikációs képességű
- + Szereti az embereket
- + Keményen dolgozik
- + Becsületes
- + Megbízható
- + Boldog
- + Vicces
- + Sikeres
- + Változást kereső/vágyó
- + Többre érdekes/hivatott/vágyó
- + Két állás közötti



# Kit ismeresz a...

+ Facebookon  
+ Instagramon

+ Pinteresten  
+ Linkedlnen

+ Telefonos névjegyzékedből  
+ Email listából

## Kit ismeresz, aki... -ban/-ben, -ként dolgozik?

Ablaktisztító

Ács

Adó

Aerobik

Akupunktúra

Állatorvos

Antikvitás

Aromaterápia

Autókölcsonzés

Autószerelő

Bank

Bárban dolgozók

Bébiszitter

Biológus

Biztonsági szolgálat

Biztosítás

Biztosítási szakterület

Csomagküldő

Csontkovács

Dekorátor

Designer

Diák

Dietetikus

Divat

Doktor

Egészségügy

Egyetem

Egyetemi oktató

Ejtőernyőzés

Ékszerész

Élelmiszerellátó

Építészet

Építőipar

Értékesítés

Esküvőszervező

Étterem

Éttermi háhozszállítás

Fegyveres erők

Fehérnemű

Fitness

Fizioterápia

Fodrász

Fogorvos

Fogszabályozás

Fordítás

Földmérő

Geológia

Golf

Gondnok

Gondozó, ápoló

Gyár

Gyermekgondozás

Gyógyászat

Gyógynövényes

Gyógyszer

Hajóépítés

Hangfelvétel

Harcművészet

Háztartásbeli

Hegesztő

Hentes

Homeopátia

Hotel

Hűtőgépek

Ingatlan ügynök

Internet

Író

Jog

Jóga

Karate

Kárpitos

Kémikus

Kertész

Kézbesítők

Kiállítások

Kiskereskedelem

Kórház

Kormány

Kozmetikus

Könyvelés

Könyvtár

Közjegyző

Kutyatenyésztő

Laboratórium

Lovasoktatás

Marketing

Masszázs

Mérnök

Mezőgazdaság

Minőségellenőrzés

Mosoda

Művészet

Nyelvek

Nyomtatás

Oktatás

Opera

Optikus

Önkéntes

Pedikűrös

Pékség

Pénzügy

Posta

Pszichológus

Recepció

Reflexológia

Reklámterület

Rekreáció

Rendőrség

Repülőgépszemélyzet

Röntgen

Sebészet

Siklóernyőzés

Síoktatás

Smink

Stylist

Szabó

Személyszállítás

Személyzet

Szerzők

Színház

Szórakoztatás

Szupermarket

Tájépítészet

Takarítás

Tanácsadás

Tanár

Tanyák

Társadalmi munka

Taxis

Technológia

Telekommunikáció

Terapeuta

Tervezés

Testedzés

Titkársági munkatárs

Toborzás

Tőzsdeügynökség

Turizmus

Tűzoltóság

Újrahasznosítás

Újságárus

Újságírás

Utazási iroda

Ügyintézés

Üzem

Vágóhíd

Vállalkozó

Vegyztisztítás

Vezető oktató

Villanyszerelő

Virágárus

Víz- és gázszerelő

Vízisí

Yacht tulajdonos

Zöldséges

# AZ ÉN 100+ NÉVLISTÁM

Kit ismerek?

---

Név

Telefonszám/Elérhetőség

Megjegyzés

Kovács István

06 70 000 0000

Zugló, Budapest, pozitív











# MI KÖVETKEZIK? – A 7 NAPOS TERV!



Kilátások – Kivel fogsz beszélni  
a héten az üzletről?

Egyéb tevékenység

Képzések és egyéb események



# MI KÖVETKEZIK? – A 7 NAPOS TERV!



Kilátások – Kivel fogsz beszélni  
a héten az üzletről?

Egyéb tevékenység

Képzések és egyéb események

# TERMÉKLISTA

Ismersz olyat,  
aki használná?

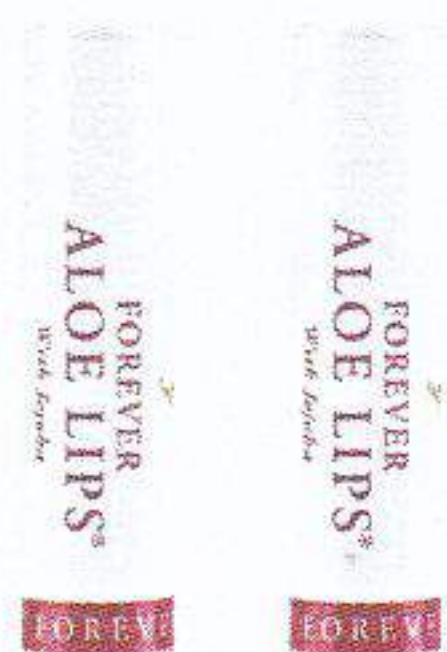
Te használnád?



## Forever Aloe Vera Gel®

Étrend- kiegészítő ital

Az első termék, amely tisztaságáért megkapta a Nemzetközi Aloe Tudományos Tanács elismerő pecsétjét. A mi Aloe Vera Gélünk 99,7%-os aloe vera belső levél gélt tartalmaz. Nagy körültekintéssel, kézzel vonjuk ki az aloe gélt a növényből, az előállítási folyamatok steril (aszéptikus) környezetben zajlanak, így megtapasztalhatod a természet valódi erejét. Cukormentes.



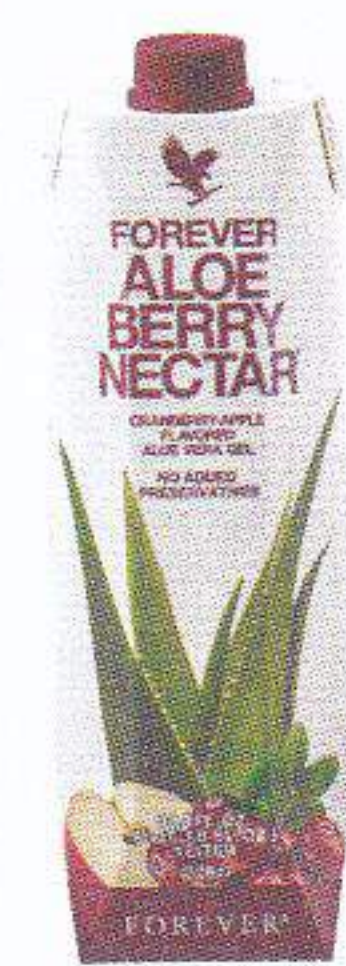
## Forever Aloe Lips®

Az ajkaid ápolója. Ebben az ajakbalzsamban Aloe, Jojoba és 3 féle viasz együttesen hat a kiszáradt ajkak ellen. Továbbá, Myristil Myristate-et tartalmaz, amely bőrpuhítóként funkcionál. Az ajkaid egészségessé és irigylésre méltóvá válnak.



## Forever Bright® Toothgel

A Forever Bright® Toothgel egy gyengéd, fluorid-mentes készítményünk, amelyben a 100%-os stabilizált Aloe Vera gél és propolisz is megtalálható.



## Forever Aloe Berry Nectar®

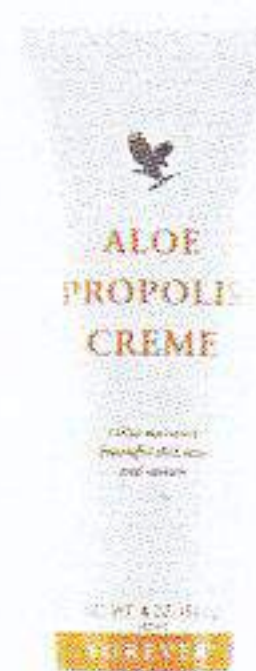
Étrend- kiegészítő ital

Ne hagyd, hogy a fantasztikus íz megszédítsen, hiszen ez a termék egy valóságos tápanyagbomba! Az Aloe Vera gél összes jó tulajdonsága egyesül az igazi alma és áfonyalé édes ízével és az antioxidáns hatású C-vitaminnal, káliummal és pektinnel. Ez a nagyszerű összetétel 90,7% aloe vera levél belső gélt tartalmaz, aminek köszönhetően a Forever Aloe Berry Nectar® az egyik legjobb választás lehet.



## Aloe Hand Soap

Az Aloe Hand Soap minden egyes használatkor hidratáló élményt nyújt. Tiszta 100%-os stabilizált Aloe Vera gélt és természetes tisztító anyagokat tartalmaz. Ez a parabénmentes formula gyengéd gyümölcs kivonatokkal hidratálja és táplálja a bőrt.



## Aloe Propolis Creme

Az Aloe Propolis Creme kiváló bőrhidratáló és kondicionáló is egyben. A tiszta stabilizált Aloe Vera gél és a propolisz gazdag keveréke mellett kamillát is tartalmaz, ami köztudottan a természet egyik legjobb bőrápoló növénye. A formulát az A- és E-Vitaminok teszik teljessé, így őrizve meg a bőr tónusát és állagát.

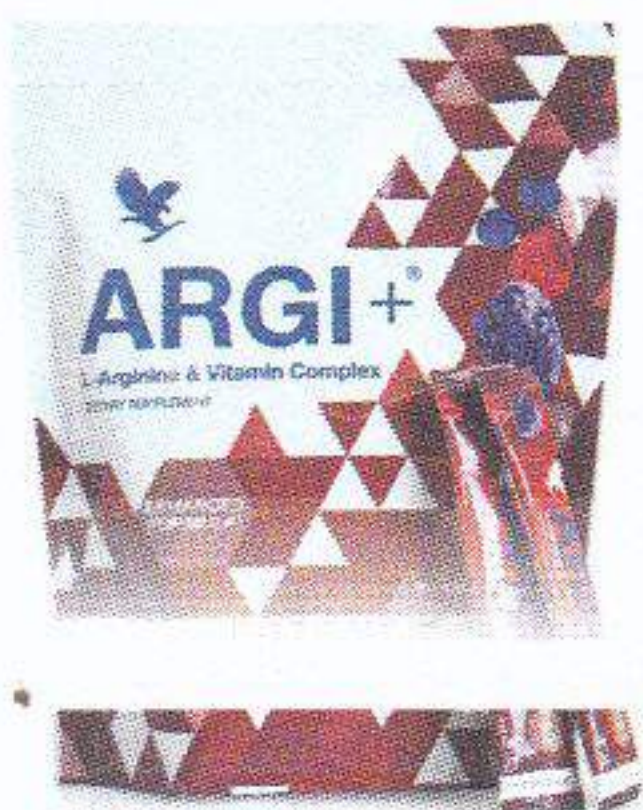


# TERMÉKLISTA

Te használnád?

Ismersz olyat,  
aki használná?

## ARGI+®



Az Argi+® adagonként 5 gramm L-arginint és további vitaminokat biztosít szervezetünk számára, lendületet ad, amelyre szükségünk van egész nap. Az L-arginin egy aminosav, amely jótékony hatással van szervezetünkre. Forever Sirona ásványvízzel vagy Aloe Vera Géllal elkeverve imádni fogja az ARG I+® kellemesen gyümölcsös ízét. Az L-Arginin fokozza a nitrogén-monoxid képződését és támogatja az egészséges vérkeringést.

## Forever Arctic Sea®



A Forever Arctic Sea®-ben kiváló egyensúlyban található: a halolaj, a tintahalolaj, az olíva olaj, az E-Vitamin, az Omega-3 zsírsavak, az EPA és a DHA elegye. Továbbá, a Forever Arctic Sea®, nem egy, hanem 3 tiszta halolajból (szardella, lazac és tőkehal) tevődik össze. Ez a remek étrendkiegészítő hozzájárul a szív-, agy-, ér- és emésztőrendszer megfelelő működéséhez a szem egészségének megtartásához.



# AZ ÉN ELSŐ LÉPÉSEM A MANAGERRÉ VÁLÁS ÚTJÁN.

Enrique Espinosa.

Gyémánt Manager, Orange County, California

Az első Forever csekkünk 28 dollár volt. A feleségemnek, Zoniának ez egy nagyszerű pillanat volt. Nem az összeg miatt, hanem azért, mert minden, amit az FLP-ről hallottunk, igaznak bizonyult.

Rájöttünk, hogy a havi bónusz csekkek egyenes arányban vannak a befektetett energiával és az üzlet iránti elköteleződésünkkel, és hogy bármekkora összeget elérhetünk, amit csak szeretnénk. Attól a pillanattól kezdve hatalmas izgalom és motiváció fogott el bennünket. Úgy, mint az életben általában

lenni szokott, itt sem volt egyszerű a kezdet. Sok negatív és szkeptikus embert sodort az élet az utunkba, de sosem adtuk fel. Csak haladtunk előre, szemünk előtt tartva a célt. Meggyőzött minket a termékek minősége és ezt személyesen tudjuk igazolni a kezdetektől.

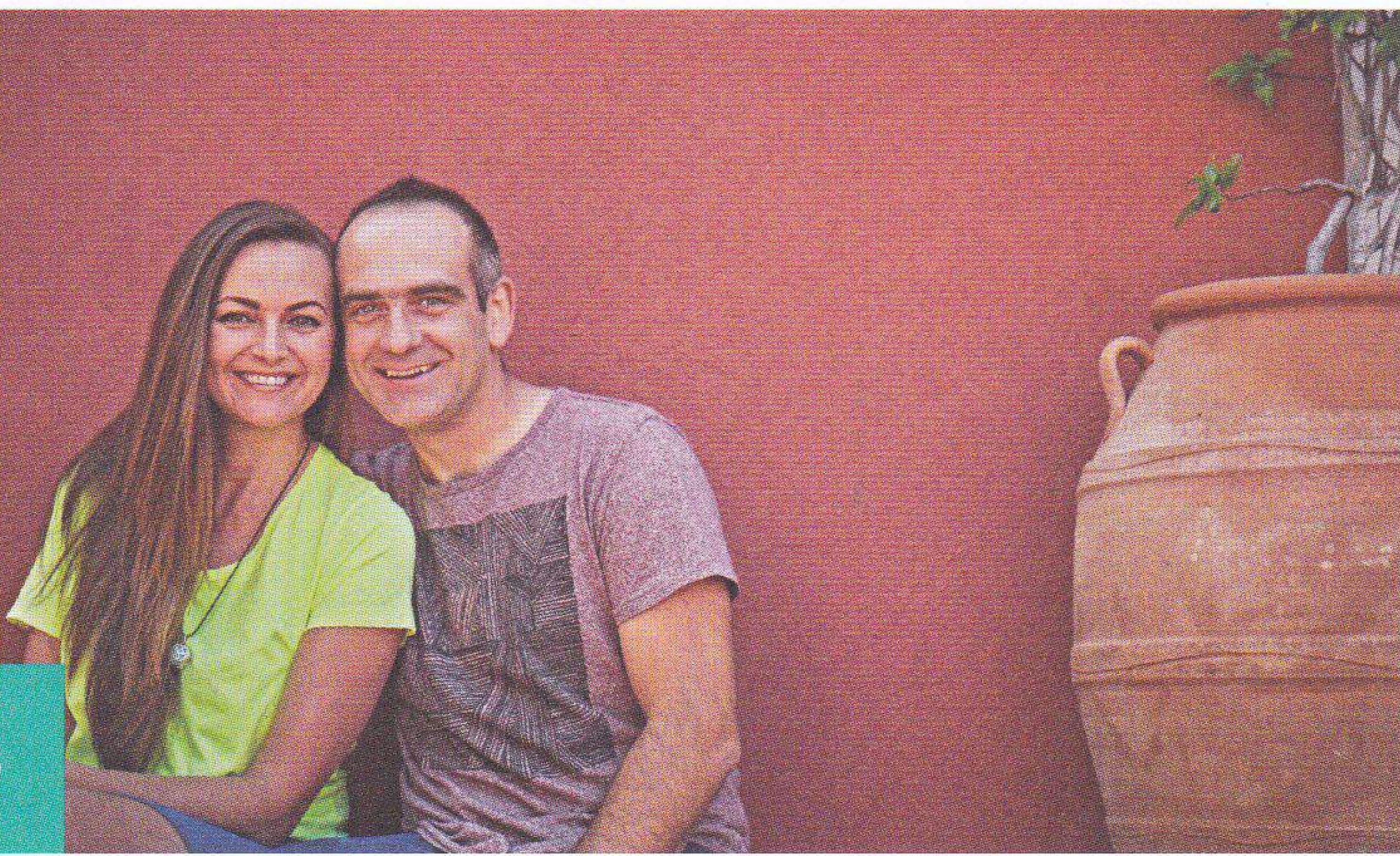
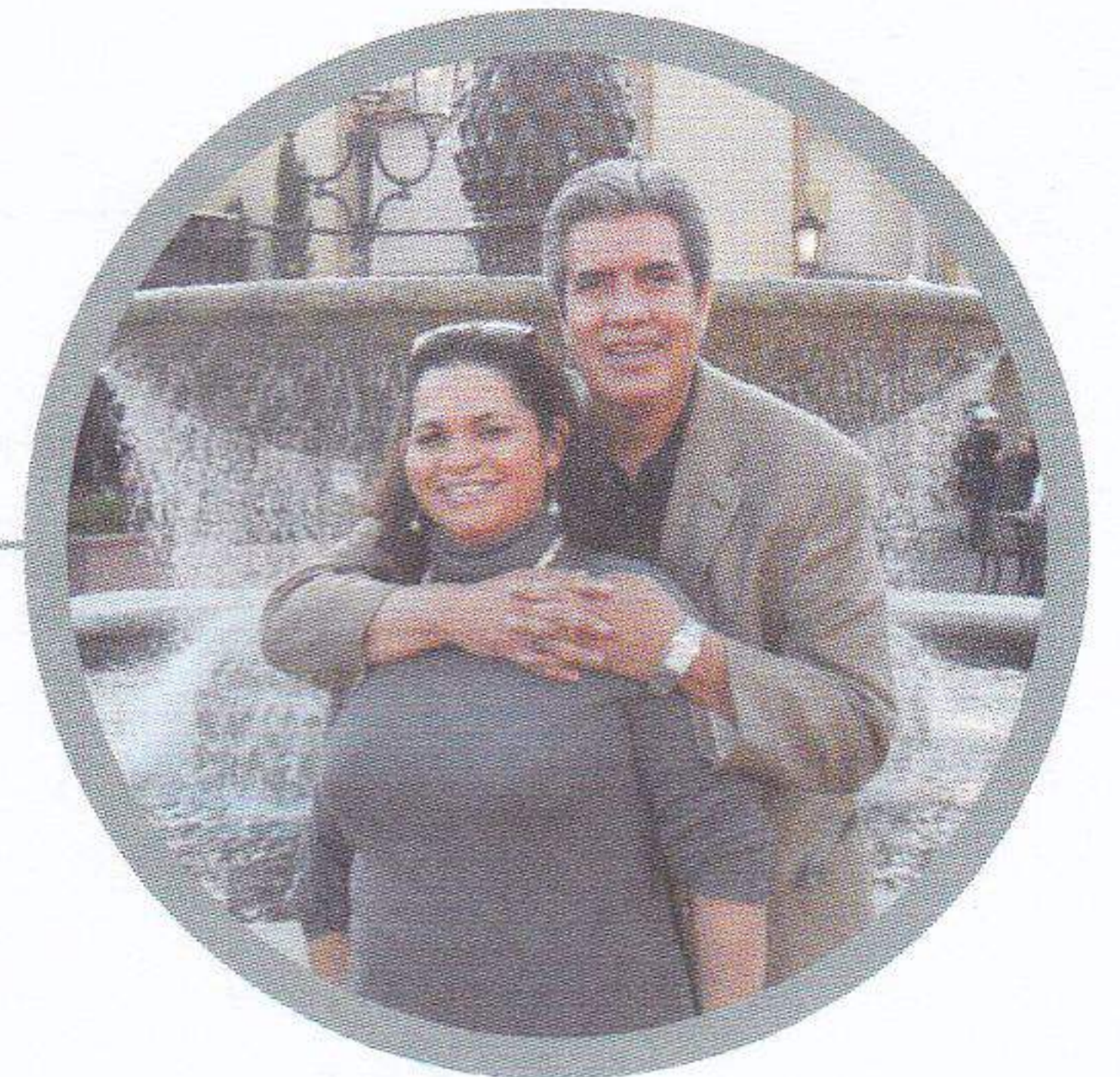
Lynett Maguire.

Elimsert Manager, Hammonds Plains, Új- Skócia

A Forever izgalommal töltötte meg az életem tudva, hogy teljes befolyással rendelkezhetek a pénzügyeim felett és a kemény munkámon keresztül elérhetem azt az életet, amelyre mindig is vágytam.

A Forever előtt egyáltalán nem rendelkeztem sale-es tapasztalattal és halvány lila gőzöm sem volt arról, hogyan fogom vinni az üzletet. Egyszerűen csak igent mondtam azért mert láttam a lehetőséget és realizáltam, hogy sikeres lehetek benne. Szimplán el kellett sajátítanom és meg kellett tanítanom magamnak azokat a készségeket, amelyek segítségével előrébb juthatok.

Tapasztalat nélkül vezetői szerepbe kerülve nagy kihívások elé állított és az igazat bevallva az út során elkövettem pár hibát. De a fejlődés és a növekedés érdekében muszáj hibáznunk, hogy okulhassunk belőle. A Foreverrel együtt napról-napra fényesebb a jövő.



# Earl Garcia.

## Manager, Ocala, Florida

**Azt mondják, ha szereted azt, amit csinálsz, akkor egy napot sem fogsz dolgozni az életedben – ez volt az én kiinduló pontom.**

Mindig tettere kész vagyok, jól érzem magam, nyitott vagyok az új dolgokra, új emberekkel találkozom, és ezeknek minden pillanatát élvezem. A kezdetekben nehezen közeledtem az emberek felé, aztán rájöttem, hogy micsoda önzőség lenne tőlem, ha nem osztanám meg másokkal is ezt a fantasztikus lehetőséget, ami



nem csak az én egész életemet változtatta meg, hanem milliók életét is az egész földön.

A Forever reményt és izgalmat hozott az életembe. Nem kérsz csak úgy valamit az emberektől, kivéve, ha cserébe a kezükbe adsz egy olyan lehetőséget, ami örökre megváltoztathatja az életüket.

# Altaf Badal.

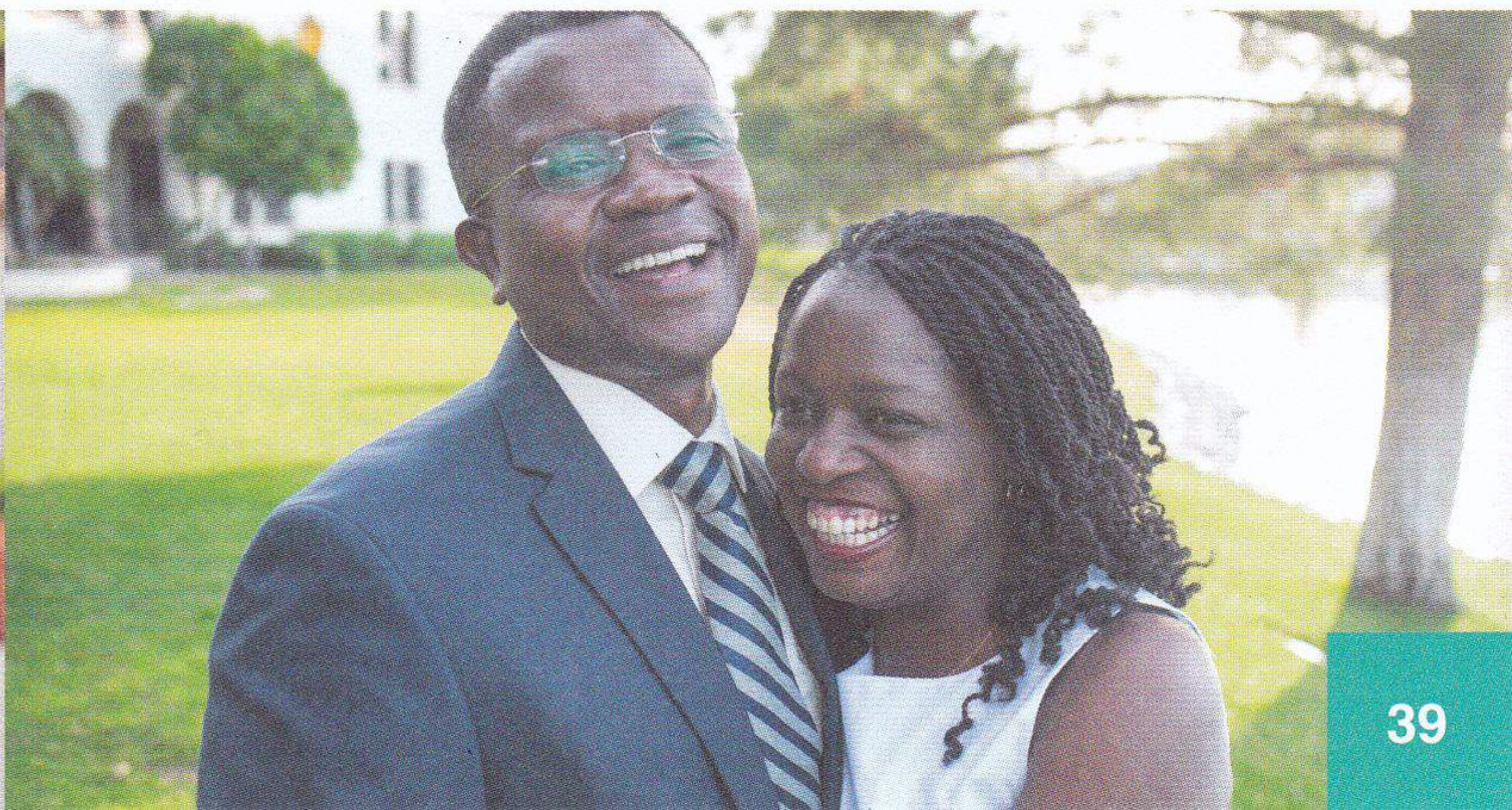
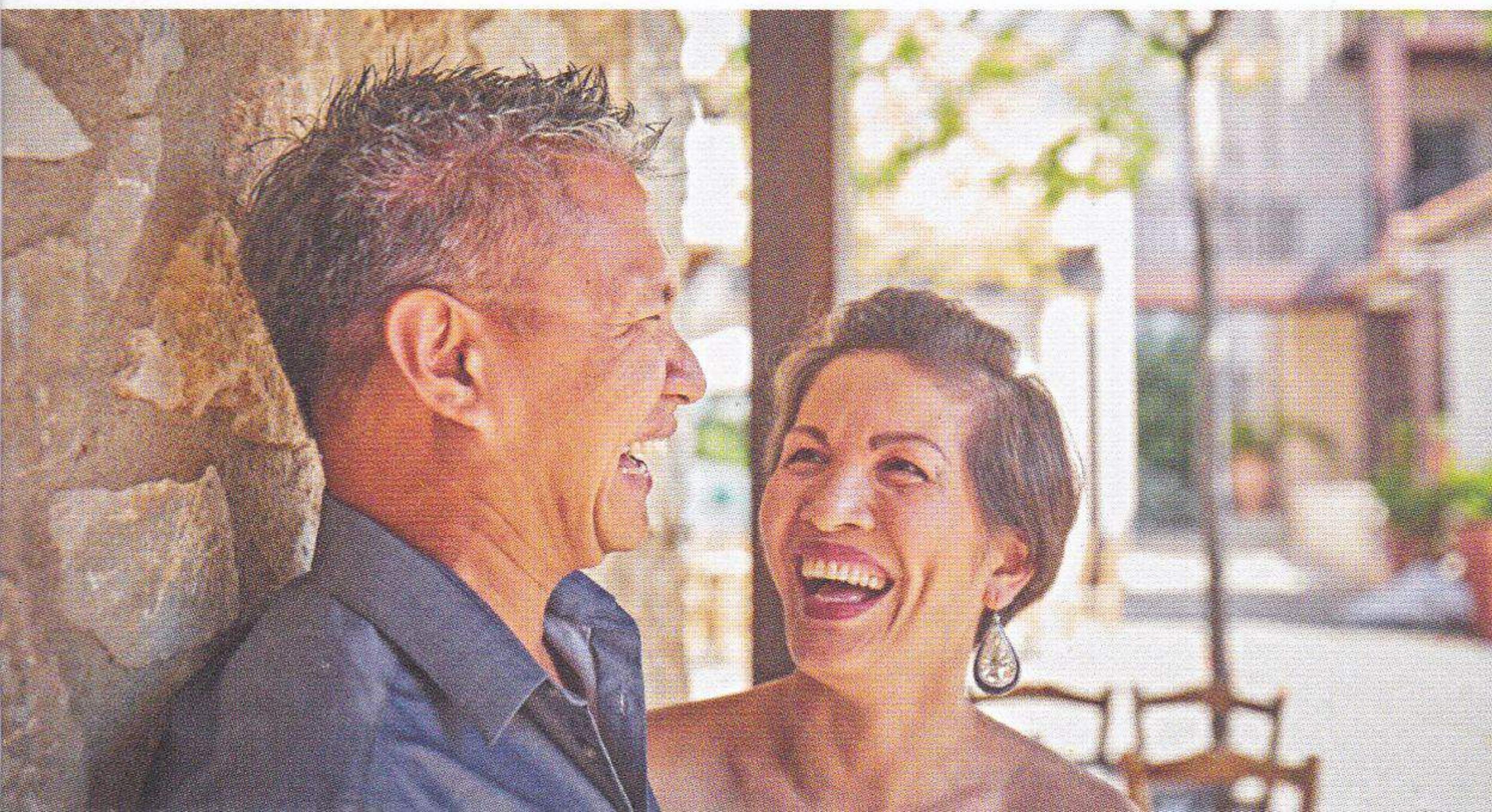
## Soaring Manager, Plano, Texas

**Amikor először hallottam a Foreverről, egyből lelkesedtem az ötletért. Elkezdtem feltérképezni a lehetőséget és úgy tűnt, hogy segítségemre válhat a gyerekkorom óta meglévő céljaim elérésében és az álmaim megvalósításában.**

Az egyik legjobb dolog a saját üzletben az az, hogy te rendelkezel az időd felett. Akkor dolgozom, amikor kell és minőségi időt tudok együtt tölteni a családommal, amikor megtehetem. A munkában töltött évek alatt, az elmúlt 18 hónap a Foreverrel volt életem egyik legmegpróbáltatásosabb, legteljesebb és a legélvezetesebb élménye.



Az Forever Üzleti Partner életstílus az, ami összpontosításra sarkal nem csak az időmben és a pénzügyekben, hanem legfőképp a családom jövőjében és az én jövőmben. Nem gondoltam volna, hogy ez mekkora lehetőség lehet számomra. A Forever segített érettebbé válni olyan területeken, amikről sosem gondoltam volna. Nyitott maradtam és sosem hagytam abba a tanulást.



# Jegyzetek:



A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, intended for writing notes.



# Jegyzetek:



A series of horizontal dashed lines spanning the width of the page, intended for writing notes.

# KÜLDETÉSNYILATKOZAT

„Olyan gyümölcsöző környezetet építünk, melyben az egyének, méltóságukat megőrizve, azok lehetnek, akik lenni akarnak. Olyan környezetet, amelyben a becsület, az együttérzés és a jókedv mutat utat. Szenvédélyt, hitet teremtünk és táplálunk vállalatunk, termékeink és az általunk képviselt üzletág iránt. Elkötelezetten keressük a tudást és az egyensúlyt, bátran vezetve vállalatunkat és Forever Üzleti Partnereinket. „

Kiváltságosnak érezzük magunkat, hogy ennyi emberen segíthettünk, hogy kemény munkával felépítsék a Forever üzletüket és ezáltal egy jobb életet teremthettek maguknak.

Benned is megvan a képesség, hogy valami nagyszerűt alkoss, nem csak a Forever marketing terv jutalmi rendszerén keresztül, hanem a személyes készségeid által, amiket utad során sajátítasz el. Megtanulod, hogyan kommunikálj helyesen. Megtanulod, hogyan segíts másoknak elérni egy jobb életet. Ha alkalmazod mindazokat, amiket ebben a segédletben összefoglaltunk neked, biztosíthatom, hogy úgy, mint sokan mások, te is sikeres leszel. Üdvözlöm az egészségesebb, boldogabb és sikeresebb énedet!  
Örök Tisztelettel:



**Gregg Maughan**

**Elnök**

**Forever Living Products**



# Első lépések a Managerré válás útján

**Forever Living Products  
Magyarország Kft.,**  
1184 Budapest,  
Nefelejcs utca 9-11.  
**foreverliving.com**

©2018 Aloe Vera of America, Inc.



FOREVER®

Forever Üzleti Partner:

