

VITI XV, NUMRI 2 / SHKURT 2011

# FOREVER



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



CONQUISTADOR CLUB 2010  
PRESIDENT'S CLUB 2011  
TOP DISTRIBUTORS 2010



# Ndryshimi i një grade

**D**o të dëshiroja tju shtroja një pyetje- Çfarë ndodh me ujin në 99°C?  
Përgjigja do të ishte: Nuk do të ndryshonte shumë, vetëm do të ishte shumë i nxehtë.  
Po çfarë do të ndodhë po ta rritim temperaturën edhe një gradë?

Përgjigja do të ishte: Do të kemi ujë të valuar.

Atëhere, mund të thoni, po çsensacion përbën ky fakt?

Uji që valon prodhon avull. Një herë e një kohë avullin e përdorën për vënien në lëvizje të motorrave me avull. Dhe motorri me avull nga shumë historianë është konsideruar si shpikja më e rëndësishme që i hapi rrugën Revolucionit Industrial sepse siguroi një burim të pershtatsbëm energjie duke krijuar mundësi të mëdha për rritjen dhe lulëzimin e prodhimit dhe të transportit.

Në fakt edhe sot akoma 80% e energjisë elektrike në botë sigurohet nga turbinat me avull.

Pra e kuptoni se vetëm me rritjen e një grade celsius, ndryshoi kursi i historisë botërore.

Ndryshim i një grade të vetme, është mesazh i thjeshtë por shumë i fuqishëm që na kujton të gjithëve sesi edhe një ndryshim i vogël përpjekje dhe vëmendje mund të sjellë një ndikim të madh në rezultatit përfundimtar.

Ju propozoj që ta aplikoni këtë parim në biznesin e Foreverit. Ç' do të ndodhë sikur ne të shpenzojmë edhe një orë në ditë më shumë në veprimtarinë e sponsorizimit dhe të ndërtimit të rrjeteve? A do të sjellë ndonjë ndryshim vërtet? Ju garantoj, po, do të sjellë!

Kjo do të thotë se bëhen 365 orë në vit që janë të barabarta me 15 ditë pune për sponsorizimin dhe ndërtimin e rrjeteve. Dy javë plus mund tju ndihmojnë juve të siguroni 150 pikë të nevojshme për të arritur nivelin „Profit Share”. Po sikur të ftoni edhe një njeri më shumë në Rally-in e Amerikës? Ndofta mund të dalë që ai të jetë Menaxheri apo Diamant Menaxheri juaj i ardhshëm. Sigurisht kjo do të ishte një ndihmë shumë e madhe edhe në biznesin tuaj.

Pra kjo e vërtetë e thjeshtë, e ndryshimit qoftë edhe me një gradë të vetme mund të sjellë një ndryshim të madh në biznesin tonë, në familjet tona, në shëndetin tonë dhe në çfardo objektivi që ju i keni vënë vetes për vitin 2011. Ajo që mund të duket si një sasi e vogël energjie, mund të sjellë një sukses të jashtzakonshëm, nëqoftëse ne i bëjmë këto përpjekje.

Le të jetë objektivi ynë për 2011, kalimi në temperaturën 100°C! Të mos mjaftohemi me 99°C! Mos harroni, NUK KA KUFË! Vijeni në punë edhe atë energjinë e vogël plus. Mbajeni mend, gjendja ndryshon edhe vetëm me një gradë!



REX MAUGHAN  
DREJTOR I PERGJITHSHËM



**N**e do të krijojmë një mjedis fitimprurës ku individë, me dinjitet, të jetojnë ashtu siç dëshiron: ku integriteti, dashuria dhe argëtimi të jenë udhërrëfyesit tanë. Ne do të krijojmë dhe mbështesim pasionin dhe besimin tek kompania jonë, tek produktet dhe tek dega e industrisë sonë. Ne do të kërkojmë dije dhe ekuilibër, dhe mbi të gjitha ne do të drejtojmë me guxim kompaninë dhe distributorët tanë.

Para së gjithash unë mendoj se çdo ditë ne duhet të pyesim veten "A po krijojmë një mjedis fitimprurës dhe me rendiment?" Unë këtu nuk e kam fjalën për fitimin dhe rendimentin në kuptimin e thjeshtë financiar të këtyre fjalëve- megjithëse edhe këto janë jashtzakonisht të rëndësishme. Por më tepër unë dua të pyes secilin nga ne "A është kjo mënyra se si duhet ta shpenzoj kohën çdo ditë për të ndihmuar veten të arrij objektivat e mia?". Të gjithë jemi shumë të zënë dhe na duhet të bëjmë shumë më tepër sesa kemi perfunduar ndonjëherë. Megjithatë, këtë vit bashkëpunëtorëve të mij unë u kam hedhur sfidën, jo të jenë sa më të zënë... por të jenë sa më produktiv.

Të jemi më produktiv në biznesin tonë, në jetën tonë personale, në veprimtarinë tonë argëtuese. Çfardo që të bëni, e bëni me një synim, me një fokusim për realizimin e diçkaje të madhe. Integritet, dashuri, dhe argëtim. Shpesh ju nuk i dëgjoni këto tre fjalë që të përdoren sëbashku. Por unë besoj se janë tre fjalët më të rëndësishme që më kanë mësuar prindërit e mij. Ta jetoj jetën time me integritet, në atë mënyrë që askush të mos dyshojë në ato që them apo që bëj – kjo është morale, etike dhe e ndershme. Të kem dashuri për ata që më rrethojnë, që ata ta dijnë gjithmonë që unë tregoj kujdes për ta, për familjet e tyre, dhe për gjërat e mëdha që ata përpiqen të realizojnë. Dhe sigurisht, të argëtohem sepse jeta ikën shumë shpejt, dhe pamvarsisht nga gjithë pengesat që ndeshim, jeta është e madhe dhe ne duhet të ngrihemi mbi sfidat e saj dhe ti gëzojmë momentet e veçanta të saj.



# Guxim PËR TË NESËRMEN

Pasion për kompaninë, për produktet dhe për këtë biznes. Ky passion shkon shumë më larg se një besim i thjeshtë. Ne duhet të përqafojmë fuqishëm gjithshka ofron kjo kompani. Kur ju zhvilloni këtë passion, njerzitet do ta ndjejnë atë, dhe do të duan të jenë pjesë e saj, për shkak të asaj që shohin tek ju. Kështu ky parim i vetëm mund sjellë ndryshime të jashtzakonshme midis arritjes të një suksesi të madh dhe thjeshtë heqjes zvarrë.

Dhe së fundi guxim. Fjala guxim në fjalor percaktohet si shpirti që i jep mundësi njeriut tu bëjë ballë vështirësive. Të gjithë ne në jetën tone ndeshemi me sfida. Ajo që bën dallimin midis suksesit dhe dështimit është guximi për ti mposhtur këto sfida dhe për të ecur përpara. Nuk është gjithmonë e lehtë, por gjithmonë ia vlen ngase në përfundim të kësaj përpjekje arrijmë të ndryshojmë jetën tone e të familjeve tona dhe jetën e atyre që janë angazhuar në biznesin tone.

Për të përmbledhur gjithë sa thamë, unë e ndjej se ky deklaram misioni në realitet është për "krijimin e madhështisë". Në fakt kur njerzitet më pyesin çfarë bën Foreveri, unë nuk u them atyre se ne jemi firmë e marketingut në rrjet (MLM) që prodhon produkte me bazë aloe vera, por thjeshtë u them "ne krijojmë madhështi". Kjo është ajo që unë dua dhe që shpresoj se edhe ju do të angazhoheni ta bëni. Unë gjithashtu ju angazhohem se ky deklaram misioni nuk do të mbledhë më pluhur në qoshen e zyrës time. Ndërkohë që këto parime gjithmonë kanë qënë pjesë e jetës time, unë do tu rikthehem atyre sa herë percaktojmë objektivat dhe bëjmë planet për zhvillimin e Foreverit. Vërtet Nuk Ka Kufij në sukseset që mund të arrijmë sëbashku ngase ne përqafojmë dhe jetojmë me këto parime. Ne vlerësojmë gjithshka ju bëni për ta zhvilluar Foreverin si mundësinë më të madhe në botë dhe unë ju uroj juve dhe familjeve tuaja një Vit të Ri të lumtur dhe të sigurtë.

GREGG MAUGHAN  
PRESIDENT I FLP





# Solidaritët

**M**e afrimin e ditës të Shën Valentinit të mendojmë edhe për atë se ç'do të thotë ruajtje e mardhënieve njerëzore, e dashurisë, e respektit, e bashkjetesës dhe e miqësisë. Lidhje të afërmish, fije miqësie, lidhin gjithë vendin; këto gjëra përbëjnë vlerat më të mëdha. Duhet të kujdesemi ti ruajmë mardhëniet tona, sepse ti prishësh ato është shumë lehtë, por ti ndreqësh duhen ndofta edhe vite. Nderi i fjalës së dhënë është vendimtare në jetën e njeriut. Mjafton një takim duarsh për të lidhur një biznes.

Katërmëdhjet vjet më parë, në Shkurt 1997 i dhamë dorën njeri tjetrit me Rex Maughan, themeluesin dhe Drejtorin e atëhershëm të Forever Living Products International. I dhamë dorën njeri tjetrit dhe filloi një sipërmarrje e përmasave të tilla të mëdha, që sot është përcaktuese jo vetëm në Europë por edhe në gjithë botën! Të ruajmë nderin e fjalës së dhënë, të mos lejojmë ta deformojmë atë, të shkëputemi prej atyre që fjalët nuk i shoqërojnë me vepra. Gjatë 14 viteve kemi ndërtuar një sipërmarrje të mrekullueshme me njerëz fantastikë, me drejtues që fluturojnë lart. Gjithnjë e më tepër duket në botë, që në këtë grup firmash zhvillohen dhe bëhen drejtues të vërtetë ata, që me fjalë dhe me vepra reflektojnë gjithmonë të vërtetën, të mirën dhe ndershmërinë. Për ne 2011 do të jetë një vit vendimtar!

Niset përse duke zburmuar Foreveri me një skuadër unike dhe të përforcuar, që tash drejtohet jo vetëm nga Drejtori i Përgjithshëm Rex Maughan, por edhe nga zoti president i firmës Gregg Maughan, duke përcaktuar objektiva të guximshëm për të ecur gjithnjë e më përpara.

Foreveri nuk është biznes vetëm i të sotmes por edhe i të nesërmes! Ajo që përveç interesave të biznesit na mban së bashku, ajo nuk është gjë tjetër veçse miqësia, respekti, e diku edhe dashuria. Me rastin e ditës të Shën Valentinit uroj që gjithsecili ti gëzojë këto ndjenja! Të dhurojmë respekt, dashuri, me zemër të pastër, me ndjenja të thella, dhe le të jetë kjo ditë Dita e Solidaritetit!

Përpara Forever!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dr. Milesz Sándor'.

DR. MILESZ SÁNDOR  
DREJTOR I PËRGJITHSHËM



# Success Day

BUDAPEST, 15 JANAR

FOREVERI NA SOLLI DITËN E PRANVERËS (OSE MË MIRË TË THEMI DITËN PRANVERORE). MEGJITHSE SHKRUAJMË PËR JANARIN, JEMI NË NJË DITË ME DIELL TË NDRITSHËM. NË FOREVER EDHE VITIN KËSHTU E IMAGJINOJMË, PAMVARSISHT SE ÇFARË SHKRUHET NË „LIBRIN E MADH”, NE EDHE DIMRIN E KTHEJMË NË PRANVERË.

**N**jë Ditë Sukcesi në vetvete , ka një emocion tek njerzit, sepse duhet shkuar në një vënd të ri të organizimit të këtij aktiviteti! Lëvizje e madhe e hutim para hyrjes të pallatit të aktiviteve „SYMA”. Ku do të parkojmë? A jemi në portën e duhur? Këtu blihen biletat? Sigurisht një vit quhet vërtet i ri kur sjell edhe risi. Në vënd të stadiumit të mëparshëm ku jemi mësuar, kalojmë në një vend të ri që nuk na lë të dembelosemi dhe që na nxit për hapa të reja, për mendime të reja. Psh tani ne vrasim mendjen a do ta arrijmë fillimin e ceremonisë sepse është një radhë që nuk i duket fundi. Thuajse është e pabesueshme që kur kënga e **Lui Túri Lajos** arrin nga fundi, pjestarë e Foreverit dhe gjithë miqtë e tjerë, arrijnë të gjejnë vendet e tyre. Që faktikisht kështu është na i thonë drejtuesit e programit





**Tibor Lopicz** dhe **Orsolya Lopiczné** – Senior Menaxherë, të cilë shprehen: „Jeni në vëndin më të mirë në kohën më të mirë”. Sipas traditës Ditën e Suksesit dhe bashkë me të edhe Vitin e Ri e hap Drejtori i Përgjithshëm **Dr Milesz Sándor** dhe duke uruar për një vitt ë ri të lumtur ai shprehet „Mbyllëm një vitt ë bukur ,por 2011 do të jetë edhe më i bukur”. Kjo dita e sotme deri në fund flet për këtë vazhdimësi: përgjithësimin e rezultateve të deritanishme dhe orintimet e reja. Festojmë rezultatet e larta të vitit të kaluar, por hedhim shtratin për arritje të reja. Si hap të parë Dr. Milesz Sándor shpall listën emërore të anëtarëve të Klubit të Presidentit. Distributorët më të mirë të vitit ngjiten në skenë duke kaluar para pjesmarrësve që duartrokasin të ngritur në këmbë. Vetëm ai që është këtu, punon edhe për atë që një ditë të arrijë deri në këtë podium. Dhe atëhere ndoshta nuk do të jetë e pamundur, që të dhurosh një CD apo një libër, sepse esenca kjo është, që përvojën dhe dijet e fituara të mos i mbash për vete por ti percjellësh më tej. Drejtori i Përgjithshëm uron një e nga një të suksesshmit e vitit 2010.

Megjithse në mënyrë festive mbyllëm garën e Yjeve të Foreverit, edhe talente të reja ka njaft dhe nuk mbetemi pa numura programi të mrekullueshëm. Sadoqë pjestaret e grupit të valleve „Piruett „ janë 10 vjeçare, me lëvizjet e



bukura harminike ato i kërcejnë njëlloj si vallet klasike ashtu edhe ato moderne. Eshhtë një gjë e bukur , që përpara se të diskutohet për çështje më serioze, të shikosh këto vajza elastike.

Bisedën e parë profesionale të vitit e mban Dr Milesz Sándor me titullin „Bima medicinale më popullore e Shek.21”. A e dini? Sigurisht fjala eshte për Aloe Vera. Ndërkohë flet për një libër të planifikuar për tu botuar në muajin Maj, përgatitja e të cilit është rezultat i një pune studimore të gjatë. Rezultat shkencor i madh, material profesional që duhet parë sepse aloe është një nga temat e kësaj fushe, e studjuar në mënyrë më intensive sot. Pra ka ardhur koha të përmbledhet çfarë dihet deri më sot për këtë bimë. Edhe ata që kanë interesa të kundërta, edhe ata që janë dyshues e pranojnë që në këtë bimë gjenden lëndët me efektin më të mirë për uljen e inflamacioneve. Nga një numur shkrimesh të lashta dhe nga relike materiale del se forca e bimës të aloes me 360 varietete ka qënë e njohur që në kohët e lashta. Në bisedën interesante të Dr Milesz mund të gjejmë shëmbuj që nga mbretëresha Nefretiti deri te konti Bercsenyi që shpalsin magjinë e kësaj bime.



Pastaj na jepet një pasqyrë e rezultateve shkencore, për studimet e viteve 80-të, për atë proces ku edhe shkencat mjekësore filloi të pranojnë se tek aloe gjendet gjithshka e nevojshme për funksionimin normal të organizmit tonë. Sipas njohurive të deri tanishme bëhet fjalë për më tepër se 200 lëndë të efektshme, me një listë të gjatë vitaminash, lëndësh minerale, aminoacidesh që janë në sinerji me njëra tjetrën. Pijeni, përdoreni, shijojeni energjinë e koncentruar, sepse brënda ka urtësinë e botës- e përfundon bisedën e tij Dr Milesz Sándor, që pastaj thërret në skenë mjekët që janë aktivë me Foreverin dhe duke treguar këtë bimë ju uron atyre: „Ruajeni edhe për katër mijë vjet”!

Nuk ka nevojë që njeriu të jetë mjek që të ngjitet në skenë. Këtë tashmë na i vërteton edhe kualifikimi i supervisorëve dhe asistent supervisorëve. Lule, urime, pastaj – që festuesit të shikojnë edhe shkallët që pasojnë- vazhdon **Anikó Kardos** menaxherja e sapo kualifikuar e Szekésféhérvárit, e cila për herë të parë zhvillon bisedën e saj nga podiumi i Ditës të Suksesit.

Distributorja e prodhimit të veshjeve, ka punuar si sipërmarrëse që në moshën 21 vjeçe. Dhe ja si i kujton ajo ato kohë :”Isha skllave e vetvetes – shprehet ajo”.



Sipas Anikós ndërtimit të rrjetit mund ti futet me sukses ai që në fillim sakrifikon një çikë vetë, domethënë të arrij një pikë që të dalë nga strofulla e ketrit. Një përballje , ku guxon të largohet nga ajo që ka bërë deri tani. Menaxherja e re nuk i lë pa përmendur edhe vështirësitë. „Edhe unë kam hasur mjaft vështirësi... duhet të jesh e vetëdijshme edhe për ndjenjat e njerzve, qofshin këto edhe negative, ndryshe nuk do të ishte i qëndrueshëm ky biznes... Nqse diçka e prek me dhimbje , duhet shikuar çfarë duhet të mësojmë prej saj”. Këtë Aniko e përmbledh kështu „Unë jam ndërtuese vlerash”. Në këtë ide përfshihet edhe ajo që ti pranojmë bashkpunëtorët e këtij biznesi, pa u vënë kushte. Sigurisht në radhë të parë për të ndryshuar vetveten tonë. Edhe ajo shpesh ka shtruar pyetjen: „a jam kaq e mirë?” Të ardhurat vërtetuan atë, që madje shumë e mirë. „Le të bëhemi bashkë diamantë”- përsëhendet duke u larguar njeriu i suksesit.





Nqse Anikó (apo çdonjeri nga ne) ndesh edhe një të vetëm me shpirt të ngjashëm me të, atëhere bëhet një skuadër, dhe mund të nisë ndërtimin e një skuadre të madhe. Sesi dhe qysh, këtë na i tregon Soaring Menaxherja **Márta Zsiga** „ Eshte vëhtirë të ndryshosh të tjerët, vetë ti duhet të ndryshosh. Kërkojmë luftëtar lirije, që mesazhin e lirisë dinë ta çojnë më tej. Ti a ke guxim të jesh i lirë? – pyet ajo. Eshtë me interes që ta bësh atë, mbasi sikurse thotë Márta, 2011-ta do të jetë viti i ripërtëritjes, dhe sot është shumë më lehtë të ndërtosh biznesin sesa 14 vjet më parë. Njerzit kurrë nuk kanë patur kaq nevojë për mundësira që të jenë në gjëndje të sigurojnë të ardhura mbi mesataren”. Márta Zsiga tërheq vëmendjen edhe për atë , që thirrjes sonë do ti përgjigjen shumë lloj njerzish „Mund të vijë kushdo, por do të mbetet vetëm ai që përfaqson frymëzimin me të cilin e nisi **Rex Maughan**” .

Tanimë në skenë rreshtohen ata njerëz që gjithmonë kanë kuptuar dhe e kanë mbajtur të gjallë këtë frymëzim. Dhe nuk kanë sjellë një sukses çfardo! Përshëndesim ata që kanë arritur rezultate më të larta gjatë vitit të kaluar dhe në muajin Dhjetor: shpallet lista emërore e Klubit të Conquistadorëve , pastaj të kualifikuarit si menaxher dhe pjesmarrësit e programit stimulues të veturës. Menaxherë Eagle, të kualifikuarit e World Rally, Distributori i Vitit... dhe ec e thuaj që këtu nuk ti vlerësojnë përpjekjet që bën njeriu. Titullin më lavdërues e merr **Ágnes Klaj**, me të cilën lidhet surpriza më e madhe (krejt e freskët), që tashmë mund të referohemi si Soaring menaxhere.

Ajo që vazhdon pas kësaj me siguri është një nga traditat më prekëse në FLP: radha e gjatë e të sapo kualifikuarve që kalon në tribunë në breshërinë e luleve , të perqfimeve dhe të lotëve të gëzimit. Edhe ata që qëndrojnë jashtë këtij biznesi preken, edhe ata mendojnë, të arrish këtu mund të jetë vërtet diçka e mrekullueshme. Edhe Ágnes gëlltit lotët, prandaj edhe në fjalën e saj në skenë duke shkuar te mikrofoni bashkë me të shoqin që me zor mban tufat e shumta me lule, ajo thotë „Atë tek e cila beson do ta sigurosh. Kisha besim, prandaj edhe u realizua” „Duhet të jesh e fortë, të jetosh dhe të pushosh ashtu sikurse dëshiron që edhe të tjerët të punojnë” – thotë ajo duke dhënë recetën për soaring, dhe pastaj na siguron se ky vit do të jetë edhe më i lehtë se viti i kaluar. Falnderime







shpreh për familjen e vërtetë që „ka zgjedhur” vecanrisht për bashkëshortin e saj **László Rostás**, që edhe vet ai shprehet me pak fjalë „ ju uroj të gjithë juve, mësoni të krijoni, të krijoni një botë të tillë që ja vlen ta jetoni!”

Pas kësaj nuk kemi dyshim, për atë që kemi filluar, dhe kësaj i referohet edhe **Miklos Berkics** –Menaxheri Diamant-Zafir në bisedën e tij. Kemi filluar me këtë vit, edhe nëqoftëse pushuam pak. Por Miklos Berkics nuk është nga ata që ndalon gjatë, as nuk festoi shumë natën e Silvesterit të Vitit të Ri, por më tepër është marrë me planifikimin e këtij viti. Duket një djalë impulsiv, por gjërat i bën me një vetëdije të pabesueshme. Tani fikson përshembull, atë që tashmë shumë herë e ka përmendur: „Në 2011 në jetën time , në këtë sallë, do të ndodhë gjëja më e madhe”. Dihet perse flet, por hëpërhë të mos e përmendim, le të mbetet surprizë! Por Miklós tashmë flet për planet e bashkësisë duke shpresuar, se ka nga ata që synojnë gjëra të mëdha. „Këtë e pate planifikuar për 2010?- pyet ai, dhe pastaj pergjigjet: Nqse nuk e more atë që kërkoje, atëhere nuk ke punuar sa duhet. Në këtë sipërmarrje nuk mund të bëhesh pishman për punën që bëre. Nqse nuk ke një plan, do të kesh panik dhe jo bonus – thotë ai duke buzëqeshur, pastaj për këtë bën pak matematikë, se kur mund ta presësh çekun e parave. „Do të habiteni! – zbrërthen ai rezultatin, por ajo që është më e rëndësishme: „Atëhere do ti përvishesh punës! Jepi dy vjet, vure në plan të parë Foreverin, puno ditë e natë dhe do të kesh shansin të bëhesh zafir menaxher” – premton ai. Le të ngjitemi së bashku edhe një shkallë menaxhimi në vitin 2011! – kërkon ose më mirë propozon distributori i parë në botë Miklós Berkics, pastaj citon fjalët e Rex Maughan: „Ejani me mua sepse gjëra fantastike ju presin edhe juve në Forever. Nuk duhet të rrini përjashta!”







## HUNGARI



### MIKLÓS BERKICS

Rex Maughan thotë që FOREVER është mundësia më e madhe në botë... dhe ky nuk është vetëm premtim, por në të janë edhe garancitë tona! Të ndihmojmë që të arrihen objektivi. Përpara për Diamant! Miklós Berkics është pjesë e FOREVER-it...

### SÁNDOR TÓTH DHE EDINA VANYA

Dëshira për sukses, besimi në vetvete, besimi tek kompania dhe tek drejtuesit e saj si dhe puna e bërë me dëshirë gjithmonë të çojnë në rezultate të larta.



### ISTVÁN HALMI DHE HALMINÉ MIKOLA RITA

FLP: Është mrekulli të jesh i pavarur! Ta duam jetën, pushimin, punën. Nuk të lodh puna por mungesa e rezultateve. Por ai që punon nuk mund të mos ketë sukses! Ndonjëherë punojmë shumë – ndonjëherë jo shumë. Por jemi ne që vendosim si dhe kur. Kjo është liria e zgjedhjes – kjo është FLP!

### TAMÁS BUDAI DHE ÉVA BUDAI-SCHWARCZ

Një mundësi e madhe për njerëzit e thjeshtë sepse me zell dhe me rezistencë TE GJITHA endërrat tona bëhen realitet! Sipas meje në këtë aventurë shumica janë me ne.



### ARANKA VÁGÁSI DHE ANDRÁS KOVÁCS

Angazhim, zell për punë, objektiva të qarta, Miq të mirë e të shumtë, një Skuadër të madhe, mendime të përbashkëta, temp pune optimale, përballim i disfatave, vazhdimisht krijues.

### HAJNALKA SENK

Carpe diem – Me këtë biznes në çdo moment mund të marr dhe mund të jap më të mirën- tash shtatë vjet Foreveri është pika më e sigurtë e jetës time... dhe kjo më qetëson.







**ÁDÁM NAGY DHE BRIGITTA  
NAGYNÉ BELÉNYI**

Bëj atë që nuk e bën tjetri, që nesër të mund të bësh atë që nuk mund ta bëjë tjetri!

**GÉZA VARGA DHE ILONA  
VARGÁNÉ DR. JURONICS**

Krijë një të ardhme të tillë, që të jenë vlera njerëzore që mbeten gjatë.



**TIBOR LAPICZ DHE  
ORSOLYA LAPICZNÉ LENKÓ**

Nëqoftëse njeriu ka Objektiv dhe Besim, pengesat përkulen para tij.

**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR.  
SERESNÉ DHE DR. ENDRE SERES**

“Para teje beteja, para teje një front,  
I dobëti dorëzohet, i forti reziston.  
A e di ç’është forca?- Ajo është vullnet,  
Që herët a vonë, kurorë fitoreje do të jetë.”  
*(Arany János)*



## SERBI



**VERONIKA LOMJANSKI  
DHE STEVAN LOMJANSKI**

Ke dëshirë apo jo, kjo varet nga zgjedhja Jote. Vendosëm që ta duam! Punë, Rregull dhe Vetëdijësim. Foreveri është një rrugë që të çon tek suksesi, tek paraja dhe tek një jetë më e mirë.

**DR MARIJA RATKOVIĆ**

Jam e lumtur që 12 vjet më parë kuptova vlerën e vërtetë të produkteve të FLP dhe atë që të ndihmoj shumë njerëz për arritjen e ëndërrave të tyre!



**MARIJA BURUŠ DHE  
BOŠKO BURUŠ**

FLP të ofron mundësinë e një jete më të bukur, më të mirë dhe më cilësore. Foreverin e pamë si një sfida, por sot e kemi stil jete!

**MIRJANA MIĆIĆ DHE  
VILMOŠ HARMOŠ**

U bëmë bashkpunëtorë të FLP gjatë kërkimit të qëllimeve më të mira, më të mëdha, më të gjëra, më humane dhe më të largëta. Të bëjmë atë që duam dhe ta duam atë që bëjmë.



## SERBI



**DRAGANA JANOVIĆ  
DHE MILOŠ JANOVIĆ**

Ne nuk punojmë në FLP, ne jetojmë stilin e jetës të FLP, udhëtojmë, shtojmë të njohurit, ndihmojmë miqtë e skuadrës tonë të shkëlqyer për arritjen e objektivave të tyre. Faleminderit Rex, faleminderit FLP!

**DR ALEKSANDAR PETROVIĆ  
DHE MIRJANA ĐUKIĆ-  
PETROVIĆ**



Jemi menaxherë që nga 2007. E kuptuam se qëllimet e jetës sonë mund ti arrinim vetëm duke punuar në një kompani të tillë si Forever Living Products.

## KROACI



**MAJA STILIN DHE  
TIHOMIR STILIN**

Fillimi ishte i vështirë, por mbasi Tihomiri arriti të ndryshojë Majan, eci shumë më lehtë dhe shumë më shpejt. Bashpunëtorët ndjekin sponsorit e tyre, Tihomirin dhe me punën e skuadrës arritëm tek objektivi. Ndiqni më të sukseshmit, ndryshoni, mësoni dhe do të arrini qëllimin e dëshiruar!

**JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
DHE NENAD PAVLETIĆ**



Tek Foreveri të gjithë neve përjetojmë ndjenjën festive të një jete të lumtur dhe të mundësive të pafundme që na ofrohen!

## SLOVENI



**JOZEFA ZORE**

„Nuk ka rëndësi sa e ngushtë është porta, dhe me sa dënime të rënda është mbushur pergamenti i horoskopit tim, sepse unë jam vetë zot i fatit dhe kapiten i shpirtit tim.”  
(William Ernest Henley)

**ANDREJA BRUMEC  
DHE TOMISLAV BRUMEC**



Mos u kënaq me atë që je, nqse nuk do të mbetesh ai që je, sepse aty ku kënaqesh aty mbetesh. Duke u përqëndruar ngadalë tek objektivi, arrin shumë më tepër nga ata që kosisin pa objektiv. Ju urojmë suksese dhe rezultate sa më të larta!

## BOSNJE-HERCEGOVINA



**VASILIJE NJEGOVANOVIĆ**

E gjithë familja ime punon në mënyrë aktive në FLP. Edhe djali e vajza janë menaxherë, dhe jam krenar për ta si për bashpunëtorët e tjerë. Në këto kohë të vështira uniteti dhe besimi në punën tonë sjell rezultatet e dëshiruara. Jam shumë i lumtur që jam anëtar i perhershëm i Klubit të Presidentit. I vlerësoj së tepërmi sponsorit e mij dhe ata që janë më të mirë nga unë, ndërsa mësimet e tyre ua trasmetoj të tjerëve.

**SUBHIJA MUSTAFIĆ  
DHE SAFET MUSTAFIĆ**



Baza e planifikimit të të ardhmes tonë nga FLP, që ndikon edhe mbi tërë jetën tonë, është ajo që gëzojmë sot, të jemi të gatshëm për sfidat e të nesërme, ndërsa pengesat e papritura na japin forcë në rrugën që të çon drejt arritjes të objektivit.





# PHÖNIX

BUDAPEST KFT  
AGJENSI BILETASH AVIONI



**ZSUZSANNA GERŐ**  
Prenotime në grup, rally

**Kontaktim:**

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.  
Tel: +36 1 269 5370/158  
Mobil: +36 70 436 4272  
e-mail: rally@flpseeu.hu



másképp / mint mások

PRENOTIM I THJESHTË  
BILETASH AVIONI PËR NË  
ÇDO VEND TË BOTËS



**GABRIELLA PITTMANN**  
Prenotime personale

**Kontaktim:**

1067 Budapest, Szondi u. 34.  
Tel: +36 1 373 0025  
Mobil: +36 70 436 4297  
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

PËR BLERËSIT TANË TË BILETAVE TË AVIONIT, ÇDO TREMUJOR HEQIM SHORTIN  
PËR NJË DARKË EKSKLUZIVE PËR 2 VETË NË RESTORANTIN „SASFÉSZEK”



Më 20 Maj 2011

## NË BUDAPEST DO TË ZHVILLOHET PËRSËRI „DITA E SHËNDETIT”!

- kontroll i përgjithshëm mjeksor
- biseda për çështje të ruajtjes të shëndetit
- programe argëtuese për fëmijë dhe për të rritur

**JU MIRËPRESIM TË GJITHË MIQTË E DERI TANISHËM DHE ATA QË DO TË VIJNË!**





ÉVA BUDAI-SCHWARCZ DHE TAMÁS BUDAI

**„NËQOFTËSE KE OBJEKTIVA,  
NUK ËSHTË E VËSHTIRË”**



## **Keni filluar në vitin 2002, pra nëntë vjet me Foreverin, me sa dimë, atëhere i vetëm.**

**Tamás:** Po, sponsori im ishte ish bashkëshortja ime Senior menaxherja Judit Sebók.

Me bashkëshorten e tanishme Évi, jam njohur vetëm në 2005, por biznesin nuk e bashkuam menjëherë, ajo filloi punë me mua mbas 2 vjetësh.

## **Pse vendosët të lidheshit me këtë firmë?**

**Tamás:** Edhe më parë kisha punuar në rrjetë në shitje direkte. Por erdhi një pikë kur e ndjeva, megjithë sa kisha bërë, nuk kisha arritur suksesin që prisja. Deri në shpërthimin e vërtetë, edhe këtu nuk e kisha arritur, por ky është një qëndrim i imi i kaluar.

## **Çfarë shikon gabim me syrin e sotëm?**

**Tamás:** Në fillim u lidha me bashkshorten time si një lloj sigurie, nqse ajo e ka bërë pse të mos e bëj edhe unë. Por për shumë kohë më interesonin vetëm distiktivët, të jem më lart se ata që janë rreth meje. Gjithmonë kam qënë një tip garues, dhe nuk doja të mbetesha tek „masa”. Vetëm mbas nja dy vjetësh e ndjeva vërtet se ky ishte një lloj uni por tashmë forca shtytëse ishte e të tjerëve. U shfaq egoja që të dalësh në majë, duhet një grup i fuqishëm, me drejtues që kërkojnë shumë, me objektiva më të larta. Atëhere filluam të rriteshim vërtet.

## **Përmende „objektiva më të larta”. Kjo do të thotë nivelin diamant?**

**Tamás:** Sigurisht, edhe diamant do të arrij, kjo është e sigurtë. Është energji e investuar dhe çështje kohe, por do ta arrij. Dhe jo për para. Më përpara na vinte në lëvizje paraja, tani është egoja që e duam më shumë se parën. Kur dëshiron të fitosh e arrin, por jo vetëm, por me skuadrën.

## **Dhe gjithmonë duhet të jesh në krye?**

**Tamás:** Pse, ka tjetër? Ka tjetër garues? Ky është një biznes mekaniku, nqse e bën ke rezultat nqse nuk e bën, nuk ke gjë. Gjithkënd e pengon vetvetja dhe kjo është e vërtetë në çdo fushë të jetës. Njerzit prettojnë vetë, por nuk kanë rezistencë. Edhe unë kisha një periudhë kur kështu isha, mjaft kam, s’kam pse ta shtoj rrjetin. Që nga ajo kohë e kam kuptuar se ajo ishte vetëm një fazë e zhvillimit. Jam një i pakënaqur i perjetshëm, që herët më ka dëmtuar, por tashmë je i shëndetshëm nqse e çon më përpara.

## **Eshte gjë e vështirë të ndërtohet rrjetin?**

**Tamás:** Nqse gjen njerzit e duhur, jo, nuk është. Më parë doja të ruaja gjithkënd, doja që të gjithë të bëheshin drejtues të mëdhenj... Është e pamundur. Sot bindem në 2-3 muajt e parë, apo edhe që në javët e para se me kë duhet të vazhdoj. Megjithë pikët që mund të bëjë, sepse mundet që të realizojë xhiron, por nuk do ta mbajë në mënyrë të vahdueshme, nqse nuk ka personalitetin e duhur. Ata janë njerëz të mirë që sakrifikojnë rehatin e sotëm për të nesërmen dhe ndërkohë shvillohen edhe si njerëz. Në këtë biznes ndoshta më e vështira është ajo që të luftojmë me vetveten. Një njeri është vërtet i mirë vetëm kur e shikon rrugën dhe mua gjithmonë më sfidon. Sa më shumë menaxher ke, aq më pak kohë duhet duhet të harxhosh me këta.

## **Domethënë edhe ti zhvillohesh.**

**Tamás:** Si jo. Mbasi sa më shumë aftësi ke aq më shumë mund ti zotërosh gjëra të tilla. Mua kot do të ulje në vëndin e Artilla Gidofalvit, nuk do të mund ta zotëroja atë që ai ka. Jo pse nuk do të dija si ti shpenzoja paratë, por nuk kam aftësinë për atë që ti kontrolloja, ti edukoja, ti menaxhoja gjithë ata që ecin me atë. Kur rritet bonusi „kurdiset” personaliteti, pastaj një personalitet më i mirë rrit bonusin e kështu me radhë. Shumë herë jam i paduruar, por nuk lejohet. Më parë ua prisja fjalën njerzve, por tani dua më shumë tua jap atyre atë. Kjo është detyra: pushtet pa udhëheqje. Kështu mund të jem perandor që kam shumë mbretër poshtë meje, por që nuk e ndjejnë dallimin – ndërtojmë perandorinë por si partnerë.

## **A të besojnë?**

**Tamás:** Atyre duhet tu trasmetosh ëndërra të tilla që mund ti shohin – edhe me pak hapa. Por nqse vetëm u them por nuk vepro, atëhere nuk do të kenë respekt. Fatmirësisht plani i marketingut është i përshtatshëm që edhe shpejt të mund të fitosh para. Me një njeri, për pak muaj, duhet bërë ca para të mira, sepse ai tërheq të tjerët. Një herë e një kohë peshku i madh hante të voglin, sot i shpejti ha të ngadaltin.

**NË DITËN E FUNDIT TË SUKSESIT THUAJSE U FOL PËR SKUADRËN TUAJ. ANËTARË TË KLUBIT TË PRESIDENTIT, SOARING MENAXHERË, MENAXHERË TË RINJ... DUHET TË KETË DIÇKA SEKRET PËR ÇIFTIN BUDAI. NDSHTA NUK FILLON ME NDËRTIMIN E SHTËPISË? POR DO TË NA I SQAROJNË SHPEJT VETË ATA.**





**Para fillimit në FLP ishit sipërmarrës i shitjes të dritareve, por njëkohsisht edhe kampion në sport. Për çfarë mund ti jesh mirnjohës karrierës të sportit?**

**Tamás:** Për durimin tim. Në sport mësova se nqse ndjej lodhje të muskujve, kjo është normale. Nqse më dhemb diçka, ky është një stad zhvillimi. Mësova se megjithse gjithmonë ka pika rënie, pas saj gjithmonë vjen vrulli, dhe pika e rënies ka vlerë për të parë se ku kemi gabuar. Dhe nuk nxirret pergjegjsia. Prandaj ndoshta eshte më lehtë të punosh me sportistat. Dihet se energjia e investuar sot nuk ta kthen po sot, por mbas një viti. Psh nqse çdo ditë bëj një ulje-ngritje kur duhen një mijë, atëhere nesër duhet të bëj dy, pasnesër tre e kështu me radhë.

**Éva, ti si silleshe, kur bashkëshorti yt i sapo njohur bënte ulje-ngritje pranë teje?**

**Éva:** Në fillim e gjithë kjo botë, ky stil pune, mu duk e çuditshme. Unë kisha mbaruar shkollën e lartë për menaxhim, dhe në atë kohë punoja në një firmë të madhe si shefe logjistike. Në vëndin tim të punës i respektonim shumë drejtuesit, pë njohuritë e tyre profesionale, për punën e tyre. Por më pak për atë se si silleshin me vartësit. Ajo që më bëri përshtypje këtu ishte ajo që këtu kujdeseshin shumë për njerzit. Deri atëhere, mardhëniet hierarqike, qëndrimin larg i kisha imagjinuar si shfaqjen e një drejtuesi të mirë.

**Punë shumë... keni vogëlushen Jazmin një vjeçe. A mundet Tamás të jetë edhe një baba i mirë?**

**Éva:** IPo, sepse është e vertetë që në shtëpi kthehet nga ora 10-11, dhe atëhere i duhet të shikojë e-mailët. Por tani nuk është si më parë që edhe në mesnatë e thërrisnin për diçka. Kemi vendosur një ekuilibër. Çdo javë një ose dy ditë qëndron në shtëpi, dhe po nuk u anulua ndonjë takim, menjëherë vjen në shtëpi. Ka periudha kur nuk është shumë aktiv. Kështu ishte edhe mbas lindjes të vajzës. Çdo dy javë i vijnë djemtë dhe perpiqet që sa më shumë të qëndrojë me ne. Tek shumë njerëz shikoj që i armiqson biznesi, sepse nuk kanë kohë të rrinë me bashkshortien ose bashkshortin e tyre. Sekret i qëndron në atë që gjërat të bisedohen më parë. Nqse bashkëshorti apo bashkëshortja e di pse tjetri ikën nga shtëpia, pse e bën gjithë këtë, atëhere kuptohen me njeri tjetrin. Ka momente më të vështira, por që duhen biseduar më parë dhe të dilet prej andej, nuk duhet që tjetrit t'ia përplasësh gjërat në kokë. Për

Tomin ky është një mision dhe nuk mund të tërhiqet edhe sikur të doja unë. vetëm do të çonte në prishjen e mardhënieve.

**Tamás:** Një periudhë kam qënë vertet manjak i punës, por tani nuk është kështu. Njeriu ngopet në familje, vetëm kështu është i plotë. Ai që nuk i ka gjërat në rregull në shtëpinë e tij a inuk është i plotë. Dhe ka rëndësi që njeriu të jetë shëmbull në çdo aspekt, sepse drejtuesin e shikojnë, nuk mund të hiqesh baba i mirë, sepse njerzit të shikojnë brënda familjes tënde. Nga ana tjetër nqse vetëm ecën nga mëngjezi deri në mbremje kjo nuk është ndonjë model tërheqës për askënd. Njerzit do të donin të shikonin një mënyrë jetese ku jetohe mirë, dhe këtu nuk kemi parasysh vetëm paratë por edhe harmoninë. Me karatenë dolëm kampionë në Amerikë, që eshte një gjë e mirë, por kupat e medaljet janë gjëra të shkuara. Këtu është shtytja, ku krijojmë gjëra që mbeten. Për mua përshembull ka rëndësi edhe ajo që fëmijët e mij ti shikojnë rezultatet. Në fëmijrinë time, për mua modele ishin Bruce Lee dhe Chuck Norris. Babain e respektoj, sepse eshte njeri shumë i mirë, por kurrë nuk e kam menduar si model. Tani im bir ka përgatitur vetë një fletore të veçantë, dhe thotë se të dy (*Balázs 13, dhe Dávid 11 vjeç – Red.*) do të bëhen ndërtues të rrjeteve... dhe do të jetë një gjë shumë e mirë, që në moshën 18 vjeç ti kenë duart të lira, sepse dua tu jap edhe shëmbullin, e jo vetëm paratë. Prandaj i marr ata në skenë dhe u them që kur ata të kualifikohen menaxher edhe unë do të marr pjesë në ceremoninë e kualifikimit pranë tyre.

**Anë botën e ëndërrave të tua cilat kanë qënë shkallët më të rëndësishme?**

**Tamás:** Biznesi i menaxherit, kur fillova nuk mendoja se do ta bëja. Ose kur kisha menaxherin tim të dytë, pastaj stimuli i makinës, edhe ajo për shumë kohë ishte në kategorinë e ëndërrave. Pastaj kualifikimi Soaring menaxher dhe rally i 2005. më vonë dy nga bashkpunëtorët e mij **Agi Klaj** dhe **Csaba Juhász** me bashkshortët e tyre u bënë anëtar të klubit të presidentit, që dhamë diçka dhe atom ë tej u zhvilluan në mënyrë të pavarur. Megjithatë momentet më të bukura janë kur miqtë e mij më të mirë u bënë menaxherë. **György Nagy** dhe **Agi Pezenhoffer** pritën 9 vjet, por megjithatë sot qëndrojnë pranë nesh! Sikur të ishe inxhinjer, gjithshka e ke parë më përpara në tavolinën e projekteve dhe kur ngrihet godina dhe kalon andej dhe me kënaqësi sheh rezultatit: eshte një gjë e mirë e dubluar mirë.





### Éva, Tamási për paratë flet sa më. Në raport me ty kjo si qëndron?

**Éva:** Unë jam e përqëndruar tek familja, nqse e di që do ti vijmë fëmijët, e planifikoj se ku do shkojmë dhe çfarë programi do kemi. Për këto gjëra mendoj zakonisht dhe jo se çfarë do marr. Përshtypjet më të mira, sepse është fakt që pa Tamás nuk do të kishim shkuar në Hawai, në Bahama apo në Florida...

**Tamás:** Pratë janë një gjë e rëndësishme, por paratë nuk duhet vetëm ti ruash por duhet ditur edhe ti prishësh. Tamam si ajri, nuk duhet vetëm për të marrë frymë por edhe të ajrosesh. unë gjithnjë i pyes njerzit, po sa prishni për vete? Nuk mendoj thjeshtë për rroba, por sa shpenzon „për trurin tënd”. Kush shpenzon gjysmën e bonusit për trainim? Unë për 6 muaj kam shpenzuar 5 milion, për tu përgatitur si një drejtues i mirë. Ky është investim për veten. Është e vertetë që përgatitemi për ndërtimin e shtëpisë, por këto pare do ti nxjerr nga shumta e caktuar për të. Mësuarja është më e rëndësishme se nga ajo do të vijë edhe shtëpia. Halli është që njerzit harxhojnë më shumë për ndërtimin e shtëpisë.

### Përmendët nivelin diamant. Çfarë pune ju duhet për të arritur atë që keni planifikuar?

**Tamás:** Gjithnjë i jap vetes një afat. Diamanti është pak evaziv, titullin zafir tashmë e shikoj. Objektivat nuk janë irrealë sepse unë i bëj vetë. Biznesi ndërtohet nga vrulli. Ka patur raste që kam djersitur trefishin dhe nuk ka ecur, por ka patur edhe raste të tilla që me gjysmën e asaj energjie kam realizuar shumfishin. më përpara nuk kam e kam mbajtur distinktivin por sot me këtë respektoj ata të cilëve u jam mirënjohës. Por njëkohsisht kjo është e shkuara, unë përqëndrohem tek e ardhmja, kërkoj ata njerëz me të cilët mund të ngre një skuadër më të madhe.

### A ka fusha për të zbuluar e pushtuar?

**Tamás:** Sigurisht. Nqse shikon mjedisin që na rrethon, situata nuk është më e mirë. Edhe në farmaci po futen gjithnjë e më tepër preparate natyrore, bota është e hapur për produktet tonapor edhe situata ekonomike punon për ne. Mbasi po humbe shëndetin ke humbur edhe punën. Unë gjithkujt i them: ruaj shëndetin sepse mëndja është e shëndosh në trup të shëndosh. Ushqeu si duhet sepse edhe fëmijët këtë do të mësojnë. Sipas meje sot është më lehtë për biznesin sesa në kohën kur e kam filluar unë.

### Po juve Éva, kur keni filluar? Në 2007?

**Éva:** Situata ime është tjetër, me ndërtimin e rrjeteve më tepër është marrë Tamás ndërsa unë e kam ndihmuar me sa kam mundur, sigurisht nëpërmjet meje janë lidhur shumë njerëz, por unë jam specializuar për produktet Sonya, sepse kjo më parë në grupin tonë ishte një zonë e zbuluar. Kur fillova për herë të parë me setin Fleur de Jouvence, mendova që këtë duhet ta njohin sa më shumë gra, sepse është shumë e mirë. Nqse beson në të, mund tu thuash me siguri sa e mirë është, sa u shkon njerzve. Fillova të bëj prezantime, ndërkohë mësova shumë, vajta në trainime, dhe që nga ajo kohë kemi bërë mjaft punë. Tani nuk punoj shumë, duhet të kujdesem një çikë për bebin, ta shfrytëzoj këtë kohë, ta perjetoj çdo minutë. Por ka patur edhe raste që Jazminen e kemi marrë si kangur për të realizuar prezantimet, edhe këto ndodhin. Ndofta i ka pëlqyer edhe asaj... është fakt se fëmija e ndryshon shumë njeriun, tjetër bëhet ndjenja e përgjegjesisë, kështu që tashmë Ajo është e para.

### Po Tamási si ndihet si baba i një vajze?

**Tamás:** Jashtzakonisht mirë, por vërtet nuk bëj dallim, për fat të keq kur djemtë ishin të vegjël nuk kam qënë baba shumë i mirë, për këtë shumë kohë më ka vuarë ndërgjegjia, që me ndarjen shkaktova një thyerje në jetën e tyre, por jam krenar që me ish bashkshorten time jemi një shembull rrallë në firmë që kemi mundur ti ruajmë mardhëniet miqësore dhe ajo është sponsori im. Kam bërë gjëra të gabuara në jetë, por këtu pata shansin të bëhem njeri, dhe nuk më vjen turp. E kam zakon ta tregoj sepse nuk mbaj dot maskë. Dikur doja të isha si Robi Varga, si Pista Halmi etj, tani jam vetvetja dhe kam heqë dorë nga çapëllëqet. Po të kesh një objektiv nuk është vështirë. Për mua pati shumë rëndësi që rash në një linjë sponsori të mirë. Shumë mirënjohës jam ndaj ish bashkshortes time, nga çifti Bakó kam mësuar shumë, por ka njerëz me objektiva të qarta si **Tünde Hajcsik** e **Zsolt Fekete** me të cilët jam konsultuar, **Zsolt Leveleki** që e mban grupin të bashkuar, **Vali Dobai**, **Csaba Juhász** dhe **Enikő Bezzegh**, **Ági Klaj** dhe **Laci Rostás**, **Zsolt Zachár** dhe **Izabella Zachár-Szűcs**, **Annamária Szűcs**, **Róli Szabó**, **familja Borbély**, **grupi Kemenczei**, **Hajni Senk**, **Pisti Halmi**, **Robi Varga**... më duhet ti rreshtoj sipas emrave, nga secili mund të mësosh dhe nuk mjafton ti falnderoj.



NEW GENERATION NEW NEW GE

**BREZI** | RI



NEW GENERATION  
GENERATION NEW GENERATION



**Zhvillimi teknik i 30 vjetëve të shkuara, edhe për FLP hapi dimensione të reja në fushën e ndërtimit të rrjeteve. Që nga krijimi i kompanisë më 1978 të gjithë gjeneratatave të distributorëve u janë vënë në dispozicion mjete dhe metoda gjithnjë e më të reja, duke mbështetur kështu biznesin e tyre të ndërtimit të rrjeteve. Teknologjia aktuale, për mundësitë e e biznesit të ofruar nga FLP bëhet tërheqëse vecanrisht për brezin e moshës 18 deri 30 vjeç. Padyshim, zhvillimin dhe forcën e ardhshëm të kësaj kompanie të madhe kryesisht do ta shfytëzojë brezi i ri. Por duke u nisur nga kjo edhe zhvillimi dhe forca e ardhshme i sipërmarrjes tuaj do të varet nga ajo sa i aftë do të jesh ti sponsorizosh këta të rinj në grupin tënd.**

**D**isa herë hezitohet, kur duam të afrojmë të rinjtë me mundësitë e këtij biznesi. Ndoshta mendojmë që nuk janë akoma të pjekur, që ta vlerësojnë këtë që u ofrojmë, ; ndofta nuk e kanë marrë seriozisht jetën, ; apo nuk kanë synime dhe ëndërra, pa folur pastaj për ambiciet e tyre për realizimin e tyre. Ky është një konceptim komplet i gabuar.

Në bazë të përvojës time personale mund të flas për sponsorizimin e të rinjve, sepse edhe unë dikur isha pjesë e tyre. Qysh në moshën 15 vjeç munda të njihem me marketingun në rrjet (MLM) , shumë vite para se të ngrihej këtu FLP. Megjithatë zyrtarisht nuk mund të bëhesha distributor deri në moshën 18 vjeç, unë ndihmova prindërit në prezantimin dhe publikimin e produkteve dhe të mundësive të biznesit. Që në atë kohë kisha dëshirë të fitoja shumë para, dhe kjo dëshirë u rrit, kur hyra në të njëzetat , u martova dhe u bëra me fëmijë. Kisha mbushur 20 vjeç kur u lidha me FLP, dhe atëherë edhe mua kështu më shikonin si një pjestar të brezit të ri. megjithatë i ri munda të shikoj sesi të tjerët kishin suksese të mëdha biznesi me MLM dhe vendosa që edhe unë do ta arrij këtë me FLP.

FLP më tërhoqi sepse në atë kohë përdorte teknologjinë më moderne, që u bënte të mundur distributorëve ti blenin produktet direkt nga kompania dhe të merrnin edhe bonuse. Kisha mjaft ambicie dhe energji , që ta nisja këtë dhe të realizoja objektivat e mia. Por faktori më i rëndësishëm i i sukseseve të mia u bë linja sipër meje. Sponsorit e mij që më mbështetën në rrugën që të çon tek suksesi, ishin pjestarë të gjeneratës të distributorëve para meje. Ndhimë vecanrisht të madhe më dhanë kur në rrjet futa njerëz të rinj. Me sukseset e arritura dhe me përvojën e tyre , ata më ndihmuan të fitoja aftësitë që nuk i kisha për shkak të moshës. Të rinjtë sot kanë po ato dëshira që lidhen me suksesin dhe pamvarësinë materiale, siç i kisha edhe unë kur isha në moshën e tyre. Fatmirësisht , kompania vazhdimisht

nxjerr produkte të reja dhe aplikon teknologjitë më të reja , kështu gjithmonë ka mundur të mbajë hapin me kohën dhe për brezin më të ri ka mundur të jetë tërheqëse. Teknologjia më moderne e aplikuar nga Forever Living përfshin në vetvete shitjen e produkteve edhe nëpërmjet Internetit, drejtimin dhe publikimin e sipërmarrjeve të distributorëve të vet me MyFLPBiz, Facebook, Youtube, dhe FLP media.com duke dhënë mundësi për prezantimin dhe publikimin e produkteve dhe biznesit të saj, si dhe për futjen në qarkullim të produkteve shumë të pëqyera nga brezi më i ri sikurse janë: **FAB Forever Active Boost™ Natural Energy Drink (321), Aloe Sunscreen Spray (319) dhe ARG1+™ (320) .** Të gjitha këto të marra sëbashku, sot i bëjnë vertet tërheqëse mundësitë e ofruara nga FLP për të rinjtë. Pra mundësitë për ti futur ata në këto rrjete nuk kanë qënë kurrë kaq të mira. Prandaj ju inkurajoj të bisedoni me të rinjtë për ëndërrat dhe synimet e tyre, të ndajmë me ata njohuritë që kemi për produktet tona prallore dhe tu tregojmë atyre se si mund të sigurojnë me FLP një burim të ardhurash të perjetëshme. Unë gjithë këtë e kam arritur në Forever Living dhe u jam jashtëzakonisht mirënjohës atyre , që më kërkuan mua, kur isha i ri dhe më treguan se si mund ta bëja këtë punë.

**Bill Lewis**  
**Zëvendës president i FLP,**  
**përgjegjës për çështjet**  
**operative**



Shumë ia njohin bukurinë kësaj luleje që zbukuron kopshtet në verë, e quajtur luledashi ose shkencërisht Echinacea. Që është e bukur, ajo duket. Por çfarë cilësish ka si bimë medicinale, kjo është një surprizë e vërtetë!



## Echinacea – mbrojtësja e përditshme

**E**chinacea, apo luledashi është cilësuar edhe „lulja e dashur” sepse petalet e saj kanë zënë vend në follenë ngjyrë kafe formë rrezesh duke formuar një filxhan, dhe ngjyra e tyre nga pushi që vishen është në ngjyrë trëndafili të ndezur dhe të kuqe të venitur. Prej kësaj merr edhe emrin luledashi e kuqe, lulefilxhani etj.

Emri Echinacea e ka origjinën nga fjala greke echinos (iriqi), duke e marrë këtë kuptim edhe nga qendra e lules që i ngjan një iriqi por edhe nga gjëmbat që ka duke siguruar një mbrojtje. Sipas botanistëve me emrin Echinacea lidhen 17 variete, nga të cilat vetëm 3 variete kanë efekte kurative: Echinacea purpure (luledashi e kuqe), Echinacea angustifolia (luledashi gjethe hollë) dhe Echinacea pallida (luledashi e venitur). Ajo rritet në mjedise të pyjeve të thata, në pllajtat me bar si përshebull në Amerikën Qendrore-Perndimore, ndërsa në Europë ajo kultivohet në brezin klimaterik të butë si lule zbukurimi dhe si bimë medicinale.

### HISTORIA E PERDORIMIT TË SAJ

Historia e Echinaceas shkon larg, mbasi indianët e pllajave të Amerikës Veriore e kanë përdorur si ilaç përparësor. Çajin e ngrohtë të rrënjëve të saj e kanë përdorur për lloje të ndryshme plagësh, për pickime insektesh e këpushash,

si dhe kafshime gjarpëri. Ajo është përdorur gjithashtu për gargar për dhembje të dhëmbëve dhe mishrave të dhëmbëve, dhe e kanë pirë si çaj kundër ftohjes, lisë, fruthit, shytave dhe kundër anjtjeve të kyçeve.

Evropianët që u vendosën në rrafshnaltat e Amerikës Veriore e njohën dhe e përdorën atë si ilaç popullor deri në vitet 1870, kur furnitori me ilaçe Dr H.C.F Meyer nga qyteti Pawne në Nebraska, mori patentën e përgatitjes prej Echinaceas të ilaçit „Mayer” për pastrimin e gjakut.

Ilaçi u shpall si „mjekuesi absolut” i kafshimit të gjarpërit me zile, helmimin e gjakut dhe një sërë sëmundjesh të tjera. Sipas ruajtjes të patentës këtë ilaç e njohën me emrin „vaji i gjarpërit”

Kurrë nuk e treguan sesi e kuronte kafshimin e gjarpërit me zile, por një numur studimesh bien dakort për atë që 3 lloje të Echinaceas (*Echinacea purpurea*, *Echinacea angustifolia*, *Echinacea pallida*) zotërojnë që nga rrënja deri tek lulja shumë veti kuruese që meritojnë vëmendje.

### LËNDËT QË KANË EFEKT

Lëndët me efektin më të rëndësishëm të Echinaceas janë arabinogalaktanet imunostimuluese (*polisaharidet bimore*) që lidhin viruset dhe bakteriet që hyjnë në



# Pasuritë e natyrës II.



organizëm duke tërhequr prej andej ruazat e bardha (limfocitet-T) dhe shtojnë numurin e tyre , duke rritur me këtë aftësinë rezistuese të organizmit.

**Polisaharidet:** janë karbohidrate me molekula të mëdha, që formohohen

**Limfocitet-T:** Limfocitet-T janë qeliza imune ,pjesmarrëse të domosdoshme në reaksionin apo reagimin imun.Piqen dhe prodhohen në timus (gjëndërrat e foshnjës) (gjithashtu në moshën e re formohen edhe në palcën e kockave ). Janë qeliza përgjegjëse për përgjigjen imune qelizore.

Këto efekte i përforcon përmbajtja acidit çikor të *Echinacea purpurea* (derivat i acidit të kafes) dhe përmbajtja echinakozide (derivat i acidit të kafes)

e *Echinacia angustifolia*, komponentë që kanë karakter pengues të viruseve, bakteriostatik dhe paksues të infeksioneve.

**Derivati acidit të kafes:** (C<sub>9</sub>H<sub>8</sub>O<sub>4</sub>) është komponent organike natyral (i ngjashëm me alkolin) që gjëndet në një numur frutash, zorzavatesh e bimësh , ndërmjet të cilave edhe te kafeja.

**Bakteriosstatik:** në mikrobiologji bakteriostatika nënkupton atë efekt, në të cilin bakteriet ndalojnë ndarjen e qelizave me mjete antibakteriale

*Echinacia* përmban gjithashtu si lëndë të efektshme vajin esencial, alkilamide, flavonoide, poliacetilene dhe vitaminë C të cilat janë në sasi të ndryshme sipas llojeve të echinacias.

# nature

**Vaji esencial:** Vajrat esenciale janë lëngje që nuk përzihen me ujin që përmbajnë komponentë aromatikë të cilat nxirren nga bimët.

**Alkilamid:** komponent hidrokarburi me përmbajtje nitrogjeni (komponente organike me përmbajtjen më të thjeshtë të hidrokarbureve të cilat në natyrë mund të gjënden me shumicë në vajguri dhe në gazin natyror)

**Flavonoid:** Flavonoidet janë një grup komponentesh me efekt kurativ që gjënden me shumicë në botën bimore. Cilësitë e shumë bimëve medicinale shikohen pikërisht tek flavonoidet. Emrin flavonoide e kanë marrë nga ngjyra e tyre e verdhë, ato thithin dritën ultraviolette kështu përmbajtja flavonoideve e luleve për insektet ka efekt tërheqës.

**Poliacetilen:** është një nga komponentët hidrokarbur organik me përbërjen më të thjeshtë që në natyrë mund të gjënden me shumicë në vajguri dhe në gazin natyror.

## PERDORIMI TERAPIK

Echinacea përmirëson funksionin e sistemit imun, domethënë aftësinë mbrojtëse të organizmit. Kështu jo vetëm nxit funksionimin e sistemit imun, por edhe normalizon, përgjigjen e tepërt imune (reaksionet alergjike, proceset autoimune). Prandaj në sajë të efektit pozitiv që ushtron mbi sistemin imun ajo përdoret jo vetëm si plotsues por edhe si parandalues për kurimin e ftohjeve të lehta e të mesme.

Echinacea në sajë të efekteve natyrore antimikrobe që shkaktojnë sëmundje të bakterieve, viruseve, mykut etj mund të përdoret në shkallë të gjërë për lehtësimin dhe shkurtimin e kohës gjatë sëmurjes nga ftohja, nga gripi si dhe nga infektim i rrugëve urinare. Shumë vetë nuk e dinë se në infeksionet bakteriale të rrugëve të frymëmarrjes ajo rrit efektin antibiotik, por edhe në rastin e infeksioneve të rrugëve urinare mund të jetë me efekt pozitiv. Falë efektit të paksimit të inflamacioneve, është e përdorshme edhe në parandalimin e proceseve inflamatore si dhe në terapinë plotsuese të mjekimit të plagëve. Nëqoftëse doni një sistem imun të fortë dhe një mbrojtje të mirë nga sëmurjet e shpeshta, zgjedhja më e mirë është kosumi afatgjatë i Echinaceas!

## LITERATURA

- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1
- WHO 1999 Geneva p.136-144
- Brinkeborn RM et al. Echinaforce and other fresh plant Echinacea preparations in the treatment of the common cold Phytomedicine 6[1], 1-6. 1999
- Lindenmuth GF, The Lindenmuth B. Efficacy of Echinacea Compound Herbal Tea Preparation on the Severity and Duration of Upper Respiratory and Flu Symptoms: A Randomized, Double-Blind Placebo/Altern Controlled Study Complement Med 6[4], 327-334. 2000
- Goel V et al. Efficacy of a standardized Echinacea preparation Echinilin for the treatment of the common cold: a randomized, double-blind, placebo-controlled trial Phytother Res 19[8], 689-694. 2005 Echinacea
- Linde K et al. for preventing and treating the common cold (Review) Cochrane Database Syst Rev 1, CD000530. 2006
- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1 WHO 1999 Geneva p.136-144
- Új gyógyszerkönyvi drogok, hatóanyagai és terápiás jelentőségük, dr. Lemberkovich Éva C.Sc. egyetemi tanár, Semmelweis Egyetem, Farmakognózia Intézet, Budapest, 2010.
- Csávas Magdolna, Arabinogalaktán oligoszacharid-sorozat szintézise, <http://www.kfki.hu/chemonet/osztaly/bizott/bruckner/csavas.html>
- Herbária Magazin, <http://www.herbaria.hu/index.php?pid=26&sid=27&cid=19>



Dr. Endre Németh  
Soaring Menaxher



# CONQUISTADOR 2010 CLUB

1. ÉVA VÁRADI
2. DR ADRIENNE ROKONAY  
& DR PÉTER BÁNHEGYI
3. LÁSZLÓNÉ DOBAI  
& LÁSZLÓ DOBAI
4. IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR  
& ZSOLT ZACHÁR
5. ÁGNES FERENCZI TEMESVÁRINÉ  
& ANDOR TEMESVÁRI
6. ANITA CSILLA GOMBÁS  
& ATTILA GOMBÁS
7. EDIT MÓRICZ
8. DR FERENC KISS  
& DR IDA NAGY
9. LÁSZLÓNÉ OROSZ
10. ZOLTÁN KOVÁCS  
& ILDIKÓ REMÉNYI KOVÁCSNÉ







Ha drekë dhe darkë tek ne, ju presim me zgjedhje të larmishme dhe çmime të favorshme! Organizo tek ne takimet e tua, këtu mund ta ndërtosh biznesin tënd në një ambient të qetë e të këndshëm pranë një kafeje apo çaji të ngrohtë!

**Nga 1 Shkurti në restorantin „Sasfészek”, në rast konsumimi menü+ujë mineral, ju serviret falas embëlsira e ditës!**

Ju mirëpresim të gjithë miqtë e deri tanishëm dhe ata që do të vijnë!

**FOLEJA E SHQIPONJAVE, RESTORANTI I FOREVER-IT!**





# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SERBIA



1. STEVAN LOMJANSKI  
VERONIKA LOMJANSKI
2. DRAGANA JANOVIĆ  
MILOŠ JANOVIĆ
3. TATJANA NIKOLAJEVIĆ  
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
4. VERICA STEVANOVIĆ
5. JOVANKA STRBOJA  
RADIVOJ STRBOJA
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ  
DANA RADOVIĆ
7. MARICA KALAJDŽIĆ
8. SNEŽANA GOMILANOVIĆ  
RADOJE GOMILANOVIĆ
9. MILOVAN JANOVIĆ
10. JASNA HRNČJAR

### SLLOVENIA



1. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
3. LIDIJA OBID
4. KSENIJA BATISTA
5. LOVRO BRUMEC
6. STANISLAVA VINŠEK
7. NEVENKA BABIČ
8. ALEKSANDRA KELC
9. MAJDA KOGLOT  
LUCJAN KOGLOT
10. JOŽE FEHER

12. 2010.

DHJETË DISTRIBUTORËT  
MË TË SUKSESSHËM  
NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE  
DHE TË NON-MENAXHERIT

### HUNGARIA



1. ÁGNES KLAJ
2. TAMÁS BUDAI  
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
3. ZSUZSA VARGA
4. TÜNDE HAJCSIK  
ANDRÁS LÁNG
5. MIHÁLYNÉ SZÁNTÓ
6. JÁNOS VARGA
7. IZABELLA SZÜCS- ZACHÁR  
ZSOLT ZACHÁR
8. ZOLTÁN TÓTH  
JUDIT HORVÁTH
9. JÁNOS TÓTH
10. MIKLÓS BERKICS

### KROACIA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
NENAD PAVLETIĆ
2. IVAN LESINGER  
DANICA LESINGER
3. BOŽICA VUKAS
4. ELVISA ROGIĆ  
JAKOV ROGIĆ
5. EDVARD BADURINA  
TEA MIČIĆ
6. JASMINKA PETROVIĆ  
MIRKO PETROVIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ  
IVICA JANKOVIĆ
9. MANDA KORENIĆ  
ECIO KORENIĆ
10. NEDELJKO BANIĆ  
ANICA BANIĆ

### BOSNIA-HERCEGOVINA



1. ZECIR CRNČEVIĆ  
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ  
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. EDIN ŠURKOVIĆ  
AMIRA ŠURKOVIĆ
5. DR. SLAVKO PALEKSIĆ  
MIRA PALEKSIĆ
6. GAIBIJA ČATIĆ  
MUNIRA ČATIĆ
7. DR. NEDIM BAHTIĆ  
BELMA BAHTIĆ
8. ELMA ARNAUTOVIĆ
9. LJILJANA MARKOVIĆ  
STOJAN MARKOVIĆ
10. AMIRA ŠURKOVIĆ



## ARRITËN NIVELIN E SOARING MANAXHERIT

**Ágnes Klaj**

*(Csaba Juhász & Enikő Bezzeg)*

„Besim të madh kemi patur edhe deri tani, por tani teknika jonë ka fituar vërtet aftësi goditëse. Gjithnjë e më tepër kemi krijuar „një unë më të mirë“ dhe kështu e kemi më të lehtë tua përcjellim të tjerëve ato që kemi mësuar.”



## NIVELIN E MANAGER-IT E ARRITËN

**László Harmati**

*(Ágnes Klaj)*

**Mihályné Szántó**

*(István Halmi & Rita Mikola Halminé)*



## NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Kun Richárd  
Molnár András  
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes  
Szeredi Tamásné  
Varga János  
Božica Vukas

Beczko Mónika  
Dr. Gulyás Richárd  
Dr. Medveczki Zoltán  
Dr. Katica Stojković  
Emili Gábor Elek  
Firtkó Mihályné & Firtkó Mihály  
Fombhor Csaba & Fombhorné Karaki  
Tünde  
Halmágyi Péter  
Ifj. Lilón Domingó  
Milovan Janović  
Ketykó Vilmos  
Barica Marković & Velicko Marković  
Zoran Matić

Nenad Milković  
& Ingris Milković  
Mocsányi Bettina  
Željko Nikolić & Jelena Ivanović  
Urška Petrić & Matej Petrić  
Svetlana Prokić  
& dr. Slobodan Prokić  
Schreindorfer Péter  
Olgica Stanimirović  
& Vladimir Stanimirović  
Szabóné Kupcsik Ilona & Szabó János  
Telma Vukas & Bojan Vukas  
Predrag Živković  
& Svetlana Živković



## NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Elma Arnaudović  
Bali Attila





# SË BASHKU NË RRUGËN DREJT SUKSESIT

K O S O V A , S E R B I A , M A L I I Z I , S L L O V E N I A



## FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

### NIVELI 1

Ádámné Szöllösi Cecília  
Balázs Nikolett  
Balogh Anita & Süle Tamás  
Bánhidny András  
Bíró Tamás & Bíró Diána  
Bodnár Daniela  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
**Marija Buruš & Boško Buruš**  
Demcsák-Görbics Orsolya Judit  
& Demcsák L. Miklós  
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán  
Goran Dragojević & Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
Farkas Gáborné & Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gergely Zsófia & dr. Reindl László  
Haim Józsefné & Haim József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet  
**Hertelendy Klára**  
Illyés Ilona  
Jozó Zsolt & Molnár Judit  
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
**Klaj Ágnes**  
Kovács Gábor & Csepi Ildikó  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Lukács László György  
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Mohácsi Viktória  
Molnárné Kalcsu Klára  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Oltvölgyné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Imre & Péterbenze Anikó  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovics Mária  
Radics Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
Rusák József & Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
**Sebők Judit**  
Dr. Seres Endre &  
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szabó Péter  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegei Lászlóné & Térmegei László  
Tóth Tímea  
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna  
Vareha Mikulás  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
Jozefa Zore

### NIVELI 2

Dragana Janović & Miloš Janović  
Révész Tünde & Kovács László  
Siklósné dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály  
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

### NIVELI 3

Berkics Miklós  
Bruckner András  
& dr. Samu Terézia  
Budai Tamás  
& Budai-Schwarz Éva  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Halmi István  
& Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre  
& Lukácsi Ágnes  
Szabó József  
& Szabó Józsefné  
Tóth István & Zsiga Márta  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Utasi István & Utasi Anita  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert





**Të dy janë 35 vjeç, jetojnë dhe punojnë në Salgótarján. Zsolt ka lindur në Csíkszereda, ndërsa Edit në Temesvár, në vitet 90-të janë vendosur në Hungari. Kanë dy djem: Dávid 12 dhe Gergő 10 vjeç. Zsolti ka qënë tregëtar, ndërsa Edit ka qënë mësuese, përkthyesë. Tani në sipermarrje të përbashkët si në një profesion të përjetshëm ndërtojnë rrjetet e FLP. Sponsorët e tyre janë Renata Juhász dhe István Lantos.**

ZSOLT SÁNDOR DHE EDIT SÁNDORNÉ KÁDÁR

## „NE VETË KEMI NDRYSHUAR MË SHUMË”

**NË RUBRIKËN TONË TË PERMUJSHME NJË VEND TË VEÇANTË KANË MENAXHERËT E RINJ TË FOREVERIT, QË DUKE MPOSHTUR VËSHIRËSITË E FILLIMIT PËRGATITEN PËR PUSHTIMIN E LARTËSIVE TË REJA.**

### **Kur dhe si jeni angazhuar me biznesin e Foreverit?**

**Edit Sándorné Kádár:** Në Qershor të 2007 u njohëm me këtë mundësi. Në atë kohë të dy ishim në funksione drejtuese duke punuar në një pozicion kryesor, por e ndjenim që duhet të dilnim nga kjo strofkull. Atëherë e pamë se në dorë na kish ardhur një mundësi e tillë me të cilën mund të ndryshonim gjëndjen tonë ekzistuese dhe vetë e ndjemë se i kishim forcat për këtë gjë.

### **Ku ka ndryshuar jeta juaj?**

**Zsolt Sándor:** Në radhë të parë na u desh të ndryshonim vetë, ose më mirë të themi personaliteti ynë u bë tjetër. Për këtë na ndihmoi Foreveri. Nuk ishte çështja se a ishim në takimet e saj.

**Edit:** Edhe ajo duhet ditur, që nqse mungon në 3 aktivitete të FLP, në të katërtin përfundimisht nuk je më atje. Qendrimi larg është i rrezikshëm, është si rrethi i djallit: ai që qëndron larg këtyre takimeve, ai është i humbur përgjithmonë.

**Ju jeni vendosur në Hungari në mesin e viteve 90-të. Mund të imagjinojmë që për ju ka qënë më i vështirë ndërtimi i rrjetit, mbasi nuk kishit baza në qëndrën e banimit, nuk kishit këtu shokë shkolle, fqinjë, bashkpunëtorë apo miq të kohës së fëmijërisë. Kjo faktikisht, a përbente një pengesë në ndërtimin e rrjetit të këtij biznesi?**

**Edit:** Zsolt është një tip i mbyllur, por unë jam plotësisht e kundërta, prandaj nuk ndjemë ndonjë pengesë. Nga njëherë është më lehtë të punosh me të panjohurit sesa me njerzit e rrethit të afërt.

**Zsolt:** Në grupin tonë kemi punuar vetëm me njerëz të tillë që nuk i kishim njohur më parë, por tek ata mbritëm nëpërmjet rekomandimeve, u miqësua me ata dhe u treguam për mundësitë e këtij biznesi.

### **Cilat ishin objektivat që i vutë vetes?**

**Zsolt:** Në fillim të 2008 na u desh të merrnim vendimin



sepse firma ku kishim punuar deri në atë kohë, na njoftoi se gjithsecili kishte 2 muaj kohë për të gjetur një vend të ri pune. Unë nga kjo isha i qetë: s'ka pse të shqetësohemi sepse në dorë kemi një mundësi të tillë tek e cila duhet të kapemi mirë dhe kisha besim se do të kishim sukses. Më 7 Maj filluam të punonim realisht, dhe muajin e mbyllëm me 28 pikë, madje poshtë nesh arriti shkallën e supervizorit edhe një tjetër. Mbas kësaj patëm një farë stopimi, por zgjeruam listën emërore, kërkuam njerzit e duhur, dëgjuam kasetat e Attila Gidófalvit , me një fjalë ndryshuam metodën e punës dhe këndvështrimin tone, që na sollën pastaj rezultatet e pritura. Në Nëntor 2009 përpunuam ide të reja dhe në janar arritëm 75 pikë që ishte një rezultat I nevojshëm për të arritur tek niveli i menaxherit. Në Mars 2010 u bëmë menaxherë.

**Thonë se ky biznes është një vijëndarëse në mardhëniet bashkëshortore: i afron ose i largon më shumë palët. Tek ju si qëndron kjo gjë ?**

**Edit:** Ne edhe më parë kemi qënë në të njëjtën gjatësi vale me njëri tjetrin, por ky biznes na ka shtyrë që të shikojmë

100% në të njëjtin drejtim, dhe të flasim me të njëjtrën gjuhë. ndërmjet nesh ka një unifikim të madh, thuasje mendojmë me një tru dhe kemi një zemër, që edhe më shumë na i lidhi puna e perbashkët. Bashkë punojmë, tashmë që nga janari edhe unë si „detyrë kryesore” kam ndërtimin e rrjetit.

**Një vit pas arritjes të nivelit të menaxherit, cilat janë objektivat tuaja të reja?**

**Zolt:** Këtë vit duam të arrijmë Menaxher „Eagle” dhe të kualifikohemi për programin stimulues të veturës pastaj të ecim edhe më tej si soaring etj , kush e di...

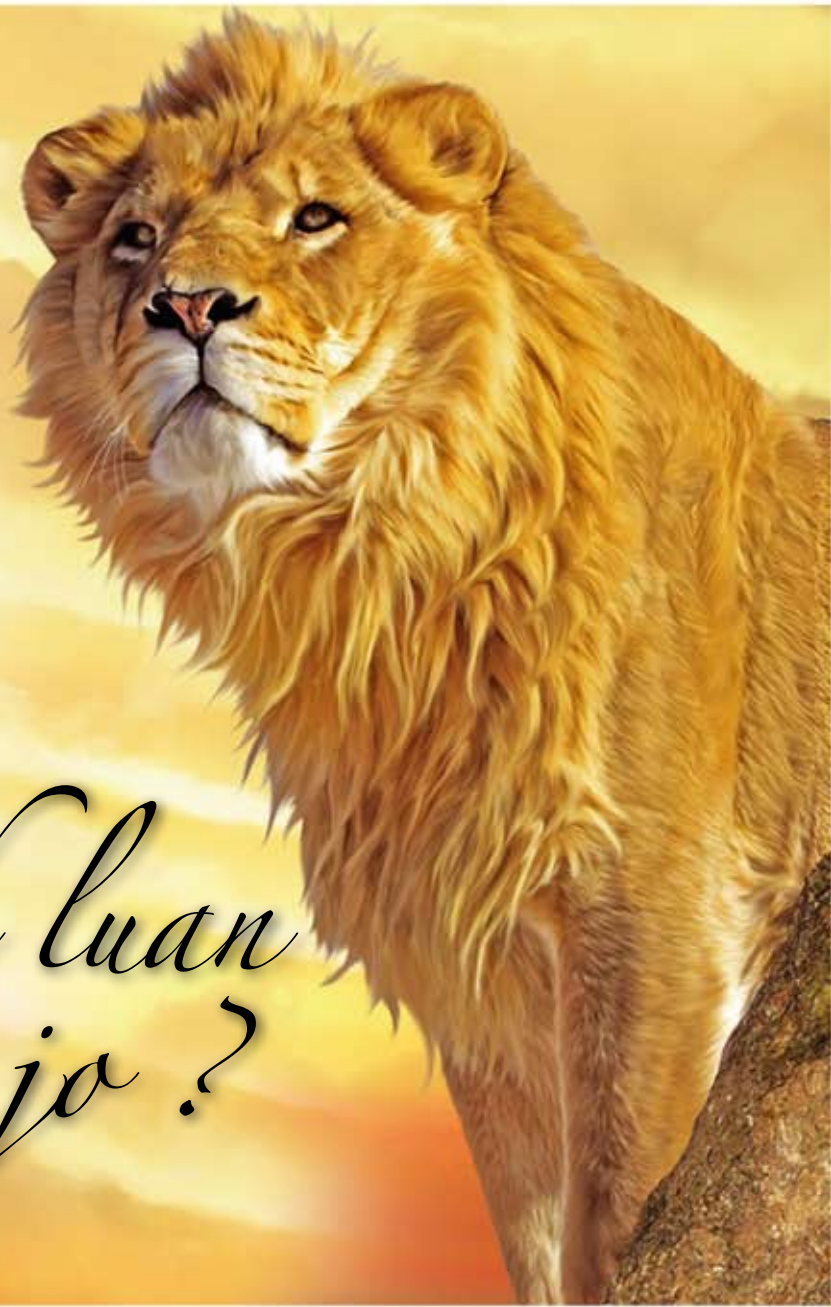
**Çfarë ju këshilloni atyre që tash janë takuar me mundësitë e biznesit të ofruara nga Forever?**

**Edit:** Masni forcat tuaja dhe merrni një vendim sepse vërtet ja vlen!

**Zolt:** Gjatë këtyre dy vjetëve edhe ne morëm shumë pergjigje „Jo”, shumë herë edhe mund të ishim dorëzuar. Rezistoni dhe caktoni objektiva të rëndësishme.



**TË GJITHË E DIMË, QË KËTË PUNE DUHET TA BËSH ME ZEMER, PRANDAJ DHE JU FUTA EDHE KËSAJ HISTORIE, SEPSE GJASHTE VJET MË PARË MË PREKËN NJËSITË APO GRUPIME QË DO TA PËRMEND MË POSHTË. KËTO NJËSI NUK I ZBULOVA UNË POR I FAMSHMI ROBERT KIYOSAKI NË LIBRIN E TITULLUAR „SHKOLLA E BIZNESIT“, LIBËR QË U DREJTOHET ATYRE, QË NDIHMOJNË ME KENAQËSI TË TJERËT. PASI E LEXOVA, FILLOVA TË MENDOJ, KUSH MUND TË JETË AI, QË NDIHMON TË TJERËT? TASHMË JAM SHUMË E SIGURTË, QË I VETMI ËSHTË FLP.**



*Do të jesh luan  
apo jo?*

**S**ipas Robert Kiyosaki njerzit që punojnë mund të grupohen në njerën nga katër njesitë. Nuk ka rëndësi se ku jetojnë... në Serbi, Amerike apo Turqi.

**Në njesinë „P“** gjenden ata punonjës, që janë të punësuar dhe dikush tjetër jua përcakton vlerat. Një tjetër vendos sa duhet të punojnë, kur duhet të zgjohen, kur duhet të fillojnë punën, a duhet të punojnë jashtë orarit, sa të paguhen për këtë, a do të marrin ndonjëherë shperblim dhe kur do tua japin atë. Për fat të keq, shpeshhere ky „person“ që përcakton vlerat e tyre, është me pak i shkolluar se ata, ka më pak vlera ose ka më pak aftësi profesionale. Nga njerzit që i përkasin kësaj njesie shpeshherë degjojmë fjalë të tilla si : nuk më mjaftojnë paret që marr, vazhdimisht jam në minus, vetem unë punoj, ndërsa shefi im pasurohet... Keni degjuar histori të tilla apo jo ?

Shpeshherë në këtë njesi ku njerzit jane të punësuar gjejme njerëz me vlera të jshtezakonshme, të cilët jo rrallë marrin përsipër dy-tre punë, që të sigurojnë jetesën ose të plotesojnë ndonje dëshire. Këtu mund të futen edhe ata, që kanë një pagesë të mirë. Kam një mik, që është drejtor i një banke të madhe, por sa here që e ftojme diku, gjithmone është i zënë. Ikën nga shtëpia në mengjes, shpeshhere kthehet në mesnate, as nuk e di, kur shikon familjen...

**Njesinë e dytë** do ta shënojmë me „V“, ky është grupi i të vetëpunësuarve. Ata në më të shumtën e rasteve janë mjekë, sipërmarrës privat, avokatë, parukiere... të cilët thonë, bëhu zot i vetes, kjo është më e rendesishmja, por n.q.s. dëshiron atë, që puna të bëhet, ashtu siç duhet, më e mira është, që prej fillimit deri në fund ti bësh gjërat vete. Dhe çfarë ndodh në grupin e





të vetepunesuarve? Në përgjithësi, janë të dënuar për të punuar papushim.

Edhe unë personalisht vij nga ky grup. Kur mbërrita në FLP para gjashtë vjetësh kisha një përvojë pesëmbëdhjetë vjeçare si sipërmarrese, isha dentiste. Edhe me atë mund të fitohen para, por me kalimin e kohës klientet futen në detyrimet dhe presionin e shtetit, shkurtimisht ngadalesohet forca, ndonjëherë mbarohen parate dhe bashke me të edhe kuptimi i shëndetit. Njerzit i bëjnë pyetje vetes, vërtete ky është kuptimi i jetes, që të punojmë gjithë ditën, gjatë gjithë jetes?

**Njesia „B”** është grupi i biznesmenëve, të cilët në përgjithësi marrin në punë një staf të punësuarish dhe të vetëpunesuarish. Ata janë ata persona, të cilëve të ardhurat ju varen nga menyra e funksionimit të biznesit, pa qënë nevoja që të jenë present atje. Prandaj pastaj me kohë i sigurojnë vetvetes si para ashtu dhe kohë.

**Njesinë „I”** – e përbëjnë investitorët, të cilët kanë aq para, sa investojnë në punë dhe biznese të reja. Problemi qëndron, që të punësuarit dhe të vetëpunesuarit i paguajnë shtetit me shumë taksa, ndërsa biznesmenët më pak. Bile, marrin edhe ulje të tatimeve. Investitorët nuk paguajnë fare taksa, kështu që ngrihet pyetja, cila është ajo puna e sigurt?

FLP ka efektivitet të pabesueshëm, funksionon me parime marketingu të një rrjeti cilesor. Falë kësaj, kjo fushë biznesi pra nuk është gjetur për njerëz të pasur. Falë këtij sistem biznesi të FLP njerëzit e punësuar dhe të vetëpunësuar – ashtu si dhe unë – ngadalë mund të kalojnë në grupin e biznesit. Çfarë na ofron FLP? Atë, që ne të vendosim vetë për vlerat tona, sa duhet të punojmë, me cilin dhe sa mund të fitojmë. Duke filluar nëpërmjet pozicionit të blesit ngadale fillojmë të ndërtojmë sipërmarrjen tonë private, të cilën mund t’ua lemë trashëgimi femijve tanë. Dhe të gjithë këtë mund ta bëjmë pa rrezikuar, dhe çfare është më e rëndësishme me trajnime të plota, me sistem motivimi dhe mbështetjeje. Kur flasim për biznesin, më shpesh dëgjohet pyetja që vijon: „a janë me të vërtetë produktet e mira?” Ne nuk na paguajnë, që të rekamojmë produktet, por për atë që tu flasim për to, ti shikojmë njerëzit në sy dhe t’ju themi atyre, çfare na ndihmoi neve. Çfarë perdorim, çfarë perdorin prinderit tanë, femijet tanë dite për dite. Pyetja tjetër është: „A mund të fitohet kështu?” N.q.s. dikush do të na ofronte, që të zgjidhnim: të mbetemi në lartësi dhe shkelqyer të grupit të të punësuarve, por me pagese fikse apo të kalojmë në sistemin e ndërtimit të rrjetit me mundësinë e dyfishimit të të ardhurave, duke fituar vetëm një euro në muajin e parë, por duke e dyfishuar çdo muaj, çfarë mendoni, cila është përgjigjia e duhur? Duke qëndruar në grupin e të punësuarve të shkëlqyer pranë rrogës, që pas 24 muajve të mund të marrësh dy-tre mijë dmth që mbas dy vitesh të kemi fituar 50 mijë euro. Ndersa, ai që e vendos vete për vlerat personale mund ta llogaris kështu:

- Ditën e I-rë - 1 euro
- Ditën e II-të - 2 euro
- Ditën e III-të - 4 euro
- Ditën e IV-rt - 8 euro

Mbase mbarimit të vitit të dyte do të behen 16.777.216 euro. Kjo është forca e sistemit të biznesit të FLP. Kur degjojnë këtë njerëzit, pyesin :” a do të jem unë i aftë për këtë, unë nuk jam tregetar” etj. Ai është çmimi, që duhet paguar, për të jetuar në një nivel mesatar, që është shumë më i madh se ai, që do të na kushtonte, për tu futur në rrugën e suksesit. Çmimi që do të paguanim për të hyre në rrugën e biznesit është ky: të përballemi me vetveten dhe frikën tonë. Përkrahjen më të madhe dhe më të rëndësishme e marrim nga ai person, që na drejtoi në këtë sistem. Në sistemin tonë të biznesit sponsorizimi është pika kyçe më e rëndësishme, dhe në të njëjtën kohë është pjesa më e bukur e planit të biznesit. Për ilustrim, po ju tregoj një përrallë të Lindjes.

Një here një luan duke u hedhur nga njëri shkëmb në tjetrin papritur i ra një nga dy këlyshët, dhe mbeti midis deleve. Kështu pastaj këlyshi u rrit mes deleve, u ushqye me bar, asnjëherë nuk ishte vetëm, ishte gjithmone i rrethuar nga delet, kështu që ishte i siguar. Duke u rritur, natyrisht filloi të ndryshonte nga delet. Deleve u ra në sy, që diçka po ndodh, dhe filluan të çuditeshin. Atëhere doli para një dele e mençur, e cila deklaroi, se ky është një gabim i natyres, dhe ja që ndonjëherë ndodh edhe kështu. Doli gjithashtu edhe një dele psikoanaliste, e cila tha: ti luan, vërtet, ke trup shumë të madh, kokë dhe krifë shumë të madhe, por edhe kështu, ti je i yni, u rrite mes nesh dhe në të duam ty, ashtu siç je, qëndro me ne. Dhe luani qëndroi atje deri sa u duk një luan plak që mbeti goje hapur kur pa një luan me fuqi të jashtëzakonshme duke kullotur atje mes deleve, si vegjatarian. Gjakftohet ju afrua atij, ndërsa tjetri u tremb dhe u largua me vrap. Luani plak e arriti, e kapi, dhe i tha: ”Do të çoj atje tek liqeni”. E çoi atje, pastaj e urdheroi: shikoju në liqen. Kur pa veten në pasqyrën e liqenit, fytyrën e vet dhe të luanit plak, ia dha një ulërimë shumë e madhe. Luani të vogël ju zgjua vetëdija. Idenë e kësaj përralle, unë do ta përmbledhja në këtë mënyrë: ajo flet për sponsorët e FLP. Kjo është puna e sponsorëve: ata duhet të na çojnë te liqeni, që të kuptojmë, cilët jemi në të vërtetë. Thelbi i sponsorizimit në biznes, është një gjë unike. Personat, të cilët na sollën këtu, na tregojnë rrugën, ata nuk i mësuajnë këto gjëra nga librat, por nga përvoja, duke përdorur njohuritë e tyre të fituara nga jeta. N.q.s. do ti degjoni ata, do të beheni të pasur, me gjithë kuptimin e fajes. Dhe meqënëse eurot do të shtohen, një ditë do të jesh njeri me shumë miliona, më i shëndetshëm, më i kenaqur dhe më i lumtur. Vetëm njerëz të tillë mund ti japin një jetë cilesore familjes së tyre, rrethit të tyre dhe komunitetit ku jetojnë. Për këtë arsye FLP-ja është biznesi që ndihmon të tjerët.

**Dr. Olivera Miškić**  
**Senior Menaxhere**



# NJOFTIME

Në faqen e internetit [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) distributorët tanë duke klikuar mbi "HYRJA E DISTRIBUTORËVE" (emrin dhe fjalëkalimin e nevojshëm për hyrje e gjejnë në faqen e fundit të llogarisë së bonusave mujor) ndër të tjera mund të sigurojnë informacionet me vlerë të mëposhtme:

- rezultatin e pikëve ditore
- dyqanin tonë në internet
- llogarinë e bonusave mujor

Në faqen e internetit gjenden edhe informacione dhe materiale të tjera marketingu, si përshembull:

- revista jonë mujore
- informacionet e FBA-s
- kalendari i aktiviteteve
- informacione rreth programeve motivuese
- formularë të shkarkueshëm
- materiale mësimi, katalogë
- Politika Ndërkombëtare e Biznesit tonë

Kanali ynë i internetit YouTube gjendet në adresën <http://www.youtube.com/user/AloePod>.

## SHITJE, REKLAMË

Shitja e produkteve tona dhe materialeve të marketingut është e ndaluar si në rrugë në tregëti të zakonshme, ashtu edhe në rrugë elektronike! Ju lutemi studioni pikat përkatëse 14.2.5 dhe 14.9.1 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit. Po këtu mund të informoheni edhe rreth rregullave në lidhje me përgatitjen e faqes personale të internetit (14.9.2) dhe reklamës (14.14.) së veprimtarisë suaj.

Për të marrë **TË DHËNAT RRETH QARKULLIMIT** ju sigurojmë mundësitë e mëposhtme:

- në internet – në pjesë e distributorit të faqes së internetit [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

- me ndihmën e softerit Forever Telefon

- nga personeli ynë i shërbimit, të cilët në Hungari mund të merren në telefon numrat +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

## Korrigjimi i KONTRATAVE TË DISTRIBUTORIT

(regjistrimi i distributorit, regjistrimi me autorizim i distributorit, si dhe modifikimi, plotësimi dhe anulimi i tyre) nuk lejohet. Ju lutemi nëse bëni ndonjë gabim gjatë plotësimit të tyre, mos e korrigjoni atë në asnjë mënyrë, por plotësoni një formular të ri. Kontrata duhet të nënshkrohet personalisht nga pala që lidh kontratë (distributori). Nuk pranohet kontrata të korrigjuara ose të nënshkruara nga persona të tjerë.



# NJOFTIMET E PËRFAQËSIVE TË HUNGARISË

## KALENDARI I AKTIVITETEVE

Success Day: 12. 02. 2011., 02. 04. 2011., 21. 05. 2011., 18. 06. , 2011. 23. 07. 2011., 17. 09. 2011., 12. 11. 2011.

## II. Dita e shëndetit, Budapest Kossuth tér: 20.5.2011

**Takim i menaxherëve: Szirák: 22.5.2011**

## POROSI PRODUKTESH

Produktet mund të blihen personalisht në përfaqësitë tona, por edhe mund të porositen:

- Në telefon në numrat celular 36-70-436-4290 dhe +36-70-436-4291 ose në numrat e linjës +36-1-297-5538-as dhe +36-1-297-5539 gjatë ditëve të punës në orarin 8-20, si dhe falas në numrin e gjelbër +36-80-204-983 gjatë ditëve të punës në orarin 12-16.
- Në dyqanin tonë në internet i cili mund të arrihet nga faqja e internetit [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), ose në mënyrë të drejtpërdrejtë në adresën [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

Produktet e porositura në telefon ose në internet ua transportojmë në shtëpi brenda 2 ditëve – duke lënë takim paraprakisht. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 cc shpenzimet e transportit paguhen nga kompania. Produktet e Forever Living Products i nxjerrim në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjekëve Popullor të Hungarisë.

## Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

Dr. Kassai Gabriella +36-70/414-2335  
Dr. Kozma Brigitta +36-70/424-6699  
Dr. Mezősi László +36-70/779-1943  
Dr. Németh Endre +36-70/389-1746  
Siklósné dr. Révész Edit +36-70/703-0888

## Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György +36-70/414-2913

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

## PËRFAQËSITË TONA

### Forever Living Products

#### • Qendra Mësimore:

1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285

Ndryshon orari i hapjes së magazinës së rrugës

Szondi: H-P: 10:00-21:00

Drejtoria Qendrore e Budapestit:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)

Tel.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288, 4289

Drejtor gjeneral: Dr. Milesz Sándor

Vida Mónika me kodin 159,

mobil: +36-70-436-4278

Drejtor i financës: Rókasné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék

mobil: +36 70 4364220

Drejtor kontroingu: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-291-8995/181

mobil: +36 70 463 4194

Drejtor i Informatikës,

Llogarisë dhe Çështjeve

Ndërkombëtare: Ladák Erzsébet

Tel.: +36-1-291-8995/160

mobil: +36 70 436 4230

Drejtor i çështjeve të sigurisë dhe personelit:

Huszt Bernadett Tel.: +36-1-291-8995/194

mobil: +36 70 436 4212

Drejtoria Qendrore(Sekretaria):

Gerő Zsuzsa +36-1-291-8995/158,

mobil: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna me kodin 106,

mobil: +36-70-436-4276

• Drejtoria Rajonale e Debrecenit:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-70-436-4286

Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.

• Drejtoria Rajonale e Szegedit:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor

• Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:

8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22-333-167, +36-20/467-8603

Drejtori i rajonit: Kiss Tibor

## Forever Resorts

• Hoteli Késhtjella e Szirakit

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32-485-300,

fax: +36-32-485-285.

Drejtoresha e hotelit:

Király Katalin

Faqja e internetit:

[www.kastelyszirak.info](http://www.kastelyszirak.info)





# NJOFTIMET E ZYRAVE JUGLINDORE



## SERBIA

**Zyra e Beogradit:** 11010 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, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Beograd, Success Day: 19.3.2011., 28.05.2011., 25.6.2011., 24.9.2011.09., 26.11.2011

**Trainime:**

13.3.2011 Novi Sad (Seminar – „Ditët e Aloes)  
3-5.6.2011 Zlatibor (takim i menaxherëve)

**Zyra e Nishit:** 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, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

**Drejtori i rajonit:** Branislav Rajić.

**Numrat i telefonit të specialistëve mjek:**

Dr. Biserka Lazarević dhe dr. Predrag Lazarević:  
+381 23 543 318

Të martën në orën 13.00 16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00 presin thirrjet tuaja për konsultim.



## MALI I ZI

**Zyra e Podgoricës:** 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.

**Drejtori i rajonit:** Aleksandar Dakić

**Numri i telefonit i specialistes mjek:** Dr. Laban Nevenka:  
+382 69 327 127



## SLLOVENIA

**Zyra e Ljubljanës:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386 1 562 3640.

porosi e produkteve: mobil: +386 40 559 631,  
tel: +386 1 563 7501

Hapur: Hënë 12.00-20.00

Martë, Mërkurë, Enjte, Premte, 9.00-17.00

**Adresa e magazinës së Lendavit:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.. tel.: +386 2 575 12 70, Fax: +386 2 575 12 71,  
e-mail: forever.living@siol.net.

Hapur: Hënë- Premte 9.00 - 17.00

**Drejtori i rajonit:** Kepe Andrej

**Numri i telefonit të specialistëve mjek:**

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788

**Ljubljana, Success Day:** 28.5.2011, 19.11.2011

**Trainime:** Trainim me fillestarët (Andrej Kepe)

Borovec 3, 1236 Trzin

21.02.2011. ora 11.00 dhe 28.02.2011. ora 16.00



## KROACIA

**Zyra e Zagrebit:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16. tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771

Zagreb, Trakoscanska 16., Të Hënë dhe të Mërkurën ora 18-19

**Zyra e Rijekës:** 51000 Rijeka Strossmayerova 3/A.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten: 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00

tel: +385 51 372 361, +mobil: +385-91/455-1905

**Drejtori i rajonit:** Dr. Laszlo Molnar

**Numri i telefonit të specialistëve mjek:**

Dr. Ljuba Rauški Naglic, mobil: 091 51 76 510

Në ditët teke në orarin 16.00-20.00.

Opatija, Success Day: 14.5.2011, 15.10.2011

**Trainime:**

Rijeka, Strossmayerova 3 a.,

Të Hënë dhe të Enjten, ora 18-19



## SHQIPËRIA

**Zyra e Tiranës:** Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535.

**Drejtori rajonal:** Attila Borbáth,

**Drejtori i zyrës:** Xhelo Kijaj, tel/fax: + 355 694066811,  
e-mail:Flpalbania@abcom.al

**Kontaktim ne ditën e punes:** 9-13, 16-20, te dielen 9-13

**Tirana, Success Day:** 20.3.2011.03, 20.11.2011.11.20.

**Trainim me fillestarët në Qendrën e FLP, Tirana**

6-7-8.2.2011 ora 11.00-13.00 dhe 17.00-20.00

19-20-21.3.2011 ora 11.00-13.00 dhe 17.00-20.00

23-24-25-4.2011 ora 11.00-13.00 dhe 17.00-20.00



## BOSNIA-HERCEGOVINA

**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.

**Drejtori i rajonit:** Dr. Slavko Paleksić

**Zyra e Sarajevës:** 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 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 (ditë pune) organizojmë një Ditë Sukses mini në zyrën e FLP-s.

**Drejtoresha e zyrës:** Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 26.2.2011, 10.12.2011

Sarajevo, Success Day: 9.4.2011



## KOSOVA

**Pristinë Rr.** Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



# EAGLE MANAGER



TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG  
SENIOR EAGLE



ÁGNES KLAJ  
SENIOR EAGLE



ZSUZSA VARGA



ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ  
SENIOR EAGLE



ÉVA VÁRADI



RENÁTA ZSIDAI



ZOLTÁN TÓTH  
& JUDIT HORVÁTH



JÁNOS TÓTH



DR ADRIENNE ROKONAY  
& DR PÉTER BÁNHEGYI



LÁSZLÓNÉ DOBAI  
& LÁSZLÓ DOBAI



IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR  
& ZSOLT ZACHÁR



# Sipër reve gjithmonë ndrit dielli

**A**të kanë thënë ty apo ti vetë fëmijve të tu: "Mëso me zell, të kesh një profesion të mirë, të mbarosh universitetin, se vetëm kështu do të kesh një vend të sigurtë pune dhe jo shumë të rëndël!" Dikur kjo ishte deri diku e vërtetë. Por tani është vetëm një kujtim nostalgjik, dhe s'ka asgjë të përbashkët me realitetin e shekullit 21 – e tashmja dhe e ardhmja që mund të planifikohen duhen kërkuar tjetërkund e në një formë krejt ndryshe. Rrugën gjithkush e zgjedh vetë. Disa të rinj mjaftohen me atë që i mbajnë prindërit. Shumë janë mbërthyer në shkallët e të punësuarit ndërsa të tjerë si sipërmarrës. Por ajo që kanë të përbashkët të gjithë këta është frika që u tingëllon në tru: **DERI KUR?**

Njeriu ka gjithnjë frikë nga ajo mbi të cilën nuk mund të ndikojë. Ka frikë nga rrufeja, ka frikë nga permbytja e lumenjve, nga thatësira, nga sëmundjet e nga vdekja – por ka frikë nga flakja nga puna, nga papunësia, nga falimentimi i sipërmarrjes, nga nxjerrja nga shtëpia, nga bankat që mund ti marrin shtëpinë, apo makinën për kreditë. Ka frikë nga shteti që gjithmonë vetëm kërkon, por që të jep gjithnjë e më pak. Nqse tashmë je në pension sigurisht a di sa merr si „shpërblim” për 40 vjet punë. Popullsia e Europës po plakët me shpejtësi. Në shumë vënde ka një problem të madh se si mund të paguajnë pensionet, dhe është vërtet një shqetësim në rritje sigurimi i këtyre të ardhurave në të ardhmen kur një numur gjithnjë e më i vogël i të rinjve ju duhet të mbajnë një numur gjithnjë e më të madh të të moshuarve.

Nqse ti tani je i punësuar, dhe ndofta e quan veten me fat, sepse deri muajin e ardhshëm e ardhmja jote është e sigurtë, vallë a merr saktësisht atë që meriton dhe që ke menduar? Askush nuk është i gëzuar për një kontratë pune me afat të perkohshëm, por dëshirojmë që të kemi një kontratë me „afat të pakufishëm”. Po, për fat të keq, formulimi është pa ekuivoke dhe plotësisht i saktë. Ky është realiteti i vërtetë, sepse ajo që mendon ti (vënd pune i sigurtë, që të zgjat për shumë kohë deri në pension) nuk ekziston më, dhe nuk do ta gjesh në asnjë kontratë – kurrë.

Nuk jam i sigurtë në se do të pëlqejë sot, por miqësohu me atë që pas pak kohe do ta adhburosh, sepse fsbin si me fsbesë frikën tënde, të siguron ty dhe familjes tënde qetësinë, lumturinë, sigurinë e imagjinuar dhe të dëshiruar, me një shumë eurosh që rritet vërtet shumë, me një të ardhme të mirë që mund të planifikohet dhe parashikohet: Ky është Vetsërbimi Forever.

Vënd pune i sigurtë prej 33 vjetësh në afro 150 vënde të botës; tashmë prej 14 vjetësh e stabilizuar edhe në rajonin tonë; në datën 15 të çdo mujai, kurrë me asnjë ditë vonesë, merr „pagesën” e sigurtë, me „një kontratë pune” me kohë të përcaktuar nga sot deri në ditën e fundit të jetës tënde në këtë botë; me një „pension” të sigurtë dhe të trashëgueshëm, një honorar i veçantë mujor, që mund të rritet vazhdimisht dhe e gjitha kjo e ka emrin - Forever.

**Tibor Radóczy**  
SOARING MENAXHER  
DREJTOR RAJONAL





Në rubrikën tonë Këshilla për produktet Sonya çdo muaj biznesmenet dhe biznesmenët e Foreverit do ti ndihmojmë me këshilla për trajtimin e lëkurës, receta për bukurinë dhe truke të kozmetikës, me qëllim që prej këtyre produkteve të marrin rezultatin më të mirë.

# Sonya®

## ÇFARË MUND TË BËJMË NË DIMËR PËR LËKURËN TONË?



### USHQYERJA DHE MBROJTJA E LËKURËS

Lëkurën tonë e prekin shumë faktorë dëmtoes të jashtëm: dritë dielli e fortë dhe reflektuese, i ftohti, era, tym duhani, smog i qytetëve. Në dimër vecanrisht shumë e dëmton era e ftohtë akull, ajri i ftohtë që than lëkurën e fytyrës dhe të duarve, klima tepër e thatë, ndërsa mënyrat e ngrohjes të banesave e përkeqsojnë edhe më tej situatën. Prandaj duhet të sigurojmë marrjen në nivelin e duhur të vitaminave A-, C-, E-, D-., beta karoten, flavonoide, selen, kompleksin e vitaminave B-, lëndët minerale, yndyrnat e pangopura. Të përdorim kozmetikë cilësore, që nuk na bën alergji, që përmban perberes natyralë bimorë, që e ushqejnë, e mbrojnë dhe e lënë të ajroset lëkurën dhe nuk bllokojnë porët. Kozmetika e Foreverit i përgjigjet këtyre kërkesave, sado e ndjeshme të jetë lëkura jonë. Përdorimi i tyre rekomandohet për çdo lloj lëkure dhe për çfardo moshe.

**Produktet e rekomanduara janë:** kompletet Fleur de Jouvance dhe Sonya Skin Care Kit, Alpha-E Factor, R3 Factor, Aloe Lotion, Aloe Moisturizing Lotion



### KOMPENSIMI I LËNGJEVE

Në çdo stinë, po kështu edhe në dimër, për ruajtjen e funksionimit normal të trupit ka rëndësi të jashtzakonshme përdorimi i lëngjeve: të pimë ujë jo të gazuar me përmbajtje të ulët lëndësh minerale, të pimë çaj kurativ, të shmangim pijet freskuese të sheqerosura dhe të gazuara. Në fund të dimrit kurat e mundshme të pastrimit të organizmit dhe të uljes në peshë nuk do të jenë rezultative nëse nuk konsumojmë çdo ditë të paktën 2 litra lëng.

**Produktet tona të rekomanduara janë:** Uji mineral i pa gazuar „Sirona”, Çaj Aloe Blossom Herbal Tea



### EDHE PAK LËVIZJE

Lëvizja sistematike e trupit i bën mirë jo vetëm trupit, por ndihmon edhe në luftimin e efekteve të dëmshme të stresit. Vrap, slita, skitë apo edhe thjeshtë një shetitje në ajrin e freskët të dimrit janë të mira për këtë qëllim. Gjatë zhvillimit të sporteve në dimër të mos harrojmë mbrojtjen nga dielli, hidratimin e thellë, mbrojtje më të fortë të buzëve dhe pjesën rreth syve.

**Produktet tona të rekomanduara janë:** Aloe Sunscreen, Deep Moisturizing Cream, Forever Alluring Eyes, Aloe Lips

### EDHE PAK NGROHTËSI

Sauna, apo infrasauna mund të bëjnë çudira: ato shërbejnë si mbështetje për largimin e helmeve nga trupi, përmirësimin e qarkullimit të gjakut, dhe kanë efekt për tendosjen e lëkurës. Mund të aplikohet edhe 2-3 herë në javë. Pas fërkimit të lëkurës të ngrohur dhe të zbutur të fytyrës dhe të trupit thithet më mirë edhe kozmetika e vendosur nga jashtë dhe shfrytëzohet në raport më të mirë nga trupi.

**Produktet e rekomanduara janë:** Isfungjeri i fërkimit, Forever Aroma Spa Collection apo Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep-Cleansing Exfoliator

### TENDOSJA E LËKURËS

Sa më i mirë të jetë qarkullimi i gjakut të organeve, aq më e përtërirë, me aftësi më të mira rigjeneruese paraqitet lëkura, lëndët ushqyese që konsumojmë hyjnë dhe dalin më mirë në qeliza, dhe ajo është më e freskët, dhe më e gjallë. Shumë më e mirë është aftësia kuruese dhe aftësia e ruajtjes të njomësisë të lëkurës. Me qarkullimin e mirë të gjakut në fibroblaste prodhohen kolagen dhe elastin më shumë dhe më me cilësi dhe këto ndikojnë në mënyrë vendimtare në tendosjen dhe elasticitetin e lëkurës

**KËSHILLA:** Edhe në diellin e dimrit mund të perdoren kremi ynë i natës apo edhe kremërat hidratues, vecanrisht nëse qëndrojmë shumë jashtë. Lirshëm mund të përdorim edhe fondatinat që sigurojnë një mbrojtje shumë të mirë të lëkurës!





## RECOVERING NIGHT CREME

Pakëson shfaqjen e rrudhave. Polisaharidet dhe lëndët ruajtëse të njomësisë në vetvete ruajnë gjatë këtë njomësi. Lipidet natyrale, gliceridet e embrionit të grurit, vaji i jobobës dhe bërthamave të kajsisë rregullojnë ekuilibrin yndyrë/ujë të lëkurës, ndërsa kolagjeni dhe elastina e hidrolizuar pengojnë shfaqjen e rrudhave.



## FACIAL CONTOUR MASK POWDER

Nëpërmjet kombinimit të perbersve të veçantë, zotëron veti të mbledhjes të poreve dhe kondicionimit të lëkurë. I perzier me xhelin e pastër të Aloes dhe me Aloe Activatorin që permban allantoin marrim një përzierje (maskë) të shkëlqyer pastrimi dhe hidratimi të lëkurës.



## REHYDRATING TONER

Krahas Aloes përmban ekstrate bimore lajthie për tonifikim, si dhe kolagjen dhe allantoin për hidratimin e lëkurës. Largon mbetjet dhe vajin gjatë pastrimit të fytyrës, si dhe qelizat e vdekura të lëkurës.



## FIRMING FOUNDATION LOTION



Locion i pasur me zbutës të lëkurës, me Vitaminë A- C- dhe E , që forcojnë, ristrukturojnë , dhe mbledhin poret e lëkurës poshtë makiazhit. ndihmon në ruajtjen e hidratimit bazë të lëkurës.

## ALOE FLEUR DE JOUVENCE®

Një nga setet më të efektshme të trajtimit të bukurisë me xhelin e pastër dhe të stabilizuar të Aloes bashkuar me plotsues elastin dhe kolagen të pastër të hidrolizuar dhe e plotësuar edhe me komponentë shumë të efektshëm të hidratimit dhe ruajtjes të njomësisë të lëkurës.



## ALOE ACTIVATOR

Lëng i veçantë pastrues dhe hidratues që perbëhet nga xheli i Aloes të stabilizuar dhe nga allantoina. Përmban enzima, aminoacide, dhe polisaharide.

## EXFOLIATING CLEANSER

Me disa pika të këtij pastruesi largohet ndotja dhe makjazhet e lëkurës. Eshtë antialergjik, ka vlerë pH neutrale dhe është me efekt hidratues.



# TRAINIME 2011 – HUNGARIA

DATA	EMERTIMI	VENDI	GRUPI
Shkurt 26. 10-	Megastart	Eger	BERKICS TEAM
Janar 30.	Start/Tavolinë e rrumbullaktë me mjekët	Miskolc	HALMI TEAM
Mars 20.	Start	Miskolc	HALMI TEAM
Maj 8.	Start	Miskolc	HALMI TEAM
Gusht 7.	Start/Tavolinë e rrumbullaktë me mjekët	Miskolc	HALMI TEAM
Tetor 9.	Start	Miskolc	HALMI TEAM
Shkurt 26-27	Trainim	Hortobágy	HALMI TEAM
Korrik 9-10.	Trainim	Hortobágy	HALMI TEAM
Dhjetor 3-4.	Trainim	Hortobágy	HALMI TEAM
Çdo të mërkurë 18-	Hapur për të gjithë	Nefelejcs utca	HALMI TEAM
Çdo të enjte 18-	Hapur për të gjithë	Szondi utca	HALMI TEAM – HERMAN TERÉZIA
Çdo të enjte 18-	Hapur për të gjithë	Miskolc	HALMI TEAM
Çdo të mërkurë 18-	Hapur për të gjithë	FLP Debrecen	HALMI TEAM
Çdo të mërkurë 18-	Hapur për të gjithë	Nyíregyháza	HALMI TEAM
Janar 8. 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Mars 5. 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Qershor 4 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Korrik 9. 10-16	Mega Start	Salgótarján Művelődési Központ	LAPICZ TEAM
Gusht 6. 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Tetor 8. 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Dhjetor 10. 14-18	Takim me fillestarët	Salgótarján	LAPICZ TEAM
Mars 12-13.	Trainim 2 ditor	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Maj 7-8.	Trainim 2 ditor	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Shtator 3-4.	Trainim 2 ditor	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Nëntor 26.-27.	Trainim 2 ditor	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Shkurt 6.	Trainim	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Maj 8.	Trainim	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Korrik 3.	Trainim	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Gusht 7.	Trainim	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
2. oktober	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Çdo të hënë 18-	Hapur për të gjithë	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Mars 26.	Trainim	Adyliget	VÁGÁSI ARANKA TEAM
Shkurt 5-6.	Trainim 2 ditor	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Qershor 4-5.	Trainim 2 ditor	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Nëntor 5-6	Trainim 2 ditor	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Mars 6.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Prill 3.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Qershor 11.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Korrik 10.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Shtator 11.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Tetor 9.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Dhjetor 4.	START Trainim	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
Shkurt 26. 10-16	Start për fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Maj 7. 10-16	Start per fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Korrik 16. 10-16	Start për fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Gusht 27. 10-16	Start për fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Tetor 8. 10-16	Start për fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Nëntor 19. 10-16	Start për fillim biznesi	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Mars 25. 17:30-19:30	Takim i grupit	Vác	O and S TEAM
Qershor 24. 17:30-19:30	Takim i grupit	Vác	O and S TEAM
Shtator 23. 17:30-19:30	Takim i grupit	Vác	O and S TEAM
Nëntor 25. 17:30-19:30	Takim grupi	Vác	O and S TEAM
Çdo Enjte 18-20	Udhëzime në punë	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
Mars 26.	Takim grupi	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Maj 7.	Takim grupi	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Gusht 13.	Takim grupi	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Shkurt 19-20.	Fluturimi shqiponjave të reja	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Qershor 25-26.	Fluturimi shqiponjave të reja	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Nëntor 26-27.	Fluturimi shqiponjave të reja	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
Shkurt 19. 10-14	START-Trainim	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Prill 9. 10-14	START-Trainim	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Korrik 2. 10-14	START-Trainim	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Gusht 27. 10-14	START-Trainim	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Tetor 15. 10-14	START-Trainim	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Çdo javë të enjten 18-19:30	Prezantim produktesh dhe plan marketingu FLP Szeged		Haim team
Çdo të hënë 18- Trainim			LUI TEAM
Çdo të enjte 18- Trainim		Szentendre	LUI TEAM



# FLP TV – TELEVISIONI I FOREVERIT

Në jeten e TV FLP fillon një periudhë e re: ndryshohet pamja, struktura e emisionit. TV FLP deshiron ti pershtatet kerkesave të kohës, por qëllimi themelor - per tju a transmetuar spektatoreve informacionet për produktet dhe biznesin, natyrisht mbeten të pa ndryshuara.

Zhvilluam një teknologji të tille, me të cilën kemi mundesite transmetuar drejtdrejt Super Rally dhe Rally European nga të gjitha pikat e tokes, të gjithë bashkepuntoret e FLP-s në bote. Tani po punojme për të realizuar krahas transmetimit origjinal edhe në gjuhen hungareze dhe serbe.

Programin e emisionit në të ardhmen do ta gjeni në internet, dhe në kete menyre aktualitetet, intervistat, lajmet e reja arrijne më shpejt tek ju. Sekuencat filmike të Diteve të Suksesit, ju keni mundesi ti shikoni në emisionin e javes qe do të pasoje. Ne pergatisim gjithashtu edhe film portret, me distributoret që kane arritur rezultate madheshtore, për tu njohur me jeten e tyre të përditeshme.

Do të dëshironim tju ndihmojmë në punën tuaj, prandaj mirëpresim mendimet tuaja qofshin këto edhe kritika, që të mund tju ofrojmë programe më të pëlqyeshme dhe më të mira në cilësi dhe në formë.

Të gjithë bashkepuntoreve ju urojmë shikim të këndshëm të programeve të TV FLP!

Sándor Berkes  
FLP TV



**FAB CLUB ËSHTË I HAPUR ÇDO TË PREMTE  
NGA ORA 19° NË LOKALIN SASFESZEK**

**MUZIK LIVE JU PRESIM ME DASHURI**

Sugerojme prenotime: tel. 36 1 2915474

Informohuni në [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu)





# EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

**13-19. 04. 2011.**

**WIEN-MUNICH**

**TË KUALIFIKUARIT - WORD RALLY**

**HUNGARIA**

MIKLÓS BERKICS

FERENC TANÁCS & FERENCNÉ TANÁCS

**SERBIA**

VERONIKA LOMJANSKI & STEVAN LOMJANSKI





# TOP DISTRIBUTORS 2010



HUNGARIA  
MIKLÓS BERKICS



SERBIA  
STEVAN LOMJANSKI DHE  
VERONIKA LOMJANSKI



KROACIA  
TIHOMIR STILIN  
DHE MAJA STILIN



BOSNIA – HERCEGOVINA  
VASILIJE NJEGOVANOVIĆ



SLOVENIA  
TOMISLAV BRUMEC DHE  
ANDREJA BRUMEC



FOREVER   
IMRPRESSUM

**Botues:** Forever Living Products Hungari Shpk. **Redaksia:** FLP Hungari Shpk. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

**Kryeredaktor:** Dr. Sandor Milesz Redaktor: Valeria Kismarton, Zsuzsanna Petroczy, Kalman Posa, Sandor Rokas,

**Layout, përgatitje për shtypje:** Crossroad Consulting Shpk. **Koordinator projekti:** Szilvia Timar Redaktor leximi: Zita Kempf Korrigjues: Ildiko Kiraly **Redaktor projekti:** Raden Hannawati

**Fotograf:** Robert Laszlo Bacsi **Përkthim, redaktim:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaç (shqip), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (kroat), Ottilia Toth-Kasa, Balazs Molnar,

Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven). **Shtypshkronja:** Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 30500 kopje.

Për përmbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

"Kurorëzimi i planit të marketingut të Foreverit është programi Profit Sharing. Pra sipas planit të marketingut po për atë punë paguhesh dy herë. Sipas dispozitave, pas nivelit të menaxherit, ndërtuesit e rrjeteve që janë aktiv çdo muaj, mbi të ardhurat mujore u ofrohet edhe një bonus vjetor ekstra. Le të bëhet ky program stimulimi realitet për endërrën e gjithkujt! Shumë suksese të gjithëve!"

**Miklós Berkics - menaxher diamant-zafir, anëtar i Klubit të President**

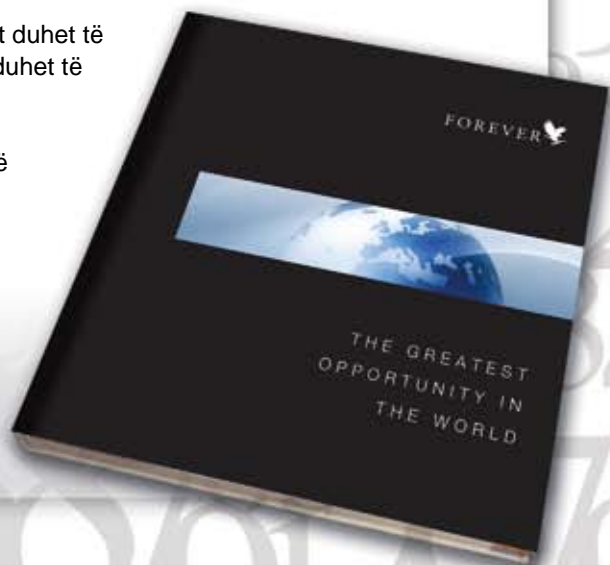
# PROFIT SHARING

**Programi Profit Share është mënyrë e shperblimit të punës së fortë. Ky stimul është një bonus i thjeshtë suplementar i përvitshëm, ku kompania një pjesë të fitimit e ndan, dhe distributorët mund të kualifikohen për të, që prej saj të mund të marrin pjesën në raport të drejtë. Plus kësaj, sikurse tashmë është bërë traditë, të kualifikuarit prezantohen me krenari në librin e Profit Sharing të Rally-it European. Periudha e kualifikimit: 1 Janar – 31 Dhjetor.**

## KËSHILLAT MË TË MIRA SE SI MUND TË KUALIFIKOHESH PËR PROFIT SHARING:

- Në fillim ndërto një rrjet të mirë konsumatorësh, që të mund të realizosh qënien aktive çdo muaj. Vetëm kështu mund të ruash statusin e distributorit aktiv që është kusht i pergjithshëm i stimulit.
- Përqëndrohu tek 5 bashkpunëtorë dhe ndihmoji ata që të ndërtojnë dhe forcojnë biznesin e tyre dhe linjën e poshtme të tyre.
- Ndihmoji këta 5 bashkpunëtorë që çdo muaj në rrjetin e konsumatorëve të tyre të arrijnë një xhiro 2-6 pikë.
- Që ju të kualifikoheni për Profit Sharing, duhet të jeni Menaxher i Pranuar!
- Ndihmoji ata 5 distributorë që të bëhen edhe ata menaxherë.
- Kualifikohu për programin stimulues të blerjes të autoveturës!
- Ngqse tashmë ke në linjën direkte një apo më shumë menaxherë atëhere ju duhet të kualifikoheni çdo muaj që nga arritja e nivelit të menaxherit edhe për Bonusin e Drejtuesit .
- Që të kualifikohesh për Profit Sharing, gjatë periudhës të kualifikimit duhet të grumbullosh gjithsejt 700 pikë jo-menaxheriale, nga të cilat 150 pikë duhet të vijnë nga të regjistruar të rinj.
- Përveç kësaj në linjën e poshtme të paktën një menaxher (nuk është e domosdoshme që të jetë në linjën direkte) i cili gjatë periudhës të kualifikimit duhet duhet të arrijë xhiron prej 600 pikësh.

Hollësi të tjera gjenden në faqen e distributorit të menues Stimuj në:  
[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)





# FOREVER Success Day

2 PRILL 2011



**FJALA E PËRSHËNETJES  
DR. SÁNDOR MILESZ**  
ODREJTOR I PËRGJITHSHËM



**ILONA VARGÁNÉ DR. JURONICS  
DHE GÉZA VARGA**  
SOARING MENAXHERË  
DREJTUES TË PROGRAMIT



**SI TË KESH SHUMË BLERËS  
NË RRJETIN TËND?  
TIBOR ÉLIÁS**  
SOARING MENAXHER



**BEKTERIA E MIRË, NË VËNDIN E DUHUR  
DR. ZSUZSANNA TÓTH-BARANYI**  
SENIOR MENAXHERE



**REZULTATI I NDËRTIMIT  
TË PERDITSHËM TË RRJETI  
TAMÁS BUDAI**  
SOARING MENAXHER

**KLUBI I CONQUISTADORËVE,  
KUALIFIKIMI I MENAXHERËVE,  
DORËZIMI I TARGAVE FLP,  
MENAXHERËT DREJTUE**



**NDËRTIM I VRULLSHË I RRJETEVE  
NË FOREVER  
EDIT SÁNDORNÉ KÁDÁR DHE ZSOLT SÁNDOR**  
MENAXHERË



**TË NDIHMOJMË NJERITJETRIN!  
FERENCNÉ TANÁCS DHE FERENC TANÁCS**  
SENIOR MENAXHERË

**KUALIFIKIMI I  
SUPERVIZORËVE DHE  
ASSISTANT MENAXHERËVE**

GJATË GJITHË DITËS TË TAKIMIT, DISTRIBUTORËT E NDERUAR MUND TË BLEJNË NGA TË GJITHA LLOJET E PRODUKTEVE TË FOREVERIT

JU MIRËPRSIM TË GJITHËVE ME DASHURI NË ORËN 10.00 NË SALLËN E AKTIVITETEVE „SYMA” (1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)  
FËMIJVE TË MOSHËS 3-8 VJEÇ GJATË KOHËS TË AKTIVITETIT JU SIGUROHET SALLË LOJRASH, PA SHPENZIME DHE NËN NJË KUJDES TË VEÇANTË PROFESIONAL  
JU UROJMË NJË DITË TË GËZUAR DHE ARGËTUESE! RUAJMË TË DREJTËN E NDRYSHIMIT TË PROGRAMIT.





**E ardhmja jonë bombastike! – FAB!**  
**Ja brezi i distributorëve që do të na pasojnë!**

