

Viti XIII, numri 1/janar 2009



FOREVER

HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



Ka kaluar pothuajse një vit që herë pas here – gjithmonë e më shpesh – na shkon nëpër mend momenti që tashmë ndodhi. Kaloi një vit, 2008 sot i përket historisë. Shpresoj se ishte për secilin prej nesh një vit i shkëlqyer, plot me rezultate. Në jetën e Forever-it vitin 2008 do ta mbajmë me çdo kusht një vit me shumë domethënie. Po përpara të gjithave më e rëndësishmja: **ju uroj një vit të ri shumë të mbarë!**

Viti i kaluar ishte periudha e aktiviteteve të mëdha kudo në botë. Në Budapest të Hungarisë mbajtëm Rally-n European më të madh të historisë të deritanishme të FLP-s. Europa thyen rekorde, gjithë viti ishte fantastik në gjithë kontinentin e vjetër. World Rally i Tailandës ishte gjithashtu si një përrallë, kaluam së bashku disa ditë me 300 distributorët më të suksesshëm të botës, duke shkëmbyer idetë, entuziazmin, besimin dhe angazhimin tonë në Forever.

Mezi pres të takohemi përsëri sivjet në prill në Afrikën e Jugut. Rally i Amerikës Latine u mbajt në Uruguaj. Ky rajon në vitin e kaluar solli një rritje me tre shifra, me rezultatin më të lartë në krye qëndron Brazili.

rast të festonim në disa vende. Ishte një mbresë e madhe të gëzohesh për rendimentin e lartë të Indisë dhe Vietnamit.

Me rastin e këtyre aktiviteteve e shprehim gjithmonë këtu në zyrën qëndrore se sa me fat jemi që kudo në botë punojmë së bashku me punonjës të tillë të shkëlqyer. Dëshiroj ta dini se ju falenderoj shumë për gjithë punën që bëni nga dita në ditë për suksesin tonë të përbashkët. Ju jeni ata që krijoni familjen e madhe të Forever-it! Falenderoj të gjithë ata që punojnë në



Ju e shfrytëzoni këtë mundësi dhe krijoni biznesin, të ardhmen dhe sigurinë tuaj materiale.

Me siguri shumë prej nesh na preku në zemër kur gjatë muajve të fundit pamë se çfarë mund të ndodh nëse fatin tonë e lemë në dorën e të tjerëve. E di që kjo është një periudhë shumë e vështirë, pasi njerëz të shumtë luftojnë që të mos humbasin shtëpinë dhe të ruajnë vendin e tyre të punës. Edhe unë hidhërohem shumë kur dëgjoj fate që marrin drejtim të vështirë.

njerëz përipiqen të gjejnë burime të reja të ardhurash. Njerëzit kërkojnë mundësi alternative për shkak të sigurisë që ndodhet në rrezik, që të përforcojnë kalatë e tyre krahas humbjes së vendit të punës që siguronte ekzistencën e tyre të përditshme. Në pasiguri ne ofrojmë siguri dhe planifikim kur u rekomandojmë mundësinë e Forever-it atyre që jetojnë në mjedisin përreth nesh. Me ndërtimin dhe shtimin e biznesit tonë mund ta ruajmë gjendjen tonë materiale dhe e ardhmja jonë s'do të varet nga rrethanat.

Uroj që pavarësisht nga vështirësitë që shihen në botën rrethuese të mbetemi besimtar dhe mirënjohës. Të jemi mirënjohës për familjen që na do, miqtë mirëkuptues, shëndetin dhe mundësinë që morrëm për ta bërë më të mirë jetën e të tjerëve. Ta shikojmë me guxim të ardhmen, pasi Forever është i fortë, ofron një bazë të sigurt mbi të cilën me punë të angazhuar dhe dëshirë për të ndihmuar mund të ndërtojmë një jetë më të mirë.

Të mos kemi frikë nga e ardhmja! Ta presim me besim të hapur dhe të guxojmë të marrim përsipër përgjegjësi! T'ua ofrojmë këtë mundësi të gjithëve me sinqeritet dhe qëllimin për të ndihmuar, dhe në këtë mënyrë

Siguri në një botë të pasigurt

Rally Afrikan dhe Profit Sharing në Kenja ishte një mbresë e paharrueshme. Rritja dhe rezultatet mbajnë në tension shumë prej nesh, pasi është një mbresë e veçantë të shikosh se si e shfrytëzojnë mundësinë e Forever-it banorët e këtij kontinenti të mrekullueshëm. Duhet të flasim edhe për serinë e Rally-ve të Azizë, pasi patëm

qindra zyra kudo në botë në mënyrë që të ndihmojnë punën e distributorëve, jam i kënaqur që jemi kolegë! Varen shumë gjëra nga secili prej nesh. Falenderoj gjithë partnerët dhe mbështetësit tanë për punën e tyre. Por kryesisht ju falenderoj Juve, pasi jeni Ju, distributor shpirti i ndërmarrjes sonë të madhe. Faleminderit që edhe

Pavarësisht nga kriza që po sundon gjithë botën, Forever po lulëzon mëtej. Madje – megjithëse s'i kam parë akoma të dhënat e sakta – mbyllëm një vit shumë të mirë. Natyrisht s'ka biznes që mund të jetë plotësisht i pavarur nga recesioni i përgjithshëm, por prapë mundësia ekziston edhe në këto periudha. Mes vështirësive shumë

ju premtoj që e ardhmja do të jetë e mrekullueshme. Pastaj nëse takohemi përsëri pas dymbëdhjetë muajsh ju dëgjoj me kënaqësi kur e kujtoni të gëzuar dhe krenar këtë vit të kaluar: "e krijova sigurinë time".

Me respekt:

REX MAUGHAN

Chairman of the Board & CEO

Vizion

Lamë pas një vit shumë të bukur, vitin më të bukur dhe rezultativ të rajonit Hungarez dhe të Europës juglindore të Forever Living Products.

Këtë vit firma jonë morri vlerësimet dhe çmimet më të shumta falë qindra mijëra blerësve dhe punës së madhe të distributorëve dhe punonjësve tanë drejtues. Ndërmjet këtyre çmimeve të shumta më i këndshmi për ne ishte vendi i parë në Europë, ky është një moment kulmant në jetën e gjithë skuadrës sonë Forever.

Ai që takohet për herë të parë me këtë mundësi përballohet me përvoja dhe rezultate të punonjësve tanë të cilët e kanë treguar veten, të cilët që nga viti 1997 kanë patur ëndrra dhe pikësynime dhe kanë punuar shumë për realizimin e tyre.

Nëse dikush takohet me këtë mundësi pas 11 vjet të ekzistencës së saj, për të detyra është më e thjeshtë, pasi zotëron materiale të shumta mësimore për njohjen e sistemit multilevel-marketing të këtij profesioni. Çfarë duhet të bëj, kjo është shumë e thjeshtë, duhet të njoh produktet, duhet t'i përdor ato, duhet të njoh sistemin tonë marketing dhe duhet ta përdor atë. Duhet të siguroj përvoja me vlerë dhe me largpamësinë tonë mund të planifikoj të ardhmen e tij, në këtë mënyrë suksesi është i pashmangshëm.

Çdo vit përgatim një plan financiar, edhe për vitin 2009 e kemi përgatitur dhe ky plan miratohet në qendrën tonë në Shtetet e Bashkuara. Por nuk përgatim plan vetëm për një vit, plani ynë është ekonomia e bazuar në një treg stabil me pjesëmarrjen e tregëtarëve të shumtë në mënyrë që me drejtimin për vite të tëra të një kompanie stabile dhe të pasur në kapitale të krijojmë një vend i cili mund të jetë virtual, por ky është VENDI YNË. Ky është vizioni ynë.

Nëse dikush dëshiron të bëhet anëtar i vendit të Forever-it ku s'ekziston varësia materiale, marrdhënia e varur, dhe secili i merr të ardhurat në bazë të punës së kryes, atëherë e presim në radhët tona.

Pavarësisht nga kriza ekonomike-financiare vendi ynë do ta mbyllë vitin me rritje ekonomike, sepse besojmë në të, punojmë për të, sepse jemi të angazhuar dhe këmbëngulës.

Ju urojmë një vit të ri të mbarë dhe plot suksese!

Përpara FLP Hungari!



DHËNIE ÇMIMESH

Forever Living Products merret tashmë prej 30 vitesh me ndërtimin e një biznesi me cilësi të shkëlqyer, si dhe me përpunimin e recetave më të mira me bazë natyrore që shërbejnë për kujdesin e shëndetit dhe paraqitjes së jashtme. Cilësia e produkteve dhe plani marketing i shkëlqyer i FLP-s ka luajtur një rol të madh në përhapjen e aloe-s në tregun botëror.

Në FLP prej tridhjetë vitesh i kushtojnë rëndësi të madhe CILËSISË!

Në bazë të vendimit të përfaqësuesve drejtues ekonomik të Trade Leaders Club dhe punonjësve të filialit të Editor Office të Madridit, çmimi i nderit i sivjetshëm i takon Forever Living Products Serbia Shpk-s, sepse me veprimtarinë e saj ka kontribuar shumë në zhvillimin e biznesit privat, cilësisë së shërbimit dhe gjithë veprimtarisë tregëtare të Serbisë.

Ishte një kënaqësi e madhe për ne që morrëm këtë vlerësim bashkë me më shumë se dyzetë menaxherët dhe drejtuesit e vlerësuar nga e gjithë Europa. Përmblodhëm me krenari vizionin e Rex Maughan-it rreth pavarësisë së biznesit që ushtrojmë në më shumë se 130 shtete të botës. Gjithë të pranishmit folën duke vlerësuar hapur rreth mundësisë dhe madhësisë botërore të Forever-it.

Pas kësaj zvendësdrjtuesi i shoqërisë, zoti Pardo dha medaljen e arit, statujën dhe çertifikatën zyrtare të çmimit Mijëvjeçari i Ri - New Milenium Award.

Ngjarja u bë edhe më madhështore nga drejtuesit e Dhomës Agrare dhe të Ekonomisë



së Mbretërisë Spanjolle, anëtarët e shërbimeve diplomatike të Spanjës, si dhe përfaqësuesit e zyrave të ekonomisë të ambasadave të shteteve drejtuese të Europës dhe botës.

Sipas secilit prej nesh vlerësimi i sivjetshëm i FLP Serbisë i përforcon edhe më shumë përpjekjet tona që me cilësinë e biznesit tonë ta ndërtojmë edhe në të ardhmen imazhin e kompanisë sonë të suksesshme në rajonin tonë, sepse me këtë ndërtojmë një sistem ekonomik personal.

E falenderojmë shumë drajtorin tonë gjeneral Dr. Sandor Milesz për drejtimin e përkryer, si dhe gjithë punonjësit e FLP Serbisë të cilët me angazhimin dhe punën e tyre kontribuan që ky çmim të përfundojë në dorën që e meriton.

Përpara Forever!

BRANISLAV RAJIĆ
Drejtori rajonal i FLP Serbisë

Mbërritëm në fund të vitit 2008. Në të vërtetë kanë mbetur vetëm 6 javë deri në fund të 2008-ës. Ky ishte një vit i shkëlqyer për shtetet europiane të FLP-s dhe ka shumë gjëra të cilat falenderojmë. Arritëm një rritje të konsiderueshme në shitje, kryesisht në lindje, dhe ndërmjet këtyre shteteve janë të shumta ato që tani po punojnë në Profit Sharing. Në tërësi na u shtuan të ardhurat, por mendoj se mund të zhvillohemi akoma më shumë.



Të dashur njerëz!

Është e pabesueshme se sa shumë mund t'i mbushë bateritë një Success Day dhe kuptojmë se përse është i shkëlqyer FOREVER. Në fund të udhëtimit të gjatë në EU e ndjeva pak të lodhur veten dhe mezi po prisja të flija në krevatin tim. Pastaj shkuam në Success Day-n e nëntorit në Budapest të Hungarisë. E harrova menjëherë që jam i lodhur dhe morra një SHTYTJE! Isha i trishtuar kur morri fund, pasi do kisha marrë pjesë me kënaqësi edhe në një tjetër. Energjia, emocioni dhe dashuria që rrezatonin 4000 distributorë të shkëlqyer gjatë festimit së bashku të sukseseve të njëri-tjetrit ishte shumë frymëzuese.

Një numër i pabesueshëm kualifikimesh, me qindra njerëz u kualifikuan edhe në Malaga. (S'ka akoma të dhëna përfundimtare, por e di se e kemi tejkaluar numrin e vitit të kaluar. U reklamua mirë – mendoj se ky ishte lajmërimi ynë i reklamuar më mirë se kurrdo!) Falenderojmë Sandor-in dhe gjithë familjen FLP për këtë mbresë të mrekullueshme.

Megjithëse kjo ishte një ditë e shkëlqyer në Hungari, mbresa më e madhe erdhi të nesërmen në mëngjes në aeroport. Pasi kalova doganën u takova me Lajos Bereczki-n i cili punon si kontrollor pasaportash. Në fillim pashë buzëqeshjen e tij të gjerë e cila ndryshonte nga ajo e kontrollorëve të zakonshëm. Kur më morri pasaportën më tha se ishte në Success Day, FOREVER është jeta e tij dhe për këtë është shumë I LUMTUR! U preka nga fakti se sa ia kemi ndryshuar jetën Lajos-it! Ndoshta mendon se ne e kemi ndihmuar, në të vërtetë buzëqeshja, optimizmi dhe vlerësimi i tij ishte një frymëzim I MADH për mua.

Pas Budapestit shkuam në Serbi. Duke kaluar përmes Danubit qetësia në

dukje e këtij lumi madhështor më bëri të mendohem. E dija mirë se nën sipërfaqen e qetë fshihej një lum i thellë e i fuqishëm i cili e hap pa mëshirë rrugën e tij drejt detit. Lumi është një shembull i përsosur i asaj që ndjejmë kur takohemi me distributorët serb. Njerëz të fuqishëm, duhet të mposhnin shumë gjëra për të ndërtuar biznesin e tyre FOREVER. Gjatë rrugës sonë në të majtë kaluam një ndërtesë të madhe të bardhë. Ndërtesa qëndronte në qetësi dhe prezantonte plagët e luftës, duke u treguar udhëtarëve që paqja është më e mirë se lufta. S'ndodh shpesh që më mbarojnë fjalët, por brenda në makinë m'u shkri zemra. I prekur mendova se edhe unë lidhem pak këtu – nëpërmjet FOREVER-it – në këtë nivel të angazhimit që tregojnë distributorët tanë në gjithë Europën dhe në Serbi gjithashtu. Edhe kur binin bombat dhe shkatërroheshin apo mbylleshin urat, distributorët e FLP-s e gjenin rrugën natën nëpërmjet lumit për të shpërndarë produktet në rrjetin e tyre.

Kanë mbetur prapa 6 javë dhe 2008 do të jetë vetëm pjesë e të kaluarës në librin e historisë së FOREVER-it. Ishte një vit i mirë, por Ti ndoshta e bën një vit të shkëlqyer për dikë para perëndimit të diellit. Pasi u përshëndeta nga Lajos-i këtë mëngjes, mendova për Sandor-in dhe bashkëpunonjësit e tij që çfarë ndryshimesh më treguan. Dhe mendova për të gjithë ju. Nëse duhet ta kalojmë lumin natën, s'më vjen ndër mend skuadër më e mirë me të cilën e kaloj me sukses. Mos humbisni kohë! Bëhuni si lumi – ta shtyjmë pa pushim përpara FOREVER Europën.

AIDAN O'HARE

Zëvendës drejtor i Europës
24 nëntor 2008

Në një mëngjes të bardhë me dëborë FLP Sllovenia festoi përvjetorin e saj të shtatë! Atmosfera festive u ndje që në fillim kur në shfaqjen e këngëtares së shkëlqyer Tanja Žagar dëgjuam këngën me titull „Koha kalon pa u ndjerë”. Sa të drejtë ka!



SI TË BËHEMI MË TË MIRËT NË RRUGËN E FLP-S?



Nga skena na përshëndetën drejtuesit e programit, menaxherët **Rinalda Iskra** dhe **Ksenja Batista**. Drejtori rajonal sloven **Andrej Kepe** në fjalën e tij kujtoi rezultatet e arritura në vitin e kualuar dhe përshëndeti mysafirët e ftuar, drejtorin gjeneral **Dr. Sandor**

Milesz dhe gruan e tij **Adrien Milesz-Hock**, drejtorin rajonal të Bosnias **Dr. Slavko Paleksić** dhe gruan e tij **Mira Paleksić**, drejtorin rajonal të Kroacisë **Laszlo Molnar** dhe gruan e tij **Branka Molnar-Stantić**, si dhe anëtarët e President's Club të Hungarisë, Kroacisë, Bosnias

dhe Serbisë, të cilët bënë një rrugë të gjatë për të qenë me ne në këtë ditë të bukur që të festojmë së bashku përvjetorin tonë. Ju falenderojmë për ardhjen dhe mbështetjen që marrim prej jush.

Atmosfera e mirë s'na mërzhitet kurrë, prandaj me këngët më

të reja të **Tanja Žagar** këmbët tona filluan të kërcenin vetvetiu. Natyrisht edhe kështu mund të bëhemi elegant dhe të ruajmë linjat e trupit, por ekziston rrugë edhe më lehtë. Këtë dëgjuam në leksionin e shkëlqyer të senior menaxherit dhe anëtarit të President's Club, **Dr. Miran**



Arbeiter. Ai na tregoi se si na ndihmojnë produktet në ushqimin e shëndetshëm, na prezanoi produktin e ri Forever Lean dhe familjen e re të produkteve Aroma Spa. E falenderojmë Dr. Miran Arbeiter për përpjekjet e tij dhe i urojmë suksese të mëtejshme në rrugën e Forever-it.

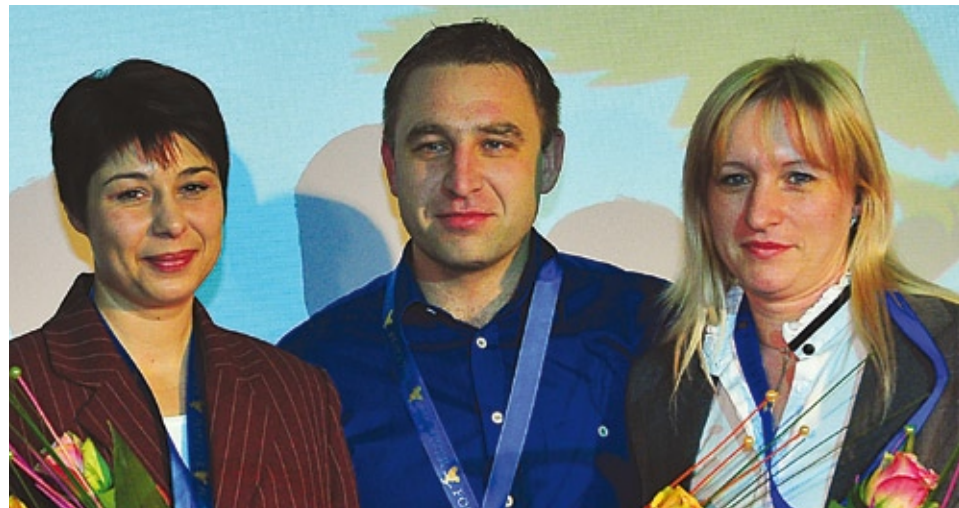
Si mund të bëhemi më të mirë në rrugën e Forever-it – rreth kësaj foli në leksionin e saj diamant-safir menaxherja dhe anëtarja e President's Club, **Aranka Vagasi.** Ajo prezanoi paletën e gjerë të mundësive të suksesit të ofruara nga FLP. Duhet vetëm ta shfrytëzojmë

mundësinë dhe suksesi është i sigurt. Faleminderit Aranka!

Natyrisht s'është e rëndësishme vetëm rruga drejt shqiptonjave, po aq e rëndësishme është edhe miqësia. Këtë e tregoi me këngën e tij **Vinko Šimek...** dhe në gjithë sallën u dëgjua: „Forever

Living, më të mirët, ne na njeh gjithë bota, ai që është anëtar i familjes sonë ka e ndjen mirë veten". Vinko krijoi një këngë për përvjetorin tonë të cilën ne e kënduam bashkë me të.

Keni ndjerë ndonjëherë sikur iu është ngjitur një leukoplast? Si duhen trajtuar këta leukoplastë,





rreth kësaj bënte fjalë leksioni energjik i menaxheres dhe anëtares së President's Club, **Jadranka Kraljić-Pavletić**. Leksionet e Jadranka-s ndikojnë gjithmonë me forcën e surprizës, pasi na bëjnë për vete dhe janë të vlefshëm. Faleminderit Jadranka!

Në vazhdim përshëndetëm më të mirët. I përgëzojmë nga zemra gjithë të kualifikuarit dhe u urojmë që në aktivitetin tonë të ardhshëm të jenë marrësit krenar të medaljes së menaxherit. Dhamë edhe shiritat e **Klubit të Sundimtarëve**, pastaj të mbledhurve u foli drejtori gjeneral Dr. Sandor Milesz. Tregoi shkurt rezultatet e arritura dhe të pritura. E falenderojmë shumë për gjithë mbështetjen që marrim prej tij, e falenderojmë për besim që ka tek ne. I premtojmë se s'do të zhgënjehet!





Me rastin e përvjetorit **Tanja Žagar** dhe anëtarët e **kuartetit Stiški** kënduan këngën Gëzuar përvjetorin, dhe natyrisht mbërriti edhe torta e përvjetorit. Por sot nuk festonte vetëm FLP Slovenia. U kushtuam disa minuta edhe drejtorëve tanë të dashur, Dr. Sandor Milesz-it dhe Andrej Kepe-s, të cilët festonin gjithashtu përvjetor. Dhe Vinko ua bëri qejfin me një këngë të dedikuar atyre duke u shprehur me këtë dashurinë tonë të pafund. I përgëzojmë nga zemra ata dhe u urojmë edhe shumë vite të mbara. Pas këtyre surprizave erdhi një pushim i shkurtër gjatë të cilit u shplodhëm pak dhe u përgatitëm për vazhdim. Ndërkohë në skenë u rreshtuan anëtarët e kuartetit Stiški të cilët me këngët e tyre na sollën periudhën e verës. I falenderojmë për shfaqjen





dhe u urojmë atyre suksese të shumta muzikore.

Për arritjen e suksesit duhet të hedhësh hapa përpara. Rreth hapave të para bënte fjalë leksioni i senior menaxheres dhe anëtares së President's Club, **Jožica Zore**. Duke buzëqeshur i dëgjuam deri në fund fjalët e saj dhe pamë fotografitë. Jožica, të falenderojmë për leksionin dhe vullnetin tënd.

Çelësi i biznesit dhe suksesit tonë janë produktet e shkëlqyera. Forever Living zotëron shumë të tilla, çdo produkt është me të vërtetë i shkëlqyer. Dhe kush mund t'i prezantojë më mirë këto produkte se sa soaring menaxheri dhe anëtari i President's Club, **Tomo Brumec**. Ai thirri në skenë mjekët dhe punonjësit e shëndetësisë që

t'i pyeste rreth përvojave dhe opinionëve të tyre në lidhje me produktet Forever. Entuziazmi ishte tepër i madh. Tomo, të falenderojmë për punën që ke investuar dhe siç premtovë: herën tjetër do të përshëndesim në skenë si safir menaxher.

Sipas programit pasonte edhe një leksion tjetër interesant, por para tij në skenë u shfaq **Tanja**. Zëri tingëllues dhe temperament i saj magjepës na lë gjithmonë me gojë hapur. Tanja, të urojmë suksese të shumta në rrugën tënde të muzikës, jemi të sigurt se ke për të arritur gjithçka për të cilën tani ëndërron në heshtje.

Thellësia... çfarë përmban ky titull leksioni enigmatik? Prisim me kureshtje se përse do të fliste soaring menaxheri **Tamas Biro**. Dhe natyrisht, ashtu si

gjithmonë, edhe tani na çoi në thellësitë e biznesit Forever. Ishte një leksion i shkëlqyer, Tomi, të falenderojmë që ndave me ne sekretet e imta të biznesit tonë.

Koha kaloi pa u ndjerë dhe shqiponjat e vogla prisnin me padurim vlerësimin e tyre. U dhamë me kënaqësi shqiponjat menaxherëve të ardhshëm dhe u uruam të fluturojnë sa më lart në rrymat e Forever-it! Dëshiroj të falenderoj edhe njëherë gjithë drejtorët, lektorët, anëtarët e President's Club, drejtuesit e programit **Rinalda Iskra dhe Ksenji Batista**, dha natyrisht gjithë distributorët që ishin me ne në momentet e gëzuara të përvjetorit tonë të shtatë.

ANDREJ KEPE

Drejtori rajonal i FLP Sllovenisë

Gjatë periudhës së krizës FLP zhvillohet më shpejt

Gjatë periudhës së krizës Forever Living zhvillohet më shpejt “Forever Living është shpresa e të ardhmes. Kompania jonë është një nga bizneset që ofron produktet më të mira dhe suksese materiale për të gjithë. Dhënia e ndihmës – kjo është një nga veprimtaritë tona me përfitim më të madh.” Me këto fjalë Rex Maughan, presidenti i kompanisë hapi Forever Living Products Hungari Shpk në fillim të qershorit të 1997-ës. Rreth kompanisë botërore të Arizonës, fushave të përdorimit të produkteve Aloe Vera, popullaritetit dhe efektit të tyre mbi cilësinë e jetës, për këto folëm me drejtorin gjeneral Dr. Sandor Milesz.

– Forever Living ndodhet kudo nga Japonia në Greqi, nga Spanja në Mbretërinë e Bashkuar. Çfarë duhet të dimë rreth kësaj kompanie botërore amerikane?

– **Disa tregëtarë të zellshëm së bashku me Rex Maughan-in përpara 30 vitesh, më 13 maj 1978 krijuan në Arizonë këtë kompani. Aktiviteti ynë bazohet në shpërndarjen e produkteve Aloe Vera kudo në botë. Nga viti 1978 kompania është zhvilluar shumë. Në fillim ofruam vetëm tre produkte, kurse tani qarkullojnë afërsisht dyqind.**

– Nga e ka marrë emrin kompania?

– **Emrin Forever Living e vuri presidenti i kompanisë i cili dëshironte që kompania edhe në emrin e saj të përcillte jetën e përherëshme. Bima Aloe Vera është e njohur prej kohësh: është përdorur edhe nga Kleopatra, Aleksandri i Madh, Napoleoni. Zotëroj një letër të vitit 1889 në të cilën konti Bercsenyi shkruan rreth shërimit të tij falë Aloe Vera-s.**

– Cila është veçantia e Aloe Vera-s?

– **Përbërja speciale. Prej saj kanë izoluar 240 lloj lëndësh. Bima e jep efektin nëpërmjet polisakarideve, lëndëve minerale dhe shumë lëndëve të tjera të rëndësishme**

që thithen në organizëm. Dhe është diçka dytësore nëse konsumatorëve këto ua ofrojmë në formë pijeje apo si produkt kozmetik dhe higjienik.

– Sa të njohura janë produktet Aloe Vera në vend?

– **Shumë të njohura, të cilën e vërteton edhe fakti që ndërmjet firmave Forever Living në Europë ndodhemi në vend të parë në shitje. Të ardhurat tona bruto mujore janë afërsisht 2 miliard forinta.**

– Cili produkt Aloe Vera është më i njohur në vendin?

– **Produkti më i njohur në vend – dhe besoj në gjithë**

botën – është produkti i parë i kompanisë sonë i cili për tridhjetë vjet me radhë deri në ditën e sotme e ka ruajtur vendin kryesues në treg: xheli Aloe Vera natur. Edhe unë vetë e konsumoj prej njëmbëdhjetë vitesh dhe gjatë kësaj periudhe s’kam qenë i sëmurë. Produktet Aloe Vera s’janë medikamente, por plotësues ushqimor dhe lëndë kozmetike, megjithatë përdorimi rregullisht i tyre na ndihmon shumë në ruajtjen e shëndetit.

– Ju organizoni veprimtarinë e Forever Living edhe në Europën Lindore-Qendrore. Ku keni qenë për herë të fundit?

– Jo shumë kohë më parë u ktheva nga Shqipëria, ku hapëm qendrën tonë të re. Forever po përhapet në gjithë botën. Tani nga ana strategjike e rëndësishme është përhapja në vendet afrikane, por po përhapemi edhe në vendet aziatike. Në Europë Shqipëria ishte pika e fundit bosh e cila tashmë ndodhet nën drejtimin e drejtpërdrejtë të Hungarisë. Neve na përkasin tetë shtete.

– Si zhvillohet shitja?

– Shitja zhvillohet në sistem klubi, brenda të cilit secili

zotëron kartë personale klubi dhe bën blerje personale. Nuk bëhen shitje direkte, nuk mund të bëhen blerje nga kompania qendrore dhe këto produkte të shiten. Kjo ndalohej nga politika e biznesit. Blerësit tanë me kartën e blerësit mund të shkojnë në pikat e shitjes së Forever-it në Hungari ose mund të sigurojnë produkte nëpërmjet telecenterit. Hyrja në sistemin e klubit është falas.

– Bota tani po tronditet nga kriza. Ju çfarë llogarisni

gjatë planifikimit të biznesit në vitin 2009?

– Qarkullimi i firmave që punojnë në sistemin multilevel gjatë periudhave të krizave në shumë raste jo vetëm që nuk bie, por merr vull. Shkaku i kësaj nga njëra anë është rënia e forcës blerëse e cila në shitjen direkte i shtyn njerëzit të bëjnë blejnë produkte më të lira. Nga ana tjetër ndërkohë që në degët e tjera të ekonomisë ulet numri i vendeve të punës, ne ofrojmë shumë mundësi pune, e thithim forcën e

punës. Prandaj kompania jonë zgjerohet shumë edhe në periudhat kur ulet rritja ekonomike.

– Pra ju s'e ulni shitjen as në vitin 2009.

– Në vitin e ardhshëm sipas planifikimeve paraprake pres një rritje prej 6 përqindësh. Në 2008-ën veprimtaria jonë zgjerohet me 7-8 përqind.

Konsultë Strategjike
Ekonomike, Tregëti
Shtesë e Fjalës së Popullit
21 nëntor 2008



Dr. Sandor Milesz (50 vjeç) në vitin 1983 u diplomua në degën e inxhinierisë kimike të Universitetit Lajos Kossuth të Debrecenit. Pas kësaj ishte kërkues i katedrës së kimisë inorganike dhe analitike, si dhe i laboratorit të izotopit të universitetit. Nga viti 1986 me bursë MTA punoi në grupin ndërkombëtar kërkimor të kancerit

të Institutit Kërkimor Bërthamor të Bashkuar të Dubnait. Në vitin 1990 u kthye në universitetin e debrecenit dhe paralelisht me këtë filloi si ndërmarje private prodhimin e lëndëve me bazë bimësh mjekësore. Ka paraqitur shumë shpikje me temë të tillë. Nga viti 1997 është drejtues i Forever Living Products Hungari Shpk.

Miklos Berkics

Hapa të domosdoshëm



Qëllimi i serisë sonë është të prezantojmë lëndët ndihmëse, mjetet që përbëjnë një ndihmë dhe mbështetje me vlerë të madhe nga dita në ditë për ndërtimin me një rutinë gjithmonë e më të madhe, me vetëbesim gjithmonë e më të fuqishëm të biznesit tonë. E rëndësishme është që duke i njohur mjetet tona t'i përdorim ato me efekt duke i shfrytëzuar sa më mirë gjithë lëndët ndihmëse.

Cili është shkaku që një hap, një ftesë të domosdoshme e bëjmë shpeshherë me shqetësim, me pengesë, madje plot me frikë?

Cili është qëllimi i vërtetë i ftesës?

Si është një ftesë e mirë?

Si të bëjmë ftesë?

Me pyetje të ngjashme përballemi kur i hyjmë detyrës që të gjejmë të interesuar për të thënat tona të përgatituara në mënyrë gjeniale.

Miklos Berkics i përcjell përvojat, mbresat, njohuritë e tij të grumbulluara gjatë një dhjetëvjeçari e gjysëm me një stil dhe humor magjepës në mënyrë që nga ato të mësojmë të gjithë.

Në letrën e tij shpjegon hollësisht të fshehtat e ftesës personale dhe telefonike, tërheq vëmendjen për çdo gabim të mundshëm, thekson se kur dhe çfarë ia vlen t'i kushtosh vëmendje. Me shembuj të marrë nga jeta e vet përforcon se përse është e rëndësishme t'i kushtosh vëmendje elementeve të ndryshme të sjelljes së përditshme, shoqërueshmërisë, humorit të mirë, tolerancës, sepse këto karakteristika natyrisht ndikojnë shumë edhe në efektivitetin e kësaj faze pune, bërjes së ftesës!

Përveç ndryshimeve në qëndrim Miki ndihmon konkretisht edhe në pyetjet bazë që lindin në mënyrë të natyrshe: Në rregull, por çfarë të them? Si ta them konkretisht?

S'duhet të çuditemi me çiltërsinë e autorit, megjithëse në dëgjim të parë është pak e çuditshme mënyra e hapur se si ai tregon se ftesa është detyrë serioze edhe për atë. Kjo s'është një gjë që mund të bëhet me delegatë, këtë secili duhet ta kryej vetë.

Na ndihmon me këshilla konkrete se në çfarë rastesh t'i ftojme të njohurit tanë, cili është ndryshimi ndërmjet ftesave kur përgatitemi për prezantim produktesh, biznesi apo party bukurie, mbrëmje dobësimi, apo i ftojme kandidatët në një trajtim celuliti.

Në CD përbën një kapitull më vete ftesa me dy radhë, me të cilën na ndihmon të kontaktohem përsëri me të njohurit që

kemi kohë pa i parë. Ndoshta s'ka përse të përmend se përkushtimi i vërtetë që vjen nga përbrenda dhe dëshira për ndihmë do t'i shumfishojë edhe rezultatet e biznesit, kurse marrdhëniet tona njerëzore – si një efekt anësor – zhvillohen në mënyrë të dukshme.

Një pyetje tjetër e rëndësishme është se si të vazhdojmë mëtej. Si t'i reagojmë përgjigjet e ftesave tona, si dhe ndaj atyre të cilëve "ndërkohë u doli diçka". Çfarë duhet të bëjmë në raste të ndryshme, si mund ta arrijmë që me shoqëri dhe interesim në rastin që vjen të presim si mysafir edhe kandidatët që më parë na e refuzuan ftesën.

Në lëndën e inçizuar i jepet një theks të madh çështjes së zgjedhjes së vendit të takimit. Miki Berkics shpjegon qartë se përveç gjërave konkrete që dëgjohen në këtë udhëzues cilat janë faktorët e tjerë nga të cilat krijon përshtypje mysafiri ynë, pra përse është e rëndësishme që të tregojmë çdo fytyrë të biznesit tonë. E rëndësishme është të jetë e qartë, ky s'është një "kafene në qendër të qytetit", dhe as një "grup që bisedon në dhomë pritje". Çdo i interesuar duhet të shikojë pamjen e vërtetë ku çdo pjesë të ketë vendin e saj dhe të marrë përgjigje për çdo pyetje.

Në CD dëgjojmë edhe rreth rëndësisë së praktikës dhe rutinës. Sa e lehtë është – sidomos në fillim – t'i bëjmë ftesat duke mësuar nga njëri-tjetri, së bashku, sikur edhe në grup?!

Mund të praktikojmë bisedat, është mirë ta shkruajmë përpara tekstin, të praktikojmë reagimet e dhëna ndaj pyetjeve dhe hipotezave të ndryshme.

Mësojmë se përveç spontanitetit natyror përse është e rëndësishme të përgatitemi me të vërtetë për bërjen e ftesës. Duhet të kemi të qarta "butonat" që i japin kandidatëve shkak për t'i thënë po ftesës sonë. T'i kemi me çdo kusht të qarta qëllimet tona para se të fillojmë diçka, me fjalët e Mikit "ta sjellim veten në zonë", në këtë mënyrë edhe në situatat më të papritura do të rrezatojmë forcë

dhe vendosmëri. E rëndësishme është që të jemi stabil shpirtërisht dhe plot me besim në vetvete kur ngremë telefonin, kështu që në anën tjetër të linjës ta ndjejmë dëshirën dhe aftësinë për të ndihmuar! Përveç ekuilibrit shpirtëror, humorit të mirë dhe zërit gazmor të jemi në rregull edhe fizikisht! Nëse jemi të shëndetshëm, e ndjejmë mirë veten dhe jemi veshur bukur kur telefonojmë – kush e di se si – ndihet nëpërmjet telefonit që ia vlen të bashkëpunosh me ne. Për këtë natyrisht është e rëndësishme që të mos telefonojmë nga një bufe, shkallë elektrike e zhurmshme, apo vend tjetër i tillë, por të sigurojmë me çdo kusht një ambient të qetë.

Është po kaq e rëndësishme edhe çështja e momentit të ftesës. Duhet të dimë se cilat janë momentet që ka më shumë mundësi të jenë të përshtatshme për një telefonatë të shkurtër, pasi ka periudha të pranueshme kur kemi më shumë shans të na tregohen të hapur në anën tjetër të linjës telefonike.

Miklos Berkics na ndihmon të rregullojmë edhe karakteristikat bazë njerëzore të cilat mund t'i shfrytëzojmë edhe gjatë punës sonë. Na mëson respektin dhe mënyrën e hijshme të të sjellurit, na ndihmon të dallojmë rëndësinë e shoqërueshmërisë dhe çiltërsisë. Mund të mësojmë shumë gjëra prej tij, si mund të arrijmë të krijojmë marrdhënie të mira njerëzore, që njerëzit të na duan dhe ta ndjejmë mirë veten me ne. Nëse kjo i shërben edhe përparimit tonë në biznes, kënaqësia është e shumfishtë. Prandaj është e rëndësishme të kujdesemi që në skuadrën tonë secili ta mësoj, si dhe t'ua mësoj edhe anëtarëve të tjerë të skuadrës përdorimin e duhur të lëndës së inçizuar.

Ndoshta shumë prej jush jeni dakort me mua që duke dëgjuar CD-n Ftesa të Miklos Berkics-it bëhet e qartë se të gjitha gjërat ndërlidhen me njëra-tjetrën, ia vlen të bëhemi më të mirë në sa më shumë fusha të jetës, dhe që bërja e ftesës – sidomos për një "njeri të mirë" – s'është edhe aq e vështirë.



Ti ke histori suksesi?

... sepse unë kam!

Çfarë quhet histori sukcesi?

Tre vjet më parë më kërkoi shoqja ime e dashur **Noemi Sebók** dhe bashkë me **Ibolya Czaszar** më treguan

mundësitë e ofruara nga FLP-ja. Atëherë isha në mes të një krize pune, dy shefat e mi më sillnin vërdallë në drejtime të ndryshme. Dy javë më vonë kisha një Touch dhe gjysëm viti më pas u bëra Supervisor.

Brenda dy vitesh u bëra Asistent Manexher dhe tani, tre vjet më pas u bëra Menaxher.

S'besoj se këto numra janë të rëndësishme për Ju. Më besoni se edhe Ju keni dhe do të keni numrat tuaj.

Historia ime e suksesit është zhvillimi im personal njerëzor. Pikërisht ajo nga u nisa dhe ku përfundova në këtë rrugë. Siç thotë edhe Carrie Bradshaw: *"Ndodh që thelbi s'është stacioni, por vetëm udhëtimi!"*

„JETA ËSHTË NJË VIZATIM, PËR TË CILIN S'KA GOMË FSHIRËSE!”

Rreth vetes sime mund të them se isha një njeri i mbyllur, shpeshherë fjalëpaktë dhe tepër serioz në dukje, i cili u hapej me vështirësi njerëzve të tjerë. Unë punoja si inxhinierë dhe gjatë tetë orëve të punës s'para i flisja asnjërit. Unë s'isha njeri **I ATILLË** që flet dhe përpiqet të bisedojë. Edhe në jetën time private nuk përpiqesha të drejtoja bisedën, më mirë qëndroja në anën që përgjigjesh. Ky biznes ndërtohet mbi krijimin dhe ruajtjen e marrdhënieve! Prandaj duke u nisur nga kjo fillimisht fillova t'ua tregoj miqve të mi këtë mundësi, si anën e produkteve, edhe atë të biznesit. Me ta e ndjeja veten gjithmonë mirë, për mua ndjenja e shoqërisë është një nga vlerat më të rëndësishme njerëzore. Së pranova mendimin se me shokët do të jetë e vështirë!

Punonjësen time të parë e njoh që nga mosha 6 vjeç, ishte komandatja ime në shkollën tetëvjeçare. Që atëherë na jepte informacione dhe këshilla të ndryshme se si funksionon bota. Ajo është **Monika Pataki!**

Edhe punonjësja ime e dytë vjen nga marrdhëniet e mia shoqërore, por atëherë kishim dy vjet që s'flisnim. Duhet ta mposhtja këtë pengesë që kisha në kokë. Për dy muaj me radhë i shikoja emrin në listën e emrave dhe mblodha guximin për ta marrë në telefon! E dini çfarë ndodhi? Më tha me të parën po dhe pavarësisht se ishte studente u nis me Touch. Ajo është **Gabriella Nagy!**

Pas kësaj hapësia më lehtë, dola nga zona e konfortit, u bëra më tolerante, fillova të dalloj se bota s'merr fund tek tabela e qytetit Hodmezövasarhely.

Gruaja e një të njohurit tim të vjetër kërkoi burime materiale shtesë dhe u interesua ndaj mundësisë së biznesit. Ajo është **Mariann Monoki Csakine**. Pasi ajo u bë

Asistent Supervizore skuadra jonë u zgjerua me një poetë të vogël e cila solli vjersha të shkëlqyera dhe një nivel të ri në jetën tonë. Ajo është **Viktoria Nagy** për të cilën jam e sigurt se së shpejti do të bëhet Dr.!

Në korin ku këndoja në atë kohë erdhi një zë i ri dhe u ul pranë meje. E njihja nga emri, pasi ishte shoqja e klasës së Vëllait tim. Pas ditës së suksesit të përvjetorit të 10-të më pyeti: Kur do e fillojmë punën? E nisi biznesin në bazë të përvojave në aktivitet. Ajo ishte **Aniko Hack!**

Që nga ky moment u bëra më e vendosur, e besojta se edhe unë jam e rëndësishme si për veten edhe për skuadrën time, edhe unë jam dikush.

Dhe mbërriti edhe shpëtimtari i shumëpritur. Vendi ishte Lakitelek, kurse mjeti ishte dhurata 6 pikëshe e **Miki Berkics**-it "Sekreti". Një muaj pasi pashë filmin lash pas një problem 17 vjeçar të jetës private dhe tre muaj më vonë arritëm nivelin e Asistent Menaxherit. Ndryshimi që atëherë më dukej i vështirë dhe i dhimbshëm, solli një rezultat tepër serioz. Duhet të lija pas të të kaluarën që t'i jepja mundësi të ardhmes. Edhe t'i duhet ta hedhësh poshtë çantën e rëndë që ke mbi shpinë për të ngjitur malin që të çon drejt suksesit! Në çantën e shpinës vendos vetëm mjetet që të çojnë përpara hap pas hapi. Të tjerat s'të nevojiten! Hidhi poshtë? Të dhemb? Është e vështirë? Po! Por më beso, kjo sjell suksesin dhe ia vlen!

Kur pengohesha më qëndronte pranë githmonë një njeri i cili kujdesej për mua, më jepte këshilla në mënyrë që të nxirrja sa më shumë nga situata ku ndodhesha. Atë e njoha gjatë punës sonë. Së dinte kush isha dhe nga vija. Thjesht më ndihmoi. Më qëndronte pranë dhe më ndihmonte kur kisha nevojë.

Kam dëgjuar shpeshherë në fillim të biznesit se më vonë do të bëj miq të rinj. Së kuptoja se si ishte e mundur kjo, sepse unë kam shumë miq të mirë e të vërtetë edhe nga periudha përpara jetës në FLP. Por edhe kjo, si edhe shumë gjëra të tjera, ishte e vërtetë. Bëra një shoqe të re të vërtetë. Ajo është **Ankica Piri!**

Në prag të nivelit të menaxherit m'u gjallërua një blerëse e përhershme – e cila më parë ishte shefja ime – dhe filluam të punojmë së bashku. Ajo ishte **Bogyo Laszlone Ica**.

Në momentet më të mira e më të vështira drejtuesit e mi të sipërm **Jozsi** dhe **Mariann Haim** më ndihmuan me përvojën e tyre drejtuese!

Kurse linjat vëllazërore më më uruan gjithë të mirat duke më thënë që e meritoj dhe mund ta bëj!

Në 22 shtator duke u kthyer nga Szegedi për në shtëpi, m'u prishën frenat dhe godita një makinë që kishte qëndruar. Të dyja makinat u dëmtuan rëndë. Kisha edhe një javë nga muaji dhe më mungonin afërsisht 30 pikë për nivelin. U përqëndrova vetëm tek kjo dhe fillova të merrem me "makinën shtesë". Faleminderit Anki dhe Gabi që erdhët menjëherë aty! Faleminderit **Mama** për makinën borxh!

Së mbaj veten të talentuar në asnjë fushë. S'kam qenë asnjëherë nxënëse e shkëlqyer apo më e bukura e vitit. Por tre gjëra janë të miat. Tre gjëra që janë më të rëndësishme se talenti dhe bukuria. Këto duheshin për arritjen e suksesit: **qëllimi, vullneti dhe këmbëngulja**. Unë i kisha të treja! Sot e di dhe e kuptova se jam e rëndësishme! **U bëra e rëndësishme edhe për veten time**. Në këtë punë ekziston vetëm një lloj qëndrimi: **qëndrimi i mirë!** Ndryshimi i vazhdueshëm bën që të zhvillohemi dhe

të përparojmë vazhdimisht. S'kisha frikë nga ndryshimet, pasi ecim përpara kur e mposhtim frikën. I falenderoj të gjithë ata që ishin pjesë e kësaj periudhe zhvillimi!

Faleminderit Noemi që më mbajte shënim, më telefonove, më qëndrove pranë dhe që besove nga momenti i parë që jam e aftë për këtë!

Faleminderit Moni, Gabi, Aniko, Mariann, Viki, Ica, që i besuat fjalët e mia para se t'i shikonit gjërat me syrin tuaj! Jam krenare për Ju!

Faleminderit Ibolya që m'i mësove aq mirë hapat e para, sepse shtëpia e mirë mund të ndërtohet vetëm mbi themele të mira!

Faleminderit Anki që pate besim tek unë, që edhe në momentet më të vështira më qëndrove pranë dhe më mbushe mendjen që jam e aftë për këtë! Faleminderit që ke qenë gjithmonë e sinqertë edhe kur e dije se ishte e dhimbshme. Jam krenare që jam shoqja jote!

Falenderoj Jozsi dhe Mariann Haim-in që mund të jem pjesë e kësaj skuadre të madhe!

Falenderoj linjat vëllazërore për mbështetjen e marrë në momentet më të mira!

Falenderoj **Miki Berkics**-in që na jep Lakitelekun, CD-t me të cilat na shtron nën këmbë gurët që ta kemi më të lehtë rrugën drejt suksesit!

Dhe si përfundim, fale-nderoj **Familjen, Gjyshen dhe Nënë time**, të cilët janë mbështetësit më të mëdhenj në çdo hap që hedh! Unë kam familjen më të shkëlqyer, sepse e kuptuan se po të më shikojnë të kënaqur, me këtë kënaqen edhe ata!

Dëshiroj të të jap për rrugë një thënie, të cilën po ta kesh parasysh, do kuptosh gjithçka:

"Jeta është një vizatim për të cilin s'ka gomë fshirëse!"



EDINA KIS-JAKAB
Menaxhere

Për të gjithë ne Forever është **STIL JETE**

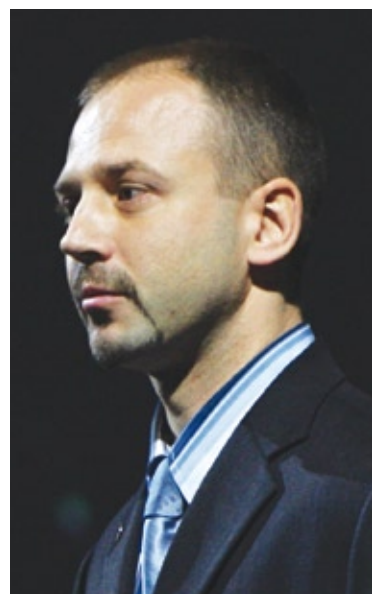


Përvjetoret na zgjojnë gjithmonë kujtimet dhe na nxisin të mendojmë me krenari për rezultatet e arritura. Pikërisht në këtë fshihet magjia e Forever-it, sepse koha — pavarësisht se kalon — na sjell vazhdimisht suksese të reja e më të mëdha, si dhe punonjës të kënaqur.

Drejtesit e programit të Ditës së Suksesit të përvjetorit të Beogradit ishin safir menaxherët dhe anëtarët e President's Club, **Marija** dhe **Boško Buruš**. Ata e meritonin këtë detyrë, sepse drejtimi i aktiviteteve tona u takon vetëm punonjësve më të shkëlqyer. Kësaj i bashkangjitet edhe fakti që uniteti, efektiviteti dhe zhvillimi i skuadrës së tyre të madhe të FLP-s i ngre ata mes më të mirëve në radhët e kompanisë sonë. I falenderojmë për drejtimin e shkëlqyer të programit dhe shpresojmë të përfitojmë edhe për një kohë

të gjatë nga puna e tyre e suksesshme.

Drejtori rajonal i FLP Serbisë **Branislav Rajić** prezantoi kronikën e FLP-s me një përmbledhje të shkurtër dhe me fotografi që tashmë i përkasin historisë. Vitet e kaluara në FLP na premtojnë një të ardhme të ndritshme sepse tani po fillojmë ta korrim me të vërtetë frytin e punës sonë. Drejtori rajonal Rajić theksoi se puna e vullnetshme e kryer në sistemin Forever të çon vetëm drejt rezultateve më të mira, gjatë të cilës konsumatorët e kënaqur bëhen bashkëpunonjësit ta-





në. E përgëzojmë me rastin e përvjetorit të Forever-it të Serbisë!

Përhëndetëm drejtorët rajonal të shteteve fqinje, drejtorët e zyrave të Hungarisë, drejtorët rajonal të Europës juglindore dhe mysafirin më të dashur, drejtorin gjeneral **Dr. Sandor Milesz**. Forever është bërë stil jete për secilin prej nesh, na bënë mirë neve dhe njerëzve që jetojnë përreth nesh sepse na përmirëson cilësinë e jetës. Ta shfrytëzojmë mundësinë që na jepet dhe të ndryshojmë ditët tona, sepse asnjëri s'ka për ta drejtuar në vendin tonë timonin e jetës sonë.

Distributorëve serb u pëlqejnë shumë programet motivuese dhe çdo vit shumë prej tyre plotësojnë kriteret e kualifikimit për në Rally-n European, sepse aty mund të shkëmbejnë përvoja pune dhe ndërtimi rrjeti me punonjësit më të suksesshëm të Europës. Në vitin 2009 Malaga e Spanjës pret si mysafir më shumë se treqind punonjës serb. Meqë mikpritja spanjolle është shumë e njohur, jemi të sigurt se punonjësit tanë do të pasurohen me mbresa të paharrueshme.

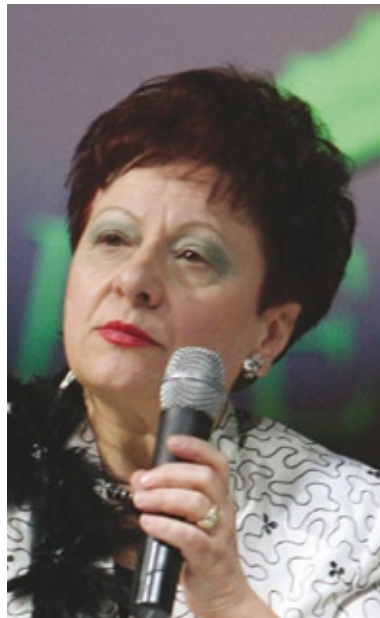
Me ndihmën e ushqimit të shëndetshëm mund të parandalohen dhe zbuten shumë probleme shëndet-

ësore. Shëndetin tonë e mbrojmë më mirë me masa parandaluese, sepse në këtë mënyrë pengojmë proceset që sjellin komplikacionet. Mënyra moderne e jetesës dhe ushqimi jo i duhur i dëmton në mënyrë të konsiderueshme mundësitë e jetës sonë. Nga senior menaxherja **Dr. Dušanka Tumbas** morrëm një udhëzim përdorimi të hollësishëm dhe me vlerë rreth plotësuesve ushqimor.

Njohuritë që zotërojmë na bëhen përvojë e cila shërben si drejtim për ata që kërkojnë ndihmë dhe këshillë. Përdorimi prej një kohe të gjatë i produkteve me cilësi

të shkëlqyer të FLP-s deri tani ka ofruar zgjidhjen pozitive të shumë problemeve dhe me këtë u kanë bërë vend vetes në konsumimin e përditshëm dhe praktikën mjekësore gjithashtu. Falenderojmë safir menaxheren **Dr. Marija Ratković** për kontributin e saj me të cilin e drejtoi në mënyrë të shkëlqyer pjesën e programit që merret me përvojat e siguruar gjatë konsumimit të produkteve.

Niveli i supervizorit dhe asistent menaxherit janë stacione të rrugës drejt një biznesi të sigurt ku shkëlqen drita e medaljes së menaxherit. I përgëzuar punonjësit tanë







të sapokualifikuar dhe u uruam suksese të mëtejshme në punën e tyre.

Momčilo Bajaga Bajagić është një nga artistët më të pëlqyer të ish-Jugosllavisë dhe mik i vërtetë i firmës sonë. Gjatë udhëtimeve të punonjësve tanë kur përfaqësojnë me krenari Serbinë dhe FLP-n dëgjohen gjithmonë këngët e Bajaga-s. E falenderojmë që me shfaqjen e

tij e bëri edhe më madhështor aktivitetin tonë të përvjetorit.

Lista e emrave të atyre që presin ndihmën tonë është një dokument motivues, sepse qëllimi ynë është t'u sigurojmë të gjithëve një jetë më të mirë. Në FLP hapat e para i hedhim gjithmonë me sponsorin me përvojë i cili e ndërton dhe drejton me zotësi karrierën tonë në FLP. Kur punonjësit tanë

e kuptojnë se në prezantime marrin pjesë për veten e tyre, atëherë mund të fillojë ndërtimi i suksesshëm i biznesit – tha senior menaxherja dhe anëtarja e President's Club **Mirjana Mičić.**

Kur ka lavdëruar njëri shefi juaj i mëparshëm? Nuk na kujtohet, sidomos tani në periudhën e krizës ekonomike. Duhet të flasim më shumë rreth

produktit më të suksesshëm të kompanisë sonë, Planit Marketing! Në momentin kur i themi pa turp vetes dhe të tjerëve se nga kjo punë jetojmë, fillon një kapitull i ri i jetës sonë – tha në leksionin e saj senior menaxherja **Milanka Milovanović.**

Njerëzit më të pasur në botë ndërtojnë rrjet biznesi, kurse të tjerët kërkojnë punë





të zakonshme. Informimi është biznesi më i madh i shekullit 21, prandaj është shumë e rëndësishme që të punojmë për vete, e jo për të tjerët. Pavarësisht nga vendi ku punoni, jam i sigurt se meritoni më shumë! Është një ndjenjë e mrekullueshme kur vlerësohemi dhe respektohemi – e cila është diçka e zakonshme në kompaninë FLP. Falenderojmë soaring menaxherët dhe anëtarët e President's Club, **Dragana** dhe **Miloš Janović** për leksionin e shkëlqyer dhe këshillat e rekomandimet me vlerë.

Tre faktorët më të rëndësishëm të biznesit Forever janë: kompania, bashkëpunimi me sponsorin, kur të tretin e përbëni Ju, punonjës të kompanisë, pa të cilët dy të parat s'kanë kuptim. Ekzistenca e suksesshme prej tridhjetë vitesh e kompanisë sonë në tregun botëror është një argument bindës për krijimin e besimit. Thjeshtësia dhe efektiviteti i Planit Marketing të FLP-s ofron mundësi dhe përparësi të shumta. Puna e vullnetshme e kryer në kompaninë tonë shpërblehet në mënyrë të shumfishtë – dëgjuam në leksionin e safir menaxherëve

dhe anëtarët e President's Club, **Irena** dhe **Goran Dragojević**.

Si mund të gjejmë punonjës të rinj? Shumë thjeshtë, por shtrojin vetes pyetjen: „Përse ndodhem në FLP dhe çfarë qëllimesh i kam vënë vetes në jetë?“ Nga përgjigjet ju hapet fusha e shikimit. Qëllimet përbëjnë një forcë të madhe. Kur i kuptoni qëllimet, e arrini më thjeshtë realizimin e tyre. Vetëm flisni rreth FLP-s dhe shfrytëzoni mundësitë e kompanisë sonë, thjeshtësinë e biznesit tonë dhe rezultati vjen vetë. Kemi shkak të pamposhtur të besojmë në këtë gjë, sepse

e dëgjuam nga gurët e çmuar të rajonit tonë, diamant menaxherët dhe anëtarët e President's Club, **Veronika** dhe **Stevan Lomjanski**.

Skena u mbush plot nga punonjësit tanë asistent supervisor të cilët i përgëzuar për fillimin e suksesshëm, sepse me këtë nivel kualifikimi hodhën bazat e biznesit të tyre të suksesshëm.

Ditën e ardhshme të Suksesit e organizojmë më 24 janar 2009 në Beograd. Në emër të FLP Serbisë u urojmë të gjithëve gëzuar krishtlindjet dhe vitin e ri!

Të përgëzoj ty që tani arrite nivelin e supervisorit. Keshumë gjëra të reja, ndoshta e ndjen veten në mënyrë të çuditshme, s'je mësuar që të festojnë dhe të gëzojnë për suksesin tënd. Po, ky nivel është sukses, shkalla e parë, matje e vërtetë. Deri tani gjërat realizoheshin kryesisht me ndihmën e sponsorit tënd. Qetësohu, edhe pas kësaj s'do të jetë ndryshe, por të këshilloj që të përipiqesh të marrësh përsipër sa më shumë nga pjesët e detyrës. Puna mbetet e njëjtë edhe në të ardhmen, nëse detyrat bazë i bën vazhdimisht dhe rregullisht (fletore qëllimesh, listë emrash, ftesë, prezantim, ritakim, nisje, planifikim). Në nivelin e mëposhtëm 75 pikësh të asistent menaxherit mund të ngjitesh nëse ndihmon dy punonjës të arrijnë nivelin e supervisorit. Në nivelin e mëposhtëm të menaxherit mund të ngjitesh nëse punonjësit e tu supervisor i ndihmon që dy punonjës të tyre të bëhen supervisor, në mënyrë që ata të bëhen asistent menaxher, dhe kështu mëtej. Gjithmonë detyra është të ndihmosh punonjës të rinj të arrijnë nivelin e supervisorit, sepse nga këto nivele ndërtohet skuadra e menaxherëve. Ata do të jenë gurët ndërtues të biznesit tënd. Ndihmon vazhdimisht të tjerët që edhe ata të arrijnë qëllimet e tyre, pra të sponsorizojnë. Mendoj se në interes të sponsorizimit të suksesshëm është mirë të dish se cili je dhe çfarë dëshiron të arrish në jetë!! Çfarë njeriu e konsideron veten? A e njeh mirë vetveten? Në çfarë tipi personaliteti e kategorizon veten? Për përvetësimin e këtyre njohurive të rekomandoj librin me titull "Udhëzues personaliteti". Personaliteti i njeriut varet nga efekte të vetëindura dhe të mjedisit (fëmijëria, dhimbje, probleme shpirtërore, etj.). Këto njohuri të ndihmojnë të bëhesh skulptori i vetvetes dhe të ndryshosh vazhdimisht. Përforco tiparet e mira që të çojnë përpara, dhe ndrysho ato që s'janë aq të mira. Në marrdhëniet me punonjësit dhe ato të tjera njerëzore është mirë t'i njohësh tipat e personalitetit. Mos kategorizo asnjëri, gjeji çelësin e duhur dhe përipiqu të

Parimet bazë të sponsorizimit pas nivelit të supervisorit

kuptohesh me të. Kam parë njeri të inatosur që mund të qetësohej shumë shpejt me fjalë të qeta e zë të ulët. Mund të sjellësh në qejf edhe njerëz të tensionuar e të shqetësuar. Pikësynimi më interesant i jetës është të përballësh me sfidat dhe të bëhesh më i mirë nga ç'mendon për veten. Përforco besimin në vetvete, pasi e ke mundësinë. Mposhte frikën me veprim, me praktikë përpara pasqyrës, me përsëritjen e fjalive pozitive. Vizualizo, imagjino situatën (psh. qëndron në skenë si menaxher). Përipiqu të rrethohesh nga sa më shumë njerëz, beso rreth vetvetes se je i aftë për t'u bërë njeri i suksesshëm, madje i tillë je. Ndiq ata që ecin përpara teje, pastaj udhëhiq ata që të ndjekin. Mëso dhe jep mësim. Tregohu pozitiv, kërko shoqërinë e njerëzve pozitiv, më beso se njerëzit negativ të kushtojnë shumë nëse i dëgjon ata. Tregohu gjithmonë i hapur. Shiko se si bëhet dikush i suksesshëm. Kërko

gjithmonë të mirën tek njerëzit, nxirr prej tyre tiparet pozitive. Këto janë: besimi në vetvete, nismëria, këmbëngulja, krativiteti, aftësia e drejtimt, kërkesa për rritje, aftësia rezultative. Rezultati yt varet shumë nga mënyra se si silllesh me njerëzit. Mos u përqendro tek vetvetja, por tek i sponsorizuar. Merru me të tjerët. Mëso sa më shumë rreth kandidatit. Mos ia nënvleftëso aftësitë. Tregohu dëgjues i mirë. Tregohu konsekuent dhe i rregullt. Krijto atmosferë të mirë. Tregohu i duruar dhe mirëkuptues. Lavdëro nëse të lavdërojnë ty, falendero dhe përcill mëtej! Nga dita në ditë njerëzit të bëjnë pasqyrë. Rrezatimi dhe qëndrimi pozitiv sjellin rezultate pozitive. Këtu mund të radhisim shumë gjëra: paraqitja e jashtme, përshtypja e parë (kjo krijohet vetëm njëherë), veshja, mënyra e të folurit, shikimi, shtrëngimi i dorës, etj. Duhet të kesh shumë kujdes se çfarë thua, sepse fjala e thënë ka peshë, s'mund të tërhiqet

prapa. Dhe është akoma më e rëndësishme mënyra si e thua. Në çdo situatë fillimisht tregon vetveten. Kam parë prezantim ku i pranishmi dëgjoji me vëmendje dhe buzëqeshi deri në fund, pastaj gjatë diskutimit tha se ai s'kupton asgjë nga e gjithë kjo, por e ndjeu shumë mirë veten dhe i intereson kjo gjë. Njerëzit e kuptojnë se sa i sinqertë dhe i zellshëm je. Tregohu i angazhuar dhe etik. Është e rëndësishme se çfarë ndjenjash transmeton, merr atë që jep. Sa më shumë dashuri u jep njerëzve, aq më shumë merr. Gjej rrugën e mesme, ekuilibrin (tregëtar, familjar, social, fizik, mental dhe shpirtëror). Morre një vendim, tregohu këmbëngulës, mos u dorëzo pavarësisht nga disfatat. Rënia kalimtare s'do të thotë disfatë të plotë. Nëse ngrihesh vetëm njëherë më shumë se sa rëzohesh, atëherë arrin ta bësh. E njeh shprehjen: Nëse dëshiron të fluturosh mes shqiponjave, atëherë mos harxho kohën mes harabelave!

Ne kemi tre vjet që merremi me ndërtimin e biznesit falë sponsoreve sonë: vajzës sonë Erika Tanacs, dhe shumë të tjerëve. Tre vitet e kaluar na kanë dhënë më shumë (udhëtime, vlerësime, miq të rinj e kështu me radhë) se sa 40 vitet e mëparshme. Është ndjenjë e mirë t'i përkasësh familjes së madhe Forever. Më beso FLP është një Ferrari. Fut marshën, shityp gazin dhe ec Përpara.

Ju urojmë shëndet dhe suksese të shumta në punën tuaj!

TANACS FERENCE DHE FERENC TANACS



Senior menaxherë
Anëtarë të President's Club



KA JETË EDHE PAS PENSIONIT

Jam Agnes Sipos Kleinne, një nëpunëse shteti. E ndërtoj biznesin bashkë me bashkëshortin tim Miklos Klein, i cili është gjithashtu pensionist, dhe drejton një biznes privat eksporti.

Ku filloi rruga jonë? Ashtu si shumica e hungarezëve të zakonshëm. 60 vjet me kalimin monoton të ditëve të zakonshme, nga këto 25 vjet në martesë. Me raste kishim edhe ditë dhe javë të gëzuara. Një moment i tillë ishte lindja e vajzës sonë Noemi në vitin 1984. Ky s'ishte një rendiment i vogël në moshën 37 vjeç. Për fat të keq tregëtia e çonte Miklos-in gjithmonë jashtështetit, kështu që ai ishte larg kënaqësive dhe vështirësive të edukimit të fëmijës. Provuam edhe punën jashtështetit. Miklos u josh nga një firmë austriake, kështu që u shpërngulëm familjarisht në Vienë. Nga kjo periudhë përfituam vetëm një gjë – vajza jonë i thelloi njohuritë e saj në gjuhën gjermane. I provuam jo një herë luhatjet e tregëtisë së zakonshme. Miklos është tregëtar prej vitit 1982. Ka punuar në fusha të ndryshme, nga përkthimet profesionale deri në tregëtinë ushqimore. Sot mbeti vetëm tregëtia e eksportit.

Unë vetë punoja me dy diploma në administratë si nëpunëse shteti. Punë kisha plot, u jepja lishencë pune mjekëve dhe punonjësve të shëndetësisë. Nga vendi i fundit i punës – Qendra e Higjenes – më nxorrën në pension në vitin 2006 si pasojë e reformës në administratë.

Mbete në shtëpi. Për një periudhë kohe më pëlqeu kjo "pavarësi". Por tani e kam të qartë se çfarë është PAVARËSIA e vërtetë. Pavarësisht nga fakti se sipas kushteve të sotme nuk kisha pension të ulët, më mungonin të ardhurat plus që më vinin përveç pensionit, sepse nga biznesi i Miklos-it kohët e fundit s'po vinin shumë para. (E tillë është konjuktura botërore dhe globalizimi, të cilave ju referohej Miklos). Dhe po mendoheshim se si mund t'i rrisnim të ardhurat në buxhetin e familjes.

Dhe në këtë kohë erdhi ëngjëlli shpëtimtar. Sot do thonim që e tërhoqëm mundësinë. Fati na i drejtoi gjërat në mënyrë të tillë që në 2006-n, në të njëjtën kohë me largimin tim nga puna të shpërngulehim në një vendbanim të ri, dhe atëherë filloi historia jonë e FLP-s.

Këtu u njohëm me fqinjët tanë të dashur, me sponsorët tanë të ardhshëm, Balazs Barsony dhe Krisztina Gulyka Brasony, si dhe linjën tonë të sipërme Adam Nagy dhe Brigitta Belenyi.

Në një pasdite të djele gjatë shëtitjes me qenin Brigi më pyeti që a kam dëshirë të siguroj ca të

ardhura plus me një punë që mund të kryhet edhe në shtëpi. Unë i thashë po dhe gjysëm ore më vonë u ula në makinën e Balazs-it dhe shkuam në një prezantim në familje. Pas prezantimit kisha vetëm një mendim – unë këtë punë s'mund ta bëja dot. Por pavarësisht nga kjo isha e hapur dhe shkova në një prezantim në rrugën Szondi. Më pëlqeu shumë ajo që treguan menaxherët rreth vetvetes dhe stilit të tyre të jetesës, por unë prapë mendoja se s'mund ta bëja dot këtë punë.

Në javën e ardhshme prezantimi mbahej në familjen e Balazs Barsony-it ku isha e ftuar bashkë me bashkëshortin tim. Miklos, si tregëtar që ishte, e kuptoi menjëherë thelbin e planit marketing. Disa ditë më vonë morrëm vendimin. Në 30 prill 2007 blemë kutinë Touch.

Konsumuam produktet, u tregonim gjithmonë e më shumë përvoja me to të njohurve tanë, shkonim nëpër aktivitete dhe me ne u bashkuam shumë vetë si distributor.

Vetëm një gjë nuk pranua nga sponsorët tanë dhe prandaj kaluan 8 muaj derisa arritëm suksesin e parë serioz. Çfarë ishte kjo? U treguam të gjithëve vetë rreth biznesit, pa praninë e një personi të tretë.

Përvojën e parë të suksesshme e përjetuam kur kërkuam ndihmën e sponsorëve tanë dhe u konsultuam me linjën tonë të sipërme.

Disa ditë para krishtlindjeve të 2007-ës me ne u bashkua fillimisht Dr. Judit Hirsch dhe Csaba Orosz, pastaj në janar Tercs Karolyne /Zsuzsa/ dhe Melinda Szakacs, dhe në fund të janarit u bëmë SUPERVIZOR. 3 muaj më pas ASISTENT MENAXHER, 4 muaj më pas MENAXHER.

U bëmë njerëz të rëndësishëm. Jemi jo vetëm 100% konsumator produktesh me 15 blerës aktiv, por dëgjojmë përditë cd-t, lexojmë librat më të mirë rreth zhvillimit të personalitetit (Miki pikërisht javën e kaluar bleu përsëri 15 copë!), dhe natyrisht s'lemë asnjë aktivitet, le të jetë Success Day apo kurs 1-2 ditor, i cili është njëjloj si një fundjavë wellness e vërtetë.

Në skuadrën tonë ka dentist, masazhator, dietologjist, tregëtar, drejtues banke, student. Dhe ajo për të cilën jemi shumë krenar është një vajzë argjentinase e cili filloi të punojë me ne. Tani u kthye në Argjentinë dhe me këtë biznesi ynë u bë ndërkombëtar.

Kur filluam biznesin ne në radhë të parë menduam për ruajtjen e shëndetit tonë. Më vonë



kuptuam se mund të bëjmë lehtë para. S'është asnjëherë vonë ta fillosh këtë biznes. Rasti ynë është shembull i kësaj. E filluam këtë biznes në moshën 60 vjeçare. Menduam se ka jetë edhe pas pensionit. Përse duhet të jetojmë në një nivel më të ulët kur jemi akoma aktiv. Përse duhet të heqim dorë nga ajo që na takon kur kemi shumë kohë të lirë. S'duhet të jetojmë si pleq dhe ta ndjejmë veten të lodhur. Këtë mund ta bëjë secili për vetveten.

Fakti që ne u bëmë menaxher në radhë të parë s'është merita jonë. Ne duhet të merrnim vetëm vendimin dhe të ecnim me këmbëngulje deri në fund të rrugës. Falenderojmë shumë sponsorët tanë Balazs dhe Krisztina Barsony, si dhe linjën e sipërme Adam dhe Brigi Nagy që na e treguan këtë mundësi, na morrën përdore dhe na udhëhoqën në këtë rrugë. Falenderojmë vajzën tonë Noncsi e cila u tregua e duruar dhe na mbështeti në këtë punë, dhe jemi krenar sepse tani edhe ajo është bashkëpunonjësja jonë. Dhe më e rëndësishmja që nevojitej është skuadra.

Jemi krenar që punojmë së bashku me njerëz të tillë të shkëlqyer si Dr. Judit Hirsch dhe Csaba Orosz, Ilona Farago, Szabo Tiborne/ Betti/, Dr. Anita Kovacs, Szilvi Jusits, Zsuzsa Tercs, Kata Tercs, Lilla dhe Judit Szechenyi, Melinda Szakacs, Erzsike Ilovai, Kati Zsilla, Robert Vitez dhe Miklos Erhard.

Ju premtojmë se do t'ju ndihmojmë që edhe ju t'i përjetoni këto ndjenja!



AGNES SIPOS KLEINNE DHE MIKLOS KLEIN

Menaxherë

Klubi i sundimtarëve



Hungaria

1. Vareha Mikulas
2. Budai Tamás
3. Bodnár Daniela
4. Liszter Sándor
5. Dr. Kósa L. Adolf
6. Botis Gizella dhe Botis Márius
7. Rózsahegyi Zsoltné dhe Rózsahegyi Zsolt
8. Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma
9. Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Dósa Nikolett
10. T. Nagy Sándorné dhe T. Nagy Sándor

Serbia, Mali i Zi

1. Buruš Marija dhe Buruš Boško
2. Nakić Marija
3. Plavšić dr. Ognjan dhe Plavšić Vesna
4. Rakovac Radmila dhe Rakovac Budimir
5. Radović Darko dhe Radović Nada
6. Petrović dr. Aleksandar dhe Djuknić Petrović Mirjana
7. Stevanović Vasilije dhe Stevanović Branka
8. Miškić dr. Olivera dhe Miškić dr. Ivan
9. Strboja Jovanka dhe Radivoj Strboja
10. Marić Vlastimir dhe Dr. Marić Višnja Vera

CONQUISTADOR CLUB

Dhjetë distributorët e parë të muajit nëntor 2008 sipas pikëve personale dhe të non-managerit



Kroacia

1. Dr. Molnár László dhe dr. Molnár-Stantić Branka
2. Jurović Zlatko dhe Jurović Sonja
3. Orinčić Marija Magdalena
4. Katić Ivan dhe Katić Mesaroš Mirjana
5. Grbac Silvana dhe Grbac Vigor
6. Banić Nedjeljko dhe Banić Anica
7. Bujak Marija dhe Bujak Mihály
8. Jurčić Alenka dhe Jurčić Dejan
9. Željковиć Lidija dhe Željковиć Ljubo
10. Blažević Bojana

Bosnia dhe Hercegovina

1. Mladjenović Cveta
2. Dragić Meliha dhe Dragić Dragan
3. Varajić Savka
4. Mladjenović Nebojša
5. Dr. Paleksić Slavko dhe Paleksić Mira
6. Mladjenović Milena dhe Mladjenović Milenko
7. Saf Ljiljana dhe Saf Vladimir
8. Varajić Zoran dhe Varajić Snežana
9. Alić Amina dhe Alić Fuad
10. Stanojević Daliborka

Slovenia

1. Brumec Tomislav
2. Cvijanović Ana dhe Cvijanović Božidar
3. Božnik Slavica
4. Batista Ksenja
5. Ilar Danica
6. Okroglić Nadja
7. Sijanec Zdenka
8. Mohorić Brigita
9. Polsak Alenka dhe Polsak Blaž
10. Tonejc Saša

Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e soaring menaxherit e arriti: (Sponsor)

Budai Tamás (*Sebők Judith*)



Nivelin e senior menaxherit e arriti: (Sponsor)

Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma (*Mártháné Szabo Ildiko dhe Mártha Jozsef*)



Nivelin e menaxherit e arriti: (Sponsor)

Botis Krisztián dhe Botis Tamara (*Botis Gizella dhe Botis Márius*)
 Dr. Gyóry Ferenc dhe Dr. Kiss Judit (*Gábor Istvánné*)
 Dr. Tárczy Jolán dhe Zyzych Andriy (*T. Nagy Sándorné dhe T. Nagy Sándor*)
 Horváth Jánosné (*Gémesi Ferenc*)
 Kerna Brigitta (*Simitska Tímea*)
 Kertész Tamás (*Takács Andrea*)
 Liszter Sándor (*Vareha Mikulás*)
 Nagy Gabriella (*Mohácsi Viktoria*)

Plavšić Dr. Ognjan dhe Plavšić Vesna (*Nakic Marija*)
 Radović Darko dhe Radović Nada (*Burus Marija dhe Burus Bosko*)
 Stevanović Vasilije dhe Stevanović Branka (*Dr. Plavsic Ognjan dhe Plavsic Vesna*)
 Székely Borbála (*Bánhidya András*)
 Tátrai Márton Zsuzsanna (*Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma*)
 Timkova Eva dhe Timko Michal (*Bodnár Daniela*)
 Zachár-Szűcs Izabella dhe Zachár Zsolt (*Budai Tamás*)



Nivelin e asistent menaxherit e arritën:

Albert Ilona
 Balogh Erika
 Bartha Piroska
 Berki Lászlóné
 Bognárné Vitáris Emese
 Borbáth Attila dhe
 Borbáth Mimóza
 Dr. Mokánszki Istvánné dhe
 Dr. Mokánszki István
 Füle Krisztián

Hoffmann Valeria Vaszelevna
 Hódi László dhe
 Hódiné Vlasits Imelda
 Jozó Antalné
 Kovács Mihályné dhe
 Kovács Mihály
 Kónyai Tibor
 Ljesković Borislava
 Mátyás Sándorné dhe
 Mátyás Sándor

Maravić Milena dhe Maravić Milan
 Marić Vlastimir dhe
 Dr. Marić Višnja Vera
 Marofka Zoltánné dhe Marofka Zoltán
 Mičić Miroslav dhe Mičić Vesna
 Mladjenović Cveta
 Munjas Aleksandra dhe Munjas Mile
 Nagy Lajosné dhe Nagy Lajos
 Nagy Erika
 Pere Hilda dhe Szarka Csaba

Radics Tamás dhe Poreisz Éva
 Schmidt Rajna Éva dhe Schmidt
 Zoltán János
 Simon Lajos dhe
 Simonné Ács Henrietta
 Szeckerka-Kardos Orsolya
 Zóka Margit
 Özv. Hegedűs Pálné



Nivelin e supervizorit e arritën:

Aksentijević Jelena dhe
 Aksentijević Saša
 Alföldi Melinda dhe Alföldi János
 Antonic Sofija dhe Antonic Zoran
 Bálint István
 Béres Mónika
 Balog János dhe
 Balogné Matolcsi Vilma
 Balogné Zsipi Hajnalka dhe
 Balogh Attila
 Beljanski Marica dhe Beljanski Stevan
 Brenner Bálint
 Budai Vince
 Bódisné Mezei Mária dhe Bódis Lajos
 Ciraković Vesna dhe Ciraković Zoran
 Čoček Biljana dhe Čoček Aleksandar
 Dobiné Mikó Csilla dhe Dobi Gábor
 Dr. Dezsényi Emese

Dunavölgyi Zsuzsanna dhe
 Dunavölgyi Zsolt
 Erdős Zsolt
 Erős István
 Frenkó Ildikó
 Földi Eszter
 Gáborné Makkos Lilla
 Galambos Károly dhe Márkus Anna
 Galambosi István
 Gottlieb István dhe Gottliebé
 Németh Mónika
 Gurila Dr Fircu
 Gyepes Barnabás Róbertné
 Gyöngyösi Józsefné
 Gógány Éva
 Huszti Peter
 Huszti Robert dhe Husztiova Alzbeta
 Ilar Danica

Juhász András dhe Juhász Médea
 Juhos László
 Józsa Ilona dhe Józsa Sándor
 Kállai Zsolt
 Kalapos György
 Kanani Eli dhe Kanani Jorgo
 Kis Petronella
 Kiss István
 Kiss Nelli
 Klár Tiborné
 Koholák Sándor
 Kovács Tamás
 Krojher Gabriella dhe Sinyi Zoltán
 Lanszki Nóra
 Mészáros Norbert
 Marosvölgyi Tímea
 Mikóné Legéndi Erzsébet
 Mladjenović Nebojša

Molnár Éva Judit
 Mudraninec LÉna
 Nagy Emese
 Nagy Andrea
 Novathné Kiss Ildikó dhe
 Novath László
 Okroglic Nadja
 Pécsi Lászlóné
 Peller Brigitta dhe Magyar István
 Perenyi Róbert
 Plaku Mukadeš dhe
 Plaku Josif
 Polyák Melinda
 Popelyova Tímea
 Popović Branko dhe Aksić Ljilja
 Póra György
 Radović Zora
 Radović Milica

Ravasz Balázs dhe
Ravaszné Bencze Veronika
Sándorné Asztalos Erzsébet dhe
Sándor Ferenc
Schildkraut Krisztián dhe
Schildkrautné Bába Katalin
Sijanec Zdenka

Simon Jánosné dhe Simon János
Simon Csaba
Szabó Dániel
Szabó-Eged Anikó dhe Szabó Szabolcs
Szajkó Tamás
Szentesiné Blaskó Judit dhe
Szentesi József

Szentmártoni Gyöngyvér
Szilágyi Istvánné
Szlifka Lászlóné dhe Szlifka László
Szóda-Liszter Laura Réka
Timko Peter
Tintar Ivona
Turcsik Attila

Tóth Gábor dhe Tóthné Balogh Emese
Varga Laura
Veličkovíc Save dhe Veličkovíc Zorica
Živanović Živojin dhe Zinatović Olga
Zsoldos Edina



Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli 1

Ádámné Szöllösi Cecília dhe
Ádám István
Babály Mihály dhe Babály Mihályné
Bakó Józsefné dhe Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor
Balogh Anita dhe Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa dhe Dr. Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir
Becz Zoltán dhe Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István dhe Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán dhe Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor
Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza dhe Csürke Bálintné
Czeléné Gergely Zsófia
Darabos István dhe Darabos Istvánné
Dobsa Attila dhe
Dobsáné Csáki Mónika
Dr. Dóczy Éva dhe Dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran dhe Dragojević Irena
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné dhe Farkas Gábor
Fittler Diána
Futaki Gáborné
Gajdo Anton dhe Gajdo Olivia
Gecse Andrea
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné dhe
Gecző László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné dhe Haim József
Hajcsik Tünde dhe Láng András
Halomhegyi Vilmos dhe
Halomhegyiné Molnár Anna
Hári László
Heinbach József dhe Dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita dhe Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt dhe Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertné dhe
Dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos dhe

Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István dhe Kása Istvánné
Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária dhe
Keszler Árpád
Kibédi Ádám dhe Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knezević Sonja dhe Knezević Nebojša
Knisz Péter dhe Knisz Edit
Kovács Gyuláné dhe Kovács Gyula
Kovács Zoltán dhe
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe
Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna dhe
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Lazarević Predrag dhe
Dr. Lazarević Biserka
Léránt Károly dhe
Lérántné Tóth Edina
Dr. Lukács Zoltán dhe
Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Mayer Péter
Márton József dhe
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana dhe Haroš Vilmoš
Mihailović Branko dhe Mihailović Marija
Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Dr. Miškić Olivera dhe Dr. Miškić Ivan
Mohácsi Viktória
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd dhe Csordás Emőke
Mussó József dhe Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella dhe Márkus József
Nagy Zoltán dhe Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Imre dhe Péterbencze Anikó
Papp Tibor dhe Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor dhe Dr. Gurka Ilona

Ramhab Zoltán dhe Ramhab Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde dhe Kovács László
Rezván Pál dhe Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt dhe Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert dhe Rudicsné
Dr. Czinderics Ibolya
Schleppné Dr. Kász Edit dhe
Schlepp Péter
Dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
Sulyok László dhe
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán dhe
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János dhe Dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter dhe Szabóné Horváth Ilona
Dr. Szabó Tamásné dhe Dr. Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa dhe Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János dhe Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné dhe Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné
Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné dhe Térmegi László
Tóth Tímea
Dr. Tumbas Dušana
Túri Lajos dhe Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag dhe Ugrenović Olga
Vareha Mikulás
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

Niveli 2

Botis Gizella dhe Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea

Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana dhe Janović Miloš
Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka dhe
Milovanović Milisav
Ocokoljić Daniela
Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko
Rózsahegyi Zsoltné dhe Rózsahegyi Zsolt
Dr. Schmitz Anna dhe
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit dhe
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza dhe
Vargáné Dr. Juronics Ilona

Niveli 3

Berkics Miklós
Bíró Tamás dhe Orosházi Diána
Bruckner András dhe Dr. Samu Terézia
Buruš Marija dhe Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi
Halmi István dhe Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád dhe
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan dhe
Lomjanski Veronika
Dr. Németh Endre dhe Lukácsi Ágnes
Ocokoljić Zoran
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe
Dr. Seres Endre
Szabó József dhe Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály
Tamás János dhe Tamás Jánosné
Tóth István dhe Zsiga Márta
Tóth Sándor dhe Vanya Edina
Utasi István dhe Utasi Anita
Utasi István dhe Utasi Anita
Vágási Aranka dhe Kovács András
Varga Róbert dhe
Vargáné Mészáros Mária

Të Nderuar Shpërndarës!

Kalendari i aktiviteteve – Budapest

2008/2009: Success Day: 17. 01. 17, Success Day: 14. 02. 2009, Success Day: 2009. 03. 28, Success Day: 2009. 05. 23, Success Day: 2009. 06. 20, Success Day: 2009. 07. 18, Success Day: 2009. 09. 19, Success Day: 2009. 10. 17, Success Day: 2009. 11. 21, Success Day: 2009. 12. 19

PUNONJËS TË DASHUR!

- Home Office krijoi kanalën e saj Forever You Tube adresën e të cilit është: <http://www.youtube.com/user/AloePod> ku rekomandojmë në gjuhë të ndryshme video prezantuese të produkteve të FLP-s, leksione të Managerëve drejtues dhe prezantime të tjera marketingu. Së shpejti na krijohet mundësia e marrjes së mesazheve, si dhe mund të arrihet edhe në BlackBerry.
- Në takimin e drejtuesve gjeneral të Europës në lidhje me shfaqjen në internet të distributorëve përfaqësuesit e kompanisë qëndrore na thirrën vëmendjen për çështjet e mëposhtme:

- në faqen e internetit nuk mund të jepen këshilla mjekuese/mjekësore
- në faqen e internetit nuk mund të bëhen premtime në lidhje me të ardhurat
- faqja e internetit duhet të përmbajë me çdo kusht që operatori i saj është distributor i pavarur i FLP-s dhe që kjo faqe nuk është faqe zyrtare e FLP-s.
- në faqen e distributorit nuk mund të bëhen shitje nëpërmjet internetit

U tërheqim përsëri vëmendjen se në bazë të pikës 14.3.3.5 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit produktet tona nuk mund të shiten as në ankand/treg elektronik (ph. Vatera, Tesz-vesz, E-bay, etj.)

Ju lutemi që çdo shfaqje në internet ta planifikoni duke marrë parasysh kriteret e mësipërme, dhe para çdo publikimi mos harroni të kërkonte leje nga kompania. Linkun e faqes së internetit e presim në adresën qëndrore të email-it flpbudapest@flpseeu.hu.

Porosisni produkte në faqen e internetit www.flpseeu.com!

Zgjidhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të prorisive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosisi brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit (www.foreverliving.com).

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj një mundësi të re për të kontrolluar pikët e tyre.

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjëni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë (www.foreverliving.com). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.

- Informacione rreth pikëve mund të kërkonte edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.

- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qëndrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit.

- Vlerat e pikëve të tyre personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41. Ju lutemi bashkëpunojnë tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

INFORMACIONE NGA INTERNETI:

Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "www.flpseeu.com" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonte në zyrat tona. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës Forever mund të hapen me fjalëkalimin "forever", kurse fotogaleria me fjalëkalimin "success". Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - "www.foreverliving.com" - përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit duke klikuar në "Come in". Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „distributor login“. Emri i përdoruesit është numri i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që në të ardhmen ti kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të prorisive të produkteve dhe të

formularëve të tjerë! Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositësi) dhe të panëshkruara, me qëllimin për të shmangur gabimet, nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e paraqitjes së bonuseve nëpërmjet të besuarit për këtë, ky person i besuar të sjell me vete edhe letërnjoftimin e tij! Sipas politikës ndërkombëtare të biznesit, çdo shpërndarës, që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice, direkt nga zyrat. Gjithashtu, shpërndarës i regjistruar, ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur kopjen e dytë të formularit të regjistrimit së plotësuar më parë dhe dokumentin e porosisë së produktit të plotësuar.

E PARREGULLT:

Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si njësi të shitjes me pakicë. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve, ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit www.flpseeu.com.

Pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallcifikim dokumentash!

RISPONSORIZIM!

Dëshiroj t'ju tërheq vëmendjen për rregullat e "risponsorizimit" të cilat gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është se risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të përcaktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe përgjigjes së kushteve.

Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që bashkëpunonjësit distributor të regjistruar njëherë i fut për herë të dytë pa plotësuar procesin e risponsorizimit.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË

TË DASHUR PUNONJËS!

Në të ardhmen orari i hapjes së zyrës qendrore të rrugës Nefelejcs është: **E hënë:** 9-20, **E martë:** 8-20, **E mërkurë:** 8-20, **E enjte:** 8-20, **E premte:** 8-19. Telecenteri si zakonisht i pret telefonatat çdo ditë në orarin 8-20. Mbyllja e bankës bëhet çerek ore para orarit të mbylljes.

- Zyra qendrore e Budapestit: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel: +36-1-269-5370.
- Magazina e Budapestit: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel: +36-1-291-8995. Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- Zyra e Debrecenit: 4024 Debrecen, Szent Anna u. 31., tel: +36-52-349-657. Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Zyra e Szegedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel: +36-62-425-505. Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor
- Zyra e Szekesfehervarit: 8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3., tel: +36-22-333-167. Drejtori i rajonit: Földi Attila

Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjekësisë Popullore të Hungarisë.

I lutemi Distributorëve të nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuar, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt.

Njoftim rreth mundësisë së blerjes me ulje Për të përdorur mundësinë e blerjes me ulje ju lutemi zbatoni rregullat e mëposhtme:

1. Deklarata: Ju lutemi që me vëmendje plotësoni saktësisht çdo pjesë të deklaratës. Nëse e dërgoni personalisht kolegët tanë i kontrollojnë të dhënat, por nëse e dërgoni me postë kjo gjë nuk është e mundur, prandaj ju lutemi që me

një vëmendje të madhe kontrolloni të dhënat tuaja, sepse në rast gabimi sistemi i uljes së çmimeve nuk hyn në fuqi.

2. Blerja: Gjatë blerjes sistemi i ofron shumën maksimale të uljes atyre që e plotësojnë deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!

3. Informimi: Kolegët tanë nëpër magazina vetëm pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi dhe dorëzimit të autorizimeve japin informacione rreth shumës aktuale të uljes.

Bashkëpunonjësit me deklaratë dhe që i marrin bonusat e tyre në formë kuponash, mund të informohen rreth shumave të sakta në adresën Budapest, Szondi u. 34.

Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Distributor tanë të nderuar i marrin porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – me përputhje kohe – në çdo pikë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anulohet dhe pikët i zbrësim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakoja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

Porositë tuaja mund t'i bëni në mënyrën e mëposhtme:

– në telefon, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit. Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539, cel: 0620/456-8141, 0620/456-8149

– nëpërmjet internetit në adresën www.flpshop.hu,

– me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

NJOFTIMET E SZIRAKIT:

Hoteli Kështjella e Szirakit
3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285.

Drejtorja e hotelit: Király Katalin

NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK:

| | |
|---------------------------------|-------------|
| <i>Dr. Kassai Gabriella</i> | 20/234-2925 |
| <i>Dr. Kozma Brigitta</i> | 20/261-3626 |
| <i>Dr. Mezősi László</i> | 20/251-9989 |
| <i>Dr. Németh Endre</i> | 30/218-9004 |
| <i>Siklósné dr. Révész Edit</i> | 20/255-2122 |

NUMRI I TELEFONIT I SPECIALISTIT TONË MJEK TË PAVARUR:

Dr. Bakanek György 20/365-5959

FLP TV

programi i FLP TV

nga 22 janar 2009 deri në 14 shkurt 2009
në internet

| | |
|-----------------|---|
| 18.00 dhe 06.00 | Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP |
| 18.05 dhe 06.05 | Grupi muzikor cigan serb – O'Djila: Koncert |
| 18.20 dhe 06.20 | Himni |
| 18.25 dhe 06.25 | Dr. György Bakanek: Parandalim me Aloe Vera |
| 18.40 dhe 06.40 | Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP |
| 18.45 dhe 06.45 | Supervizorë, Asistent m . . . |
| 19.05 dhe 07.05 | Dr. Eva Szabo Baranyne: Si kirurge ortopedë në Forever |
| 19.25 dhe 07.25 | Ildiko Keresztes Mini koncert |
| 19.50 dhe 07.50 | Dr. Katalin Pirkhoffer Dr. Seresne dhe Dr. Endre Seres: U bëmë safir |
| 20.25 dhe 08.25 | Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP |
| 20.30 dhe 08.30 | Noemi Sebők: U bëra menaxhere në FLP |
| 20.50 dhe 08.50 | Supervizorë, Asistent m . . . |
| 21.10 dhe 09.10 | Tamas Budai: Teknika të ndërtimit të biznesit |
| 21.40 dhe 09.40 | Surprizë (Zsolt Frenko): ABBA |
| 22.10 dhe 10.10 | Miklos Berkics: Ju jeni më të mirët |
| 22.35 dhe 10.35 | Pjesa 1: Supervizorë, Asistent m . . . |
| 23.10 dhe 11.10 | Pjesa 2: Supervizorë, Asistent m . . . |
| 23.40 dhe 11.40 | Zoltan Maga: /violinë/ 00.25 dhe 12.25 |
| | Menaxherë, Menaxherë drejtues |
| 02.25 dhe 14.25 | Veronika Lomjanski: Shkëlqje si diamanti |
| 02.40 dhe 14.40 | Gabriella Dominko: Zgjero |
| 03.00 dhe 15.00 | Menaxherë, Menaxherë drejtues, Të kualifikuarit e Rally-t European 2009 |
| 05.00 dhe 17.00 | Aidan O'Hare: FLP Europa |

www.flpseeu.com

Durim dhe këmbëngulje.

Kur isha fëmijë ishin prindërit dhe mësuesit që duhet të tregonin durim dhe këmbëngulje ndaj meje.

S'jam



dorëzuar kurrë!

Më pëlqente të mësoja dhe të shkoja në shkollë, për shumë kohë isha nxënëse e shkëlqyer, por më pëlqente më shumë sporti. Isha skermiste që në moshën 9 vjeç. Paradite shkollë, pasdite stërvitje ose anasjelltas, kurse në fundjavë gara. Më pëlqente sepse e zgjodha vetë dhe s'ishte e detyrueshme. Përbënte një sfidë fantastike fizikale dhe mentale. Shpeshherë shkoja në shtëpi me këmbë e duar që më dridheshin nga lodhja, por më pëlqente gjithmonë puna që treneri priste nga unë. Shpeshherë uji i ngrohtë i dushit më digjte plagët e shkaktuar nga shpata, por kujt i vinte keq pas një fitoreje.

Edhe më vonë u përpoqa të arrija maksimumin. Kurse detyrat i merrja përsipër gjithmonë me dëshirë, sepse kisha mundësi të tregoja veten. Sa më e vështirë ishte, aq më shumë merresha me të.

Në vitin 1978 u njoha me partnerin tim, me të cilin u duk menjëherë se ishim në një mendje. Më mësoi shkencën e shigjetës dhe kalorësimit, të cilën e ushtrujmë së bashku deri tani.

Na lindën dy djem: Peter në 1981 dhe Marton në 1982. Kurse në 2007-ën Marton na bëri me një nip të mrekullueshëm.

Kemi punuar shumë gjatë viteve, gjatë gjithë kohës tërhoqëm karrocën, por prapë siguroam vetëm minimumin për gjithçka.

E kuptuam shpejt se duhet të fillojmë biznes privat që të ecim më përpara.

Dhe më vonë si tregëti zgjodhëm turizmin. Punuam së bashku me këmbëngulje 16-18 orën në ditë.

Kjo kishte rezultat, por s'kishim asnjëherë kohë të lirë.

Tibor Papp-in e njihja prej kohësh. Njëherë na erdhi në restorant me një ofertë biznesi. Atëherë s'ia vura veshin, por ai u tregua shumë këmbëngulës, si rezultat i të cilës siguroam një kartë tregëtie shumice dhe disa produkte "me pak rrezik".

Pas kësaj kjo kartë bashkë me këtë mundësi zunë pluhur në një raft për më shumë se një vit.

Në pranverën e 2004-ës gjithçka ndryshoi. Në mes të marsit me ftesën e Tiborit shkova të dëgjoja një prezantim familjar. Prezantuese ishte **Kasa Istvanne Editke** dhe megjithëse s'dukej i thitha të gjitha fjalët e saj. Atëherë e dija që babai ishte shumë i sëmurë. Bashkë me bashkëshortin tim vendosëm t'i blejmë menjëherë produktet që i nevojiteshin dhe një kuti për fillimin e biznesit tim. Në fund të muajit të ardhshëm u bëmë 25 pikësh. Pas kësaj erdhi një pushim i gjatë, dhe shumë punë në restorant.

Ndërkohë punoja në rrethin tim të ngushtë, por s'kisha vrullin e duhur. Shkoja në leksione, trainime dhe ditë suksesi. Përvetësova shumë njohuri dhe përvojë, por më dukej shumë i largët niveli i menaxherit. Por s'u dorëzoza kurrë!

Biseduam shumë me Rozikan dhe Tiborin, dhe më dhanë shumë libra në dorë.

Për shumë kohë s'e kuptoja që unë, që jam e sigurt në vetvete, maksimaliste, me qëllime të qarta, njëkohësisht edhe e gatshme për të ndihmuar, përse nuk gjej ndjekës, punonjës.

Pastaj bisedat me sponsorët dhe librat e zhvillimit të personalitetit më qartësuan gjithçka.

S'është e sigurt që të gjithë duan të bëhen ashtu si unë?

S'është e sigurt që mund të ndiqem?

S'është e sigurt që mund të kopjohet ajo që bëj?

Ndoshta duhet TË NDRY-SHOJ?

Ndoshta kërkesat e mia janë të papranueshme për të tjerët?

Ndoshta duhet ta marr shtruar? S'duhet t'u përshtatem gjithmonë të gjithëve!

PO!!! Duhet të ndryshoj shumë dhe s'ishte e thjeshtë!

Pash ata që ndodheshin përreth dhe mësova prej tyre. Zgjati për një kohë të gjatë, por ia vlentë! Duke ndryshuar më erdhën miqtë dhe punonjësit e rinj. Tani u pëlqen të jenë me mua, edhe mua gjithashtu më pëlqen koha e kaluar me skuadrën. Madje tani s'kam vetëm një, por disa skuadra. Linja ime e parë është **Magdi Lukacs** nga Gödöllő dhe **çifti Kurucz-Morvai** që ndodhet nën të: **Kata dhe Tibor** nga Isaszeg. Këmba ime e dytë është **Drobllich Istvanne Melinda** nga Dunaharaszti. Njëpërmjet asaj u njoha me **Monika Molnar** e cila është plot gjallëri, gaz dhe humor të mirë. Jam e gëzuar që je me mua Moni!

Shtylla e tretë e nivelit tonë të menaxherit është **Zsitnyanszki Tamasne Gizike** nga Kanyas i rrethit Nograd. S'kishte as tre muaj që kishte hyrë në biznes nga një fshat prej 300 banorësh dhe ndezi zjarrin. U gjallërua jeta në skuadër. Brenda dy javësh u bë supervizore!

Tani që u bëmë menaxherë dëshirojmë që edhe anëtarët e tjerë të skuadrës sonë të shkëlin sa më shpejt gjurmët tona.

Me këtë rast dëshiroj në radhë të parë t'i falenderoj ata për punën e tyre të madhe dhe që më qëndruan pranë. Kur hidhëroheshim dhe nuk e shikonim fundin ata na jepnin besim. Falenderoj **Papp Tiborne Rozika-n** për dashurinë ndaj produkteve që mësova prej saj dhe durimin që kishta ndaj meje. Falenderoj **Tibor Papp-in** për fjalët e tij gjithmonë të goditura dhe me vlerë. I falenderoj edhe që menduan për mua dhe s'hoqën dorë!

Falenderoj trainimet e fillimit të Mogyorodit ku mund të gdhendeni dhe të mësoni nga të tjerët.

Falenderoj linjat e sipërme të cilët sipas meje janë më të mirët: **Editke Kasane-n** e dëgjoj gjithmonë me gjithë dëshirë, kurse fjalët e **Aran-ka Vagasi-t dhe Andras Kovacs-it** më tingëllojnë gjithmonë në vesh.

Kurse **Miklos Berkics** dhe **Jozsi Szabo** janë shembujt e secilit prej nesh.

Ndërsa **Dr. Sandor Milesz-in** e falenderoj për punën e madhe dhe cilësore me të cilën e bën të sigurt këtë biznes. Drejtuesit tanë bëjnë gjithçka që ne të punojmë të qetë dhe të kemi në dorë gjithë shkallën e produkteve bashkë me lëndët ndihmëse me nivel botëror.

Do përipiqemi ta vlerësojmë punën e tyre të palodhur dhe ta shfrytëzojmë këtë mundësi.

U uroj të gjithëve mbarësi dhe suksese të shumta:



**KRIZSAI GYÖRGYNE
DHE GYÖRGY KRIZSAI**

Menaxherë

Njoftimet e zyrave juglindore



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

- Zyra e Beogradit: 11000 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381-11-3970-127. Orari i hapjes: të hënën, të martën dhe të enjten 12.00-19.30, të mërkurën dhe të premten 9.00-16.30.
- Zyra e Nisit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00.
- Zyra e Horgosit: 24410 Horgoš, Bartok Béla 80. tel.: +381-24-792-195. Orari i hapjes në ditët e punës: 8.00 - 16.00. Drejtori i rajonit: Branislav Rajic.

- Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme: bërje porosish në telefon - Telecenter. Numri i telefonit: 011/309-6382. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12: 00-19.30, në ditët e tjera të punës 9:00-16.30. Në rastin e porositjes në telefon malli shkon tek adresa që gjendet në numrin e kodit dhe paguhet kur merret në dorë.
- Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse

- porosia e bërë në një numër kodit e kalon 1 pikë krediti.
- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosisni vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SERBISË:

Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318. Ata i presin thirrjet tuaja për konsultim të martën në orën 13.00-16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00.

Dr. Božidar Kaurinović të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

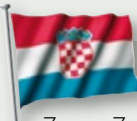
- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20., Tel. +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402, Orari i punës: të hënën: 12: 00 – 20: 00 Në ditët e tjera të punës: 9: 00 – 17: 00, E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9: 00 – 14: 00

Drejtor rajonal: Aleksandar Dakić

- Porosi produktesh mund të bëni në numrat telefonik të mëposhtëm: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e produktit të porositur e kalon 1 pikë, shpenzimet e transportit i merr përsipër FLP-ja.

NUMRI I TELEFONIT TË SPECIALISTES MJEKE TË MALIT TË ZI:

Dr. Laban Nevenka: +382-69-327-127



NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ú Njoftojmë punonjësit dhe konsumatorët tanë se zgjatëm orarin e hapjes së zyrës së FLP-s së Zagrebit: të hënën dhe të enjten: 09:00 - 20:00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09:00 - 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Porositë telefonike: 01/ 3909 773.
- Zyra e Splitit: 21000 Split, Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

- Orari i hapjes së qendrës: të hënën dhe të enjten 12:00 – 20:00, të martën dhe të mërkurën 11:00 – 19:00, dhe të premten 09:00 – 17:00.
- Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

NJOFTIM I RËNDËSISHËM: nga 1 marsi nëse blini produkte me vlerë më të madhe se 1500 kuna, apo përdorni shërbimet e salloneve kozmetik, me kartën tuaj DC mund të paguani edhe me këste (2-3 këste). Shfrytëzoheni mundësinë e blerjes me ulje. Për detajet interesohuni tek sponsori juaj ose tek punonjësit e zyrës.

- Porosia telefonike: 01/3909 773. Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti, çmimi i transportit paguhet nga FLP-ja.
- Leksionet rreth produkteve dhe marketingut organizohen të hënën, të martën, të mërkurën dhe të enjten nga ora 17 në zyrën qendrore.

NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË KROACISË:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510

(në ditët eke ndërmjet orës 16.00 dhe 20.00)

Dr. Eugeniya Sojat Marencic: +385-915107070



NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS

- Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00.



Zyra e Bijelinës

- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280., fax: +387-51-228-288. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.. Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit organizojmë një Ditë Suksesi Mini në zyrën e FLP-s. Drejtori i zyrës: Enra Hadžović

– Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias porositë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit): +387-55-211-784, Bijelinë dhe +387-33-760-650 Szarajevë.

NJOFTIM I ZYRËS SË FLP-S SË SARAJEVËS

- Nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjekje nga Bosnia-Hercegovina Dr. Esmā Nisic, me të cilën mund të kontaktohem në numrin e telefonit: +387-62-367-545 gjatë ditëve të punës në orarin: 18:00 – 21:00.
- Këshilltarja dhe specialistja jonë mjekje çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:30.
- Në rastin e porosisë telefonike pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë krediti, atëherë shpenzimet e transportit paguhen nga distributori.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLOVENISË

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 14., 9220 Lendava.tel.: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

– Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501 Në rast të porosisë në telefon, mallin e dërgojmë në adresën që i përket kodit. Distributorët që duan të porosisin mall në emër të një distributori tjetër, duhet të kenë autorizim nga distributori në emrin e të cilit duan të bëjnë porosinë. Formularët e autorizimit mund të sigurohen në zyrë. Malli i porositur në telefon transportohet për dy ditë pune!

NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SLOVENISË:

Dr. Arbaiter Miran: +386-41420788, **Dr. Canzek Olga:** +386-41824163



Zyra e Lendvait

NJOFTIME



NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

- Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535. Drejtori rajonal: Attila Borbath Drejtori i zyrës: Xhelo Kijaj, tel/fax: +355-694066 811. Kontaktim: në ditët e punës 9-13, 16-20 e-mail: flpalbania@abcom.al



Zyra e Shqipërisë



NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

- Prishtinë, Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

FOREVER 2009/1 35

E kaluam Ditën e Suksesit. Kjo ditë erdhi dhe kaloi shpejt. U realizua një ëndërr, sepse e realizuam ne së bashku. "Ne" do të thotë më shumë se vetë fjala. Kjo është një njësi e cila vetëm kështu është e plotë. Mënyra se si mendojmë, ndjejmë, marrim frymë dhe pulsojmë së bashku. Deri tani ndjenjat brenda meje s'ishin të qarta. Duhet të përjetoja këtë Ditë Suksesi.



Më kujtohet mirë 24 qershori i 2006-ës, por sidomos disa ditët para saj. Në këtë kohë morra pjesë për herë të parë në Ditë Suksesi dhe s'kisha aspak dëshirë. S'kisha qejf të "gëzohesha" dhe të duartrokisja për të tjerët. S'e kuptoja se çfarë ndodhte dhe çfarë kërkoja unë aty. Pasi kam dëgjuar për 30 vjet me radhë që s'kam për të arritur asgjë në jetë. S'është e detyrueshme të shkosh në atë shkollë, s'është e detyrueshme të punosh këtu, mund të ikësh nëse s'të pëlqen.

S'më pëlqeu aspak. S'më kanë thënë kurrë që meritoj më shumë në jetë se sa të punoj në mënyrë që të tjerët të pushojnë më shpesh dhe të blejnë edhe një makinë të re. Unë me djalin tim të vogël u ulëm të dy në katin e 7-të të një ndërtese parafabrikat. Me dashuri, por në thellësi të shpirtit me dhimbje që kaq na dha jeta. Atëherë erdhi **Judit Molnar**, anëtarja femër e sponsorëve të mi, dhe bashkëshorti i saj **Zsolt Jozo**.

Nuk m'u hodh menjëherë, por dalëngadalë, me doza të vogla, dhe ma mbushi plotësisht jetën time. Kur arrita ta kuptoja FLP-ja u bë jo vetëm pjesë e jetës sime, por vetë JETA për mua!

Judit më mësoi që s'është me çdo kusht diploma që më mungon në jetë, por vlerësimi dhe krijimi i diçkaje të qëndrueshme e cila mund të jetë e vlefshme për shumë njerëz, dhe do bëhem më e mirë nëse disa njerëz bëhen më të kënaqur nga fakti që unë jetoj dhe bëj punën time.

Siç e përmenda, dita e djeshme kaloi shumë shpejt. Kisha pak frikë se sot do të kisha ndjenjën që pata pas ditës së martësës. "Dita e madhe" paraprihet nga një përgatitje, planifikim i gjatë dhe pritje e tensionuar. Pastaj ditën më pas vjen ndjenja e zhgënjimit që kaq ishte e gjitha, dhe që nesër gjithçka bëhet përsëri e zyrtë, shkrihet në ditët e zakonshme. Ai që është i martuar me siguri e ka përjetuar në mënyrë të ngjashme.

Por sot s'ndihem kështu. Kam ëndërruar 27 muaj për ditën e djeshme, çdo ditë dhe

U realizua një ëndërr

natë. Ishte pikërisht ashtu siç e kisha ëndërruar. Dhe diçka e mrekullueshme që kur morri fund nuk mendova se që nesër gjithçka bëhet e zymtë, por që fillon një mrekulli akoma më e madhe... dhe filloi. Po ua tregoj këtë mrekulli njerëzve që morrën pjesë në të dhe atyre që do ta njohin vetëm pas kësaj. Diçka ndryshoi. S'është më e rëndësishme hakmarrja nëse dikush më mashtron, s'ndjej inat dhe s'dëshiroj t'i godas ata. Sot në zemrën time ndjej vetëm dashuri, respekt dhe paqe. Tani s'e kam për qëllim të qëndroj përpara njerëzve që më përqeshën në fillim të rrugës sime dhe t'u tregoj që ia ku jam, e arrita! E shikoni se çfarë vajze e shkëlqyer jam? Tani s'është e rëndësishme që çfarë mendojnë ata. Mjafton t'i shoh në sy kur takohem me ta. S'nevojiten fjalë, e tregova me vepra.

Duke shkruar këto rreshta më dolën përpara shumë pjesë nga ky film. Ishin një film aventurë i vërtetë këto dy vjet e gjysëm, dhe ky ishte vetëm fillimi. Mezi e prisja nivelin e menaxherit, por kuptova se tani fillon vallja e vërtetë. Mbushem me emocione kur mendoj për javët dhe muajt e ardhshëm. E adhuroj këtë punë, pasi kjo për mua s'është punë, por hobi, është jeta ime. Kjo është me të vërtetë jeta ime, pasi këtu sigurova gjithçka.

Punoj për qëllimet e mia dhe më në fund mund të jem "dikush" edhe pa diplomë. Jetojmë mirë bashkë me djalin tim të vogël, pa të cilin kjo mrekulli s'do të ekzistonte. Ai më ndihmoi dhe pati besim tek unë deri në fund, disa njerëz e kanë dëgjuar të mbajë edhe planin marketing në aktivitetet tona të fundjavës megjithëse është vetëm 14 vjeç. Quhet Peter Hajdu. Gjeta partnerin tim nga lista e emrave të një të njohuri tonë të përbashkët, i cili pas gjashtë ftesave të mia telefonike s'mund të thoshte më "jo", dhe tani përveç faktit që jetojmë bashkë, është edhe asistent menaxher në biznes. Quhet Gabor Kovacs. Është një shok i vërtetë dhe e duron edhe sponzorimin që bëj unë për 24 orë me radhë. Ka për të arritur shumë dhe ecën në rrugën e duhur drejt bërjes menaxher. Ai ka një skuadër të madhe me njerëz shumë të mirë. Disa prej tyre po kërkojnë akoma rrugën, por janë të pastër dhe të ndershëm.

Bëra miq të vërtetë falë faktit që mirëkuptoheshim me njëri-tjetrin dhe mësuam të mendojmë së bashku. Në biznesin tim ndodhet mikja ime e përherëshme, heronia e vërtetë, Erika Toth, tek e cila mund të mbështetesh në çdo situatë, ajo është e vetmja në skuadër të cilën e kishim

mike edhe përpara jetës sonë në Forever, edhe tani. Motra ime Maria Szolnoki e cila nisi rrugën e mësimi dhe ka për të arritur shumë, për këtë jam e sigurt. Dhe anëtarët e tjerë të skuadrës të cilët janë të gjithë njerëz të mirë dhe secili është i zotë në fusha të ndryshme, duke e plotësuar dhe jo duke u ndeshur me njëri-tjetrin. Me një skuadër të tillë të fuqishme s'ka gjë të pamundur.

Ka nga ata që mendojnë se sukses mund të ketë vetëm ai që ka të njohur të pasur, apo të kaluar tregëtari, apo ka disa miliona në llogarinë e tij bankare. Unë s'kisha asgjë prej këtyre. As të njohur dhe të afërm të pasur, as damar tregëtari dhe as përvojë në MLM. As makinë, as miliona. Ndoshta duhet të mësoja dhe të mësoj më tepër, por jam e sigurt se çdo prezantim, bisedë, sukses dhe disfatë e përjetuar, çdo natë me derdhje lotësh, të gjitha duheshin që nga ana njerëzore të bëhesha e aftë për nivelin e drejtuesit, pasi këtu jam unë ajo që duhet të përcjell mëtej atë që sponsorja ime e dashur, Judit më mësoi dhe më mëson deri në ditën e sotme. Mënyra se si sillet Ajo me mua dhe njerëzit në mjedisin tim rrethues do e shprehja më mirë me thënien e mëposhtme? "Mësuesi i mençur nuk përpiqet që të hysh në shtëpinë e mençurisë së

tij, por të udhëheq drejt derës së perandorisë së diturisë tënde." Ju premtoj se do të tregohem e denjë për të ndjekur gjurmët e saj.

Dhe si përfundim gjatë rrugës sime të deritanishme mësimi që nxorra për vete dhe që mund t'u shërbejë si këshillë edhe të tjerëve është:

Të lutem, mos e kurse mësimin, sepse po ndërton mbi themele të dobta. Mëso sikur të të varej jeta nga mësimi, sepse kështu është në të vërtetë.

Njeriu i zakonshëm s'di çfarë të bëj me jetën e tij, dhe prapë do që ajo të jetë e pafund. Përcakto qëllimet e tua, realizoi ato hap pas hapi, mos ki frikë, mos bëj gjëra të cilat s'dëshiron t'i bëjnë me ty. Mbaje gjithmonë fjalën edhe kur të tjerët s'veprojnë kështu.

Shijo rrugën që të çon drejt suksesit, sepse nëse s'je i kënaqur gjatë saj, s'ke për të qenë as kur ta arrish atë që do. Ti je mjeshtri i jetës tënde. Kujdesu për lumturinë tënde, dhe këtë mund ta bësh duke u kushtuar vëmendje mendimeve të tua.

Do jem përherë mirënjohëse që ndodhem këtu! FALEMINDERIT!!!



MONIKA SZOLNOKI
menaxher

www.flpseeu.com

FOREVER 

SHTYPI

Botuese: Kompania Forever Living Products, Hungari. • **Redaktoi:** FLP Magyarországn Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455 • **Redaktori kryesor:** Dr. Milesz Sándor **Redaktor:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft. **Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor, **Fotograf:** BélaKanyó • **Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 49 250 koje • **Përthyes, redatus:** shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – serb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Për përmbytjen e artikujve shkruarit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

"S'ka rrugë të shkurtër për aty ku ia vlen të shkosh."



Në vitin 2001 ishim në nivelin e supervizorit, kursponsorët tanë **Editke dhe Istvan Kasa** po flisnin rreth kriterëve të programit Profit Sharing, dhe unë isha vetë dëshmitar. Atëherë thashë: "E shikon Editke, mua kjo s'më intereson!" Qeshën dhe thanë se për këtë duhet të bësh edhe shumë ftesa të tjera. "Por çfarë është kjo, dëshiroj ta di." Më treguan kriteret e atëherëshme. Kjo është fantastike, thashë me vete, kjo përmban gjithçka që unë dëshiroj të arrij, t'i hyjmë! (Pikë non-menaxheri, grup menaxheri, program makine.)

Në gusht të 2005-ës na lindi grupi i parë i menaxherit (**Adamcsek Istvanne, Kiss**

Jozsefne), dhe në të njëjtën kohë me këtë arritëm edhe nivelin I të programit të makinës. Fantastike, i kemi në dorë kriteret bazë, jemi menaxherë dhe realizuam programin e makinës. Pyetja ishte që: a është i aftë grupi i ri i menxherit të arrij 600 pikë në vitin 2006? Kurse që ne bëjmë 700 pikë s'bëhej fjalë. Në dhjetor të 2006-ës e arritëm! E arritëm pikësynimin tonë. Ndodheshim në Stockholm mes Profituesve, megjithëse me çekun më të vogël nga Hungaria, por prapë ndodheshim aty. Në vitin 2007 po me këtë grup e morrëm edhe në Budapest çekun e dëshiruar, por kësaj radhe jo më të voglin. Në këtë grup menaxheri lindën edhe dy menaxherë të

rinj, **Koledich Antalne Hajni dhe Kristof Laszlone Kata**. U zhvilluam mëtej.

Falenderojmë **Editke dhe Istvan Kasa-n** nga të cilët mësuam respektin, dashurinë dhe angazhimin ndaj kompanisë dhe produkteve. Falenderojmë **Aranka Vagasi-n dhe Andras Kovacs-in** të cilët me drejtimin shembullor, veprimet drejt pikësynimit dhe trainimet e tyre të Ady-ligetit na çuan drejt qëllimit tonë. Aranka dhe Andras na i shpërblyen përpjekjet me një udhëtim për pushime verore 1 javore në Tenerife, të cilat i kaluam në shoqërinë e njerëzve të shkëlqyer si **Veronika dhe Stevo Lomjanski, Dr. Sandor**

Zsolczai dhe Dr. Eva Doczi, Laci Hari, Editke dhe Istvan Kasa, të cilët na dhanë forcë dhe motivim të mëtejshëm për punën tonë. Faleminderit, ishin pushimet verore më të bukura në jetën tonë.

2009, drejt Spanjës, Malagës! Aty do të jemi! Tani punojmë me 2 grupe menaxherësh në Profit Sharing. Nivelin e senior menaxherit e arritëm në gusht të 2008-ës. Çifti fantastik, **Krizsai Györgyne Saci dhe György Krizsai**, në aspektin e pikëve të përgjithshme të muajve korrik dhe gusht arritën 135,5 pikë me bashkëpunonjës të shkëlqyer si **Magdi Lukacs, Tibor Kurucz-Morvai dhe Kata Kurucz-Morvai, Monika Molnar, Zsitnyanszki Tamasne**

Gigi, dhe do të radhisja të gjithë kandidatët për menaxher që gjenden në këtë grup!

Është një ndjenjë madhështore të marrësh medaljen e



senior menaxherit, është fantastike kur punonjësit entuziazmohen me bidonat e xhelit përpara skenës dhe i gëzohen suksesit të përbashkët, pasi kjo s'mund të arrihet vetëm, por vetëm me një skuadër të bashkuar që mban një drejtim! Nëse punoj për qëllimet e punonjësve të mi, i mbështes ata 100%, atëherë gëzon dhe duartroket gjithë skuadra dhe jam i sigurt që brenda një kohe të shkurtër në skenë do të qëndrojnë ata!

Falenderojmë kompaninë, drejtorin gjeneral **Dr. Sandor Milesz**, vajzat dhe djemtë që punojnë në zyrën qendrore dhe magazinë për gadishmërinë e tyre për të shërbyer dhe ndihmuar. Kjo është një punë skuadre, edhe ata janë pjesë e rezultateve. Falenderojmë fëmijët tanë, **Enikó-n dhe Erika-n** për durimin dhe ndihmën e dhënë, sytë e tyre që shkëlqejnë janë vlerësimi më i madh! Të mos harrojmë as ndihmën vetëmohuese të linjave vëllazërore të cilët na ndihmuar duke dhënë leksione nëpër trainimet tona, falenderojmë

në mënyrë të veçantë **Dr. Peter Lovas-in dhe Otti-n, Mariann Szeker-in, Kata Ungar-in, Misi Molnar-in** dhe gjithë ata që na ndihmuar me një fjalë të mirë.

Jam i sigurt se në skuadrën tonë brenda një kohe të shkurtër do të lindin shumë çeqe Profit Sharing dhe për qëllimet e tyre punojmë! Këtë e mësova nga **Aranka Vagasi, Andras Kovacs dhe Miklos Berkics**, Ata ia vlen t'i kopjosh!

Falenderoj të gjithë kandidatët për menaxherë që ndodhen në frontin tim: **Peter Fodor, Arpad Kajsza, Zsolt Toth, familjen Csiszer, Timea Horvath, Julici Jankovics, Zoltan Jatekos, Enikó Karadi** dhe të tjerët që pranuar shoqërinë tonë dhe punojmë së bashku për qëllimet tuaja!

Ruga deri tani ishte mësimdhënëse, plot përvoja dhe **E VLEFSHME**. U uroj të gjithëve suksese të shumta! Të jeni edhe ju gjithmonë „në rrugë“!



TIBOR PAPP DHE PAPP TIBORNE
Senior menaxherë

Bukuri e shëndetshme

Dëshiroj ta filloj me fjalët e Anita Ekberg: „Kur isha 15 vjeç e lyeja për orë të tëra fytyrën para pasqyrës që të dukesh si 25 vjeç, kurse tani jam 40 vjeç dhe bëj të njëjtën gjë.”



TRAJTIMI I PËRDITSHËM I LËKURËS

Të gjithë dëshirojmë të mbetemi të rinj, por për këtë duhet të veprojme!

Sepse procesi natyror i plakjes mund të ngadalësohet me përdorimin e **regullt** të trajtuesve të lëkurës me **cilësi të mirë!** Këtë duhet ta bëjmë edhe sepse mbi lëkurën tonë shumë faktorë të dëmshëm – rrezet e diellit, lagështia e ajrit, moti, era, dëmtuesit e mjedisit – dhe ne vetë mund ta dëmtojmë lëkurën – mungesa e fjetjes, e ujit, ushqimi jo i duhur, mungesa e gjimnastikës, stresi, duhani, kafeja, alkooli, ilaçet.

Lëkurën e fytyrës në ditët e zakonshme mund ta trajtojmë me mjeshtri me kompletin **Aloe Fleur de Jouvence** dhe **Sonya Skin Care**. Pastrim, tonizim, hidratim: hapat më të rëndësishëm të kujdesit për lëkurën. Produktet e nevojshme për këtë gjenden në këto dy komplete.

Mund të përdorim rregullisht çdo ditë **R3 Factor** i cili pengon plakjen – megjithëse nuk rekomandohet në rrezet e diellit të verës dhe bashkë me fshirës lëkure!

Kremi kundër rudhave të syrit mund të përdoret nga moshë 18 vjeç, pasi rudhat në radhë të parë duam t'i parandalojmë. Për këtë janë shumë të përshtatshme zbutësit e lëkurës që përbëjnë **Forever Alluring Eyes**.

Me përdorimin e përditshëm të kemit **Epiblanç** mund ta bëjmë më të njëtrajtshëm tonin e lëkurës dhe mund të pakësojmë shenjat e errëta në lëkurë.

Alpha-E factor siguron një mbrojtje optimale kundër efekteve të dëmshme të mjedisit. Përveç trajtimit të lëkurës së fytyrës me të mund të trajtojmë edhe dëmtimet e lëkurës, shenjat kafe të plakjes, si dhe vijat e shtatzanisë.

TRAJTIME TË RREGULLTA JAVORE

Me maskën tonë që freskon, pastron dhe tendos – **Fshirës lëkure, Marine Mask, Pudër maske + Activator** – mund t'i japim pak plus, pak ekstra lëkurës, mund t'ia bëjmë pak qejfin vetvetes. Këto mjafton t'i përdorim 2-3 herë në javë.

Vajza! Nëse përgatiteni për ndonjë rast – Teatër, Krishtlindje, Vit të Ri, Ballo, etj... - përdorini me çdo kusht. Rezultati i shumëpritur arrihet gjithmonë dhe është fantastik!!!

Zotërinj! Bën mrekullira edhe me fytyrën tuaj, provojeni! Kur në salloni e bukurisë ulen vetëm

meshkuj, bëhet e qartë se edhe Ata janë njerëz, edhe ata kanë lëkurë dhe fytyrë (dhe jo pak ego!). Edhe ata dëshirojnë të jenë të shëndetshëm dhe të pamshëm.

Të gjitha produktet tona për trajtimin e lëkurës kanë **cilësi të shkëlqyer**. Mbrojnë dhe trajtojnë lëkurën. Çdo produkt përmban Aloe Vera të stabilizuar, vitamina, lëndë minerale, antioksidantë, bimë të tjera mjekësore – lajthi, fara gruri, çaj të bardhë, lëvozhgë mimoze, kamomil, etj... Janë të mira, të buta, të mëndafshta. **Në çmim** janë shumëherë më të ulëta se sa produktet me cilësi të ngjashme që gjenden në dyqane.

MAKIJAZH

Nëse lëkura jonë është e pastër dhe e shëndetshme, ajo kurorezohet nga makijazhi i mrekullueshëm. Që të jemi në harmoni të përsosur duhet të zgjedhim ngjyrat që u shkojnë syve, lëkurës dhe flokëve. Me këtë shmangim që fytyra jonë të duket më e plakur, më e lodhur dhe më e ashpër, shmangim përforsimin e rudhave dhe gabimeve të lëkurës. Ngjyrat e ftohta dhe të ngrohta të paletës **Sonya Colour Collection** na ofrojnë një mundësi të gjerë për këtë, duke mos përmendur mundësitë e pabesueshme të dhëna nga „kulla“ Sonya! Me përdorimin e tyre mund të theksojmë bukurinë tonë shkëlqyera për Krishtlindje dhe Vitin e Ri. Le të magjepsen miqtë dhe të njohurit tanë, sepse zbukurimi është reklama më e mirë për produktet tona!

TRAJTIMI I CELULITIT

„Disa zonja të moshuara bisedojnë rreth emigrimit të shpirtit. Disa prej tyre dëshirojnë të rikthehen si milionere, disa si shkencëtare, disa të tjera si aktore. Por një zonjë i kaloi të gjitha të tjerat.

Po të lindja edhe njëherë do dëshiroja të isha ari. Ari? Përse?

Në radhë të parë: më në fund do kisha një pellush të vërtetë. Në radhë të dytë: do flija gjatë gjithë dimrit. Dhe me e rëndësishmja: s'do më interesonte se sa e kisha gjerësinë e belit!”

Ndoshta s'dëshirojmë të bëhemi arinj, por e sigurt që duam të bëhemi elegant. Të mendojmë pak për Krishtlindjet, Vitin e ri dhe sezonin e ballove që po afron. Mund të bëhemi disa centimetra më të hollë në bel dhe kofshë,

ndërkohë që lëkura na bëhet më e tendosur dhe elastike.

Më e mira është nëse trajtimi i lëkurës së fytyrës dhe trupit tonë shoqërohet me një trajtim të bukurisë së brendshme, pra është i rëndësishëm detoksikimi, gjimnastika dhe ushqimi i shëndetshëm gjithashtu. Sot konsumimi i plotësuesve ushqimor është pothuajse i domosdoshëm! Produkti ynë i ri **Lean** vetëm e përforcon efektin dhe ndihmon në luftën kundër kileve.

Si përmbledhje mund të themi se pamja e jashtme është shumë e rëndësishme. Derisa anëtarët e mjedisit tonë rrethues të na njohin nga afër, na gjykojnë në bazë të pamjes së jashtme dhe sjelljes sonë, na vendosin tipare të mira e të këqija, përcaktojnë se sa të suksesshëm, të sinqertë e të vendosur jemi.

Duke përdorur fjalët e specialistes protokollare Ibolya Görög: Me paraqitjen tonë përfaqësojmë biznesin. Pra të pastër, të shëndetshëm si tregëtarë!

Të mësipërmet mbështeten edhe nga 3 matjet statistikore të mëposhtme:

– Në 100 vende pune të ndryshme studiuam ecurinë e femrave dhe mashkujve. Kjo matje tregoi se karriera e një mashkulli varet nga përgatitja e tij profesionale, kurse ajo e një femre në radhë të parë nga paraqitja dhe pamja e saj e jashtme.

– Një matje tjetër tregoi se gjatë bisedave të marrjes në punë më shumë se 99% e punëdhënësve vendosin akoma në bazë të përshtypjes së parë, shpeshherë disa minuta pasi e shikojnë kërkuesin e punës.

– Kanë treguar edhe se efekti që kanë njerëzit ndaj njëri-tjetrit varet 55% nga paraqitja e jashtme dhe sjellja e tyre, 35% nga mënyra e të folurit dhe vetëm 7% nga përmbajtja e thenieve të tyre.

Të lehtësojmë pazarin e Krishlindjeve të miqve dhe të njohurve tanë. Të dhurojmë bukur, shëndet, lluks! Kjo ndihmon meshkujt dhe është diçka e goditur për femrat! Pasi „Një femër mesatare dëshiron më shumë të jetë e bukur se sa e zgjuar, sepse e ka të qartë se një mashkull mesatar e ka shikimin më të mirë se mendja.” (Ladies' Home Journal)

Pra, tani e keni Ju radhën të nxirrni më të mirën nga vetvetja! Zbukurohuni për festa, shumfishoni qarkullimin tuaj në biznes dhe arrini nivele të reja!

Me pak fjalë, **ndijeni mirë veten nën lëkurën tuaj!**



RITA MIKOLA HALMINE

safir menaxhere
anëtare e President's Club

„ËSHTË SIPËRFAQËSOR NJERIU QË NUK GJYKON
NË BAZË TË PAMJES SË JASHTME.” OSCAR WILDE



I presim të interesuarit çdo ditë me një menu të larmishme dhe ushqime a'la carte! Në restorantin tonë mund të zhvillohen aktivitete, mbremje familjare, dreka dhe darka biznesi me nivel të lartë. Presim kërkesat personale dhe në grup!

HOTELI KËSH TJELLA E SZIRAKIT



OFERTË SPECIALE PËR VITIN E RI 2009

Dy netë në dhomë me dy krevate në ndërtesën kryesore: 21.320 Ft/person në vend të 26.500 Ft/person

Tre netë në dhomë me dy krevate në ndërtesën kryesore: 31.980 Ft/person në vend të 39.750 Ft/person

Dy netë në dhomë me dy krevate në ndërtesën në krahë: 15.550 Ft/person në vend të 19.900 Ft/person

Tre netë në dhomë me dy krevate në ndërtesën në krahë: 23.330 Ft/person në vend të 29.850 Ft/person

Çmimet përmbajnë mëngjesin, përdorimin e saunës, kabinës së kripës, pishinës dhe xhakuzit.

Në restorantin tonë të klasit I (i cili është hapur në orarin 12:00 – 20:00) jepet mundësia e ushqimit a la carte dhe ditor të hotelit.

Çmimi i gjysëm shërbimit është 3.900 Ft/person/ditë, kurse i shërbimit të plotë 7.600 Ft/person/ditë.

Shërbime të tjera:

solar, floktore, kozmetikë, masazh, fushë bowlingu, sallë lojrash.

Për distributorët e FLP-s këto shërbime janë me 50% ulje.

Për përdorimin e shërbimeve tona duhet bërë kërkesë paraprake.

Shpresojmë që oferta jonë t'ju pëlqejë dhe të na respektoni me vizitën tuaj!

**Fillojeni vitin e ri mes nesh në një mjedis të ngrohtë dhe familjar,
pastaj përballuni të rifreskuar me sidat e reja të jetës!**

HOTELI KËSH TJELLA E SZIRAKIT

3044 Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: 06-32-485-300, 06-32-485-117

E-mail: kastelyszirak@globonet.hu

FOREVER LIVING  PRODUCTS MAGYARORSZÁG 



arcápolás

FOREVER LIVING  PRODUCTS MAGYARORSZÁG 



téstapolás

EGÉSZSÉG-
megőrzés



FOREVER LIVING  PRODUCTS MAGYARORSZÁG 



Sonya 
Colour Collection

CSILLOGÁS