

LifeCare®

HAPPY
EVERY DAY

2024 115. szám

Ez a kiadvány kizárólag
Life Care® partnerek számára
készült!

Boldogság

SZEPTEMBER 3. · OKTÓBER 19.

NAPLÓ

60%
KEDVEZMÉNY
részletek a 2. oldalon



E-vitamin

az irigylésre
méltó hajért!

részletek a 2. oldalon

Interjú

Florentina Opris

az egészséges életmód nagykövete,
sport TV műsorok producere és
Testnevelés és sport doktora -
Tudatos étkezési technikák!

részletek a 3. oldalon

Ismerje

meg a személyre
szabott
termékajánlás
lépéseit!

részletek a 8. oldalon

D3-vitamin

az egészséges
csontok titka!

részletek a 6. oldalon



50073

E-vitamin, az Irigylendő Bőr Titka








Ez a bőr korai öregedését megelőző erős antioxidáns a fiatalos és gyönyörű bőr titka. Az E-Vitamin segít a sejteknek az oxidatív stressz elleni védelemben, szabályozza a koleszterinszintet, fenttartja az erek és a bőr egészségét. A szabad gyökök a test sejtjeit támadják; a szervezet természetes folyamatain kívül a környezetszennyezés, a sugárzás, a dohányzás és a sült ételek fogyasztása hatására is létrejöhetnek. Egyedül az antioxidánsok képesek a szabad gyökök neutralizására, mielőtt azok kifejtjenék hatásukat.

Hogyan Segít az E-Vitamin a Tökéletes Bőr Elérésében

A bőr egészsége nem csak bőrápolás, hanem egészséges étrend eredménye is. A bőrnek szüksége van vitaminokra és ásványokra a normális működés és a káros környezeti hatások elleni védekezés érdekében.

A legtöbb esetben a ráncok, a pattanások, illetve egyéb bőrproblémák a vitaminokban, ásványokban és egyéb táplálékban hiányos étrendnek az okai. Így hát, ezeknek az étrendbe természetes módon (gyümölcsök és zöldségek) vagy táplálékkiegészítőkkel való inkorporálása rendkívül fontos.

Az E-Vitaminnak járó előnyök a következők:

-  Erős antioxidáns
-  Lassítja a sejtek öregedési folyamatát
-  Erősíti az immunrendszert
-  Biztosítja a zsírsavak anyagcseréjét
-  Fenttartja az erek egészségét
-  Segíti az új szövetek kialakulását
-  Fenttartja a bőr egészségét

Az E-Vitamin a legerősebb bőrben fellelhető antioxidáns Új, egészséges sejteket képez, fenttartja a bőr rugalmasságát és finomságát, véd az UV sugarak ellen és segít a karmolások és égések gyógyulásában.

Ajánlatos a magvak, diófélék, búzacsíra, spenót, oliva, kel, kivi, brokkoli, avokádó gyakori fogyasztása. Az ételből nyert E-Vitaminnak nincsen negatív hatása a szervezetre; azonban, amennyiben azt táplálékkiegészítővel visszük be nem szabad meghaladni a 3,000 IU mennyiséget.

A Természetes 400 IU-s E-Vitamin, Life Care ideális a sima, hidratált és egészséges bőr eléréséhez; stimulálja a szervezetben található toxinok eliminálását, fontos szerepet játszik a külső faktorok elleni megküzdésben, és jótékony antioxidáns.

Az E-Vitaminban található kapszaicin olyan antioxidáns, ami fenttartja a bőr kollagén-szintjét és segít a külső faktorok elleni védelemben, ezzel is hozzájárulva a bőr rugalmasságához.

Ne feledd! Az E-Vitamin nem állítja meg az öregedés folyamatát, csupán lelassíthatja, illetve elnyomhatja annak hatásait!

Cikket írta
Daniela Marc - Marketing Szakértő

7110
Természetes
E Vitamin 400 IU
5.990 Ft
♥ 1 | 2. termék: 2.395 Ft

60%
KEDVEZMÉNY



Interjú Florentina Opris

az egészséges életmód nagykövete,
sportprogramok készítője és a
testnevelés és sport doktora

Mi az a tudatos étkezés, és hogyan segíthet megelőzni a túlevést?

A tudatos evés egy olyan gyakorlat, amely során teljes figyelmet fordítunk az evés folyamatára, az étel érzékszervi élményére, az éhség és a jóllakottság érzésére, valamint az ezt a folyamatot kísérő érzelmekre összpontosítva. Ez az automatikus evés vagy a futás közbeni evés ellentétes megközelítése, amikor a figyelem gyakran valami másra irányul, például a tévére, a telefonra vagy más zavaró tényezőkre.

Hogyan kezdheti el valaki a tudatos étkezést, ha még soha nem próbálta?

- Annak, aki még soha nem próbálta az elmés étkezést, a kezdet ijesztőnek tűnhet, de valójában ez egy természetes és kifizetődő folyamat. Szeretnék megosztani néhány egyszerű tippet az első lépések megtételéhez a tudatos étkezés felé:
- Válasszon ki naponta egy étkezést vagy uzsonnát, ahol időt szán arra, hogy teljesen jelen legyen. Tedd el a telefont, kapcsolj ki a tévét, és csak az előtted lévő ételre koncentrálj.
- Élvezzen ki minden falatot.
- Próbáljon meg a szokásosnál lassabban enni. Figyeljen az étel ízére, állagára és illatára.
- Rágjon lassan, és élvezze ki minden egyes falatot. Ez nemcsak az emésztést

javítja, hanem az étkezés élményét is fokozza.

- Tartson szünetet két falat között, és vegyen mély lélegzetet.
- A tudatos evés segít azonosítani az evésre késztető érzelmi okokat, így az ételbe való visszavonulás helyett más módokat találhat érzelmei kezelésére.

Hogyan tervezhetik meg az emberek az étkezéseiket, hogy az egészséges ételek szélesebb választékát tartalmazzák?

Az étkezések megtervezése nemcsak abban segít, hogy az egészséges ételek szélesebb választékát tartalmazza, hanem olyan struktúrát is ad, amely megkönnyíti az életét.

Kezdje minden hetet az étkezések megtervezésével, olyan recepteket választva, amelyek többféle zöldséget, gyümölcsöt, sovány fehérjét és teljes kiőrlésű gabonát tartalmaznak.

Legyen nyitott arra, hogy kipróbáljon olyan ételeket, amelyeket általában nem szokott enni. Próbáljon meg minden héten valami újat hozzáadni.

Válasszon szezonális ételeket, és győződjön meg arról, hogy minden étkezés kiegyensúlyozott és tápláló, és tartalmaz fehérjét, szénhidrátot és egészséges zsírokat, hogy egész nap energiával és jó közérzettel rendelkezzen.

Hogyan befolyásolja az alvás és a stresszkezelés az étkezési és edzésrutin hatékonyságát?

Amikor egészséges életmódról beszélünk, gyakran gondolunk a kiegyensúlyozott táplálkozásra és a rendszeres testmozgásra. A minőségi alvás és a stresszkezelés azonban ugyanilyen fontos elemek, amelyek közvetlenül befolyásolják bármely étkezési és edzésrutin hatékonyságát.

Az alvás a regenerálódás alapja, ha nem alszunk eleget, a ghrelin (az éhséghormon) szintje megemelkedik, a leptin (a jóllakottsági hormon) szintje pedig lecsökken, ami túlevéshez és ellenőrizetlen étel utáni sóvárgáshoz vezethet. A stressz is függ a pihentető alvástól.

A stressz arra készíthet minket, hogy érzelmileg étkezzünk, magas cukor- és zsírtartalmú ételeket választva, amelyek rövid távú kényelmet nyújtanak, de hosszú távon károsítják az egészséget.

Milyen élelmiszereket javasolsz az erős antioxidáns-bevitelhez, és hogyan járulhatnak hozzá az általános egészséghez?

- Az antioxidánsok olyan alapvető fontosságú anyagok, amelyek megvédik szervezetünket az oxidatív stressztől és a sejtkárosodástól, segítve ezzel a korai öregedés és számos krónikus betegség megelőzését.
- Íme néhány élelmiszer, amelyet az erőteljes antioxidáns-bevitelhez ajánlok:
- Bogyós gyümölcsök: az áfonya, a szeder, a málna és az eper valóságos antioxidáns bombák. Ezek a gyümölcsök gazdagok C-vitaminban, resveratrolban és antociánokban, amelyek védik a sejteket a szabad gyökök okozta károsodástól.
- A dió, a mandula, a chia mag és a lenmag kiváló E-vitamin- és egyéb antioxidánsforrások, amelyek segítenek a sejtek védelmében és a bőr egészségének megőrzésében.
- Keresztesvirágú zöldségek: a brokkoli, a káposzta, a karfiol és a kelbimbó szulforafánban és C-vitaminban gazdag zöldségek, két erős antioxidáns, amelyek segíthetnek a szervezet méregtelenítésében.
- A narancs, a citrom, a grapefruit és a mandarin gazdag C-vitaminban, amely antioxidáns, segít megvédeni a bőrt, támogatja az immunrendszert és segít

felszívni a vasat a növényi táplálékokból.

- A kurkuma kurkumát tartalmaz, amely erős antioxidáns és gyulladáscsökkentő tulajdonságokkal rendelkező vegyület. A kurkuma élelmiszerekhez való hozzáadása segíthet csökkenteni a gyulladást a szervezetben.

Ha ezeket az antioxidánsokban gazdag élelmiszereket beilleszti a napi étrendjébe, nemcsak hosszú távon javítja egészségét, hanem jobb energiát és általános jó közérzetet is biztosít.

Testünk minőségi tápanyagokkal való táplálása az egyik legjobb lépés, amit megtehetünk, hogy élettel teli életet élhessünk.



Iratkozz fel TE is az EGÉSZSÉG és MOZGÁS Healthy Club+ közösségébe!

Ha ebben a hónapban regisztrálsz, jövő hónapban hozzáférhetsz az ajánlatokhoz!

INGYENES BEJUTÁS, ha hónapról hónapra, 5 egymást követő hónapban megrendeled!

Lépj be a
www.healthyclub.life-care.com/HU
oldalra. Vagy olvass be a kódot
És tudj meg több részletet!



73%
KEDVEZMÉNY

764

C-vitamin, 1000 mg

3.350 Ft

♥ 1 | 2. termék: 890 Ft



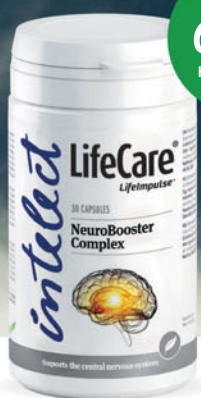
70%
KEDVEZMÉNY

7040

UltimateImmuno, BIO
acerolával és fűzfával

3.950 Ft

♥ 1 | 2. termék: 1.190 Ft



65%
KEDVEZMÉNY

7046

NeuroBooster Komplex,
Brahmi és L-Triptofán kivonattal

5.990 Ft 5.890 Ft

♥ 1 | 2. termék: 2.090 Ft



65%
KEDVEZMÉNY

7641

Tőkehal májolóaj, Omega
3-mal, A- és D-vitaminnal

6.190 Ft 5.690 Ft

♥ 1 | 2. termék: 2.190 Ft



70%
KEDVEZMÉNY

7008

Magic SuperFood 37
esszenciális tápanyaggal

3.290 Ft

♥ 1 | 2. termék: 990 Ft



Termékek mindennapos használatra

A második azonos
terméket kedvezőbb
áron szerezheted meg!



4454
Hűsítő ördögcsáklya gél BIO
növényekkel

3.050 Ft 1 | 2. termék: **1.675 Ft**

4483
Medveerő melegítő gél BIO
növényekkel

3.550 Ft 1 | 2. termék: **1.950 Ft**

4450
Regeneráló gél BIO fekete
nadálytővel és növényekkel

3.690 Ft 1 | 2. termék: **1.845 Ft**

4106
Magic Oil olaj

6.110 Ft 1 | 2. termék: **3.360 Ft**

4106
**Sampon PHYTELENE
KOMPLEX-szel**, fokhagymával és
BIO növényekkel

3.990 Ft 1 | 2. termék: **1.995 Ft**

4085
Fehérítő fogkrém,
aktív szénnel

2.490 Ft 1 | 2. termék: **990 Ft**

4541
Intim gél BIO
kamillával és növényekkel

3.590 Ft 1 | 2. termék: **1.795 Ft**

4545
Kézkrem, BIO szőlőmag- és
mandulaolajjal

2.170 Ft 1 | 2. termék: **1.085 Ft**

Vásárolj javító maszk hajra és fejbőrre aloe verával és bio olívaolajjal, EQUILIBRIUM, Life Care® és ajándékba kapod a Tusfürdő aloe verával és levendulával BIO, EQUILIBRIUM, Life Care®!

21303 12.100 Ft 8.590 Ft
**Javító maszk hajra és
fejbőrre aloe verával** és bio
olívaolajjal, EQUILIBRIUM

21301 5.990 Ft 4.360 Ft
Tusfürdő aloe verával és
levendulával BIO, EQUILIBRIUM



1.495 Ft a 2. termék a 2. termék

4320
Testápoló, Shea vajjal és BIO
növényekkel

2.850 Ft

4440
**Borregeneráló testápoló
krém**, BIO hegyi árnikával

2.990 Ft

Bármelyiket választhatod!



2.635 Ft a 2. termék a 2. termék

4019
Természetes Shea vaj

5.860 Ft

4040
**Narancsbőr elleni
gél**, BIO mentával

5.550 Ft

Bármelyiket választhatod!

21215 15.090 Ft
Ráncatlanító szérum, Wrinkler
Filler, hialuronsavval és A vitaminnal

21216 15.090 Ft
Biotissima® lifting szérum

21219 15.890 Ft
**Ránc ellenes mágneses
maszk**, Magnetic Mask

7.945 Ft a 2. termék a 2. termék



Bármelyiket választhatod!

Tudtad-e, hogy...?

A kicsiknek minden újdonság, számukra minden nap tele van felfedezésekkel?

Már legelső napjuktól kezdve lépésről-lépésre fedezik fel környezetüket; ezzel párhuzamosan a testük is folyamatos fejlődésben van. A bababőr olyannyira finom és kényes, hogy gyakran csodálkozunk el az aranyosságán és tökéletességén.

Az illattermékek összetevői veszélyes allergének lehetnek a gyermekek számára, akiknek a bőre könnyen irritálódik; ajánlatos az ilyen termékek kerülése az első hónapok alatt.

Fedezd fel a Baby Life Care termékcsaládot: az ide tartozó termékek biztosítják a gyermekek és babák bőrének és hajának finom ápolását. A termékek 99.78%-ban természetes hozzávalókból állnak, táplálnak és védnek, és mentesek minden irritációt vagy allergiás reakciót okozó káros anyagtól.

A Baby Body Cream Aloe Verával és BIO Növényekkel, Life Care összetevői olyan BIO kivonatokat tartalmaz, mint az aloe vera és olíva, illetve búzacsíra-, sárgabarackmag- és levendulaolajat, shea-vajjal, és más természetes összetevőket, amik hidratálják a kisemberek finom bőrét.

BIO sárgabarackmagolaj felgyorsítja a vitaminok és a tápanyag felszívódását a babák bőrébe. A BIO olajok ezen fajtája ásványokban és zsírsavakban gazdag. Az Aloe Verával és a shea-vajjal együtt a bőr túlterhelése nélkül hidratálja a bőrt. Ezek a természetes összetevők fürdés után is órákig ragyogóan és egészségesen hagyja a bőrt.

A BIO levendulaolaj nyugtató hatásáról ismert, babáknak és gyermekeknek is erősen ajánljuk. A krém gyengéd bemasszírozásával, a gyermek rögtön megnyugszik és elalul. Tökéletes a fürdés utáni nyugtató alváshoz.

A gyermek egész nap mosolyog ha jól bánunk velük!

Vásárolj 20.000 Ft értékben termékeket, és 2.490 Ft-ért megkapod a BIO növényi testápoló aloe verával, Baby, Life Care®!

*Egy rendeléshez csak egy termék jár.

4048
**BIO növényi
testápoló aloe
verával, Baby**

5.030 Ft

Most csak **2.490 Ft**

50%
KEDVEZMÉNY
Ere a termékre



Vásárolj Hidratáló testápoló krém, aloe verával és természetes olajok vegyületével, EQUILIBRIUM, Life Care® és ajándékba kapod a Roll-on dezodor aloe verával és rozmaringgal BIO, EQUILIBRIUM, Life Care®!

21307 10.190 Ft 6.790 Ft
Hidratáló testápoló krém, aloe verával és természetes olajok vegyületével, EQUILIBRIUM

21302 4.290 Ft 3.350 Ft
Roll-on dezodor aloe verával és rozmaringgal BIO, EQUILIBRIUM

AJÁNDEK

476 1.950 Ft
Torok cukorkák, BIO zsályával

477 1.950 Ft
Cukorkák köhögésre, BIO ekináceával

50% KEDVEZMÉNY

975 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

7042 4.570 Ft
ActiveSalicin, fehér fűzfakéreg-kivonattal

7044 4.690 Ft
Vitaminkomplex D3, K2-vitaminnal és lenmagból kinyert Omega 3-mal

7081 4.775 Ft
Reishi gombakivonat, 400 mg

AKÁR 55% KEDVEZMÉNY

2.150 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

856 3.690 Ft
EchinaPlus echinaceával, propoliszsal és C-vitaminnal

7036 3.770 Ft
Ökológiai Pure Moringa

AKÁR 55% KEDVEZMÉNY

1.700 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

8004 14.990 Ft 12.630 Ft
Méregtelenítő folyékony étrend-kiegészítő, Ökológiai Aloe Vera pépes gyümölcsléből

8118 11.290 Ft
BIO Noni gyümölcsléből készült folyékony étrend-kiegészítő, Pure Noni

AKÁR 55% KEDVEZMÉNY

6.745 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

7015 3.190 Ft
SanoBil, articsókával

7530 3.890 Ft
DiabForm, balzsamkörtével és alfa-liponsavval

AKÁR 60% KEDVEZMÉNY

1.555 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

738 2.170 Ft
Emésztést támogató Ananász

AKÁR 50% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 1.085 Ft

4030 3.350 Ft
Lábkrém, karbamiddal és BIO növényekkel

AKÁR 50% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 1.675 Ft

4053 8.990 Ft 8.050 Ft
Olaj, Pure Oregano Oil

AKÁR 50% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 4.495 Ft

431 5.690 Ft
ÖKO Szirup édesköménnyel és kakukkfűvel

AKÁR 50% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 2.845 Ft

850 10.990 Ft
Folyékony étrend-kiegészítő a látás javítása érdekében, Sure Sight, A-vitaminnal

AKÁR 55% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 4.945 Ft

9595 5.990 Ft 4.440 Ft
Multifunkcionális folteltávolító

AKÁR 60% KEDVEZMÉNY

1 | 2. termék: 2.390 Ft

905 4.850 Ft
Fehéritő

909 4.850 Ft
Mosóparfüm eukaliptusz és verbéna illóolajjal

AKÁR 50% KEDVEZMÉNY

2.425 Ft a 2. termék a 2. termék **Bármelyiket választhatod!**

Tudtad-e, hogy...?

Tudtad, hogyha naponta 15-20 percnyi napsugárzás éri a karjaidat és az arcodat, az már biztosítja a szükséges napi D-vitamin adagodat?

A D3-vitamin az egyetlen olyan vitamin, amelyet a szervezetünk a napfény segítségével állít elő. A "nap vitaminjaként" vagy "angolkór elleni vitaminként" is ismert.

A D-vitamin két kategóriába sorolható: ergokalciferol (D2-vitamin, az élelmiszerekben található változat) és kolekalciferol (D3-vitamin, a napozással képződő változat).

A szükséges napi D3-vitamin mennyiségét a természetes napfényben való tartózkodás alapján számítják ki. Ezek a számítások tehát országonként eltérőek. A nyári hónapokban a szervezet nagyobb koncentrációban jut D3-vitaminhoz, de a hűvösebb hónapokban a D-vitamin-bevitelt étrend-kiegészítővel kell kiegészíteni.

A napozás mellett a következő élelmiszerek fogyasztásával juthatunk D3-vitaminhoz: olajos halak (lazac, tonhal, makréla, szardínia, hering), tőkehal és tőkehalmájolaj, marhahús, garnélarák, tojássárgája, tejtermékek (tej, sajt, joghurt), gomba, teljes kiőrlésű gabonafélék, tofu, avokádó, mandula és mandulaszármazékok (mandulatej, mandulajoghurt, mandulaliszt), narancs és gyümölcslevek.

A D3-vitamin, cseppek gyermekeknek, fontos szerepe van a szervezet optimális működésében, különösen a kalcium és a foszfor felszívódásában. Az élet első éveiben a D-vitamin elengedhetetlen a csontok, a fogak és az immunrendszer normális növekedéséhez és fejlődéséhez. Ezután a D-vitamin szerepe változatlanul fontos marad gyermekkorban és felnőttkorban is, elősegítve a csontozat, az izomzat és az immunrendszer egészségének „kialakulását” és fenntartását.

- A D3-vitamin előnyei és hatásai a gyermekek szervezetére:
- hozzájárul a kalcium és a foszfor felszívódásához a szervezetben
- erősíti a csontrendszert
- fenntartja az izmok, csontok és fogak egészségét
- biztosítja az immunrendszer optimális működését
- javítja az anyagcserét

Válaszd az egészséges megoldást az erős csontokért!

Vásárolj 20.000 Ft értékben termékeket, és 2.390 Ft-ért megkapod a D3-vitamin, cseppek gyermekeknek, 5mcg (400 NE), Life Care®!

*Egy rendeléshez csak egy termék jár

7080
D3-vitamin, cseppek gyermekeknek, 5mcg (400 NE)
 4.690 Ft
~~4.610 Ft~~
 Most csak **2.390 Ft**



49%
 KEDVEZMÉNY
 Erre a termékre



A szépségiparban, a fodrászatunkban dolgozunk Pécsen. Úgy gondoljuk, hogy a szépség és az egészség kéz a kézben kell, hogy járjon! Már nagyon régóta fogyasztunk táplálékkiegészítőket, vitaminokat és figyelünk arra, hogy minél természetesebb termékek legyenek az otthonunkban! Ezért nyitott szemmel és füllel - kritikus keressük ezeket a termékeket. Fontos számunkra, hogy a környezetünk figyelmét is erre orientáljuk. Hiszünk abban, hogy mindennek oka van, így annak is, hogy megismerhettük a Life Caret! Idén márciusban, Mexikóban egy csodás szálloda éttermében találkoztunk Lázár Melinda és Százi Edittel, gyémánt direktorokkal. Edittel az első pillanatban úgy tűnt, mintha már régóta ismernék egymást. Összebarátkoztunk, rengeteget beszélgettünk

és azóta szinte napi szinten tartjuk a kapcsolatot.

A nyaralásunk alatt be is regisztráltunk, így mire hazaértünk meg is érkeztek a termékeink. Alig vártuk, hogy kipróbáljuk őket.

Nagyon jó tapasztalatunk volt velük, és ez folyamatosan tart, hiszen 400 közül válogathatunk! Lassan minden terméket lecserélünk otthon Life Care® termékre. Úgy érezzük, hogy a barátainkkal és ismerőseinkkel is meg kell ismertetnünk ezeket a csodálatos Life Care® termékeket! Fontosnak tartjuk, hogy tudjanak a Life Care® létezéséről! Amikor az ember szívből segít másoknak, akaratlanul is visszakapja! Edit a legjobb vezető, köszönjük neki a sok segítséget! Nélküle nem ment volna!

Szél István Öcsi, Director minősítés

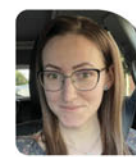


Közel egy éve dietetikusként regisztráltam a Life Care®-be. A minőségi termékek pazar választéka és néhány készítmény kipróbálása rövid idő alatt meggyőzött. Itt a helyem! Elindult a hálózatépítés. Köszönöm szépen a csoportom munkáját! Kiváló vezetőim: Regényi Klára és Dorozsmai Ágota.

Új célokkal megyünk előre. Tegyük jobbá mások életét és akkor a miénk is jobb lesz! Happy Every Day!

Bertai Erzsébet, Director minősítés

Előadók július 2024 Megcsinálták!
 Inspirálódj a példájukból!



Sziaztok! Az én nevem Szöllösi Dorottya és nagyon hálás vagyok, amiért tagja lehetek a Life Care® családnak!

Júniusban részt vettem a Life Care® Gálán, ahol motivációt, biztatást, reményt kaptam, és ennek köszönhetően júliusban sikerült elérnem a 20%-ot!

A 2024-es Gála volt életem első nagy Life Care® eseménye! Hálás vagyok hogy eljutottam, hogy ott lehettem és hogy együtt fejlődhettem a többiekkel! Köszönöm Life Care® a lehetőséget, a segítséget, és a bizalmat! Nincs megállás, haladunk előre!

Szöllösi Dorottya, 20% - os szint

Fedezd fel a KÉRDÉSEK ALÁÍRÁSÁNAK MŰVÉSZETÉT a Network Marketingben!

A személyiségfejlesztés az onfejlesztés és onelfedezés folyamatos folyamata, amely elengedhetetlen ahhoz, hogy minden ember teljes potenciálját elérje. A folyamatosan változó világban a tanulási és fejlődési képesség egyre fontosabbá válik, nemcsak a szakmai sikerhez, hanem a személyes és érzelmi egyensúlyhoz is.

A személyiségfejlesztő könyvek olvasása döntő szerepet játszik ebben a folyamatban. Ezek a könyvek értékes meglátásokkal, gyakorlati eszközökkel és inspirációval szolgálnak, amelyek segítenek jobban megérteni önmagunkat, kezelni érzelmeinket, javítani kapcsolatainkat és elérni céljainkat. Utmutatóként szolgálnak a személyes fejlődéshez, segítenek leküzdeni a kihívásokat és teljesebb életet építeni.

Weboldalunkon könyvek széles választékát találja, amelyek segítik Önt személyes fejlődésének útján. Például a Nyíri Zoltán és Dr. Fuchs Anita által írt „A kérdés 50 árnyalata” című sorozat. Hadd meséljünk többet!

Fedezd fel a KÉRDÉSEK ALÁÍRÁSÁNAK MŰVÉSZETÉT a Network Marketingben!

A Nyíri Zoltán és Dr. Fuchs Anita Fuchs által írt „A kérdés 50 árnyalata” című sorozat megtanít a kérdések finom művészetére. A két kötet segítségével felfedezheted, hogy a jól megfogalmazott kérdések hogyan befolyásolhatják pozitívan a kommunikációt, és hogyan nyithatnak új perspektívákat a gondolkodásban és a cselekvésben. Ezek a könyvek nélkülözhetetlenek mindenkinek, aki fejleszteni szeretné kommunikációs készségeit, és hatékonyabb, empatikusabb beszélgetőpartnerré szeretné válni. Elengedhetetlen a szakmánkban!

Kik a szerzők?



Nyíri Zoltán okleveles közgazdász, tréner és író. Az értékesítésről szóló könyvei 4 országban több mint 50.000 példányban kelttek el. 15 év egyetemi oktatói tapasztalat és több száz üzleti kurzus van a háta mögött. Szakterülete az értékesítés, a csapatépítés és a hatékony prezentáció.



Dr. Anita Fuchs szakértője a magunk és a körülöttünk élők által feltett kérdéseknek. Azt állítja, hogy önismereti módszerei és a megfelelő kérdések megfelelő időben történő feltevése segít feltárni és feloldani azokat a gátakat, amelyek megakadályoznak minket a jó kapcsolatépítésben.



30028
A kérdés 50 árnyalata - 1. rész
 Nyíri Zoltán, dr. Fuchs Anita

4.990 Ft

Milyen témákat érint az 1. kötet?

- Kezdetben
- Az értékesítő kérdései önmagához (hit önmagában, céljában, az értékesítő szakmában, a termékben, a vállalatban)
- Ügyfélismereti kérdések (az ügyfél típusok ismerete)
- Kérdések az ügyfelekhez (kapcsolatfelvétel kezdeményezése, megnyílás, helyzetlemezés, értelmezés, probléma felnagytása, félelem kiküszöbölése, bemutatás, kifogások kezelése, versenytársak kizárása, összegzés, befejezés)



30029
A kérdés 50 árnyalata - 2. rész
 Nyíri Zoltán, dr. Fuchs Anita

4.990 Ft

Milyen témákat érint az 2. kötet?

- Haladó technikák
- Több forgalmat generáló kérdések (upsell, cross-sell, ajánlások kérése, meghökentés, humor)
- Tiltott kérdések (tippek, bántó kérdések, ijesztő kérdések)
- Mesterszintű kérdések (várákozás, időzítés, mélyinterjú, kitartás, felismerés, egyediség lehetőségei)
- Felülvizsgálati kérdések



Ne várjon tovább! Vásárolja meg most azonnal a két kötetet, amelyek egyedülálló kérdéseket tartalmaznak, amelyek segítenek Önnek a minőségi kapcsolatépítésben és egy sikeres üzlet kialakításában!

Fektessen be a fejlődésébe! Fedezze fel a KÉRDÉSEK ALÁÍRÁSÁNAK MŰVÉSZETÉT a Network Marketingben!

LifeCare® Oktatási Program

KÜLDETÉS

FEJLESZTÉS

VÁLLALKOZÓI SZELLEM

Mi az Ön küldetése?

Mindannyiunkat egy fontos küldetés vezérel az életben, amelyért kitartóan, szenvedélyesen és elkötelezetten küzdünk. Küldetésünk, hogy folyamatosan olyan vállalkozói környezetet teremtsünk, fejlesszünk és inspiráljunk, amely valódi esélyt ad az embereknek egy jobb és boldogabb életre. És hogy küldetésünk valóra váljon, gondoskodunk arról, hogy mindent megadjunk Önnek, amire szüksége van álmai megvalósításához. Mi az önök küldetése?

Legyen Ön a következő Life Care® Vezető!

Miért? Mert TE vagy:

- Pozitív hozzáállás
- A saját célod ÁTLÁTÁSA
- A képesség, hogy MOTIVÁLD a csapatodat
- JELLEMZŐ, hogy stabil és fenntartható csapatot hozzon létre
- ÜZLETI ETIKA
- LELKESZÉLY a csapat fejlődésében és növekedésében
- KÉSZSÉG a folyamatos fejlődésre és a látókör bővítésére
- Alkalmazkodóképesség és rugalmasság
- KOMMUNIKÁCIÓS vagy
- Önmagadban képes vagy arra, hogy MULTIPLITÁCIÓSAN FEJLESD a vállalkozásodat



FEJLESD a képességeidet!

Ha Ön szeretne közösségünk következő Boldog Vezetője lenni, akkor meghívjuk Önt, hogy fedezze fel a Life Care® Oktatási Programot, egy olyan fejlesztési programot, amely arra szolgál, hogy segítsen Önnek céljai egészséges és etikus módon történő elérésében.

Ez a program az Ön igényeihez igazodik, akár most kezdi Life Care® vállalkozását, akár egy kis csapattal és néhány fogyasztói partnerrel rendelkező, képzésben lévő vezető, akár tapasztalt hálózatépítő, aki már úton van a független csoportok vezetőjévé válás felé.

Értékes információk a szakemberektől

A Life Care® nagykövetek és bajnokok, vállalati szakemberek, valamint a vállalkozói környezetből érkező szakértő trénerek lesznek ott, hogy eligazítsák Önt az oktatási programban.



Kaszáné Szászi Edit
Gyémant Director
minősítés



Lázár Melinda
Gyémant Director
minősítés



Meleg Marta
Gyémant Director
minősítés



Gyerkó Elena
Magyarországi
koordinátor



Veres Zoltán
emocionális intelligencia
szakértő



Nyíri Zoltán
kommunikációs
szakértő

FEDEZZE MEG a Life Care® Oktatási Programot!

Oktatási Program **Kezdőknek:**

Önnek szól, ha Ön egy kis csapattal és fogyasztói partnerekkel rendelkező képzési vezető. Olyan információkat nyújtunk Önnek, amelyekkel fejleszheti az alapvető kompetenciáit, vagyis 3 hónapig tartó online képzést kap (a program minden hónapjában 2 webináriumot).

Milyen extra előnyökkel jár, ha végigcsinálod ezt a programot?
Elérsz 3500 PVA-t és 15.000 Ft jutalékot kapsz közvetlenül a számládra!

Oktatási Program - Kezdőknek:	Önnek szól, ha:	Elsajátított készségek:
1297 Katalógus ár 500 euro	Még csak most kezded	<ul style="list-style-type: none"> • célmeghatározás • tervezési tevékenységek • felkészülés a sikerre • értékesítési tevékenységek • személyre szabott kommunikáció • az érzelmi intelligencia növelése
KÜLÖNLEGES AJÁNLAT: 12.000 HUF		

Oktatási Program **Haladó:**

Ez Önnek szól, ha Ön olyan vezető, akinek már vannak önálló csoportjai. Konkrét információkkal segítünk a fejlődésében, ami azt jelenti, hogy 3 hónap online képzést kapsz (a program minden hónapjában 2 webináriumot).

Milyen extra előnyökkel jár, ha részt veszel ebben a programban?
Elérsz 4500 PVA-t a Személyes Csoportban (GP) vagy 1 NP és 1 PVA-t az elmúlt 6 hónap átlagához képest, és 40.000 Ft jutalékot kapsz közvetlenül a számládra!

Oktatási Program – Haladó:	Önnek szól, ha:	Elsajátított készségek:
1298 Katalógus ár 2000 euro	Ön tapasztalt vezető, aki fejlett csapattal rendelkezik.	<ul style="list-style-type: none"> • havi tevékenységtervezés • egészséges gondolkodásmód • tárgyalás és értékesítés • ügyfél típusok azonosítása • időgazdálkodás • személyre szabott kommunikáció • csapatjeljesítmény • csapatirányítás • az érzelmi intelligencia növelése • célmeghatározás • tervezési tevékenységek • felkészülés a sikerre • értékesítési tevékenységek • személyre szabott kommunikáció • az érzelmi intelligencia növelése
KÜLÖNLEGES AJÁNLAT: 40.000 HUF + az alaptanfolyamot INGYENESEN kapja		

Fedezze fel az oktatási programot, és készüljön fel, hogy Ön legyen a következő sikeres Life Care® vezető! Vegye fel a kapcsolatot szponzorával, vezetőjével vagy Diamondjával, hogy meghatározhassa növekedési stratégiáját, és kihasználhassa ezt a csodálatos lehetőséget.

Legyen Ön közösségünk következő VEZETŐJE!

Ajánljon bizalommal: a segítségnyújtástól a megoldások felajánlásáig

Nap mint nap tanúi lehetünk a kiegyensúlyozatlan életmód hatásainak, rohanva eszünk, elhanyagoljuk a tápláló étkezéseket, értékes alvásórákat veszítünk el, és elfelejtünk mozogni. Mindez vitamin- és ásványianyag-hiány és egyéb egyensúlyhiány formájában nyomot hagy a szervezetünkben, ami különböző betegségekkel alakul. Állandóan úton vagyunk, és mindez magáért beszél, ha megnézzük a szervezetünk reakcióit: vitamin- és ásványianyag-hiányban szenvedünk... és így tovább.

Természetes vágyunk, hogy segítsünk a körülöttünk élőknek. Miért nem tesszük ezt hatékonyabban, a megelőzésre helyezve a hangsúlyt? Segíthet barátainak, családtagjainak vagy kollégáinak azzal, hogy a Life Care® portfólióból az ő speciális igényeikre szabott termékeket ajánl.

Hogyan tehetjük a lehető leghatékonyabbá a személyre szabott ajánlásokat? Íme néhány egyszerű lépés:

- 1 A szándék beállítása
- 2 A szükséglet („miért”) kiderítése
- 3 Az igény megerősítése („miért”)
- 4 Integritással történő ajánlás
- 5 A (valódi) ellenvetések megcáfolása
- 6 Kapcsolatépítés (a kapcsolatfelvételtől a szerződésig)

Koncentráljon a bizalmi kapcsolat kiépítésére és a beszélgetés személyre szabására, miközben átlátható ajánlási folyamatot biztosít, amely az Ön ügyfelévé váló személy valódi igényeihez igazodik.

Vegyük sorra az egyes lépéseket, hogy részletezzük:

1 A szándék beállítása

Szerezze meg az ön előtt álló személy bizalmát, hogy nyíltan megbeszélhesse az igényeit.

Biztosítsa őket arról, hogy világos, a helyzetükre személyre szabott válaszokat fog adni.

Készítse fel őket a hasznos beszélgetésre azzal, hogy már az elején világossá teszi, hogy az a célja, hogy segítsen nekik.

2 A szükséglet („miért”) kiderítése

Tegeyen fel olyan kérdéseket, amelyek segítenek megérteni, hogy mit akar valójában.

Példák:

- Mi vonzotta Önt ehhez a termékhez?
- Milyen elvárásai vannak egy olyan termékkel szemben, amely...?
- Milyen kritériumok fontosak az Ön számára egy termék kiválasztásakor?”

Állítson össze egy listát a releváns kérdésekből, hogy jobban megértse az ügyfelek igényeit és motivációit.

Ezek a kérdések nyílt végűek, ügyfélközpontúak, és a témánál tartják a beszélgetést. Kerülje az általános vagy irreleváns kérdéseket; összpontosítson az ügyfél valódi motivációinak feltárására.

3 Az igény megerősítése („miért”)

- Győződjön meg róla, hogy helyesen értette meg, mit akar az Ön előtt álló személy. Ezután magyarázza el, hogy az ajánlott termék hogyan fogja kielégíteni ezeket az igényeket.
- Használja fel az ügyféltől kapott információkat a releváns előnyök bemutatásához.

Példa:

„Ha jól értem, Ön (töltse ki az ügyfél miéértjét). Ez így van? Nagyszerű! Hadd mutassam meg, hogyan tudjuk ezt elérni”.

- Válasszon ki legfeljebb 3 fő termékelőnyt, és kapcsolja őket az ügyfél konkrét motivációjához.
- Minden bemutató egy alapvető formátumot követ, teret hagyva az ügyfél „miéértjéhez” kapcsolódó kulcsszavak beépítésére.

Példa:

„A mód, ahogyan segíteni fogok neked elérni ... (az ügyfél célja) elérésében, ha a terméket ... A ... termék tökéletes az Ön számára, mert a ... és ... (kulcsfontosságú ügyfélproblémák).”

- Az egész bemutató személyre szabottan történik az ügyféltől a kezdeti beszélgetés során kapott információk alapján.

4 Integritással történő ajánlás

- Zárja le a beszélgetést azzal, hogy közvetlenül döntést kér, miután részletesen ismertette az árat és a feltételeket.
- Irányítsa a beszélgetést a tranzakció lezárása felé 2-3 kérdéssel, hogy megerősítse az ügyfél érdeklődését, kínáljon fel részleteket az árról és a fizetési feltételekről, majd közvetlenül kérje az eladást.

Példák:

- Ez az, amit keresel?
- Hogy tetszik a termék/szolgáltatás? Elégedett azzal, amit megtudott?
- Ha tudunk segíteni Önnek abban, hogy ..., ... és ..., a megbeszéltek szerint, kezdjük el még ma?

FONTOS: Ha az Ön előtt álló személy azt mondja, hogy „IGEN”, álljon meg! Ne érveljen tovább, mintha az eladás még nem lenne véglegesítve. Gyakori hiba az értékesítésben, hogy nem ismerik fel, ha az üzlet megkötött, és tovább „áruznak” ahelyett, hogy továbblépnének.

5 A (valódi) ellenvetések megcáfolása

- Készüljön fel a leggyakoribb ellenvetésekre, és válaszoljon rájuk olyan kérdésekkel, amelyek az ügyfél valódi igényeire terelik a beszélgetést.

Általában az ügyfél válasza vagy „igen”, vagy egy ellenvetés és egy ok, amiért még mindig nem döntött. A felkészüléshez gondolja végig a 3 leggyakoribb kifogást, amit kap, és mindegyikhez adjon hozzá egy lehetséges KÉRDÉS-t, amely átirányíthatja a vitát az ügyfél „Miért” kérdésére.

Példa:

- Nincs pénzem, túl drága!
- Megértem, ez egy drágább termék, mint amit a konkurenciánál találsz. De fontos tudni, hogy mit kapsz ezért az ártól, hogy úgy gondold, megéri a befektetést? Felajánlom a tanácsaimat és az időmet, hogy kiválaszthassa az Ön igényeinek megfelelő megoldást.

- Ne feledje, hogy vannak valódi és hamis ellenvetések. Általában a hamis ellenvetés - nincs rá pénzem, nincs rá időm - típusú ellenvetés mögött rejlik a valódi ellenvetés. Legyen türelmes, és azonosítsa, mi rejlik a kifogás mögött.

6 Kapcsolatépítés (a kapcsolatfelvételtől a szerződésig)

A kapcsolatépítés nem ér véget az első eladással, csak most kezdődik. Az első kapcsolatfelvételtől a szerződéskötésig és azon túl minden interakció lehetőséget nyújt a bizalom kiépítésére és az ügyfélkapcsolat értékének növelésére. Az első eladás csak a kezdet, Ön már találkozott az ügyféllel, és segített neki a legfontosabb szükségleteire megoldást találni. A valódi kapcsolat a folyamatos támogatás, az ügyfél változó igényeinek megértése és a személyre szabott, hosszú távú megoldások kínálása révén alakul ki.

Az eladáson túl is együtt fejlődünk tovább, hogy hosszú távú partnerséget építsünk ki. Az ajánlás megkezdéséhez mindössze arra van szükség, hogy készen álljon.

Nem kell értékesítési szakembernek lennie ahhoz, hogy termékeket ajánljon másoknak. Ne feledje, hogy „senki sem szereti, ha eladják, de mindannyian szeretünk vásárolni”. (Jeffrey Gitomer)

Mindig azzal az őszinte vágygal indulj el, hogy segíteni szeretnél az előtted álló személynek, ne pedig azzal a céllal, hogy eladj valamit. A kezdeti beállítódásod határozza meg, hogy milyen hatást váltasz ki a másik ember fejében, akivel interakcióba lépsz.

Csak figyelned kell az igényeikre, és készen kell állnod arra, hogy olyan megoldásokat kínálj, amelyek változást hoznak. Így nemcsak értékes ajánlások forrásává válsz, hanem olyan megbízható emberré is, akit mások is ajánlani fognak. Az eladás olyan folyamattá válik, amely során a bizalmat Önről másokra ruházza át. A kapcsolat megteremtésével mások (újra) Önhöz fognak fordulni, hogy az igényeiknek megfelelő termékeket ajánljanak, és ami ennél is több, tovább fogják ajánlani Önt ismerőseiknek.

Légy felkészült, és ne feledd, az igények folyamatosan változnak, kaotikus életünk ezt követeli meg, és ha felkészült vagy, könnyebben tudsz majd támogatást nyújtani a környezetnek.



Ajánljon bizalommal!