

Viti XI, numri i tretë/mars 2007

FOREVER



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





Krijoje vetë të nesërmen tënde

Jo shumë kohë më parë u kthyem nga takimi vjetor i President's Club të cilin sivjet e mbajtëm në Dallas të Teksasit. Zgjidhëm Dallasin sepse në këtë mënyrë patëm mundësi t'u tregojmë anëtarëve amerikanë të President's Club ndërtesat e reja të Aloe Vera of America, ndërkohë që shijuam mikpritjen e jugorëve në Southfork Ranch. Ishte fantastike të shikoje emocionin e tyre, pasi për shumë prej tyre ky ishte rasti i parë që vizitonin AVA-n e re e cila është shumë e bukur. Dëshiroj të falenderoj shumë Cris Hardy-n, zëvendëspresidentin e AVA-s dhe gjithë bashkëpunojësit tanë që e bënë kaq të bukur këtë vend dhe që na furnizojnë me produkte kaq të shkëlqyera kudo në botë.

Bashkë me anëtarët e President's Club na u dha mundësia të dëgjonim edhe disa leksione të shkëlqyera. Me emocion të madh tregova se e arritëm përsëri qarkullimin prej 2 miliard USD me 8.75 milion distributorë në gjithë botën, të cilët punojnë në më shumë se 120 shtete – dhe kjo listë zgjerohet vazhdimisht!

Është diçka fantastike të jesh anëtar i Forever-it, sidomos tani kur hyjmë në

muajt e pranverës dhe temperaturat janë gjithmonë e më të ngrohta. Shikojmë pak më shumë dritë dielli, më shumë lule dhe shumë ngjyrë të gjelbërt. Është koha ta lemë pas humorin e keq të dimrit dhe të bëjmë një pastrim të mirë pranvere në biznesin tonë. Është koha të pastrojmë dritaret që të shikojmë përsëri qartë, dhe t'i shikojmë më mirë mundësitë, pjesë e të cilave jemi. Të fshijmë pluhurin nga pasqyra e dyshimeve tona, të fshijmë rrjetat e merimangave të letargjisë, dhe ndërkohë ta shtrëngojmë fortë mundësinë e mrekullueshme që na ofron pranvera.

Forever Resorts disa muaj më parë festoi përvjetorin e saj të 25-të, me rastin e të cilit organizuam një parti fantastike këtu në Home Office. Në këtë mbrëmje u dëgjua edhe një fjali rreth të cilës që atëherë kam menduar shumë – ajo ishte: “FLP-ja është një formë e veçantë sjelljeje”. Folësi ndoshta mendonte që ne – distributorët dhe anëtarët e Forever Living – e shikojmë gotën gjithmonë gjysëm plot. Jemi njerëz optimistë dhe për këtë unë jam shumë krenar. Jam krenar që i përkas një skuadre të cilët janë gjithmonë të gatshëm të shikojnë

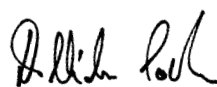
anën e ndritshme, të nxjerrin ndonjë mundësi nga çdo pengesë, kanë besim tek kompania jonë dhe e dinë që ajo mund t'i vijë në ndihmë kujdo, kudo që të jetë, në çfarëdo rrethanash. Prandaj i nxit të gjithë që ta vazhdojnë këtë gjë të mirë që filluan në vitin 2007. Shifrat e janarit tregojnë që ky vit do të jetë fantastik për të gjithë ne! Të flasim mëtej me sa më shumë njerëz, të ndajmë me të tjerët sa më shumë produkte dhe të punojmë edhe pak më shumë që të krijojmë një të ardhme edhe më të shkëlqyer për veten tonë.

Më kujtohet një thënie e lojtarit të njohur të Chicago Bears, Walter Payton, “Mos harro, asnjëri nuk ta ka premtuar të nesërmen.” Secili prej nesh duhet ta krijojë vetë të nesërmen e tij – dhe ta dini që të nesërmen e krijojmë sot. Prandaj fat të mbarë, puno shumë dhe mos harro, “Forca e Forever-it është forca e dashurisë!”


REX MAUGHAN

Ndodhi përpara dhjetë vitesh

Në një ditë shkurti, pasdite mbërriti një faks nga Navaz Ghaswala, zëvendës-presidenti i Forever Living Products, ku më bënte të ditur që presidenti-drejtori i përgjithshëm Rex Maughan dëshiron të takohet me mua në Moskë. Bëhet fjalë për në 7 shkurt 1997, një ditë pak e ftohtë, me dëborë dhe pak lagështirë në Rusi.



DR. SANDOR MILESZ



Mbërrita në një nga hotelet më të bukura në botë, në Metropol, përballë Teatrit të Madh ku për herë të fundit kisha parë hapat e shpeshra spektakolare me këpucë baleti. Kisha kaluar tre vjet e gjysëm në këtë kryeqytet, dhe me sa duket diçka apo dikush më thirri përsëri. Në përshlytje të parë ishte një njeri me një zë të këndshëm, me sy që shkëlqenin, i vendosur dhe i suksesshëm, prej të cilit drejt teje rrezaton diçka tepër e këndshme, pastaj erdhën bisedat e gjata – rreth punës, marrdhënieve, familjes, të tjerëve dhe rreth vetvetes; pastaj një mëngjes prej disa orësh me muzikën me harpë të Dr. Zhivagos. Meloditë e këndshme mbushën sallën e madhe që shkëlqente, dhe **Rex Maughan** tha me vendosmëri: nga dita e sotme ti do ta drejtosh Forever Living Products të Hungarisë, ti je drejtori gjeneral i ri.

I dashur Rex Maughan, të falenderoj për këtë mundësi të madhe që më dhe atëherë, besimin që pate tek unë, vlerësimin që më bëre gjatë 10 viteve të kaluara, këmbënguljen dhe ndihmën që më dhe gjatë periudhave të vështira dhe për dashamirësinë që marr vazhdimisht nga ty jo vetëm si president i kompanisë, por edhe si njeri.

Falenderoj **Gregg Maughan**-in që filluam së bashku popullarizimin e Forever-it në Europën Qendrore, hodhëm themelet e para, krijuam bazat e një kompanie të madhe dhe u nisëm së bashku në një rrugë të mrekullueshme.

Në këtë rrugë me skuadrën e jashtëzakonshme u bashkua edhe **Dusty Greene** të cilin s'kam për ta harruar kurrë. Nga ai mësova njerëzim, mirësi dhe dhënie shembulli. Faleminderit **Aidan O'hare** që punuam së bashku sikur të kishim të paktën 10 vjet që e ndërtonim këtë sistem. Sot e drejton lehtë, me siguri dhe përkushtim Europën.

Këtu dëshiroj të falenderoj familjen time, fëmijët dhe bashkëshorten time Adrienn për këmbënguljen dhe dashurinë që më shoqëron dhe forcon në këtë rrugë.

Dhe si përfundim iu falenderoj ju, bashkëpunonjësit e mi, që jeni këtu, që keni besim tek ata që ua treguan këtë mundësi. Si rezultat i besimit të ndërsjelltë numri i anëtarëve të kësaj skuadre europiane qendrore dhe juglindore e kaloi gjysëm milionin.

Iu falenderoj për besimin gjatë dhjetë viteve të kaluara, gëzimet e shumta që ndamë me njëri-tjetrin, sukseset e shumta që mund t'i përjetojmë përsëri, dhe iu uroj të gjithëve që edhe në dhjetëvjeçarin e ardhshëm të gëzohemi së bashku dhe të shijojmë frytet e punës sonë të përbashkët.

U gëzohemi edhe



TÜNDE IBOLYA CSASZAR
senior manager
anëtare e President's Club



HAJNALKA SENK
senior manager



Më 17 shkurt në Arenën Sportive të Budapestit ishim dëshmitarë të një Success Day fantastike e cila u drejtua në mënyrë të shkëlqyer nga senior managerja dhe anëtarja e President's Club, Tünde Ibolya Csaszar, dhe senior managerja Hajnalka Senk, dhe ku me mijëra bashkëpunonjësit tanë erdhën të mësojnë, të festojnë, si dhe të pushojnë pak.

FOTOGRAFOI: BELA KANYO

Pasi dy drejtueset e programit e sollën në humor të mirë publikun, filloi radha e gjatë e vlerësimeve të asaj dite.

Fillimisht drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** bëri të njohur në përhëndetjen e tij treguesit e jashtëzakonshëm të qarkullimit të muajit janar të 2007-ës, pastaj thirri në skenë gjithë distributorët që kanë kontribuar shumë në mësimin në rrjet dhe në zhvillimin e lëndëve mësimore. Për punën e tyre morrën fletëlavdërimi nga drejtori gjeneral.

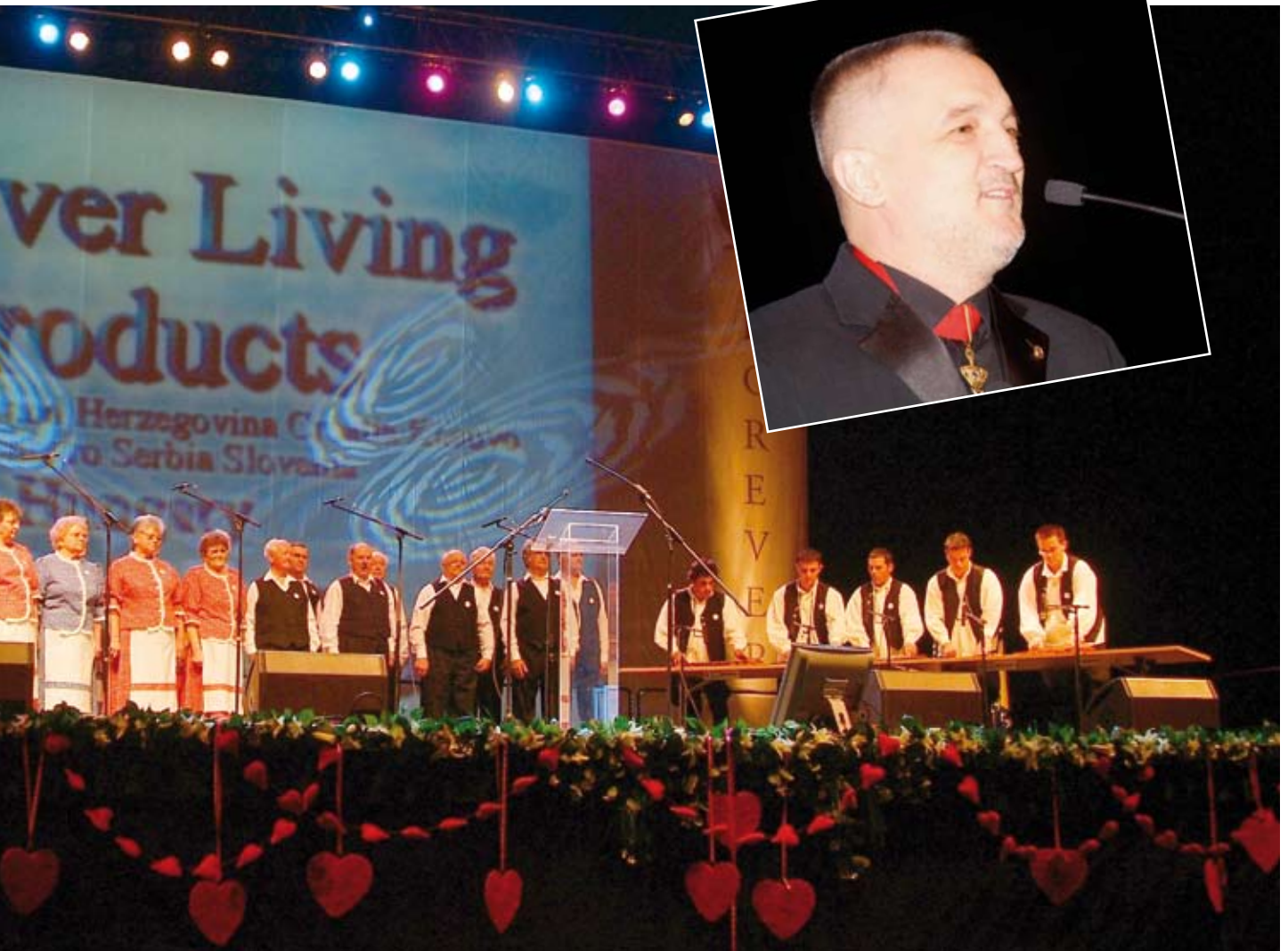
Përkujtuam mikun tonë **György Czele**, bashkëpunonjësin tonë senior dhe anëtarin e përherëshëm të President's Club, i cili na la pas një vepër jete. I japim lamtumirën, por nuk kemi për ta harruar...

Në skenë pamë prezantimin e **Grupit Folklorik Sarreti** të cilët u përcollën publikut të vëmendshëm njohuritë e tyre folklorike të arritura me një punë të madhe.

Dr. Jozsef Pucsok, profesori dhe djali i tij **Dr. Marton Jozsef Pucsok** mbajtën një leksion të bukur dhe tepër me vlerë



e sukseseve të të tjerëve





rreth plotësuesve ushqimor, rolit të tyre në mënyrën e jetesës, si dhe rreth anomalive të të ushqyerit dhe pasojave të tyre. Presim vazhdimin e këtij leksioni!

Bashkëpunonjësi ynë gjinekolog **Dr. Peter Lovas** i drejtoi me një rutinë të madhe profesionale përvojat me produkte, pastaj ishte një ndjenjë e mirë të shikojë në skenën e Forever-it kolegët e tij të shumtë të cilët kanë

merita të mëdha që rrjeti i Europës qendrore dhe juglindore i Forever-it ka një nga sfondet më të fortë këshillues.

Në skenë u ngjiten **supervisorët** të cilët për herë të parë në historinë e FLP-s morrën medaljet me Shqiponjë si vlerësim për arritjen e nivelit të tyre; gjithë publiku iu gëzua të kualifikuarve tanë të rinj. Në skenë pasoi kualifikimi me një numër tepër të madh i **assisntant managerëve**, pastaj me

duartrokitjen e madhe të publikut u mbyll pjesa e parë e Success Day-t.

Pas pushimit në skenë u ngjit bashkëpunonjësi ynë senior manager **Dr. Tamas Szabo** dhe me çdo fjali të tij tregoi angazhimin e tij, u bashkua me mentalitetin e **Rex Maughan-it**, **Jozsef Szabo-s**, Forever-it, drejtuesve, bashkëpunonjësve të tij dhe gjithçkaje që e lidh me lirinë dhe pavarësinë e njeriut.



Shfaqja muzikore e **Street Dancers, Twister and Honey dhe Egërsirat e Vogla** e argëtuan shumë publikun, në radhë të parë ata nën moshën dhjetë vjeç të cilëve u pëlqeu çdo moment i shfaqjes.

Në skenë u ngjit senior managerja **Zsuzsanna Uzoni** e cila në leksionin e saj tregoi një rrugë të bukur, me rezultat dhe sukses, duke shfaqur natyrisht edhe ndonjë pikë të vështirë të ndërtimit

të rrjetit, por duke theksuar që me këmbëngulje, besim dhe natyrisht duke gjetur njerëzit e duhur, skuadra e saj është e aftë për gjithçka.

Në skenën e Forever-it pasoi kualifikimi i **Klubit të Sundimtarëve**, pastaj në skenë u ngjitën managerët e rinj të muajit janar të cilët përshëndetën sponsorët dhe skuadrat e tyre për punën e përbashkët që i sollti ata në këtë nivel.

Gjatë kualifikimeve të programit të blerjes së makinës pamë se çfarë makina të reja arrijnë të blejnë të kualifikuarit e rinj me këtë mënyrë motivimi.

Pas kualifikimit të senior managerëve **Geczó Laszlo Zsoltne dhe Zsolt Laszlo Geczó**, FLP-ja u pasurua me një gur të ri të çmuar: **Zsolt Fekete dhe Noemi Rusko** arritën nivelin e safir managerit dhe morrën për herë të parë medaljen e re të safirit me simbolin e shqiponjës.





Senior managerja **Dr. Erika Tanacs Tombaczne** me mënyrën e saj e këndshme të dhënies së leksionit dhe fjalëve të saj tepër të rëndësishme e bëri për vete publikun. Çdo moment i kaluar në FLP është i rëndësishëm për të; janë të rëndësishme momentet që ka përjetuar gjatë kualifikimeve, dhe akoma e më të rëndësishme momentet kur u gëzohemi sukseseve të tjetrit; këto momente duhet t'i ruajmë dhe duhet t'ua përcjellim edhe të tjerëve.

Mes një feste të vërtetë filloi leksioni i safirit managerit **Zsolt Fekete** i cili bënte fjalë rreth rrugës së bërë, rreth rrugës që Zsolt dhe Noemi përshkuan deri në fund në Forever. Mësuan të ndjejnë suksesin, mësuan të udhëheqin një skuadër të shkëlqyer dhe të bëhen drejtues të jashtëzakonshëm. Urime për sukseset e arritura!

Për herë të parë në historinë e Forever-it në skenë **asistent supervisorët** morrën medaljet e tyre me Shqiponjë që simbolizon hapin e tyre të parë, në mënyrë që punën e nisur ta çojnë mëtej











RADMILA DORDEVIC
managere

Aktiviteti Success Day i përvjetorit të gjashtë të FLP Bosnies në Bijelinë u drejtua me dinjitet, pasion dhe bukur nga bashkëpunonjësja jonë managere nga Banja Luka, Radmila Dordevic. Në sallën e ceremonive të mbushur plot të Bijelinës, në një atmosferë feste të zbukuruar me pemë të vitit të ri dhe dhurata të shumta në shoqërinë e këngëve të bukura të viteve gjashtëdhjetë e shtatëdhjetë përkujtuam rrugën që kemi bërë dhe i uruam njëri-tjetrit edhe shumë vite të tjera të suksesshme.



Së bashku përgjithmonë

Drejtori rajonal i FLP Bosnies, **Dr. Slavko Paleksic**, foli rreth sukseseve të FLP-s, produkteve të reja dhe simbolin tonë të ri, dhe iu lut të gjithë bashkëpunonjësve të pranishëm të përhapin mentalitetin e komunitetit, miqësisë dhe ndihmës reciproke.

Me kënaqësi të madhe përshëndetëm mysafirët tanë, drejtorin rajonal të FLP Serbisë **Branislav Rajic**, të FLP Malit të Zi **Aleksandar Dakic**, të zyrës së Szegedit **Tibor Radocki** dhe të zyrës së Sarajevës **Erna Hadzovi**. Ata janë të gjithë të rinj të suksesshëm. I falenderojmë që na nderuan me praninë e tyre në aktivitetin tonë të përvjetorit dhe për mbështetjen e tyre të pashtershme me të cilën distributorët tanë ngjiten me sukses në shkallët e kualifikimit.

Pranë tortës së përvjetorit dhe i shoqëruar nga fishekzjarre të mrekullueshme mysafiri ynë më i dashur, drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** në fjalën e tij të mbajtur në gjuhën tonë shpjegoi pamjen e të ardhmes sonë të përbashkët dhe tregoi shigjetat e rrugës që të çojnë drejt saj. I falenderojmë drejtuesit tanë për punën e tyre të madhe, shembullore dhe humane me të cilët në këto gjashtë vite kanë drejtuar veprimtarinë tonë.

Programi i **grupit kërcimtar "101"** nga Bijelina na argëton për herë të dytë në aktivitetet tona. Me shfaqjen e tyre gazmore, të bukura dhe spektakolare kanë fituar shumë medalje në konkurse të ndryshme në gjithë botën.

Këshilltarja jonë mjeke **Dr. Esma Nisic** me profesionizëm të madh foli në mënyrë interesante rreth produkteve tona dhe rreziqeve që kërcënojnë nga dita në ditë shëndetin tonë. Theksoi në mënyrë të veçantë

stresin që sjell ritmi i përshpejtuar i jetës sonë, dhe rekomandoi produktet e FLP-s me të cilat mund të parandalojmë dëmtimin e shëndetit tonë. E falenderojmë për leksionin e saj të shkëlqyer.

Kualifikimi i **supervisorëve, assistant managerëve dhe managerëve**, si dhe i anëtarëve të **Klubit të Sundimtarëve** të Bosnia-Hercegovinës shkaktoi duartrokitje të mëdha në radhët e publikut. U bindëm të gjithë që bashkëpunonjësit tanë ecin me hapa të sigurta në shkallët e kualifikimit. U urojmë suksese të shumta dhe lumturi në punën e tyre.

Pasoi pjesa e programit e preferuar për gjithë bashkëpunonjësit tanë, përvojat me produkte të konsumatorëve dhe mjekëve tanë, e cila u drejtua me një profesionizëm të vërtetë nga managerja jonë **Dr. Dusanka Tumbas**, duke na siguruar me këtë njohuri me nivel të lartë.

Leksioni i manageres sonë **Sinisa Blaskovic** si gjithmonë edhe tani shkaktoi një interes të madh në radhët e bashkëpunonjësve tanë, sepse prezantoi me një profesionizëm të madh dhe në mënyrë të qartë produktet e reja.

Muzika e **grupit "KUM i KUM"** e ngre gjithmonë lart atmosferën tonë! Kënduam dhe kërcyem së bashku me këngët e bukura.

Me respekt të madh përshëndetëm për kualifikimin e tij senior managerin tonë të ri **Boro Ostojic**, i cili jeton në Serbi, por rrjeti i tij ka arritur një zhvillim të madh edhe në Bosnie-Hercegovinë.

I festuam në mënyrë madhështore dy bashkëpunonjësit tanë të shkëlqyer,

Marija dhe Bosko Burus, të cilët me punën e tyre merituan kualifikimin e safir managerit. Urime! Kështu mëtej drejt medaljes së diamantit!

Dusan Pavlovic ka arritur sukses edhe në Beograd dhe Budapest, kështu që edhe në Bijelinë s'mund të ndodhte ndryshe! Leksioni i tij fliste rreth familjes FLP, rekomandimit të pastër, të menduarit pozitiv dhe lartësive të pabesueshme që arrijmë së bashku duke ndihmuar njëri-tjetrin. E falenderojmë për leksionin e tij të përzemërt.

Pas kësaj erdhi leksioni i ndërthurur me njerëzimin karakteristik dhe personalitetin udhëheqës të bashkëpunonjësës sonë diamant manager **Veronika Lomjanski**, i cili fliste rreth motivimit që e gdhendim përgjithmonë në kujtesë. Duhet t'i harrojmë shpjegimet të cilat fillojnë "... unë këtë nuk e di, unë nuk jam i tillë...". Edhe nëse ndërkohë përballemi me vështirësi, prapë e ndjekim në rrugën e saj të shtruar me sukses që na çon drejt realizimit të ëndrrave tona (PER ASPERA AD ASTRA). Viti ynë i ri udhëhiqet nga fjalët e Veronikës "Së bashku përgjithmonë!"

U dhamë me kënaqësi medaljet e tyre të merituar bashkëpunonjësve tanë të shumtë **assistant manager**, sepse ata përbëjnë forcën e re në radhët tona.

Pas kësaj aktivitetin e përvjetorit tonë e shpërngulëm në Hotelin "Drina" ku distributorët e ardhur nga Bosnia-Hercegovina, Serbia, Mali i Zi, Kroacia dhe Hungaria u argëtuan deri në agim.

Së bashku përgjithmonë.

DR. SLAVKO PALEKSIC
Drejtori rajonal i FLP Bosnies

A Forever Living respekton çdo



MIRJANA MICIC
senior manager
anëtare e President's Club



VILMOS HARMOS
senior manager
anëtar i President's Club



Në këtë ditë janari u uruam një vit 2007 të gëzuar dhe plot me suksese gjithë punonjësve të Forever Living Products të Serbisë. Shpresojmë që edhe në vitin e ri ta vazhdojnë biznesin e tyre të suksesshëm të cilin e menaxhojnë në bazë të planit Marketing të FLP-s.

Drejtuesit e programit ishin senior managerët **Mirjana Micic** dhe **Vilmos Harmos**. Me drejtimin e tyre që të tërhiqte vëmendjen i udhëhoqën me zotësi mysafirët e aktivitetit tonë në skenën e Success Day. **Mirjana** dhe **Vilmos** përbëjnë një duet të suksesshëm, gjë të cilën e vërteton edhe skuadra e tyre e madhe dhe e suksesshme.

Drejtori rajonal i Forever Living Products të Serbisë **Branislav Rajic** uroi një vit të ri të gëzuar dhe plot me suksese. Bëri një pasqyrë të shkurtër të vitit të kaluar, tregoi sukseset e arritura dhe na përforcoi në faktin se kemi dëshirë dhe forca të mjaftueshme që suksesi ynë të mbetet i pathyer edhe në vitin 2007. Produktet e shkëlqyera të FLP-s, veprimtaria besnike e drejtuesve ndaj kompanisë, konsumatorët e kënaqur, puna e ndershme dhe angazhimi i distributorëve për përmirësimin e cilësisë së jetës na siguron një pozicion drejtues në tregun e Serbisë.

Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** na uroi shëndet dhe suksese të shumta në vitin e ri. Forever Living Products respekton çdo njeri dhe u ofron atyre mundësi që t'i ndërtojnë vetë sukseset e tyre duke përdorur ndërkohë forcën më të madhe: miqtë dhe të njohurit, dhe këtë veprimtari të preferuar gjithmonë e më shumë nga dita në ditë ta përhapin në gjithë vendin. E falenderojmë **Dr. Sandor Milesz**-in për lodhjen e tij me qëllim që puna e FLP-s të bëhet gjithmonë e më e mirë dhe efektive edhe në Serbi.

Përgëzuar distributorët më të suksesshëm të vitit të kaluar: në vendin e 3-të **Dr. Marija dhe Cvetko**

Ratkovic; në vendin e 2-të **Marija dhe Bosko Burus**; dhe në shkallën më të lartë të podiumit **Veronika dhe Stevan Lomjanski**.

Kompania Forever Living Products kujdeset për distributorët e saj dhe në çdo vit u krijon atyre mundësinë për t'u kualifikuar në takimin e distributorëve më të suksesshëm të Europës dhe botës. Sivjet ky aktivitet do të organizohet në kryeqytetin e Suedisë, në Stockholm. Me një durtrokitje të madhe përshëndetëm më shumë se 250 bashkëpunonjësit tanë të cilët sivjet do të përfaqësojnë FLP Serbinë në këtë



ng Products njeri

aktivitet të rëndësishëm. U urojmë të gjithëve rrugë të mbarë!

Dr. Boro Vujasin në leksionin e tij foli rreth mënyrës se si mund të përgatiten sa më mirë femrat për shtatzaninë dhe lindjen, dhe si mund të sigurojnë ushqimin e duhur për veten dhe fëmijën e tyre. **Dr. Vujasin** gjatë praktikës së tij prej shumë vitesh i ka ndërthurur me sukses produktet e shkëlqyera të FLP-s dhe bukurinë e pakrahasueshme të femrave shtatzanë. Na pëlqeu shu më të gjithëve leksioni i shkëlqyer i cili i nxiti të gjithë ta mendojnë

më thellë jetën e vetë dhe të të afërmëve të tyre.

Në një nga pjesët më të rëndësishme të aktivitetit tonë Success Day merremi me përvojat e konsumatorëve dhe mjekëve që rekomandojnë konsumimin e produkteve. Në këtë kohë jemi dëshmitarë të përvojave të sinqerta dhe mahnitëse në lidhje me përdorimin e produkteve tona me cilësi të shkëlqyer në shmangien e problemeve shëndetësore nga më të ndryshmet. Falenderojmë **Dr. Sonja Randelovic** për drejtimin e shkëlqyer të kësaj pjese të programit.



Pas kësaj në skenë thirrëm **supervisorët, assistant managerët dhe managerët** e rinj, e cila vërteton aktivitetin e tyre të suksesshëm në radhët e FLP-s. Shpresojmë që nivelet e reja të kualifikimit të arritura në planin Marketing janë vetëm stacione momentale dhe në të ardhmen t'i përshëndesim ata në nivele edhe më të larta.

Bashkëpunojësi ynë soaring manager **Zoran Ockoljic** në leksionin e tij i dha përgjigje pyetjes: "Çfarë na ofron FLP-ja?" Një biznes të ekuilibruar, miq dhe bashkëpunojës jo vetëm brenda vendit, por në gjithë botën, mbresa të mrekullueshme, miqësi, të njohur të rinj dhe atë që është më e rëndësishmja: shëndetin, bazën e jetës sonë dhe familjes sonë. Puna e përkushtuar, këmbëngulëse, ndonjëherë duke përballuar vështirësi, por prapë e këndshme e familjes **Ockoljic** u solli atyre suksese dhe mirëqenie. I përgëzojmë për vendimin e duhur.

Që nga momenti kur produktet e FLP-s u shfaqën në Serbi, përpara nesh ka qenë gjithmonë pikësynimi dhe vizioni që nga këto mund të krijojmë një mundësi të shkëlqyer pune. Besimi, durimi, dorëheqja e vetëdijshme nga shumë gjëra – me qëllim të një pamje më të qartë të të ardhmes – u dha një forcë të madhe që edhe ata të bëhen

ndër nismëtarët e punës FLP në Serbi dhe gjithë rajonin. Pamja e tyre e të ardhmes u solli atyre një jetë të re dhe një skuadër të mrekullueshme të cilët u janë besnik dhe i mbështesin në çdo fushë. **Marija dhe Bosko Burus janë safir managerët e rinj të Serbisë.** Iu falenderojmë, jeni gurë me të vërtetë të çmuar të kompanisë sonë! Iu urojmë suksese të shumta dhe lumturi, dhe dëshirojmë që së bashku me bashkëpunojësit tuaj të arrini nivele edhe më të larta kualifikimi!

Plani Marketing i FLP-s u ofron bashkëpunojësve tanë që nëpërmjet programit motivues për 36 muaj të rinovojnë makinat e tyre, si dhe të blejnë makina të reja. **Danijela Ockoljic dhe Zoran Ockoljic** e shfrytëzuan këtë mundësi dhe fituan në të ashtuquajturin **Programi i Blerjes së Makinës.** U urojmë rrugë të mbarë me makinën e tyre të re!

Përgëzuar bashkëpunojësit tanë që zunë vend në anëtarësinë e Klubit të Sundimtarëve. Në vend të parë vitin e kaluar dolën **Dr. Olivera Miskic dhe Dr. Ivan Miskic.**

Shpallëm bashkëpunojësit tanë që realizuan kushtet e Programit Profit Sharing, si dhe anëtarët e President's Clubb 2007 për këtë vit: **Veronika dhe Stevan Lomjanski, Marija**

dhe Bosko Burus, Dr. Marija dhe Cvetko Ratkovic, Dragana dhe Milos Janovic, Mirjana Micic dhe Vilmos Harnos, Danijela Ockoljic, Irena dhe Goran Dragojevic, dhe Zoran Ockoljic.

Si ishte viti i kaluar? Çfarë vendi arritëm? FLP-ja ofron një pamje të qartë për të ardhmen dhe pavarësinë nëse jemi në gjendje ta marrim në dorë fatin tonë. Nëse këtyre pyetjeve u përgjigjet bashkëpunojësja jonë diamant manager **Veronika Lomjanski**, e cila është mjeshtrë e vërtetë e profesionit të saj, atëherë ato duhet t'i pranojmë pa dyshim. FLP-ja i pranon me fjalë përshëndetëse ata që hyjnë në radhët e saj dhe u premtun një udhëtim të mrekullueshëm në një punë e cila mbështetet në baza të shëndetshme, ka vite të tëra që i tregon vlerat e saj dhe ofron një të ardhme të sigurt.

Në fund të aktivitetit falenderuam lektorët për kontributin e tyre, u ndamë bashkëpunojësve tanë medaljet e merituar të assistant supervisorit dhe njoftuam takimin tonë të ardhshëm Success Day, të cilin e organizojmë më 31 mars 2007 në sallën e ceremonive të Dom Sindikata (Pallati i Sindikatave).

BRANISLAV RAJIC
Drejtori rajonal i FLP Serbisë





Takohemi në



MANDA KORENIC
senior manager

Drejtuesja e programit të Ditës së Suksesit të parë të këtij viti ishte managerja nga Pula, Manda Korenic, e cila përshëndeti mysafirët e ardhur nga rajoni dhe vendet fqinj, pastaj falenderoi në mënyrë të veçantë lektorët dhe skuadrën e teknikës pa të cilët nuk do të realizohej dot asnjë kurs përgatitor.

FOTOGRAFOI: DARKO BARANASIC

Tenori **Ante Topic**, nxënësi i profesor **Octav Engiarcu-t**, ka debutuar edhe në operën e Venecias. Këndon në dy grupe të Vjenës, dhe aktualisht është edhe anëtar i grupit të operas të Teatrit Kombëtar Kroat në Zagreb ku luan në Ballon me Maska. I shoqëruar nga artistja e re e harpës, **Tajana Vukelic**, na argëtoi me disa këngë italiane.

Drejtori rajonal i zyrës së Zagrebit **Dr. Laszlo Molnar** na prezantoi bashkëpunonjëset tona, **Branka Dzaja dhe Vesna Perkovic**, të cilat dolën më të mirat në konkursin e kontabilitetit ndërmjet punonjësve të FLP-së së rajonit. Zoti Molnar gjithashtu i kujtoi bashkëpunonjësit të shfrytëzojnë mundësitë tepër të favorshme të ofruara nga qendra jonë kozmetike-mësimore, pasi këtu me drejtimin e specialistes së kozmetikës **Gordana Geric** mund të shijoni me çmime me të vërtetë të favorshme masazhe dhe shërbime të tjera kozmetike.

Nga Novisadi kishte ardhur managerja **Sinisa Blaskovic** të cilën e presim gjithmonë me kënaqësi në radhët tona. Sinisa është nga ata që i lavdërojnë nga zemra produktet e FLP-s. pas prezantimit të saj të jashtëzakonshëm të produkteve të FLP-s e kuptojmë se

çfarë produkte cilësore dhe me vlerë kemi në dorë. Me këtë rast prezantoi dy produkte të reja: Aloa2Go dhe Nature's 18. Pasi pamë filmin rreth mënyrës së efektit të produkteve, nga leksioni i Sinisa-s mësuam se sa i rëndësishëm është parandalimi dhe përdorimi i përditshëm i plotësuesve ushqimor. Pamë një film me vlerë dhe dëgjua të dhëna të rëndësishme. Efektshmërinë e produkteve më mirë e ilustron barazia e një koshi plot me fruta e perime me një tabletë të vetme Nature's 18.

Prezantimin e përvojave të konsumatorëve dhe punonjësve të shëndetësisë e drejtoi mjekja dhe bashkëpunonjësja jonë senior manager, **Dr. Branka Molnar Stantic**. Këto përvoja kanë shumë vlerë për ne, pasi duke parë se si të tjerët ndihmuan vetveten, këto përvoja mund t'ua përcjellim me zemër të qetë edhe të tjerëve.

Pas pushimit shijua përsëri zërin e magjishëm të tenorit **Ante Topic** dhe muzikën në harpë të Tajana Vukelic. Në pjesën e dytë na argëtuan me melodi të njohura vendase.

Mag. Marija Novak Istok na mësoi prezantimin e mundësisë së biznesit. Qëllimi i leksionit ishte të kuptojmë se



ë majë

se sa vendimtar është prezantimi i kompanisë në ndërtimin e biznesit, emrin e mirë, biznes dhe veprimtarinë tonë. Prezantimi i mundësisë së biznesit në të vërtetë përbën vitrinën e kompanisë. Është pikërisht ky moment kur mund të realizohet puna e përbashkët në skuadër e **managerëve** me përvojë dhe punonjësve me më pak përvojë.

Takohemi në majë – këtë titull i dha leksionit të saj bashkëpunonjësja jonë managerë nga Zagrebi, **Ivanka Vidicek**. Në leksionin tepër interesant dëgjua rreth punonjësve që ndodhen poshtë nesh, të cilët ne i fusim në biznes dhe ne i çojmë drejt majës. Veprimtarinë e bërë në FLP e krahasoi me alpinizmin ku – nëse dëshirojmë të arrijmë në majë – duhet ta luajmë njëloj pjesën tonë në punë. Vetëm është shumë e vështirë të arrish në majë, kemi nevojë për njëritjetrin. këtë rrugë më mirë nga të gjithë e njohin managerët...

Në vazhdim u dhamë vlerësimet e tyre bashkëpunonjësve tanë më të suksesshëm, anëtarëve të **Top 10**, dhe shpallëm anëtarët e **President's Club**. Në fillim të vitit morrëm edhe vendimin që më vonë do të jemi gjithmonë e më shumë në skenë.

Çfarë? Përse? Me cilin? Ku? Si? Këtyre pyetjeve u përpoq t'i përgjigjej bashkëpunonjësi ynë **Zsolt Pölhe**. Dhe me të vërtetë në leksionin e Zsolt-it morrëm përgjigje për këto pyetje në pamje të parë të thjeshta, por që ndikojnë shumë në punën tonë. Nga telefonata e parë deri tek prezantimi, pastaj derisa t'ua tregojmë edhe bashkëpunonjësve tanë rrugën që u bën të mundur edhe atyre që t'u përgjigjen këtyre pyetjeve të bashkëpunonjësve të tyre të ardhshëm. Nga ky leksion mësuam se si të tregojmë rrugën dhe si t'u përgjigjemi këtyre pyetjeve të rëndësishme. Faleminderit Zsolt!

Nuk dorëzohem! – ishte mesazhi i bashkëpunonjësës sonë assistant managerë nga Pula, **Nevenka Dekovic**, për ne. Sëmundja dhe problemet e jetës private e penguan në rrugën drejt suksesit, por duke mbledhur gjithë forcat vendosi të ecë mëtej. Produktet e shkëlqyera që e ndihmojnë të rigjenerohet dhe bashkëpunonjësit e mrekullueshëm i dhanë forcë për këmbëngulje dhe suksesin në biznes. I urojmë suksese të mëtejshme Nevenka-s dhe jemi të sigurt se Ditën e Suksesit të ardhshme do ta shohim në majë. Takohemi pra përsëri më 17 mars 2007, në orën 10, në Teater Exit – Ilica 208. I mirëpresim të gjithë!

DR. LASZLO MOLNAR
Drejtor rajonal



Klubi i Sundimtarëve

Dhjetë
shpërndarësit
e parë sipas
pikëve personale
dhe të non-
managerit

CONQUISTA

Shpërndarësit më të su



HUNGARIA



1. **Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné**
2. **Ramhab Zoltán dhe Ramhab Judit**
3. **Tamás János dhe Tamás Jánosné**
4. Császár Ibolya Tünde
5. Wehliné Mezei Aranka dhe Wehli Péter
6. Toldi Lászlóné dhe Toldi László
7. Geczó László Zsoltné dhe Geczó László Zsolt
8. Bognár Gábor
9. Rékasi Károly dhe Détár Enikő
10. Nagy Zoltán dhe Nagyné Czunas Ágnes



SERBIA, MALI I ZI, KOSOVO



1. **Kalajdžić Marica**
2. **Jović Randelović dr. Sonja dhe Randelović Dragan**
3. **Antonijević Slobodan dhe Antonijević Biljana**
4. Buljan Slobodanka dhe Buljan Stanislav
5. Mitrović-Pavlović milan dhe Pavlović Biljana
6. Lomjanski Stevan dhe Lomjanski Veronika
7. Stojanović Emilija dhe Stojanović Nenad
8. Damjanović Andrija dhe Venjarski Marija
9. Glogovac Dragan
10. Petrović dr. Aleksandar dhe Djuknić Petrović Mirjana



DOR CLUB

ksseshëm të muajit janar 2007



KROACIA



BOSNIA DHE HERCEGOVINA



SLOVENIA



1. Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
2. Golub Vasilija
3. Leskovar Jagoda dhe Mrduljas Tajmir
4. Stazić Juliana
5. Calušić Dubravka dhe Calušić Ante
6. Baksa Dušanka dhe Baksa Željko
7. Golubović Karmela dhe Golubović Roman
8. Ćurić Ljubo dhe Ćurić Grozdinka
9. Orinčić Maarija Magdalena
10. Željković Lidija dhe Željković Ljubo



1. Mustafić Subhija dhe Mustafić Safet
2. Dragić Meliha dhe Dragić Dragan
3. Smajić Mevludin
4. Njegovanović Svetlana
5. Hodžić dr. Sead
6. Paleksić Slavko dhe Paleksić Mira
7. Mišić Cvjeta
8. Duran Mensura dhe Duran Mustafa
9. Buljan Marija dhe Buljan Davorin
10. Grujić Spomenka dhe Grujić Veljko



1. Božnik Slavica
2. Brumec Lovro
3. Majcen Manja
4. Arbeiter Jožica dhe dr. Arbeiter Miran
5. Bizjak Marija
6. Iskra Rinalda dhe Iskra Lucano
7. Praprotnik Toncka
8. Bigec Danica
9. Obid Lidija
10. Otoničar Ivanka

Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e safir managerit e arritën:

Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi



Nivelin e senior managerit e arritën:

Geczó László Zsoltné dhe Geczó László Zsolt



Nivelin e managerit e arritën:

Bertalan László dhe Bertalané Koskai Orsolya Božnik Slavica Buljan Slobodanka dhe Buljan Stanislav	Ferbert László dhe Vítok Zsuzsanna Földházi Flóriáné Husztai Zsuzsanna dhe Pócsik Gábor	Jović Ranđelović dr. Sonja dhe Ranđelović Dragan Karikó Józsefné Nagy József dhe Nagyné Koszér Edit	Nagy Dénes dhe Nagy Judit Tóth Sándor Tamás dhe Nagy Marianna
--	---	---	--



Nivelin e assistant managerit e arritën:

Asztalos Károlyné Bíró Ferencné dhe Bíró Ferenc Beer Tamás dhe Beerné Nagy Andrea Dr. Bencsik Barbara Dr. Tamás Erzsébet dhe dr. H. Kovács Zoltán Horváth Zoltánné dhe	Horváth Zoltán Hócza Tibor dhe Hóczáné Berczi Mária Lieber Brigitta Majčen Manja Major Tamás dhe Major Tamásné Majorné Kovács Beatrix dhe Major István	Nádudvari Zsolt Nagy Zoltán Pilisyné Farkas Ilona dhe Piliby Boldizsár Prohászka Józsefné dhe Prohászka József Rackó Katalin Schulhof Ernőné Szárszó Zoltánné dhe	Szárszó Zoltán Tóth Anita Tóth Tibor József Vámosi Attila dhe Bokros Adrienn Varga Tamás Vuityné Sárándi Klára
---	---	---	---



Nivelin e supervisorit e arritën:

Aleksić Vesna Avberšek Sodin Milena Ballabás Dóra Balogh Zoltán Barta Ibolya dhe Barta János Belić Nadica dhe Belić Mirko Beszprémi Erika Blahó Sándor Bognár Ágnes Bordás András Botosné Krausz Karola dhe Botos Antal Böszörményi Albert Böszörményi Bettina Császár Katalin Családiné Bán Margit dhe Családi Zoltán Cseh Franciska Zsuzsanna Csontos Szilvia Cupic Vera dhe Stankovic Blagoja Dr. Mijin Dejan dhe dr. Mijin Maja Dr. Domoszlai Éva dhe Molnár Zoltán	Dr. Keresztes Péter dhe dr. Sexty Piroska Dr. Nagy Irén Dr. Schmidt Erika Dr. Szemán Lászlóné dhe dr. Szemán László Dragicević Danijela dhe Dragicević Vlada Drexler Róbertné Fábián Rózsa Fehér Sándorné dhe Fehér Sándor Fiser Péter Furka Albert Mihályné Galbács Péter dhe Galbácsné Fodor Ágnes Gavallér Szabolcs Gombolai Alfréd Gyulavári Andrásné dhe Gyulavári András Hegedűs Ágnes Hernádi Jánosné Horváth Zoltán Horváth Józsefné Huszár Attila dhe Tóth Henrietta Huszár Lászlóné	Ilyésné Sonkolyos Gertrúd Janković Andja Janković dr. Zivojin Radojka Jović Dragan Jović Ljiljana Jurisić Stevan dhe Jurisić Natalija Jurisić dr. Radmila dhe Jurisić Predrag Józsa Istvánné dhe Józsa István Kálmán Mónika Karczagné Rózsavölgyi Rita dhe Karczag Tamás Kiss Szabolcs Kovács Anikó Gavallér Szabolcs Kovácsné Mészáros Anita Kovácsik Andrásné dhe Kovácsik András König Vilmosné Kövesdi Ibolya Lucsánszkiné Marcsek Anita dhe Lucsányszki Pál Lukács Magdolna Majnár László dhe Duró Györgyi Marjanović Biserka	Marković Mirjana Mayer Balázs Milicević Jadranka dhe Milicević Radoslav Mitrović Dragana dhe Mitrović Nebojsa Molnár Boglárka Monarov dr. Elizabeta Nikolić Zoran dhe Nikolić Tamara Pálfi Tímea Pásztor Zoltán Csabáné Padányi Zsoltné Pallos Róbert Palotás Csaba dhe Palotásné Szilágyi Judit Pantelić Bozidar Pavlov Milica dhe Pavlov Todor Petrović Mozica Petrović Svetlana dhe Petrović Zoran Répásné dr. Huszár Lívia Remeczki Tünde dhe Remeczki Tibor Sárádiné Szász Veronika dhe Sárándi Lajos
--	--	---	--

Salamon Anett
Samardzić Staka dhe
Samardzić Danilo
Schneider László dhe
Shneider Lászlóné
Seresné Szijgyártó Beáta dhe
Seres Imre
Simon Kinga
Simon Bernadett dhe
Márkus Péter

Simon Anna Eszter
Simon Lórántné dhe
Simon Lóránt
Skorić Zoran dhe
Skorić Dragica
Spannenberger Tamás
Szárszó Zoltán
Szabadosné Magyar Rozina
Szabó Bálint dhe
Szabó Szarvas Mariann

Szalóki Sándor dhe
Németh Veronika
Szűcs Ervin dhe
Bartók Margit
Táborita Adél
Táborita József
Takáts Borbála
Tejes Zsuzsanna
Tóth Irén
Tóth Viktor

Végh Magdolna dhe
Kiss Ferenc
Vaszil Viktor
Vilkne Kiss Erzsébet
Vincze László dhe
Vincze Lászlóné
Zivković Cvetan dhe
Zivković Snezana
Örlös Zoltán



Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli I

Ádámné Szöllösi Cecília dhe
Ádám István
Atanasov Divanis
Babály Mihály dhe
Babály Mihályné
Bakó Józsefné dhe Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor
Barnak Danijela dhe
Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa dhe
Dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán dhe Becz Mónika
Begić Zimir
Bertók M. Beáta dhe
Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella dhe Botis Marius
Bognárné Maretics Magdolna dhe
Bognár Kálmán
Bojtor István dhe
Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor
Csuka György dhe
Dr. Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza dhe
Csürke Bálintné
Darabos István dhe
Darabos Istvánné
Davidović Mila dhe
Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila dhe
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva dhe
Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán dhe
Dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit dhe
Szabó János
Dragojević Goran dhe
Dragojević Irena
Fejzszés Ferenc dhe
Fejzszésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde dhe Láng András
Halomhegyi Vilmos dhe
Halomhegyiné Molnár Anna

Haim Józsefné dhe
Haim József
Hanyecz Edina
Hári László dhe Hegyi Katalin
Heinbach József dhe
Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir dhe
Jakupak Nevenka
Juhász Csaba dhe
Bezeg Enikő
Kása István dhe Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária dhe
Keszler Árpád
Kibédi Ádám dhe Ótós Emőke
Knisz Péter dhe Knisz Edit
Dr. Kovács László dhe
Dr. Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán dhe
Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna dhe
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor dhe
Lapiczné Lenkó Orsolya
Mayer Péter
Markó Mária dhe Markó Antal
Márton József dhe
Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana dhe
Harmos Vilmos
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka dhe
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László dhe
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija dhe Nakić Dusan
Miškić Dr. Olivera dhe
Miškić Dr. Ivan
Mrakovics Szilárd dhe
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre dhe
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor dhe
Némethné Barabás Edit
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor dhe Papp Tiborné

Dr. Pavkovic Mária
Perina Péter
Petrović Milena dhe
Petrović Milenko
Radóczy Tibor dhe
Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán dhe
Ramhab Judit
Révész Tünde dhe
Kovács László
Šaf Ljiljana dhe Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegená Éva
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
Pintér Csaba dhe
Szegefű Zsuzsa
Szabó Ferencné dhe
Szabó Ferenc
Szabó Péter dhe
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné Dr. Kász Edit dhe
Schlepp Péter
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Székely János dhe Juhász Dóra
Szidiropulosz Angelika dhe Miklós
Tamás János dhe
Tamás Jánosné
Tanács Ferenc dhe
Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika dhe
Dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag dhe
Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika dhe
Virág Tibor
Vitkó László
Zakar Ildikó

Niveli II

Bánhegyi Zsuzsa dhe
Dr. Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella dhe Botis Marius
Czele György dhe
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe
Dr. Seres Endre
Erdős Attila dhe Bene Írisz
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi

Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana dhe
Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád dhe
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Papp Imre dhe
Péterbenccze Anikó
Rózsahegyi Zsoltné dhe
Rózsahegyi Zsolt
Dr. Schmitz Anna dhe
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit dhe
Siklós Zoltán
Tóth István dhe Zsiga Márta
Tóth Sándor dhe Vanya Edina
Varga Géza dhe
Vargáné Dr. Juronics Ilona

Niveli III

Berkics Miklós
Bruckner András dhe
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija dhe Buruš Boško
Éliás Tibor dhe Szász Marianne
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István dhe
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád dhe
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan dhe
Lomjanski Veronika
Ocokoljić Zoran
Dr. Ratković Marija dhe
Ratković Cvetko
Szabó József dhe
Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva dhe
Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka dhe
Kovács András



Të Nderuar Shpërndarës!

Success Days të 2007-ës në Arenën e Sportit të Budapestit

24 mars., 26 maj., 23 qershor., 21 korrik., 15 shtator., 20 tetor., 17 nëntor., 15 dhjetor.

Porosisni produkte në faqen e internetit

www.flpseeu.com!

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

Kartat plastike të blerjes me shumicë mund t'i merrni personalisht gjatë ditëve të punës në zyrat e kompanisë sonë.

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

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjeni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë (www.foreverliving.com). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkoni edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit.
- Vlerat e pikëve të tyre personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41. Ju lutemi bashkëpunojëse tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

Informacione nga interneti:

Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "**www.flpseeu.com**" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkoni në zyrat tona. Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - "**www.foreverliving.com**" - përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „distributor login“. Emri i përdoruesit është numri juaj i

distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

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

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

E parregullt:

Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si njësi të shitjes me pakicë. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve, ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit www.flpseeu.com. Iu njoftojmë që dorëzimi i kontratave pa autorizim është i parregullt, pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallcifikim dokumentash!

Risponsorizim!

Dëshiroj t'ju tërheq vëmendjen për rregullat e "risponsorizimit" të cilat gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është se risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të përcaktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe përgjigjes së kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që bashkëpunonjësit distributor të regjistruar njëherë i fut për herë të dytë pa plotësuar procesin e risponsorizimit.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË



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

Njoftojmë Shpërndarësit tanë të nderuar se vendi i organizimit të Success Day Forever të 17 shkurtit 2007, që fillon në orën 10, është: Arena Sportive Papp Laszlo, 1143, Budapest, Stefánia út 2. I mirëpresim të gjithë! Dëshiroj t'ju njoftoj edhe se në këtë ditë magazina jonë në rrugën Nefelejcs është hapur në orarin 17-20.

Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjekësisë Popullore të Hungarisë. I lutemi Distributorëve të nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuara, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt. Numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës mujore mund të lexohen në faqen tonë të internetit duke përdorur passwordin „forever”.

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

1. *Deklarata:* Ju lutemi që me vëmendje plotësoni saktësisht çdo pjesë të deklaratës. Nëse e dërgoni personalisht kolegët tanë i kontrollojnë të dhënat, por nëse e dërgoni me postë kjo gjë nuk është e mundur, prandaj ju lutemi që me një vëmendje të madhe kontrolloni të dhënat tuaja, sepse në rast gabimi sistemi i uljes së çmimeve nuk hyn në fuqi.

2. *Blerja:* Gjatë blerjes sistemi i ofron shumën maksimale të uljes atyre që e plotësojnë deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Në rastin e blerjes si grup duhet të sillni autorizim të nënshkruar nga dy dëshmitarë të rregullt nga çdo person, për çdo porosi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!

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



Zyra e Debrecenit

Bashkëpunonjësit me deklaratë dhe që i marrin bonusat e tyre në formë kuponash, mund të informohen rreth shumave të sakta në adresën Budapest, Szondi u. 34. Dëshiroj t'ju thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Distributori tanë të nderuar i marrin porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – me përputhje kohe – në çdo pikë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anullojmë dhe pikët i zbrisim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakaja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

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

- në telefon, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit. Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539, cel: 0620/456-8141, 0620/456-8149
- nëpërmjet internetit në adresën www.flpshop.hu,
- me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

Çmimet e transportit:

Budapest	Provincë	
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
Mbi 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

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

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

- Çmimet e mësipërme janë të vlefshme deri në 3 porosi/adresë, mbi 3 porosi llogarisim +200 Ft/porosi.
- Çmimi i postimit është 360 Ft/adresë.
- Siguracioni: deri në shumën 200 000 Ft e përmban çmimi i transportit, mbi këtë shumë për çdo 10 000 Ft është 50 Ft.
- Çmimet e mësipërme nuk përmbajnë TVSH-në prej 20%.
- Transportimi i porosive bëhet pas përputhjes paraprake në telefon. Shpenzimet e përputhjes në telefon përmbahen nga çmimet e mësipërme.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Hungarisë:

Dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426
Dr. György Bakanek: +36-20-944-1442
Dr. Laszlo Kerekes: +36-20-944-1442
Dr. László Mezösi, veteriner: +36-20-552-6792

- që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodit e kalon 1 pikë krediti.
- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosisni vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave. Success Day Forever e ardhshme do të mbahet më 31 mars 2007.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Serbisë:

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



NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br: 20. tel: +381-081-245-402, tel/fax: +381-081-245-412. Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakic

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Malit të Zi:

Dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS



Zyra e Bijelinës

- Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3., tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00.
- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.. Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit organizojmë një Ditë Suksesi Mini në zyrën e FLP-s. Drejtori i rajonit: Enra Hadžović Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias porositë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit): +387-55-211-784.

Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

- Nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjekje nga Bosnia-Hercegovina Dr. Esmā Nisic, me të cilën mund të kontaktohem në numrin e telefonit: +387-62-367-545 gjatë ditëve të punës në orarin: 18:00 – 21:00.

– Këshilltarja dhe specialistja jonë mjekje çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:30.
– Në rastin e porosisë telefonike pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë krediti, atëherë shpenzimet e transportit paguhen nga distributori.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770., fax: +385-1-3909-771. Orari i hapjes: të hënë dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Zyra e Splitit: 21000 Split. Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënë dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

– Porosia telefonike bëhet në numrin +385-1-3909-773. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë, shpenzimet e transportit i paguan FLP-ja.
– Leksionet rreth marketingut dhe produkteve fillojnë çdo të hënë dhe të enjte në orën 18.00 në zyrën qendrore.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510
Dr. Eugenija Sojat Marendic: +385-915107070



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLLOVENISË

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640. Orari i hapjes: të hënë dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. tel: +386-2-575-1270. Orari i hapjes: të hënë 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

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



Zyra e Lendvait



NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

- Prishtinë, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Drejtori i rajonit: Lulzim Tytnxhii

www.flpseeu.com FLP TV në internet

PROGRAMI nga 25 mars deri më 26 maj 2007

10.00 Lajme	14.05 Success Day – Sonya Show	Nature's 18	03.55 Pro6 – Film prezantues produktesh
5.05 Nga bima deri tek produkti	14.30 Success Day – Profit Sharing 2006	Aloe2Go	04.00 FLP – Plani Marketing
10.20 Ujë mineral Forever - Dr. Schmitz Anna	15.00 Rolf Kipp – Metoda pune	21.35 Salloni Sonya – hapja	04.20 Success Day – Dr. György Bakanek
10.40 Pomesteen Power – Film prezantues produktesh	40.40 Film prezantues produktesh – Probiotic	21.40 Success Day – Dariusz Heinbach	– Fëmijë të shëndetshëm
10.45 Success Day – Klubi i Sundimtarëve 2006	15.50 Katrin Bajri – 2	– Zgjedhje fushe	04.40 Success Day – koncert i Magdolna Ruzsa-s
11.20 FLP-ja prej 25 vitesh	17.40 Success Day – Koncert i Ildiko Keresztes	22.00 Active HA – Film prezantues produktesh	05.10 Emil Tonk – Ndërtim biznesi
11.35 Në garë me Europën – Miklos Berkics	18.00 Lajme	22.05 Success Day – Sonya Show	05.30 World Rally 2007
11.55 Pro6 – Film prezantues produktesh	18.05 Nga bima deri tek produkti	22.30 Success Day – Profit Sharing 2006	Nature's 18
12.00 FLP – Plani Marketing	18.20 Ujë mineral Forever - Dr. Schmitz Anna	23.00 Rolf Kipp – Metoda pune	Aloe2Go
12.20 Success Day – Dr. György Bakanek – Fëmijë të shëndetshëm	18.40 Pomesteen Power – Film prezantues produktesh	23.40 Film prezantues produktesh – Probiotic	05.35 Salloni Sonya – hapja
12.40 Success Day – koncert i Magdolna Ruzsa-s	18.45 Success Day – Klubi i Sundimtarëve 2006	23.50 Katrin Bajri – 2	Success Day – Dariusz Heinbach
13.10 Emil Tonk – Ndërtim biznesi	19.20 FLP-ja prej 25 vitesh	01.40 Success Day – Koncert i Ildiko Keresztes	– Zgjedhje fushe
13.30 World Rally 2007	19.35 Në garë me Europën – Miklos Berkics	02.00 Lajme	06.00 Active HA – Film prezantues produktesh
Nature's 18	19.55 Pro6 – Film prezantues produktesh	02.05 Nga bima deri tek produkti	06.05 Success Day – Sonya Show
Aloe2Go	20.00 FLP – Plani Marketing	02.20 Ujë mineral Forever - Dr. Schmitz Anna	Success Day – Profit Sharing 2006
13.35 Salloni Sonya – hapja	20.20 Success Day – Dr. György Bakanek	02.40 Pomesteen Power – Film prezantues produktesh	06.30 Rolf Kipp – Metoda pune
13.40 Success Day – Dariusz Heinbach	– Fëmijë të shëndetshëm	02.45 Success Day	07.00 Film prezantues produktesh – Probiotic
– Zgjedhje fushe	20.40 Success Day – koncert i Magdolna Ruzsa-s	– Klubi i Sundimtarëve 2006	Katrin Bajri – 2
14.00 Active HA – Film prezantues produktesh	21.10 Emil Tonk – Ndërtim biznesi	03.20 FLP-ja prej 25 vitesh	07.40 Success Day – Koncert i Ildiko Keresztes
	21.30 World Rally 2007	03.35 Në garë me Europën – Miklos Berkics	





Punonjës të Nderuar!

Iu njoftojmë me kënaqësi se që tani **në rasin e të paktën 15 çeqeve porositë tuaja në grup mund t'i bëni edhe paraprakisht në TELECENTER**, gjë e cila është e shpejtë dhe më e thjeshtë për Ju.

Pas ardhjes së porosisë punonjësit tanë të magazinës i përgatisin produktet e porositura dhe Ju, dhe nga dhënia e porosisë brenda 24 orëve, pas pagimit në vend të çeqeve mund t'i merrni menjëherë produktet.

Iu lutemi që porositë në grup të dhëna në TELECENTER **t'i merrni brenda 48 orëve**, në rast të kundërt porosia e humbet vlefshmërinë e saj!

Theksojmë edhe njëherë që përparësia e sistemit të ri është që Ju t'i siguronit sa më shpejt dhe më thjeshtë produktet!

Ky sistem funksionon vetëm për **porositë personale në grup**, dhe nuk ka të bëjë me blerjen nëpërmjet shërbimit transportues.

Është e rëndësishme që vetëm porosia bëhet nëpërmjet telefonit, kurse pagimi i çeqeve edhe mëtej mund të bëhet vetëm personalisht (çek, kartë bankare)!

Organizmi i pastër na mbush me optimizëm

Mundësia për të jetuar gjatë është më e madhe nëse gjejmë dashurinë!



IVAN KATIC
supervisor



Siç e thotë thënia: “Nuk është turp të biesh në baltë, turp është të qëndrosh në baltë”. Pas një marrëdhënie pune tridhjetë vjeçare pa ndërprerje u bëra i tepërt. Martesa m’u shkatërrua, gjendja shëndetësore m’u dëmtua (artrit reumatoid). Gjëja më e vështirë ishte që mbeta pa burim të sigurt jetese. Në këto momente vendimtare doli në pah tipari im më i rëndësishëm: nuk dorëzohem. E vendosa: *e di që jam në gjendje të dal nga kjo gjendje e pashpresë në dukje.* Për shumë njerëz shkakton vështirësi lënia e duhanit, kurse unë me vullnet të fortë dhe vendosmëri i thashë JO. Nuk e pranova as diagnozën e mjekut. Kërkova shkaqet e dëmtimit të gjendjes sime shëndetësore dhe mundësinë për ta përmirësuar atë.

E kuptova që rrugëzgjdhja është ushqimi i duhur. Dhe atëherë u takova me një bimë të mrekullueshme, me aloe vera-n. Për mua kjo ishte si zbulimi i Botës së Re për Kolombin. Ishte një zbulim i mrekullueshëm që një bimë e vetme bën të mundur ruajtjen dhe përmirësimin e shëndetit tim dhe të tjerëve. Në treg janë disa firma që i rekomandojnë produktet me bazë aloe vera, s’është e lehtë të zgjedhësh të duhurën. Në produktet aloe të FLP-s gjeta atë që është më e pasura në lëndët ushqyese të nevojshme. Aloe më solli

përsëri buzëqeshje në fytyrë, dhe jam tepër i lumtur që mund të merrem përsëri edhe me sportin tim të preferuar, me bowling.

Pastaj këtu është edhe mundësia e biznesit e cila edhe pa burime fillestare bën të mundur ndërtimin e tij, dhe nëpërmjet kësaj realizimin e dëshirave dhe ëndrrave të mia. Për mua kjo më dha një rrugëzgjdhje fantastike edhe për zgjidhjen e problemeve të mia financiare. Natyrisht, është e vërtetë që po të mos besoja në një të ardhme më të mirë e më të bukur nuk do të kisha vullnetin e duhur. Jam i bindur që dashuria vë gjithçka në lëvizje. Dashuria ka disa mënyra shfaqjeje: dashuria për punën, dashuria për femrën e jetës sonë, dashuria për lulet, dashuria për aloe vera-n, pasi kjo e fundit jep optimizmin dhe kuptimin e jetës.

Falenderoj sponsoren time Ljuba Curic, dhe managerët Vladimir Jezel dhe Dominik Ciler.

Falenderoj në mënyrë të veçantë gruan e mrekullueshme, manageren Mirjana Romic, e cila me sukseset e saj më zgjoi dëshirën që edhe unë të bëhem i suksesshëm.

Falenderoj Rex Maughan-in për biznesin Forever Living Products!





PÖLHE ZSOLT
manager



Ndryshe nga punët e zakonshme, madje edhe nga disa sisteme të tjera me marketing rrjeti, në çdo segment dhe nivel të marketingut të rrjetit FLP puna është vullnetare, pa qenë e nevojshme detyrimi i punonjësve me ndonjë mjet apo metodë që të marrin vendimin dhe të punojnë. Pra punonjësit hyjnë në një marrëdhënie kontrate, mësojnë të rekomandojnë produktet, marrin pjesë në veprimtarinë e skuadrës, me një fjalë punojnë me dëshirë të lirë, në bazë të vendimit të tyre të lirë për të arritur qëllimet e tyre.

Për fat të keq ndodh që disa vullnetarizmin e ngatërrojnë me papërgjegjësinë, duke menduar se meqë nuk e kanë punë kryesore, meqë nuk kanë pagesë fikse, s'kanë epror dhe orar pune, atëherë nuk ngarkohen nga asnjëlloj përgjegjësie. Ky qëndrim në shumë raste rrjedh nga fakti se nuk e kanë menduar akoma mirë thelbin e hyrjes në FLP.

Shpjegimin e **përgjegjësisë** rreth sjelljes në biznes po e nis me **përgjegjësinë ndaj vetvetes**. Disfatat e shfaqura si rezultat i papërgjegjësisë në lidhje me kryerjen e punës janë një goditje të madhe

Vullnetarisht por me përgjegjësi

për vetëbesimin dhe vetëvlerësimin tonë, dhe në mungesë të këtyre është shumëherë më i vështirë (por jo e pamundur) fillimi dhe ndërtimi një karriere të suksesshme. Në vend të “përfundimit të gëzuar” realizohet më shpesh skenari në të cilin punonjësi gjen shumë shpejt një mundësi tjetër MLM-je (sepse – megjithëse është akoma i papjekur – i pëlqejnë mundësitë e pafund të MLM-s), e cila sipas tij është “më e mirë dhe më e shpërblyeshme”. Natyrisht edhe në këtë situatë të re do të sillet pa përgjegjësi (sepse bishti i qenit...), endet nga një biznes në tjetrin duke rekomanduar njëherë këtë, njëherë atë produkt, ndërkohë që humbet personalitetin dhe besueshmërinë përpara gjithë të njohurve të tij.

Është fakt i njohur që në marketingun e rrjetit të ardhurat (bonuset) në fillim nuk janë në raport me punën e investuar, por më vonë puna dhe koha e investuar shpërblehet në mënyrë të shumfishtë. **Kemi përgjegjësi edhe për familjen** të cilën në fillim çdo anëtar i FLP-s detyrohet “ta lejë pas dore” (sidomos kur një çift punojnë që të dy). Familja i meriton dhe i pret frytet e punës së përgjegjshme. Pasi këtë punë e marrim përsipër pikërisht për mirëqenien e familjes?

Duhet të sillemi me përgjegjësi edhe ndaj sponsorit tonë, jo vetëm sepse (në shumicën e rasteve) ai është personi që na i prezantoi mundësitë e ofruara nga FLP-ja, por edhe sepse sponsori me njohuritë, shembullin, këshillat, motivimin dhe forcat e tij kontribuon më shumë në suksesin tonë.

Nëse punojmë seriozisht, me kalimin e disa javëve edhe ne vetë mund të bëhemi sponsor të dikujt, dhe ata do të “kopjojnë” pikërisht marrëdhënien e sipërpërmendur me sponsorin tonë. Dhe ka shumë rëndësi “shembulli origjinal” që ata do të kopjojnë. Marrëdhënia me anëtarët e skuadrës sonë ndikon shumë edhe në suksesin tonë, pasi ata do të bëjnë atë që shikojnë tek ne, do të kopjojnë të mirat, por edhe të këqijat.

Kemi përgjegjësi edhe për bashkëpunonjësit që janë në strukturën tonë. ata janë si fëmijët: kanë nevojë për ne, kanë besim tek ne, nga ne marrin shembull. Nëse besojmë se me ndihmën e FLP-s mund të përmirësojmë si gjendjen tonë shëndetësore, dhe atë materiale, atëherë kjo do të jetë e vërtetë edhe për bashkëpunonjësit tanë. Është diçka e mrekullueshme dhe një detyrë plot përgjegjësi, apo jo?

Dhe si përfundim e rëndësishme është edhe **përgjegjësia ndaj FLP-s**. FLP-ja ofron për ne produkte dhe mundësi biznesi të paparë! Ndodh shpeshherë që disa punonjës – në vend që shkakun e mungesës së të ardhurave dhe suksesit ta kërkojnë tek papërgjegjësia dhe plogështia e tyre – ua venë fajin rrethanave, rregullave, politikës së biznesit të kompanisë, çmimeve të produkteve dhe shumë gjërave të tjera.

Në këtë mënyrë japin një pamje të shtrembër rreth FLP-s dhe marketingut të rrjetit si mundësi biznesi, duke dëmtuar me këtë edhe punonjësit (që për fat të mirë janë shumica) të cilët e kryejnë punën e tyre me ndershmëri dhe përgjegjësi.



TAMAS DARABOS
manager



*“Njerëzit më të pasur të botës
kërkojnë dhe ndërtojnë rrjet
– gjithë të tjerët kërkojnë punë.”
Robert Kiyosaki*

Në bazë të titullit me siguri në mendje keni pyetjen: “Ky djalë në fotografi të jetë 27 vjeç?” Po ua them se jam pak larg kësaj moshe. “Por atëherë çdo të thonë këto 9 vjet?”

Shumë vetë e dinë se prindërit e mi janë ndërtues rrjeti. Ata e nisën biznesin në nëntor të 1997-ës. Unë atëherë isha 12 vjeç. Dhe e dini, në këtë moshë njeriu nuk ka pretekste. Nuk është zhgënjyer akoma në MLM. Nuk është ftuar asnjëherë në ndonjë prezantim.

Prandaj në moshën 12 vjeçare nëse ke pak mend, e kupton se sa shumë të jep ky biznes. Por atëherë nuk mund të hyja, prandaj prindërit e mi duhet ta bënë pa mua. Kurse produktet i përdor që atëherë.

Pra një pjesë të mirë të jetës sime e kam kaluar në familje FLP-je. Që në moshën 13-14 vjeçare lexoja rreth njerëzve, bizneseve dhe investimeve të suksesshme. Përveç kësaj kam qenë në disa aktivitete ku takohesha me

15 muaj apo 9 vjet!

njerëz me të vërtetë të suksesshëm. Jam takuar me një njeri i cili deri më sot është shembull për mua. Ai është **Miklos Berkics!**

Isha 16 vjeç kur ndodhesha në dhomën time dhe mendoja se çfarë dëshiroj nga jeta. Dhe më dha ndihmë të madhe libri me titull “Plaku i pasur, plaku i varfër” i Robert Kiyosaki-t. Pasi e lexova, e kuptova se mbaj përgjegjësi të madhe për jetën time dhe ose e jetoj ashtu siç dëshiroj, ose radhitem pas turmës dhe lejoj që të më tërheqin si kukull.

Robert thotë edhe që njeriu gjatë jetës së tij përballohet me dy probleme. Njëri problem që ka pak para, kurse tjetri që ka shumë. Dhe atëherë e vendosa që unë dëshiroj të përballem me vështirësitë e parave të shumta. Pra e kisha qëllimin tim.

Falë prindërve të mi njihja shumë njerëz. Bëra një llogari se sa milionerë kisha dëgjuar që ishin bërë të tillë si të punësuar. Rezultati ishte interesant! Nuk isha takuar ndonjëherë me njeri të tillë. Dhe për mua u bë e qartë se asnjëherë s’do të punoj për të tjerët. Sipas Robert-it gjëja më e rëndësishme është të kesh një ëndërr, si dhe një plan si ta realizosh atë. **Ëndrra ime është pavarësia. Kurse plani është network-marketing!**

Atëherë të shohim pak se çdo të thotë pavarësia. A je i pavarur kur të thonë se kur duhet të punosh? A je i pavarur kur ke një epror i cili të thotë se çfarë duhet të bësh? A je i pavaruar nëse duhet të kërkosh leje nga dikush për të marrë një javë pushim? Sipas meje kjo nuk është pavarësi. Unë quaj njeri të pavarur atë që mund ta kontrolloj vetë jetën e tij.

Kjo nuk është një ëndërr amerikane që tingëllon bukur. Ke menduar ndonjëherë se çfarë ndjenje është ta vendosësh vetë se sa kohë je me familjen dhe fëmijët e tu? Çfarë ndjenje është të ngrihesh çdo ditë në orën 10 dhe të punosh vetëm 3-4 orë, kurse kohën e mbetur t’ia kushtosh hobit tënd? Çfarë ndjenje është të punosh vetëm 4 ditë në javë? Çfarë ndjenje është që çdo vit t’i kalosh pushimet e tua një mujore në një pjesë tjetër të tokës?

Për këtë thua që është e pamundur. Por ka njerëz që kështu e jetojnë jetën. Ata me siguri kanë vepruar ndryshe. Dhe theksi këtu është tek **KANË VEPRUAR NDRYSHE**. Ndryshe, ose nuk u radhitën pas turmës, por bënë gjëra të ndryshme. Dhe jo vetëm bënë diçka, por për vite me radhë iu vunë dhe krijuan diçka që ua bënë të mundur këtë mënyrë jetese. Interesante është që këtë mund ta arrij kushdo, vetëm duhet të ketë dëshirë.

Në bazë të këtyre a mund të bëhet dikush me të vërtetë i pavarur si i punësuar? Mendoj se jo. Derisa tjetër njeri e vendos se sa para bën, kur ha drekë, kur të rritet rroga, kur shkon në shtëpi, nuk e drejton Ti jetën tënde. Nuk mund të jesh i pavarur nëse duhet të kërkosh leje për gjithçka. Njerëzit nuk duan ta marrin përsipër përgjegjësinë për jetën e tyre. Më mirë punojnë në një vend pune, në një siguri në dukje. Nëse Ti kujton se je i sigurt në një vend pune, atëherë Ti beson akoma tek lepurit i pashkëve. Ndoshta këto mendime duken të rënda nga goja e një të riu, por të përhëndes në botën reale. Mua më duket se jeta do të bëhet gjithmonë e më e rëndë, dhe Ti duhet të bëhesh gjithmonë e më i fortë. Siç e thotë edhe Istvan Halmi në



kasetën time të preferuar: “Unë nuk jam i fortë. E di çfarë them? Atë që dëshiroj të dëgjoj edhe unë nëse Ti do të ishe këtu. Nëse unë do të isha aty për herë të parë, do të dëshiroja të dëgjoja që dikush të më hap sytë. Të më fus diçka në mendje.”

Shpresoj që arrita të fus disa mendime në mendjen tuaj.

Për pavarësinë duhet luftuar, dhe për fat të keq nuk vjen automatikisht. Ata që ulen përpara televizorit dhe presin që njëherë gjithçka të ndryshojë për mirë, s’kanë për t’u bërë asnjëherë të pavarur.

Rreth televizorit kam një histori interesante: Babai kishte dëgjuar në një kasetë se nëse për 2 vjet në vend të televizorit bën diçka tjetër, atëherë do të bëhesh i mirë në atë gjë. Dhe ai për 2 vjet nuk pa televizor, aq sa dilte nga dhoma kur e ndiznim. Në vend të tij filloi të ndërtonte rrjetin. Pas 2 vitesh u angazhuan plotësisht në FLP. Krijuan një skuadër të madhe managerësh dhe mund ta quanin veten të pavarur. Qëllimi im nuk ishte pikërisht pavarësia. Mendova në vetevete: “Plaku di diçka! Po e provoj edhe unë.” Nga nëntori i 2005-ës nuk shikoja më televizor. Më saktë e shikoja, por nuk ishte nderur. Në ekranin e tij shkrova që do të bëhem manager. Dhe nuk do e besosh, në nëntor të 2006-ës u bëra manager. Në familjen tonë kjo metodë bëri të pavarur 3 njerëz. Duhet ta provosh! Po sikur të funksionoj?

Shumë vetë tani thonë që: “Ti e kishe të lehtë sepse u rrite me këtë!” E di çfarë? Ishte me të vërtetë e lehtë?

Ishte e lehtë sepse e kuptova që ky është një profesion i cili duhet mësuar, dhe morra mundimin ta mësoj. Biznesin fillova ta marr seriozisht në shtator të 2005-ës dhe deri në tetor dëgjoja 60 kasete. Nga ato kuptova që mësimi është i rëndësishëm. Por unë në shkollë nuk kisha mësuar rreth asnjë njeriu të suksesshëm. Më udhëhoqën mendimet e Jim Rohn-it, sipas të cilave: “Me shkollë mund të sigurosh jetesën. Nëse

përgatit veteveten, do të bëhesh me prona.” Prandaj vendosa të mos mësoj mëtej në shkollë të lartë tradicionale. U regjistrova në universitetin e jetës. Nuk fillova një përgatitje 4 vjeçare, por një mësim që zgjat gjatë gjithë jetës. Suksesi s’ka të bëjë aspak me fatin. Suksesi ka një çmim i cili duhet paguar. Por çmim ka edhe disfata, dhe për mua është shumë i shtrenjtë.

Ishte e lehtë! Sepse padyshim që prindërit e mi janë rrjetndërtues profesionist, pasi kanë një skuadër me 7 managerë. Nga leksionet e tyre kanë mësuar shumë njerëz. Pasi kush nuk e ka dëgjuar CD-n e suksesshme me titull “Nuk e besoj” të Istvan Darabos-it, dhe po përmend vetëm të fundit. Ai që dëshiron të ketë rezultat në biznes me siguri e njeh këtë disk. Ishte e lehtë! Sepse kam një linjë të sipërme si **Dr. Terezia Samu dhe Andras Bruckner**, të cilët ndërtojnë biznesin e 6-të më të madh në Hungari. Apo si **Agnes Krizso**, e cila ka biznesin e 13-të më të madh në botë. Apo si **Marika dhe Jozsi Szabo**, të cilët drejtojnë biznesin e 5-të më të madh në botë. Çuditësh që unë nuk shqetësohem për të ardhmen time kur ndihmohem nga njerëz të tillë?

Ishte e lehtë! Sepse mësova t’i vë vetes qëllime nga një njeri si **Robi Varga**, t’i trajtoj pretekstet si **Eva Keszi Szepne**, të planifikoj si **Dr. Edit Revesz**. Dhe nuk do t’i radhisja të gjithë drejtuesit nga të cilët mësova, sepse në skuadër ka shumë profesionistë. Por shiko! Këta njerëz të ndihmojnë edhe Ty!

Ke vetëm një detyrë! Të gesh njerëz të angazhuar si managerët e mi 25 pikësh. Si Marika dhe Feri Kecskes, Csabi Vegh, Magdi Vegh dhe Henrik Scherer, Tamas Balogh, Csilla dhe Jozsi Balogh, apo Tibor Óri. Janë të gjithë managerë të shkëlqyer.

Ta dish që dy gjëra ishin shumë të vështira edhe për mua.

Për vite me radhë më shqetësonte mendimi që si do të krijoj një biznes të madh kur kam turp të flas përpara

njerëzve. Në shkollë të mesme kur më ngrinin të përgjigjesha me gojë, më mirë merrja 1-sh, se sa të ngrihesha përpara 30 shokëve të klasës. Në Arenë mbajta leksion përpara 5000 njerëzish. Për 15 muaj ndryshova caq shumë. Kur e mendoj këtë më qetësohet shpirti, që pas 10 vitesh sa shumë gjëra do mundem të bëj për të cilat tani nuk jam në gjendje.

Vështirësia tjetër ishte që me këta miq në krah të dëgjoja nga dita në ditë duke buzëqeshur që ky biznes nuk funksionon.

Po ua them se sa nuk funksionon. Në shtator të 2005-ës më në fund e fillova rregullisht biznesin. Në tetor u bëra supervisor. Për mua nuk ishte asnjëherë pyetje që ky biznes funksionon apo jo. Por iu gëzova aq shumë rezultateve sa që e frenova pak veten. Ky biznes funksionon me të vërtetë! Nëse nuk bën asgjë, atëherë nuk ka as para! Më duhej pak kohë që ta kuptoja këtë. Në verë e rritëm shpejtësinë, kur të gjithë pushojnë, skuadra ime u zhvillua me 2 supervisorë, kurse unë u bëra assistant manager. Me këtë vrull eca mëtej, e forcova skuadrën dhe erdhën supervisorë të rinj. Kurse unë në nëntor të 2006-ës u bëra manager. Ndërkohë kishte ditë kur duhet të bëja disa qindra kilometra me makinë. Kishte njerëz të cilëve në darkë ua prezantuam biznesin dhe ishin shumë të zellshëm, kurse të nesërmen në mëngjes na morrën në telefon dhe na thanë që s’kanë më dëshirë. Njëherë na la edhe bateria e makinës. Në 11 të darkës shtymë makinën në rrugë. Por të gjitha këto s’kishin rëndësi! Bëhej fjalë për pavarësinë! Nëse je këmbëngulës, do të bëhesh i pavarur! Nëse edhe Ti ke si qëllim pavarësinë, atëherë ndërtimi i biznesit nuk është zgjedhje, por i domosdoshme.

E dini se përse më pëlqen ky biznes? Sepse u jep shpresë njerëzve. Shpresë për një jetë që e meritojnë të gjithë. Shpresë për t’u bërë të pavarur nga ana shpirtësore dhe materiale.

Bëhuni edhe Ju të pavarur!

Suksese!



ANITA CZAP
managere



Me siguri të gjithë e njohin këtë përrallë të bukur. Ajo është ndër të preferuarat e mia. Përrallë rreth një llampe të thjeshtë, të vjetër e të përdorur, dhe Xhindit të saj për të cilin s'ka gjë të pamundur. Një llampë e cila për shumë vetë është diçka pa vlerë. Duket si pa vlerë, sepse duhet të dish ta përdorësh. Dhe nevojitet edhe fjala magjike.

Llampa magjike e Aladinit

Sado e pabesueshme që duket, secili mund të ketë një llampë magjike dhe secili mund të nxjerrë prej saj Xhindin e madh i cili i plotëson të gjitha dëshirat. Vetëm fryje pluhurin nga llampa, guxo të ëndërrosh, dëshiroje shumë dhe do të realizohet.

Llampa ime kishte zënë pluhur për 4 vjet me radhë brenda një dollapi. Duke mos e ditur vlerën e saj të madhe u përgatita ta hidhja poshtë, por fitoi kureshtja dhe e mbajta. E rrotullova, e pashë mirë, pastaj e provova. Dhe filloi magjia. Në fillim kisha vetëm dëshira të vogla, pastaj pas tyre erdhën dëshira gjithmonë e më të mëdha. Dhe shiko mrekulli, u realizuan të gjitha me radhë.

Përse? Ndoshta sepse kisha shumë dëshirë. Ndoshta sepse për mua çështja nuk ishte se do të realizohet apo jo, por sa shpejt. Ndoshta sepse guxova të kërkoj dhe e kisha të qartë se çfarë kërkoja.

“Nëse ke ç'të fitosh dhe s'ke ç'të humbësh me një kërkesë, atëherë kërko me çdo kusht!”

Shumë prej nesh e kuptuam që kur ishim fëmijë se kemi aftësi, dëshira dhe ëndrra të cilat janë vetëm të tonat. Dhe kur rritemi fillojmë t'i kërkojmë ato: ku janë këto dëshira, ku shkuan ëndrrat tona? Nuk besojmë më tek ato? Apo nuk janë më aq të rëndësishme? Shumë njerëz e pranojnë pa fjalë që jeta nuk u jep gjërat më të mira. E shikojnë të etur atë që dëshirojnë, por prapë nuk hedhin asnjë hap për të arritur ëndrrat e tyre, sepse mendojnë se me siguri nuk i meritojnë ato. As xhindi

i llampës nuk mund t'i plotësojë dëshirat e tua nëse nuk i kërkon nga ai. Dhe ai që s'kërkon, nuk merr. Cili është ndryshimi ndërmjet gjumit dhe zgjimit? Pikërisht ai që është ndërmjet ëndërrimit dhe realizimit të një ëndrre. Jeta është ashtu siç e bën. Kur e kupton se ti e drejton jetën tënde me vendimet e tua, përpara teje hapet një botë e re. Bota jote e re. Është e jotja mundësia e zgjedhjes.

Si një tregëtar me një përvojë 15 vjeçare mbi shpinë i vura në peshore kriteret e tregëtisë së zakonshme dhe MLM-s.

1. Sa investim nevojitet për fillimin e biznesi të zakonshëm dhe sa për nisjen e një biznesi MLM. Nëse në rastin e parë mund të mendoj vetëm në nivele milionash, i dyti është shumë i favorshëm, mund të niset me investim minimal dhe s'ka rrezik! Si mund të fitohet para pa kapital? Duke qenë i hapur ndaj njerëzve, duke i dashur ata dhe duke siguruar njohuritë e duhura. E dini se çfarë është kjo? PUNA E DASHURISË. Këtu njerëzit janë plot me jetë, energji, entuziazëm dhe dashuri. Ajo që çdo zog shqiponje vë re: këtu të gjithë janë të rinj, këtu të gjithë janë fitt, këtu të gjithë buzëqeshin.

2. Sa kohë më merr? Në tregëtinë e zakonshme në 24 orë të ditës nevojitet prania e vazhdueshme e tregëtarit. Mungesa e tregëtarit është e papranueshme sepse nëse ai nuk punon, kjo sjell uljen e të ardhurave të tij. Kurse MLM-ja përveç faktit që të lejon një ndarje elastike të kohës, thekson edhe përparësitë e punës në skuadër.

Kështu që të ardhurat tona i marrim jo vetëm në bazë të punës sonë, por edhe të asaj të skuadrës sonë, dhe së bashku arrijmë më shumë (ndoshta mund të shkojmë të qetë edhe për pushime verore)

3. Përse pikërisht **FLP**-ja?

Një **kompani e njohur, stabile në treg, me kapitale të forta**, me një të kaluar dhe përvojë afërsisht 30 vjeçare. Një kompani e cila s'ka patur kurrë borxhe dhe s'merr pjesë në bursë. Një kompani e cila funksionon zyrtarisht në 120 vende të botës. Një kompani ku gjithçka përqendrohet në një dorë. Rex Maughan, i cili në Amerikë është zgjedhur dy herë si njeriu i vitit, i cili ka një personalitet të magjishëm, i cili deri tani ka ndryshuar jetën e mijëra njerëzve.

4. FLP-ja prej vitit 1978 shërben me **produkte me cilësi të shkëlqyer** kërkesat gjithmonë e në rritje në tregun e shëndetit dhe kozmetikës. Produktet e veçanta, me efekt sensibilizues, cilësi të lartë dhe çmim të pagueshëm të kompanisë blihen vazhdimisht nga blerësit, pra një artikull konsumi që plotëson kërkesa reale. Cilësia e përsosur shoqërohet

me një garanci kthimi 30 ditore dhe shërbim të garantuar.

5. Kësaj i shoqërohet një **plan marketing i drejtë**, stabil dhe korrekt, i cili shmang shpenzimet e panevojshme të tregëtisë së zakonshme, nuk përdor shkallët e zakonshme të tregëtisë, dhe produktet shkojnë menjëherë nga prodhuesi tek konsumatori.

6. **Shpërblimi** i vazhdueshëm dhe i paguar në kohë që **vjen sipas qarkullimit**, i cili llogaritet përditë dhe mund të kontrollohet thjeshtë. Këtu me të vërtetë shpërblehet rendimenti dhe gjithmonë vlerësohet ai që e meriton, ai që ka punuar për të. Në një biznes të zakonshëm pak a shumë mund të llogaritet që me investimin e kapitalit dhe punës personale sa të ardhura mund të presësh. Në FLP nuk ka tabelë pagash, të ardhurat s'kanë limit, dhe ka **të drejtë autori!**

7. Kjo është një mundësi për të krijuar **siguri materiale dhe pavarësi financiare**. Çdo të thotë pavarësia për njerëz të ndryshëm? Për mua që të mos më duhet të

bëj atë që nuk dëshiroj. Këtu je i pavarur nga të tjerët, varesh vetëm nga vetja jote. Ti e vendos se kur, me kë dhe sa punon.

8. Përveç vlerësimit material është shumë i rëndësishëm edhe **vlerësimi moral**, falenderimet e shumta që të japin energji. Kur bashkëpunonjësi yt të thotë: "Jam krenar për ty dhe gëzohem që ti je sponsori im". Faleminderit Erika për besim tënd! "Mirësia është i vetmi investim që shpërblehet"

9. S'ka çmim hyrjeje, s'ka paketë të detyrueshme nisjeje, s'ka çmim anëtarësie, s'ka çmim rinovimi karte, s'ka detyrim blerjeje. Por mund të sigurosh një kartë tregëtie me shumicë, pa pegesë, për gjithë jetën, e cila të fton në një udhëtim të pafund.

10. Veprimtari e dobishme dhe me vlerë, sepse mund të ndihmoj të tjerët nga ana **shëndetësore dhe materiale** gjithashtu. Duke ndjekur një mënyrë jete të shëndetshme rritet mundësia e ruajtjes së shëndetit. Duke e parë nga ana materiale, u jap në dorë njerëzve që të nxjerrin në sipërfaqe aftësitë e tyre më të mira. Është e pabesueshme pasuria e pamatshme që mund të sigurojmë gjatë punës sonë. Pasuri e cila s'do të thotë vetëm mirëqenie materiale, por edhe zhvillimin tonë. Nën hijen e një diturie të madhe jepet mundësia e zhvillimit personal.

11. Njohja e njerëzve të rinj, krijimi i **miqësive të reja që zgjasin tërë jetën**. Këtu mund të radhis një listë shumë të gjatë. Adit dhe Agi nga Ujfeherto; Erika dhe Anti nga skuadra ime e Gavavencselló janë lojtarë të vërtetë skuadre. Është ndjenjë e mirë të dish se rrethohesh nga njerëz për të cilët është i rëndësishëm edhe sukcesi i të tjerëve. Por këtu është e mundur edhe rilindja dhe thellimi i mëtejshëm i miqësive të vjetra – faleminderit Gabo që gjallëron skuadrën time nga Nyiregyhaza!



12. Mundësi udhëtimi të jashtëzakonshme në vendet më të bukura të botës. Drejt Stockholmit! Programi i blerjes së makinës, programi i ndarjes së fitimit.

Pra, kështu filloi përse-ja ime. Secili ka përse-n e tij. Duhet ta kesh përse-n tënde. Se sa e madhe është, ajo është puna jote. Por të jetë e fortë! **Nëse përse-ja është e fortë, përgjigjia vjen vetë.** Vetëm të dish se përse. Është e rëndësishme të gjesësh shkaqet se PËRSE dëshiron të bëhesh i suksesshëm, përse ka rëndësi suksesi për ty. Ndoshta pas përse-ve të tua nuk qëndrojnë shkaqe financiare, por për realizimin e tyre nevojitet një sfond financiar. Përgjigjen e pyetjes e ke në dorë. Që përse-ja jote është aritja e sigurisë materiale, apo krijimi i shtëpisë së ëndërruar, apo një udhëtim rreth botës, apo blerja e një makine lluksoze, apo thjesht të bësh një diçka tjetër, të pazakontë. Këtë duhet ta dish ti.

Në janar të 2006-ës, kur pas disa përpjekjesh ndërtimi i biznesit nuk filloi ashtu siç e planifikova, morra vendimin: tani do të dalim jashtë zonës së komfortit. Asnjëherë nuk kam për t'i harruar ato ditë të frohta dhe të zymta shkurti kur filluam të ndërtonim biznesin. 4-5 prezantime në ditë, ndonjëherë të 6-tin me ndihmën e sponsoreve sime **Tünde Revesz**. Dhe zgjerimi nuk na shkaktoi problem. Vetëm thellësia që nuk donte të rritej. Për 8 muaj me radhë mësova dhe mbajta shënim në leksione në mënyrë të tillë që pranë meje nuk uleshin shokët e mi të suadrës, por sponsorja ime të cilën e bombardoja gjithmonë me mijëra pyetje. Sepse nuk kisha skuadër. Por prapë s'isha nervoze dhe e zhgënjyer, por e shfrytëzoja kohën për të mësuar. Nëse s'kam njohuri, atëherë çfarë stafete do të jap mëtej? Dhe cilësia e stafetës është shumë e rëndësishme, sepse bashkëpunonjësit tanë këtë kopjojnë. Njeriu i papërgatitur më shumë dëmton se sa bën të mira, dhe sigurisht që edhe Ti mban për shembull dhe ndjek drejtuesin e vendosur dhe plot

me vetëbesim. Dituria shpërblehet gjithmonë. Kur Tünde udhëtoi në Aktivitetin e Programit Profit Sharing, erdhi thellësia. Hedhje me kokë nga trampolina, por mësova të notoj vetë dhe me siguri. Sipas ligjit të tërheqjes: herët a vonë secili tërheq rreth vetes personat, bashkëpunonjësit me mendim, interes dhe qëllime të njëjta. Edhe tek unë u thye akulli. Kur kalova 120 pikët magjike të managerit gjeta çiftin e parë të cilët jo vetëm donin ta ndërtonin biznesin, por edhe vepruan në qëllim të tij. Kështu përveç babait tim, i cili punon me mua si assistant manager, doli edhe një linjë tjetër supervisor. Jozsi dhe Editke Gulyas, faleminderit që jeni me mua! Dhe më fantastikja është që do të udhëtojmë së bashku në Stockholm dhe do të shijojmë mikpritjen e kompanisë të gjashtë, prindërit, Editke dhe Jozsi, dhe ne.

Çdo vendim paraprihet nga ndjenja, më e rënda e përcakton jetën tonë. Ligj shpirtëror: **Mendo gjithmonë për atë që dëshiron. Asnjëherë mos mendo për atë që nuk dëshiron.** Vetëm Ti përgjigjesh për realizimin e dëshirave dhe ëndrrave të tua, Ti i lëviz fijen. Jetoji ëndrrat, sepse ëndrrat mund të realizohen! Nëse do që dëshirat e tua të plotësohen, duhet të rregullosh zonën tënde të komfortit. Nëse nuk e bën këtë, gjithçka mbetet ashtu siç ishte. "Nëse nuk të pëlqen diçka, ndryshoje atë. Nëse nuk di të ndryshosh, ndrysho mënyrën e të menduarit rreth saj". Thjeshtë vetëm ndrysho qëndrimin tënd, mendo dhe jeto në mënyrë të shëndetshme, dhe jeta jote do të ndryshojë. Dikush duhet të mposhtë dyshimet, dikush mungesën e besimit në vetvete dhe dikush frikën. Beso në atë që bën dhe në aftësitë e tua, forco pamjen rreth vetvetes. Je ai që mendon rreth vetvetes, prandaj kujdes se çfarë mendon dhe thua rreth vetes, sepse i tillë bëhesh.

Këtu dëshiroj të shpreh falenderimet dhe respektin tim për ata njerëz që

më ndihmuan në arritjen e suksesit. Në radhë të parë prindërve të mi të cilët me ndihmën dhe sakrificën e tyre janë shembull, nga të cilët asnjëherë nuk më duhej të kërkoja, por prapë më japin dhe më mbushin me dashurinë e tyre. Babait tim i cili më qëndron pranë si dora ime e djathtë, me aftësinë e tij të madhe të organizimit dhe dëshirën e pafund për të dhënë.

Nënës sime e cila siguron sfondin që ne të punojmë të qetë dhe të mos na mungojë asgjë. Vajzës sime, Fani, e cila më mbështet në gjithçka, më shoqëron dhe më inkurajon me entuziazëm, të cilës shoferët e taksive ia dinë përmendësh orarin e ditës, sepse nëna i punon gjithmonë. Sponsorët e mi, **Tünde Revesz dhe Laci Kovacs**, të cilët patën besim tek unë, të cilët më motivonin dhe nxinin gjithmonë, dhe më dhanë çdo ndihmë për zhvillimin tim.

I dashur zog shqiponje, çfarë duhet të bësh? Asgjë të veçantë, thjeshtë vetëm t'u tregosh të njohurve dhe miqve të tu përvojat personale me produktet. Provoje, ka efekt! I rrethuar nga konsumatorë të kënaqur përforcohesh në faktin që po bën gjënë e duhur dhe që po ecën në rrugën më të mirë. Ti e vendos që negativiteti i të tjerëve e mbulon me mjegull rrugën drejt suksesit apo ecën me këmbëngulje deri në fund të saj. Mos e var të ardhmen tënde nga suksesi apo disfata e momentit! Në këtë biznes edhe rezultati më i vogël vlerësohet dhe shpërblehet.

Duhet ta përjetosh, duhet ta dish se çfarë ndjenje e mrekullueshme është të qëndrosh në skenë dhe të marrësh medaljen e managerit. Kjo nuk mund të thuhet apo të shkruhet, vetëm mund të përjetohet. Merr në dorë drejtimin e jetës tënde. Ndiz llampën dhe liro xhindin. Thuaj dëshirat e tua! Guxo të dëshirosh, sepse çdo gjë është e mundur! Dhe pyetjes që kur ta fillosh? Përgjigjia është: TANI!



E pamundura



KAROLY LERANT
senior manager



EDINA TOTH LERANTHNE
senior manager

Në atë kohë, përpara Forever-it, nuk para flisja përpara shumë njerëzve, madje edhe përpara pak njerëzve kisha turp. Por në këtë biznes ndodhin gjëra tepër interesante me njeriun. Dhe pikërisht që sa shumë mund të ndryshojmë në çdo fushë. Sa ndryshe mund t'i shikojmë gjërat dhe sa gjëra të tjera marrin rëndësi për ne.

Leksionit tim i dhashë titullin **E PAMUNDURA NUK EKZISTON**, dhe këtë e vërtetoi edhe fakti që tani po qëndroj këtu përpara jush, pasi 3 vjet më parë, por ndoshta edhe 1 vit më parë nuk do e besoja se njëherë Unë do të mbaj lëksion përpara 5 mijë njerëzish në Arenën Sportive të Budapestit. Edhe kjo tregon se s'ka gjë të pamundur.

Fillimisht më lejoni ta filloj me një thënie shumë të rëndësishme për mua të cilën e pashë në një shkrim reklame përpara 2,5 vitesh kur po ktheheshim në shtëpi nga një ekskursion. Mua ky shkrim më mbeti në mendje dhe që atëherë kështu veproj.

“E PAMUNDUARA është vetëm një fjalë e madhe të cilën e përdorin njerëzit e vegjël, sepse për ta është më e lehtë të jetojnë në një botë të gatshme se sa të zbulojnë në vetvete forcën për të bërë ndryshim. E PAMUNDUARA nuk është fakt, por opinion. E PAMUNDUARA nuk është deklaratë, por sfidë. E PAMUNDUARA është mundësi. E PAMUNDUARA është vetëm një moment që kalon. E PAMUNDURA NUK EKZISTON!”

Shumica e njerëzve e përdor fjalën e pamundur sepse është më e rehatshme të thuash për diçka që është e pamundur ta bësh se sa të marrësh përsipër që nga e pamundura të krijosh një mundësi për veten dhe familjen. Për fat të keq janë të paktë njerëzit që përfitojnë nga mundësia që jeta i sjell përpara, sepse s'është e sigurt që e dallojnë atëherë kur mundësia vjen, por shpeshherë atëherë kur ikën.

– Kam parë njëherë një film i cili fliste për jetën e një gengsteri. Ai quhej Bugsy dhe ishte një anëtar i

mafies dikur në vitet 1950. Thelbi është që kishte një ide, më mirë të themi një haluçinacion që të ndërtonte një kasino në shkretëtirë, sepse aty lojrat e fatit mund t'i legalizojnë. Në fillim investitorët e mafies nuk donin të dëgjonin rreth kësaj, pasi aty s'kishte ujë, s'kishte energji elektrike, ka shumë rërë, dhe kush do të shkonte të luante. Por më në fund Bugsy i bindi ata, nisi ndërtimet dhe ngriti një hotel dhe një kasino, emri i të cilit ishte: HOTEL FLAMINGO. Sot kjo kasino ndodhet në një nga qytetet më të ndritshëm, më të bukur dhe njëkohësisht me numrin më të madh të hoteleve, i cili quhet LAS VEGAS. Po të jetonte sot Bugsy, do të çuditëj që nga një ëndërr dhe një ndërmarrje që dukej e pamundur çfarë u bë. Për atë nuk ishte E PAMUNDUR!

Jam menduar shumë që kam takuar shumë njerëz gjatë 3,5 vitesh të cilët thjesht më çudisin, por nuk i kuptoj akoma. Më çudisin sepse mundësisë FLP i thanë jo sepse sipas tyre s'kanë të njohur, s'kanë kohë, nuk do ta bënin dot, s'kanë të njohur të tillë, njerëzit s'kanë para, produktet janë të shtrenjta, etj.

(Mendoj se edhe Ju keni dëgjuar pretekste të tilla apo të ngjashme.) Por pavarësisht nga kjo, duke mos e njohur të pamundurën, nga dita në ditë shkojnë në punë për 70-80 mijë Ft, nga të cilat mbajnë familjen. E them seriozisht që më mahniti angazhimi me të cilën janë në gjendje ta bëjnë. Për mua ndoshta kjo do të ishte e pamundur. Nuk dëshiroj të fyej asnjëri, por seriozisht, si mund të kalohet muaji me kaq para?

Bëra një llogari të vogël në shtëpi se si mund të jetohet me 70-80 mijë Ft në mënyrë cilësore. Më vjen keq, por ngeca tek kushti i dytë, dhe kisha prapa edhe tetë kushte të tjera.

Nuk ekziston!

Nuk i kuptoj këta njerëz, sepse kur u ofrojmë atyre këtë mundësi, të bëjnë të paktën atë që ta shikojnë dhe ta studiojnë, në rregull nuk ia besoj këtij njeriu të gjitha ato që thotë, por të paktën po e studioj që a do të funksiononte për mua. Nëse nuk do e bënit për vete, të paktën ta bënit për familjen dhe fëmijët tuaj.

E kam të qartë se përse ndodh kjo, sepse një pjesë e mirë e njerëzve kanë informacione të sakta rreth biznesit Forever. Ata e dinë mirë që ky është një sistem piramidal, një lojë pilot, dhe fiton vetëm ai që është në majë, dhe gjithë këto informacione i zotërojnë nga dorë e parë, nga fqinjët, miqtë, të afërmit, nga njerëz të cilët nuk e ndërtojnë këtë biznes, por e dinë mirë se si funksionon dhe si nuk funksionon.

E kam zakon të pyes nga njerëzit e rinj që nga kush do pranonte këshilla po të ndërtonte? Nga një mik i cili e ndërtoi shtëpinë e tij për 15 vjet, apo nga një njeri që ndërton përditë shtëpi, dhe këtë ka profesion.

Po iu tregoj një sekret: kam takuar shumë njerëz të cilët as në këtë biznes nuk arritën dot suksese të mëdha. Por fakti që dikush nuk arriti suksese këtu, përse do të thotë automatikisht që as Ti nuk do të arrish. Në anën tjetër nga e dimë



se ai që s'pati sukses në FLP bëri gjithçka në interes të pikësynimit të tij, e dëgjoji sponsorin, kishte ndihmën e duhur apo që bëri atë që duhet për t'u bërë i suksesshëm.

Kam një lajm të mirë: Juve, Mua dhe me mijëra njerëzve të tjerë në Hungari dhe në botë, produktet dhe biznesi na ofron të njëjtën gjë. Madje jam i sigurt që edhe të njohurit tanë reagojnë njëllor, ndryshimi i vetëm është që Ata i njeh Ti dhe jo unë. Atëherë përse njëri do të ketë sukses, kurse tjetri jo?

Përgjigjia është e thjeshtë: një diçka nuk është e njëjtë, mënyra se si mendojmë Unë e Ti rreth këtij biznesi.

**SUKSESIN KËRKOJE
GJITHMONË NË MENDIMET
E TUA, DHE JO NË VEND
TJETËR!**

Pasi ne drejtohem nga mendimet. Nëse vendos rregull në mendimet e tua, atëherë do të jesh në gjendje për gjithçka dhe do të kesh sukses, dhe që nga ai moment fjala E PAMUNDUR nuk ekziston më për ty.

Të lutem, nëse je akoma i ri në këtë biznes, apo je pikërisht duke u menduar për ta filluar, apo ke kohë që qëndron në të njëjtin nivel, mendo vetëm në mënyrë pozitive rreth vetes dhe biznesit Forever, sepse vetëm atëherë do e marrësh atë që dëshiron.

Si përfundim dëshiroj të falenderoj disa njerëz për faktin që ndodhemi këtu në këtë biznes të shkëlqyer dhe arrijmë suksese. Fillimisht do të falenderoja ata dy njerëz që na e sollën të gjithëve mundësinë e FLP-s, dhe Unë nuk mund të imagjinoj njerëz më të përshtatshëm se ata në këtë post. I përulemi këtyre njerëzve të cilët nga E PAMUNDURA krijuan një MUNDËSI për të gjithë ne. Faleminderit **Jozsef dhe Marika Szabo**, jeni njerëz të mrekullueshëm

dhe shembuj të faktit që s'ka gjë TË PAMUNDUR!

Dëshiroj të falenderoj sponsorin tonë **Istvan Utasi** i cili ia kërkoi numrin tonë të telefonit një të njohuri tonë dhe na ofroi këtë mundësi. Këtë do t'ia shpërblej duke ndihmuar sa më shumë njerëz që të bëhen manager.

Falenderoj njerëzit që e besuan dhe e besojnë deri më sot që ky biznes u ofron edhe atyre rrugëzgjidhje në jetë dhe u bënë Manager. Falenderoj **Zoltan Pardi-n**, managerin tonë të parë me të cilin punonim së bashku edhe në biznesin tonë të vjetër dhe i cili pavarësisht se në fillim nuk e besoi, madje më quajti edhe jo normal, prapë e ndërtoi biznesin. Falenderoj **Marti Seregelyes-in** dhe **Gabor Aradi-n** që besuan se ekziston edhe një mënyrë tjetër jete. Falenderoj **Zsuzsa Kapitany-in** dhe **Matyas Kapitany-in** të cilët për 7 muaj arritën nivelin e managerit ndërkohë që Zsuszi ishte me fëmijë të vogël dhe mund të merrej vetëm 2 orë në ditë me ndërtimin e biznesit.

Falenderoj **skuadrën tonë** që i pranojnë udhëzimet që u japim atyre. Është e mirë që në të ardhmen ai që mendon të ndërtojë biznesin e tij Forever do të marrë çdo ndihmë nga Ne.

Falenderoj linjën time të sipërme, **Robi Varga-n**, nga i cili mësova që nuk duhet të merrem me ata të cilët vetëm thonë që do ta bëjnë, por duhet të bëjmë vetëm një gjë, **TË ZGJEROJMË!**

Falenderoj **Zsolt Leveleki-n** që na mësoi si të tregohemi të përlulur me të tjerët dhe që në fillim të ndihmojmë veten tonë, pastaj të tjerët.

Falenderoj **Zsolt Fekete-n** e linjës kryqëzuese që na bëri të qartë që këtë punë ta marrim si lojë, dhe atëherë nuk do të nervozohemi që t'i fusim të gjithë me çdo kusht. Pasi edhe loja

mund të shijohet vetëm kur të gjithë e luajnë për t'u argëtuar.

Falenderoj **Istvan dhe Cili Adam-in** që atëherë na tërhoqën vëmendjen që deri kur duam të humbasim edhe 500 000 Ft të tjera, si dhe për këshillat e shumta që na ndihmuar të bëhemi Manager me gruan time.

Falenderoj **të gjithë mjekët, mjekët popullorë** që janë mes nesh, rekomandojnë produktet e FLP-s dhe ndihmojnë punon tonë. Pasi më besoni për ata është më e vështirë se për ne njerëzit e thjeshtë.

Falenderoj **Rex Maughan-in** që e ëndërroi Forever-in. Është një njeri i mrekullueshëm, shpresoj të jetë për shumë kohë me ne dhe të drejtojë biznesin Forever.

Falenderoj **Familjen time** për durimin dhe mirëkuptimin që shpeshherë kur kthehesha vonë në shtëpi nga një prezantim, e praninin se përse e bëja.

Falenderoj **djalin tim të vogël Oliver** që e kemi. Pasi Ai më jep forcë që nga dita në ditë të ngre telefonin dhe të ftoj njerëz të rinj në biznes, si dhe t'i pranoj refuzimet e njerëzve negativ.

Dhe si përfundim **falenderoj gruan time Edina dhe veten tonë** që kur Istvan Utasi na e sollti këtë mundësi, e pranuaam dhe patëm besim se jemi në gjendje ta ndërtojmë këtë biznes. Pasi dikush mund të jetë sponsori më i mirë në botë, nëse Ne nuk i themi PO kësaj mundësie, atëherë s'ka vlerë!

Më besoni, ndoshta kjo është pjesa më e vështirë e të gjithës, të luftosh me vetveten, të mposhtësh dyshimet dhe fjalën E PAMUNDUR.

Nëse jeni të aftë për këtë, atëherë do të jeni të aftë për gjithçka!



MELINDA GULYAS
senior manager

Keni dëshirë t'i kushtoni gjysëm ore zbulimit të një sekreti? Në rreshtat e mëposhtme do të gjeni metodat që më ndihmuan mua në suksesin e arritur në biznesin FLP!

Guxim për jetën

Është një nder i madh për mua që mund t'iu flas Juve, lexuesve të revistës mujore Aloe, dhe falenderoj drejtorin gjeneral Dr. Sandor Milesz për mundësinë e dhënë për shfaqjen e historisë sime.

Emri im është Melinda Gulyas dhe në të vërtetë unë jam teknike e industrisë tekstile, por s'kam punuar asnjëherë në profesionin tim, sepse pasi mbarova shkollën, që nga moshë 19 vjeç punova në një firmë tregëtie të drejtpërdrejtë. Dhe punova si tregëtare me shumë sukses për 7 vite me radhë. Gjatë kësaj kohe mësova se nëse dua të arrij diçka në jetë, duhet të punoj me guxim dhe këmbëngulje për suksesin.

Pesë vjet më parë u takova për herë të parë me formën e biznesit të ofruar nga Forever Living Products dhe sponsoren time, Eva Keszi Szepne-n, e cila më bëri të kuptoj se në jetën time ka një mungesë të madhe. "Në Marketingun Direkt s'ka TË DREJTË AUTORI dhe nuk mund t'i sigurosh dot vetes TË ARDHURA PASIVE." – tha Eva. Atëherë kuptova se unë duhet të jem e pranishme në çdo forint të nxjerrë. Unë po punoj në një sistem që paguan mirë, por që qëndron në një vend.

Nga Eva morra pikëpamje dhe udhëzime të reja, dhe natyrisht edhe libra që më nxitën të marr vendim. I lashë sukseset, vlerësimet e arritura, rrugën e shkelur me shpresën se po të ulem përsëri në "bankat e shkollës" dhe të mësoj një profesion të ri, do të jem në gjendje të ndërtoj një biznes me të drejtë autori. Pra zgjedha pavarësinë!

U realizua gjithçka, ndodhi ashtu siç premtoi Eva. Bashkimi ynë solli

suksesin e përbashkët! E falenderoj Eva-n për punën e përbashkët, për pëgatitjen që më dha, si rezultat i të cilës u ndërtua një rrjet stabil. U bëra me një skuadër fantastike dhe punoj me bashkëpunonjës të veçantë. Njerëz të mrekullueshëm më respektuan me faktin që e ndërtojnë biznesin tyre së bashku me mua, dhe besimi që kanë tek unë më jep forcë, kurse miqësia jonë e shtrenjtë është një dhuratë të cilën as nuk e kisha imagjinuar.

2006-a ishte viti më i suksesshëm i jetës sime tregëtare të deritanishme, dhe përveç veprimtarisë së plotë si këshilltare e FLP-s kisha forca dhe kohë të filloja studimet në degën e Ekonomikut të Shkollës së Lartë Robert Karoly.

Falë punës së bërë managerët e parë në skuadrën time u bënë Gabriella Peter dhe Zsolt Peter. Ky është një gëzim i madh për mua, pasi arrihet rrallë të fusësh në biznes anëtarë të familjes, dhe Gabriella pavarësisht se ishte motra ime më pranoi si sponsorë.

Supervisorët tanë Eva Müller, Klara Pal, Monika Csaki dhe Tibor Csaki, Maria Fabian dhe Karoly Fabian, Iren Bolka Surinne dhe Andras Surin, Erika Kapuvari dhe Tibor Kapuvari, si dhe Dr. Eva Baksa dhe Laszlo Szabo janë krenaria e zemrës sime, dhe së bashku me asistent managerët, Katalin Szabo Bogdanne dhe Ervin Bogdan, arritëm nivelin e qarkullimit falë të cilit në 2006-ën e përfaqësova gjashtë herë skuadrën time në skenë në Klubin e Sundimtarëve.

Më në fund në nëntor të 2006-ës lindi skuadra e dytë e managerëve me drejtimin e Kurucz Leventene



Györgyike-s dhe Levente Kurucz-it. Puna e tyre e angazhuar dhe me nivel të lartë bëri të mundur që në nëntor të arrijmë vendin e parë në Klubin e Sundimtarëve.

Dhe me ta u bëmë skuadër Seniori! Nëntori i 2006-ës ishte muaji kur FLP Hungaria arriti qarkullimin rekord. Dhe ne muajin më të mirë u bëmë me medalje ari! Në Rally-n European të Stockholmit do të udhëtojmë dymbëdhjetë vetë nga skuadra, dhe jam shumë krenare që bashkëpunonjësit e mi i marrin kaq seriozisht sfidat!

Në ditën e Aloe-s së nëntorit leksioni i Miklos Berkics-it kishte domethënie të madhe për ne. Na bindi se sfidat janë ato që të çojnë nga një nivel në tjetrin, pra është e rëndësishme marrja seriozisht e tyre! Në këtë aktivitet me ne ishte edhe Jozsef Szabo, i cili na e përforcoi bindjen që jemi në vendin më të mirë të mundshëm! Faleminderit!

Puna e kryer për pesë vjet me radhë i sollti frytet: makinë e re, shtëpi private, udhëtime me sponsorët dhe linjat e mia vëllazërore, Magdi Maretics, Marcsi Keszler dhe çifti Timar.

Cili është sekreti? **Të bëjmë punën bazë!** Hapat e kësaj janë: **1. Zbulimi i burimit të marrdhënies, 2. Ftesa, 3. Prezantime TEMATIKE, Trajtimi i preteksteve, 5. Mbyllje, 6. FEEDBACK.**

Si duhet ta zbulojmë **burimin e marrdhënieve tona**? Kjo është shumë e thjeshtë, vetëm dëgjoni kasetën e Miklos Berkics-it me titull “Turbo start” dhe krijoni me sponsorin tuaj listën e emrave.

Si të bëjmë një **Ftesë** me efekt? Më shpejt mund ta mësoni nëse dëgjoni kasetën e Miklos Berkics-it me titull “Ftesë në mënyrë profesioniste”, pastaj praktikojeni në mënyrë aktive fillimisht me sponsorin tuaj, pastaj vetëm.

Si ta prezantojmë këtë mundësi? Të organizojmë **MBRËMJE**

TEMATIKE! Qëllimi i këtyre është të rrisim efektivitetin e prezantimeve me një informim të shkurtër dhe korrekt. Në këtë mënyrë kandidati ynë ndërmjet katër mundësive merr informacion rreth temës që i intereson. Përparësia e kësaj është që duke kursyer kohë dhe energji, prazantimi i përshtatet personit, prandaj është edhe më efektiv.

a.) Mbrëmje SHËNDETI:
Shikojeni edhe Ju paletën e produkteve tona dhe zgjidhni në këtë temë 10-15 produkte! Planifikoni se cilët persona dëshironi të ftoni! Përdorni ftesë TEMATIKE! Përshembull: “Të ftoj me kënaqësi në mbrëmjen e Shëndetit ku mund të dëgjosh këshilla praktike rreth ruajtjes së shëndetit. Çaj i mirë, bisedë e lirshme. Tema: Detoksikimi dhe konsumimi i lëngjeve. Vendi, koha, mundësitë e kontaktimit.” Mbaheni leksionin me entuziazmin më të madh të mundshëm me ndihmën e Touch of Forever! Përdorni mjetet e kompanisë dhe ofrojeni mysafirëve dhe të interesuarve produktet tona, jepuni t’i provojnë!

b.) Mbrëmje KOZMETIKE:



Shikojeni edhe Ju paletën e produkteve tona dhe zgjidhni në këtë temë 10-15 produkte! Planifikoni se cilët persona dëshironi të ftoni! Përdorni ftesë TEMATIKE! Përshembull: “Të ftoj me kënaqësi në mbrëmjen e Kozmetikës ku mund të përdorësh maskën tonë të re dhe kompletin tonë kozmetik “Lulja e rinisë”. Tema, ide, përvoja, provimi i produkteve që trajtojnë lëkurën dhe kozmetike, provimi i disa produkteve të tjera, vendi, koha, mundësitë e kontaktimit.” Mbajeni leksionin me shumë entuziazëm dhe me ndihmën e mjeteve! Mysafirët tuaj ta ndiejnë nga jashtë e brenda efektin e mrekullueshëm të Aloe-s!

c.) Mbrëmje DOBËSIMI:



Shikojeni edhe Ju paletën e produkteve tona dhe zgjidhni gjithë produktet që ndihmojnë rënien e shëndetshme nga pesha, pastaj ruajtjen e peshës së arritur! Planifikoni se cilët persona dëshironi të ftoni! Funksonioni rregullisht klubin e Dobësimi! Përdorni ftesë TEMATIKE! Përshembull: “Të ftoj me kënaqësi në programin me titull” Më formohet forma”. Tema: Të mësojmë të pijmë! Të dobësohemi së bashku! Provë. Matje e dhjavit të trupit. Receta, ide, imtësi. Sill të dashurën dhe të afërmit e tu, edhe ata i presim me kënaqësi! Vendi, koha, mundësitë e kontaktimit! Mbaheni mbrëmjen e Dobësimi me entuziazëm, përdorimin e mjeteve, matje dhe kryesisht në një atmosferë miqësore!

d.) Rekomandimi i BIZNESIT: Bashkëpunoni në mënyrë aktive me sponsorin tuaj! Përdorni materialet e kompanisë: prospekt produktesh, FLP flipchert, libri me titull Pastër dhe Thjeshtë, katalogë, revista mujore Aloe, libra prezantues të Network Marketing, përshembull: Robert G. Allan - Network Marketing, si makineri që bën para, Robert T. Kiyosaki – Shkolla e biznesit, CD, kasete, etj. Është mirë të punoni në grup, ose në kombinim 2:1 dhe 1:1, pra në një formë të zgjedhur sipas kërkesave dhe nevojave të kandidatit. Sipas thënies – “Një provë s’është provë!”. Realizimi do të jetë emocionues, kurse suksesi i ëmbël.

Sipas një thënie tjetër: “Praktika e bën mjeshtrin!” Në profesionin tonë kjo duket më mirë gjatë **trajtimit të preteksteve**. Praktikojë vazhdimisht, pra bëje, bëje, bëje...!!! Për këtë ju vjen në ndihmë kasete e soaring manageres Eva Keszi Szepne-s me titull “Trajtim pretekstesh në mënyrë profesioniste” dhe libri i Allan Pease me titull “Të pyesësh duhet të dish”.

Biseda juaj të pasohet gjithmonë nga **mbyllja**. Këtë shpeshherë e harrojmë. Pyesni pa frikë, por gjithmonë me empati maksimale. Përshembull: “Çfarë iu tërhoqi?”, “Çfarë iu pëlqeu më shumë?”, “Çfarë dëshironi të provoni në fillim?”, “Në ç’mënyrë dëshironi ta përvetësoni atë?”, “Kur mund të takohemi, të martën apo të enjten, që të diskutojmë pyetjet dhe mendimet tuaja të mëtejshme?”. Mblidhni pyetjet në mënyrë që në çdo situatë të jeni gjithmonë të përgatitur me pyetje!

“Feedback” është fjalë angleze e cila në shqip do të thotë **KUNDËRPËRGJIGJE**. Kjo metodë

të jetë pjesë e rëndësishme edhe e punës suaj si drejtues!

As Ju mos i harroni blerësit! **KUJDESI PËR BLERËSIT** është një nga veprimet Feedback që unë bëj vazhdimisht dhe rregullisht çdo ditë. Atë që e kam “zbutur” e kam për detyrë ta shërbej dhe përpiqem ta mbaj për kohë të gjatë si përdorues produktesh! Ju lutem, dëgjoni kasetën e Zsuzsa Banhegyi-t me titull “Kujdesi për blerësit në mënyrë profesioniste” dhe të Krisztina Kovacs Jungne-s me titull “E di se përse të paguajnë?”. Këto janë mjetet ndihmëse më të mira në këtë temë.

Detyra ime tjetër feedback është ndjekja e vazhdueshme e **BASHKËPUNONJËSVE**. Edhe ata i mbështes në punën e tyre tregëtare duke i ndihmuar me kundërpërgjigje të



vazhdueshme. Kënaqësia më e madhe në këtë punë është biseda feedback me bashkëpunonjësit e zellshëm dhe të motivuar pas aktiviteteve të suksesshme.

S’mund të lihet pas dore as feedback-u pas konsultimeve, pasi ky është mjeti më efektiv i kuptimit të fakteve të dalluara. “Një biznes mund të ndërtohet nëpërmjet prezantimeve, por një perandori mund të krijohet vetëm me konsultime ndërmjet dy ose tre personave”.

Pra, nga se përbëhet **PUNA BAZË?** Shkruani listën e emrave, kontaktoni me të njohurit tuaj dhe prazantojuni mundësinë e FLP-s në mënyrë **TEMATIKE!** Praktikoni pa frikë trajtimin e preteksteve! Prezantimi të pasohet gjithmonë nga mbyllja, dhe mos kurseni asnjëherë me kundërpërgjigjen, pasi me **FEEDBACK** mund ta bëjmë efektive punën tonë!

Vendime, ndryshime, sponsor, skuadër, suksese, sfida, disfata, gëzime, refuzime, aktivitete, kualifikime, e kështu mëtej, mund t’i radhisja më gjatë fjalët që ndoshta edhe për Ju tregojnë shumë gjëra rreth këtij profesioni.

I dashur Lexues! Me mundësinë e ofruar nga FLP-ja mund të arrini gjithçka që imagjinoni! Çfarë më dha mua FLP-ja? Shpresoj se e kuptuat nga këto rreshta. Merrni forca nga sukseset e sponsorëve tuaj, ndryshoni rutinën e ditëve të zakonshme dhe punoni me këmbëngulje, sepse rezultati është **SUKSES**.

“Anëtarët më të pasur të komunitetit tonë njerëzor janë ata që janë në gjendje të japin pa e ndjerë aspak që Atyre u mbeti më pak.”

Shtypi

Botuese: Kompania Forever Living Products, Hungari.

Redaktoi: FLP Magyarországi Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Redaktori kryesor: Dr. Milesz Sándor

Redaktor: Kismárton Valéria, Veress Angéla, Rókás Sándor

Fotografia e kopertinës: Bakos Veronika

Përgatitja për shtypje: Tipofill 2002 kft.

Grafika: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Shtypi: Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 49 250 kopje

Për përmbajtjen e artikujve shkruarit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

Përkthyes, redaktues: shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– serb: Tóth-Kása Ottilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana

Qendra Kozmetike dhe Mësimore në Kroaci

Me kënaqësi të madhe iu njoftojmë se më 1 dhjetor 2006, në katin e parë të zyrës së Zagrabit të Forever Living Products të Kroacisë me adresë Ulica grada Mainza 21, u hap Qendra Kozmetike dhe Mësimore – Sonya.

Në hapjen solemne të Qendrës, në praninë e bashkëpunonjësve dhe managerëve tanë drejtues, bashkëpunonjësja jonë senior managere, Manda Korenic, një nga përdorueset më të zellshme të produkteve kozmetike, preu shiritin dhe hapi zyrtarisht Qendrën tonë Kozmetike dhe Mësimore – Sonya.

Qëllimi i funksionimit të Qendrës Përgatitore është që përdoruesit e produkteve FLP të njohin sekretet dhe forcën madhështore të familjes së lëndëve kozmetike Sonya.



Orari i hapjes: E hënë: 16:00 – 20:00, e martë dhe e mërkurë: 15:00 – 19:00, e enjte: 16:00 – 20:00, e premte: 13:00 – 17:00.

Takimi mund të lihet në numrin e telefonit: + 00 385 1/ 3909 773

Përgatiteni fytyrën dhe trupin tuaj për atmosferën e festave, shkoni me besim dhe çmim të favorshëm tek specialistja dhe drejtuesja e Qendrës, Gordana Geric.

TRAJTIME FYTYRE:

(Trajtim fytyre me pastrim, fshirje fytyre, maskë, trajtim tini, Lulja e Rinisë, Luftë kundër rrudhave, Magjia e detit, hidratim i thellë, bombë gjallëruese)

MAKIJAZH

(ditor, për rast)

NGJYROSJE

(qepallash, qerpikësh)

KOLOFON

(heqje vetullash, kolofon mustaqesh, kolofon zonash intime, kolofon i gjithë këmbës, kolofon i pjeshëm këmbë, kolofon krahu)

MASAZH

(masazh fytyre, masazh shpute, masazh refleksesh shpute, masazh i pjeshëm, masazh tradicional i gjithë trupit, masazh kundër celulitit, masazh kundër stresit)





FOREVER RESORTS

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

Adresa: Hotel Kastély Szirák
3044, Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: (0036) 32-485-300

E-mail: kastelyszirak@globonet.hu



Senya[®]
Color Collection

