

VITI XV, NUMRI 3 / MARS 2011

FOREVER



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



FAB

Natural Energy Drink

NEW!



Mësimet nga Artet e Bukura

rrjeteve të sukseshme. Esenca qëndron në atë që të kuptojmë prej këtyre dështimeve pse dhe si kanë ndodhur. Nëpermjet tyre të mësojmë se si mund ti shmangim ato në të ardhmen, si mund të mposhtim përsëritjen e tyre. Nëpermjet tyre të mësojmë dhe të zhvillohemi.

Një shembull i perkryer i kësaj është regjistrimi i distributorëve të rinj. Ndodh që nuk arrin të bindësh një person që të lidhet me këtë skuadër të mrekullueshme. Por nëqoftëse mëson nga gabimet e tua, për një person që hyn i ri, do të zbulosh se cili mund të jetë aspekti i këtij biznesi që e bën atë më tërheqës. Pas kësaj duhet të punosh me linjën poshtë teje që të përsosni trasmetimin e mesazhit të FOREVER-it. Dështimi mund të të motivojë dhe mund të të mësojë që të hidhesh në luftë për gjëra më të mëdha.

Mësimi i dytë që nxorra nga jeta e Bloch ishte se megjithë talentin mahnitës ai nuk ishte kryelartë. Kjo i dha atij dhimbshurinë ndaj të varfërve dhe hallexhinjve. Kjo dashuri i dha atij fuqi për pikturimin e atyre pamjeve të mrekullueshme. Dhe ashtu sikurse shkruan për të një historian i artit „Në pikturat e Bloch shfaqen ndjenjat dhe sinqeriteti i tij. Është kjo që e veçon në radhët e piktorëve më magjepsës.”

Dashuria dhe dhëmbshuria janë nga cilësitë më të rëndësishme të njeriut. Prandaj është edhe pjesë e kredos tonë. Nëqoftëse ke kuptuar dhëmbjen e vërtetë të nevojave, ndjenjat e tyre, motivimin e atyre me të cilët ke ndërtuar sëbashku këtë biznes, atëherë ata do të konsiderojnë një partner të besueshëm. Dashuria është ajo aftësi që e dallon vërtet një drejtues inspirues, karizmatik nga një person që vetëm thjesht kryen detyrat e drejtuesit. Për këtë të kanë besuar të gjithë ata që tu zhvilloni karakteret në këtë pjesë, që të mund ti frymëzojnë vërtet edhe të tjerët po për këtë gjë. Ky është ai ndryshimi i vërtetë që mund të të ndihmojë jo vetëm në biznesin tënd por edhe në jetën tënde.

Dështim dhe prap dhëmbshuri. Jo shpesh ndodh kështu, që këto dy gjëra ti lidh bashkë në një mesazh timin. Por këto gjëra ishin ato që padyshim e çuan në ndryshime serioze jetën dhe veprën e Carl Bloch. Në jetën e atij njeriu nga i cili, besoj se gjithkush mund të mësojë.

Jam i sigurtë se viti 2011 do të jetë një vit fantastik. mos e harroni këtë që ju tregova. Mësoni nga dështimet dhe mësoni të ndjeni dhëmbshuri ndaj atyre me të cilët keni arritur sukseset e deritanishme. Gjithkush në jetën e tij ka nevojë për këtë mundësi fantastike. Nuk ka kufij që të mos arrihen me Fiorever-in. Puno fort dhe shijojë jetën! Ju uroj që në gjithshka të arrini ëndërrat që keni nisur!

REX MAUGHAN
DREJTOR I PERGJITHSHËM

Gjatë udhëtimit të mija kam patur mundësi të shikoj shumë vepra arti. Kam ndeshur të tilla që më kanë tërhequr me bukurinë e tyre që rrjedh nga thellësia dhe më kanë mbushur me frymëzim. Kam vuar mendjen për jetën e atyre, që i kanë krijuar këto kryevepra mahnitëse. Kam menduar, vallë çfarë i ka frymëzuar ata dhe si kanë arritur ata në lartësitë e profesionit të tyre. Dhe sigurisht edhe për atë se çfarë mund të mësojmë nga përvoja e tyre.

Kohët e fundit kam vizituar një ekspozitë të Carl Bloch. Më prekën thellë punimet e Bloch, ngrohësia e madhe e ndjenjave, lartësitë dhe thellësitë që paraqet çdo pikturë. Një objekt i veçantë i preferencës time ishte piktura „Kurimi në ujrat e Bethesda-s”. Mbas shikimit të ekspozitës ndjeva se dëshiroja të dija diçka më tepër për artin e tij.

Ajo që lexova më bëri edhe më kurioz. Ai u lind në Koppenhagen më 1834, i ati ishte tregëtar. Prindërit e tij si shumë të tjerë do të kishin dashur që djemtë e tyre të merrnin një profesion „të nderuar”. Shpresonin që ata të bëheshin oficerë të marinës luftarake, por disa ngjarje, të riun Bloch e futën në rrugë tjetër.

U rrëzua në provimin e pranimit për në marinën luftarake, duke mos realizuar kështu dëshirën e madhe të prindërve dhe kjo i krijoi një zhgënjim të madh edhe Bloch-ut. Kjo ndoshta mund ta kishte thyer dhe ta çonte në humbjen e besimit. Përkundrazi ky dështim Carlin e bëri të rivlerësonte jetën dhe ti përkushtohej artit. Një nga mësimet më të mëdha të jetës dhe shpesh më paradoksalja është ajo që shpesh nga dështimet tona jeta merr një kthesë vërtet për mirë. Edhe Carlit ju desh të përjetonte këtë gjë.

Edhe shumica më e madhe e distributorëve tonë mund të thonë, se për fat të keq edhe falimentet përbëjnë një pjesë reale edhe në ndërtimin e



Ti futim marshin më të shpejtë!

Kur shkruaj këto radhë, më del përpara puna e madhe përgatitore për hedhjen në treg dhe fushatën në shkallë vendi për produktin e ri të Forever Living Products, për FAB.

Në mënyrë të ethshme përgatiten skuadrat e marketingut, ata të dizajnit, të dekorit, që së bashku të përgatisim takimin e madh për promovimin e këtij produkti nga ora 8 e mbrëmjes të datës 18 Mars 2011, njëkohsisht në të 16 qendrat tona.

Përgatiten bluzat FAB, përzgjidhen sloganet tona të reja, gjithsecili pret me entusiasm mbrritjen e produktit të ri. Para disa ditësh mbrriti lajmi se filloi fabrikimi i tij në Hollandë, kështu do të hedhim në treg një nga pijet energjike më natyrale dhe më të shëndetshme. Kjo pije me bazë guarane do të japë mundësinë atyre që duan të bëjnë një jetë të shëndetshme të përdorin plotsues energjie me cilësi të shkëlqyer të formuar nga përbërës natyror.

Koncertet, elementë të shfaqjeve befasuese, shumë muzikë e vallzim që do të vazhdojnë deri në agim do tu japin kolorit këtyre takimeve.

Pikët që rrjedhin nga konsumi i kësaj pije energjie dhe i ujit Sirona sistemi do tua llogarit bashkëpunëtorëve. Kjo është një sfidë e veçantë për zhvillimin e sistemit tonë logjistik dhe kompjuterik, por gjithshka për kënaqsinë e bashkëpunëtorëve tanë distributorë, është arritur të zgjidhet.

FAB hap perspektiva të reja, raketat e Foreverit do të arrijnë shpejtësi të reja, mund të përcaktohen objektiva të reja, sepse krahas xhelit të Aloe Vera-s dhe Argi+ në treg shpërthejmë me një produkt më të ri që jep energji.

Bëhu edhe ti pjesë e këtij hopi madhështor! Kape mundësinë e momentit dhe nga niveli i qindra pikëve, ngjitu në njëmijshë e dhjetra mijshë!

Këto ditë festojmë edhe përvjetorin e luftës tonë për liri. Ndoshta edhe luftëtarët tanë të brezave të shkuara kështu morën vrull në kohën e tyre, duke luftuar krah për krah për një qëllim fisnik: për Lirinë e vendit.

Ju urojmë një festë të gëzuar dhe një ecje të shpejtë përpara!



DR. MILESZ SÁNDOR
DREJTOR I PËRGJITHSHËM



Ditë Suksesi: shumë nuanca ka ky term. Sikur të gjithë elementët e një muaji të tërë pune shtrydhen në një ditë të mbushur plot. Sepse ka brënda koncentrim, vëmendje për njeri tjetrin, mësim, zhvillim, por edhe kënaqsi, festim e shlodhje. Një biznes i mirë Forever është pikërisht i tillë: ai përmban në raportin e duhur gjith atë për të cilë ka nevojë vërshimi normal i energjisë të jetës. Drejtuesit e programit **dr. Edit Révész Siklósné dhe Zoltán Siklós** - Soaring menaxherë, në fjalën e tyre të përshëndetjes theksojnë se kjo është dita e vlerësimit dhe përfundimit të punës së sukseshme. Dhe nënvizon: çdo gjë që mësojmë nga lektorët gjithmonë shërben si bazë për zhvillimin e vertetë të të tjerëve dhe çon në një jetë më të shëndetshme dhe më të plotë. Përmend krenarinë tonë që e dëgjojmë gjithmonë për mirë, ku rajoni jonë me 16 qendrat e tij mban vendin e parë në Europë dhe vëndin e tretë në botë. Pastaj prezanton në skenë atë drejtues i cili e njeh më mirë nga të gjithë rrugën që e ka sjellë deri këtu. Katërmbëdhjetë vjet më parë, më 7 Shkurt, në një mëngjez me borë u takova në Moskë me **Rex Maughan**, fillon bisedën e tij **Dr Milesz Sándor**-Drejtor i Përgjithshëm. I dhamë dorën njeri tjetrit dhe duke filluar nga ai çast ju përkushtova kësaj firme dhe këtij misioni. Dhe këtu do të qëndroj sa të jem gjallë, sepse kështu funksionon bota. I jep dorën dikujt, dhe kjo të ndryshon jetën, dhe pastaj edhe gjatë dekadave atë vendos.



BUDAPEST, 12 SHKURT 2011

Success Day

DALËNGADALË PO AMBJENTOHEMI
ME SHTËPINË TONË TË RE, AS RADHËT
E GJATA NUK NA PRISHIN PUNË SEPSE
PËRJASHTA SHKËMBEJMË MENDIME ME KOLEGËT,
NDËRSA BRENDA AQ MË BUKURI TASHMË E
DIMË KU BËHET KAFJA E MIRË, DHE KU SHITEN
LULET. POR SIGURISHT GJËRAT E MËDHA
NDODHIN NË SKENË. KJO ËSHTË DITA E DYTË
E SUKSESIT PËR KËTË VIT.

Takimin e parë të duarve e ndoqën edhe shumë miliona të tjerë, deri sa u ngrit Forever Hungaria e cila arriti përmasat e sotme. Kjo është arritur falë gjykimin por bërjes të gjërave me zemër. Kësaj i referohen fjalët e Dr Milesz për ditën e shën Valentinit- se dhembshuria dhe dashuria janë shumë të rëndësishme. Unë jam nonstop në dashuri, dhe nonstop në punë. Në qoftë se kënaqemi, kjo është e thjeshtë! Dhe atij që ndjenjat nuk i kanë dhënë kënaqsinë e duhur, ai mund të kënaqet me një gllënkë nga FAB-i i ri, një nga pijet energjike më të shëndetshme, që më në fund mbririti edhe në Hungari. Por Sándor ka edhe plane të tjera: - Në jetën e gjithkujt vjen një moment, kur fillon të mendojë, se si duhet të vazhdojë më tej? Në qoftë se jeton me frymën e kapjes dorë për dorë dhe kësaj i bën jehonë edhe rrethi yt, atëherë mund të nisësh një sipërmarrje të fuqishme. Në jetën time gjëja më e rëndësishme është të jesh luajal. Në qoftë se kapeni pas asaj që keni vendosur dhe keni të dashurit që ju mbështesin,





atëhere nuk do të ketë pengesë që mund ta ndalë këtë vend- buzëqesh Drejtori i Përgjithshëm, pastaj vazhdon: tani me shpirt, me zemër dhe me dije jemi më të mirët në botë, por vizioni im tregon se do të jemi më të mëdhenjtë! pas 5 vjetësh në stadiumin Puskás do të mblidhen 40 mijë vetë, atje do të takohemi, Përpara Hungaria!- përshëndet Dr Milesz Sándor.

Ansambli i femijve të Budës jep live në skenë vallet deçi dhe bagi, dhe është gjë e bukur të shikosh shkathësinë dhe frymëzimin e tyre, duke shtuar ritmin dhe të presim të freskët këshillat mjekësore të Dr. Samu Terézia- Soaring menaxhere, e cila na flet për „bimën e ushqyerjes të mendjes”, për Ginko Biloba-n Kjo bimë e këtij lloji është 200 milion vjeçare në tokë dhe i përket grupit të pishave, dhe rritet kryesisht në Lindjen e Largme. U ka mbijetuar akullnajave dhe goditjeve atomike, dhe mbi të nuk ka ndikuar ndotja e qyteteve të mëdha, vërtet një bimë që jeton gjatë. në mjekësinë tradicionale kineze është përdorur prej shekujsh, dhe për përdorimin e shumanshëm të saj mund të sjellim shembujt e mëposhtëm: me të kanë kuruar azmën, sëmundjet e rrugëve të frymëmarrjes, shqetsimet e qarkullimit të gjakut dhe deri edhe për TBC. Quhet „bima e të menduarit” sepse efekti pozitiv për qarkullimin e gjakut , ndikon pozitivisht edhe në sistemin nervor qëndror.. Lëndët efektive që nuk gjenden në bimë të tjera, nëpërmjet nxitjes të trurit përmirësojnë memorien dhe absorbimin e karbohidrateve, normalizojnë tensionin e gjakut dhe ulin kolisterinin, pra sillen me efektin e antioksidantëve, ndërkohë që efekti anësor i tyre është minimal. Dr Terézia Samu bisedën e saj e mbyll me këshillën më të rëndësishme: Kultivoni Ginkon! Ajo tashmë është bërë! Nën drejtimin e soaring menaxheres më tej mund të dëgjojmë edhe përvojën mjekësore për këtë bimë të dashur: „thjeshtë më hap trurin!”, „ veten e ndjej shumë më të freskët”, „tashmë pas ditëve mund të ndjehet përmirësimi”-





dëgjojen thëniet frymëzuese. Pastaj vazhdojnë ata që në periudhën e shkuar kanë kaluar provimin me notën pesë: duartrokiten supervizorët dhe asistent manaxherët e rinj. Në këtë na vjen në ndihmë një person vërtet dinamik: Senior menaxheri Péter Szabó, që deri tani e kemi nderuar si sportist, por tani paraqitet në rolin e spikerit, por pa filluar mirë duartrokitjet, sipas koreografisë na bën gjimnastikë. Një menaxher, tashmë ka njohuri të bollshme „për të na mësuar Foreverin”. Duke u rregulluar sipas titullit të leksionit, Magyar Győzőné, na bën një permbledhje se çfarë rruge ka ndjekur deri më sot. Sikurse na tregon, ajo ka luftuar me shumë dyshime, por me ndihmën e Dr Endre Németh u bë zot i vetvetes. Dalngadalë në praktikë e kuptoi se nuk është ndonjë problem pse nuk je mjeke, apo nuk je mësuese, dhe se nuk është e vërtetë që nuk di të shesësh. Produkti shet vetveten. Jepi shpresë vetesd he të tjerat ecin vetë! thekson ajo dhe na tregon se si pasojnë njera tjetrën puna, pushimet, shpërblimet. Kjo është një sipermarrje e tillë që puna ecën edhe kur ti nuk je prezent. Mos llogarit nga ke ardhur por për ku po shkon. Pas valleve spektakolare më të reja të Rábaközi-t dhe Szatmár-it, shfaqet i preferuari i vërtetë i publikut, Soaring Menaxheri Zsolt Leveleki, që sjell një lajm të mirë. Së pari ai thekson: kriza ekonomike mori fund. Atë mund ta besosh edhe pa parë, por a inuk flet në ajër, pohimin e tij e vërtetojnë grafiqet e bursave. -Vazhdon ngritja dhe kur të ndërtosh rrjetin tënd atëherë do ti kesh në dorë frutat- thekson ai. Dhe si do të jetë rrjeti? Sipas Zsolt-it në rastin më të mirë sa më i madh, por tek më e pakta të jetë me fuqi goditëse më të madhe se para krizës., mbasi siç shprehet ai „mbas stuhisë së parë do të vijë djalëria e vërtetë”. tashmë jemi mësuar se si Foreveri ecën gjithnjë përpara në treg., dhe këtë e bën jo vetëm në botën reale por edhe atë virtuale. Zsolt-i tregon se si të shfrytëzojmë Internetin dhe MyFLPBiz. Mundësitë e shërbimeve në rrjete janë mahnitëse: sistemi E-mail, videot, ditaret,





lista strukturale, xhiron e pikëve, ngjitet në nivele, përvjetorët, faqet personale në Internet... sistemi inteligjent thjesht di gjithshka për rrjetin tonë. _Eshhtë gjeniale, apo jo? – pyet Zsolti dhe në një kuptim, ky është një mjet shumë i mirë që të përfshijë biznesin tonë.

Pastaj dëgjohen emrat e anëtarëve të Klubit të Konkuistadorëve, menaxherët e rinj, menaxherët „Eagle” dhe të kualifikuarit e rinj për programin stimulues të autoveturës. Breshër lulesh, ovacione, festim i gjatë – gjithshka e merituar.

-Ku i ke bazuar vendimet e tua e pyet menaxherja Éva Váradi me stilin e saj të zakonshëm të të çelur. Dhe si kushdo të jetë i qartë me të si në një thurje ndjenjash, ajo rreshton faktet. Sjell argumenta racionalë pse duhet zgjedhur këtë firmë. Xhiro, stabilitet, drejtim i firmës, aksione në treg... sa argumente bindëse. Dhe çka është më e rëndësishme ka një bazë produktesh që sulmon vetë. Sepse rrethi i produkteve të futura, sepse raporti çmim-vlerë është i fortë, sepse tregu nuk mund të ngopet me to. Por edhe niveli i rrjeteve, sepse „këtu janë drejtuesit më të mirë të botës, dhe nëqoftëse janë vërtet të mëdhenj, këtu do të qëndrojnë” - dëshmon Éva Váradi, por nuk merr fund seria e përshtypjeve. Këtu mund të drejtosh të tjerët, mund të bësh karrierë, vlerësohesh, fiton pamvarësinë materiale, është e shkëlqyer mbështetja nga konsulenca mjekësore. A ke mundësi tjetër që brenda 2 vjetësh të fitosh kaq para? Deri sa audiencia kërkon përgjigje, dëgjohet edhe këshilla e duhur: „përcakto objektivin tënd, Ti e di cili është objektivi më i mirë, ka rëndësi që të kesh një objektivi.” Nuk ka dyshim, pse fjala e Zafir menaxherit István Halmi mban titullin :Jemi në garë. –Gara është e rëndësishme, por kushdo që merr pjesë në të , ai fiton – thotë Istváni, - kështu qëndroni në garë, qëndroni këtu! Dhe pse? Tashmë kemi dëgjuar shumë argumenta, por tashmë zafir menaxheri, na jep një provë spektakolare. Bën në skenë testin e produkteve, duke analizuar efektivitetin e pijeve të Aloes të markave të ndryshme.. Mezi e besojmë atë që shikojmë. Të gjitha llojet e tjera të aloes nuk japin ndonjë ndryshim të dukshëm në reaksionin kimik, ndërsa xheli i Aloes të Foreverit, uji e përzier me lëndë ndotëse e pastron duke e bërë të tejdukshëm. Kjo vërteton atë që thuhet për këtë lloj të Aloes. Pra aftësia konkurruese e produkteve nuk vihet në diskutim. Istvan Halmi nënvizon: jemi në garë në treg jo vetëm me produktet por edhe me marketingun, dhe pastaj përmend edhe atë që nuk duhet lënë mënjanë, forcën e Foreverit tek faktori njeri. Përpara na del shembulli i Rex Maughan dhe i Greg Maughan. Drejtuesit tanë janë njerëz të mrekullueshëm, shefin që nuk mund ta presim tek porta sepse ai ka hyrë para nesh. Sigurisht sepse nuk jetohej me pushtet por me vlera.

Por dihet edhe ajo, që vlerësimi këtu është jo vetëm i natyrshëm, por edhe spektakolar, tjetërkund nuk arrihet vetvetiu. Këtu edhe i mësojnë njerzit, vazhdon zafir menaxheri, sipas të cilit kjo të mbush me gëzim, sepse gjëndja një ndikon në rezultate: gjithshka varet nga qëndrimi. Nqse pranë vetes ke punën , aty do të kesh edhe rezultatet. Në



këtë sipërmarrje vepron, garon, ecën perpara, dhe pas një kohe edhe mund të shlodhesh. Kjo është një garë që edhe kur pushon nuk të parakalojnë. Por pergjegjsia jonë- vazhdon István Halmi – është që të jemi pranë brezit që po na ndjek. Për vete dhe për pasuesit tanë sakrifkijmë nga koha jonë.Por sa vlejnjë këto minuta? Para kualifikimit të Asistent menaxherëve dhe supervizorëve mund të shikojmë një videoklip jashtzakonisht të efektshëm për. në fund arrijmë të kuptojmë se jemi në garë jo vetëm me njeri tjetrin por edhe me kohën. Nqse nuk e shfrytëzojmë si duhet , humbja është e jona. Pra duhet të investojmë çdo mundësi që na jepet, që të fitojmë sa më shumë nga koha – tashmë dhe këtu.

TRAJNIME EAGLE TEAM – HUNGARI

Data	Emertimi	Vendi
10 prill	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
27-29 maj	Seminar 2 ditor	Eger
5 qershor	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
3 korrik	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
29-31 korrik	Seminar 2 ditor	Eger
7 gusht	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
4 shtator	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
2 tetor	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
21-23 tetor	Seminar 2 ditor	Balaton
6 nentor	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
4 dhjetor	Trajnim Start	Hotel Bara Budapest
çdo të martë	Hapur	Budapest Lurdy Haz
çdo të merkurë	Hapur	Budapest rruga Nefelegs
çdo të enjte	Hapur	Budapest rruga Szondi salla 1



Në numrin e muajit të kaluar për arsye teknike nga fotografia e Klubit të Sundimtareve mungonin Agnes Ferenci Temesvariné dhe Andor Temesvari. I urojmë për klasifikimin e tyre!

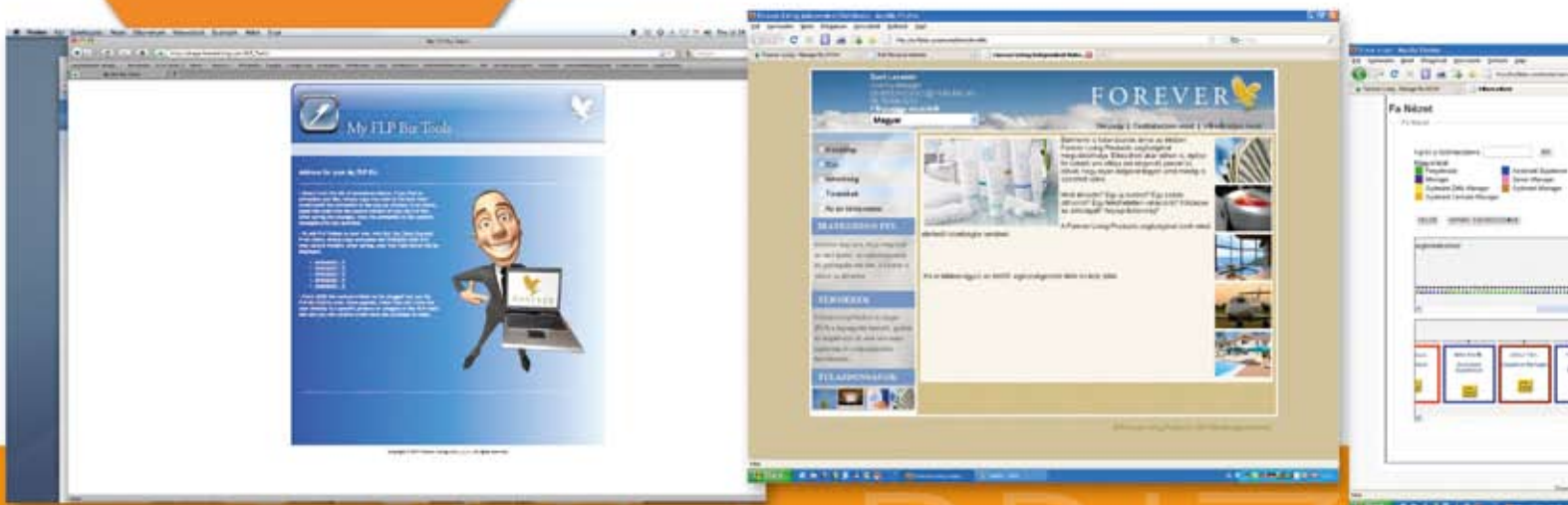
MYFLPBIZ MYFLPBIZ



MyFLPBiz është një mjet online i kategorise se larte i projektuar, që të të shërbej ty në çdo gjë, që ke nevojë për drejtimin dhe zhvillimin e biznesit tuaj.

MyFLPBiz

MUNDESI TË PA KUFIZUARA NË INTERNET



MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MyFLPBiz permban si meposhte:

- lista emerore
- kalendari
- mundesit e perhapjes se listave
- e-mail
- lista e blesesve
- e-cards
- mesazhe me video
- faqe web sipas cdo personi
- integrimi e-biznes dhe me mundesi lidhje online.

Ne Super Rally njoftuam me ngazellim per disa zhvillime te rendesishme:

- Libri i endrrave online- nje vend, ku prej endrrave dhe qellimeve te tua ke mundesi te krijosh nje kolazh. Statistikat kane treguar, qe n.q.s. do ti shkruajm planet tona ekziston mundesia me e madhe per ti realizuar ato.
- Zhvilluam ne permasa te medha funksionin e listave- duke kuptuar ketu mundesin e prekjes lineare te raporteve, te cilat tani bejne te mundur marrjen e me shume informacioneve te nevojshme ne ngritjen e biznesit. Mendojme qe do t'ju pelqejë kjo veti e re. Mund te dërgosh letra për një rreth të mbyllur personash p.sh. duke perdorur listen tende emerore.
- në dispozicionin tone është edhe nje pike e menyse Lidhjet e meparshme, i cili është pothuaj nje funksion i ri. Ben të mundur, qe të shohesh bashkpunimet dhe lidhjet e tua të meparshme. Kjo mund te jete e perdorshme p.sh. atehere, n.q.s. deshiron të shoqerosh me vemendje fatin e nje e-mail ose nje e-cards të derguar me pare. Mund ta keni provuar, qe me pare mund të mbanit lidhjet tuaja vetem në nje faqe web ose URL, keshtu mund ta ndjenit veten pak të kushtezuar, kur dergonit mesazhe. Tani menjehere ju njoftojme me gezim, se mund të keni edhe kater adresa.

E pranueshme, qe për biznesin tone në territore të ndryshme, do të deshironit faqe të ndryshme. Mund të zgjidhni p.sh. nje faqe për menyren e shendetshme të te jetuarit, ose nje për produktet, për kuren e dobeseimit ose qe fokuson mundesin e madhe qe ofrohet nepermjet Forever-it.

Per ata qe jane të pranishem në faqet si facebook apo twitter, kane mundesi qe linket personale ti vendosin në faqet e tyre.

Per ata, qe e frekuentojne me shume boten e kompjuterave dhe do të deshironin me shume aventura mbi shabllonin e dhene, krijuam nje opcion të vertete, "nderto faqen web personale". Menduam qe shume prej jush do ta duan kete funksion. Nepermjet saj do të drejtoni me mire:

- shfaqjen
- sistemimin
- prezantimin
- funksionalitetin
- mundesin, qe të japesh në faqet tuaja funksionimin e web-eve të ndryshme.

E rendesishme është qe të ndertosh faqet e tua web nga themeli.

Ashtu siç e kane zbuluar edhe të tjeret MyFLPBiz mund të ngrej bizneset tuaja në të gjithë Boten. Programi për momentin mbeshtet 14 gjuhe dhe po punojme qe të shtojme numrin e tyre.

N.q.s. do të provosh të gjitha perparesit qe të ofron MyFLPBiz, mund t'ju rekomandojme nje version prove falas për 60 dite. për regjistrim, futu tek faqja jote e distributorit, zgjidh dritaren në faqen e majte MyFLPBiz dhe ndiq udhezimet qe shfaqen në ekran!



BEOGRAD 29 JANAR 2011

Success Day

**VITIN E RI E FILLUAM ME
PERSHENDETJET DHE URIMET MË TË
MIRA, ME SHPRESEN, QË NË KRAHASIM
ME NJË VIT ME PARE, DO TË JETE MË I
MIRË DHE I MBUSHUR PLOT SUKSESE
DHE SHENDET.**

Të zotët e shtëpisë në takimin e pare për këtë vit ishin soaring manaxherët **Sinisa dhe Vesna Kuzmanovic**. Që nga fillimi, marketingun e rrjetit e kane në gjak, por edhe fati i ndihmoi që të lidheshin me FLP-n. Dhe ashtu siç ndodh zakonisht, u hapen disa dyer, ndertuan karrieren e tyre të suksesshme në FLP, të kenaqur me grupin e bashkpuntoreve, duke u pasuruar me një numer të madh serbesh dhe miqsh nga vendet fqinje. Falenderojme në këtë rrugë drejtuesit e pergatitur të takimit Kuzmanovicet dhe ju urojme atyre gjithë të mirat në punen e metejshme. Te rejat, prezent në internet në fushen me moderne të komunikacionit, perpaesit e politikës se biznesit-disa pjese të shkeputura nga pershendetja e





drejtorit rajonal të Forever-it për Serbine, **Branislav Rajic**. Të gjitha keto vertetojne, që për momentin FLP është një nga mundesit me të mira për biznes në vend. Firma jone do të vazhdoje të ndertoje më tej endrrat madheshtore që kane lindur para tre dekadash, sepse ju jep mundesi lidhje të gjithë atyre, që duan të permiresojne cilesine e jetes; ndersa në i ndihmojme për këtë pa egoizem.

Veronika dhe Stevan Lomjanski ishin distributoret me të mirë të 2010, keshtu që ata do të perfaqesojne për kete vit vendin në World Rally-n, që në të njejten kohe përkon edhe me Rally-n evropian, që organizohet në Austri. Falenderojme ata, që perfaqesojne me dinjitet në çdo eveniment firmen, popullin dhe vendin tone.

Shume bashkpuntorë janë pergatitur që të pranojnë sfidën për programin promovues të Rally-t evropian, kualifikohen për Rallyn, duke siguruar biletat e hyrjes në takimin e distributoreve më të suksesshem. Jemi krenar për atë, që me shume se 100 bashkpuntore të kualifikuar do të perfaqesojne rajonin dhe vendin tone në Vienë dhe të pakten po aq bashkpuntore do të jenë atje, për të duartrokatur të kualifikuarit.

Forever Living çdo vit pasuron shkallën e produkteve me produkte shume cilesore, të cilat jane rezultat i një pune shumeveçare kerkimore. Vetem me një pune cilesore mund të ecim perpara, ndersa suksesi i tre dekadave tregon, që nuk ka pasur asnjehere mungese cilësie. Falenderojme menaxherin **Sinisa Blaskovic** për prezantimin e produkteve të reja si dhe shpjegimet lidhur me to, me ane të te cilave do të behet më i lehte përdorimi i tyre.

Distributore të FLP deshman për cilesine e mrekullueshme të produkteve , duke dhënë pervojat personale nga përdorimi i tyre. Me ta u bashkuan edhe ata doktorë, të cilet gjeten pika lidhje mes





profesionit të tyre dhe përgatitjeve të veçanta të FLP. Tregime të sinqerta dhe kurajuese degjuam nga njerez të tille, jeta e të cileve u bë më e bukur, mbasi filluan të perdorin preparate të pergatitura sipas teknologjise me moderne, të cilat mund ti perdorë gjithkush. Falenderojme **dr. Biserka Lazarevic** për pjesen drejtuese të programit, keshillat e metejshme që ndau me bashkpuntoret tane.

Eshte sukses i madh, kur ngjitemi një shkalle me lart në hierarki në planin marketing të FLP. Pershendesim supervizoret e rinj, të shpresojme që në muajt e ardhshem mund të llogarisim perseri hapat e tyre perpara.

Magjia e FLP ndodh vetem me ata, të cilet besojne në të, pastaj “përveshin mengët” dhe i vihen punes. një rrjet bashkpunor i suksesshem ndertohet vetem me ndihmen e një firme me tradita , me nivel cilesor dhe e besueshme si është firma Forever Living Products.- Suksesi është ketu, dhe bashke me të receta për një jete të re- transmeton **Marija Mihajlovic** senior menaxher.

Një nga pikat kulminante të takimit ishte arritja e nivelit soaring manager nga **Milena dhe Milenko Petrovic**. N.q.s . do të pranonin skepticizmin e rrethit shoqeror, atehere do të ishte e pamundur për të arritur kete nivel që arriten tani me pune,ndershmeri, perkushtim dhe vendosmeri. Patem rastin të shohim në podium e Shtepise se Sindikatave rrethin e ngushte familjar Petrovic, si dhe bashkpuntoret të cilet i konsiderojne si familje me të madhe. Pergezojme çiftin Petrovic në kete arritje të re dhe ju urojme, që ti çojne me tej endrrat! Me pas si shperblim u ngjiten në skene miqte e FLP-s , antarët e grupit Legende, me të cilët kënduan dhe kërcyen së bashku.

Për vitin 2011 antarët e rinj të President's Club do të jene: **Veronika dhe Stevan Lomjanski, Marija dhe Bosko Burus, Dragana dhe Milos Janovic, Mirjana Micic dhe Vilmos Harmos, dr.Marija Ratkovic dhe dr. Aleksandar Petrovic dhe më tej Mirjana Petrovic Duknic.**

Kur të dalim në pension, ndoshta do të mbyllemi në vetvete, do të mendojme, që nuk jemi më të vlefshem për shoqerinë. E pra, **Marija Nakic** senior manager deri tani nuk e ka ndjere të tille periudhen e pensionit, bile as nuk e quan veten pensioniste. Produktet e ndihmojne që të punoje në menyre të tille, si atehere kur ishte e fuqishme, udheton dhe ndan pervojen me



të tjeret. Forever është mundësia më e mirë për biznes edhe për vetë pensionistët. Përdorin atë potencial, me të cilin kanë qënë gjatë gjithë periudhës së punës dhe plotësojnë atë, për të cilin mendojnë se e kanë lënë pas dore gjatë periudhës aktive!

Më pas në podium u përshëndetën antaret e rinj të Klubit të Sundimtareve, ata bashkëpunues, të cilët në këto periudha të ngjashme të vitit të kaluar ishin të afte të ngrinin xhiron në mënyrë të ndjeshme. Urojme secilin prej tyre, dhe ju urojme suksese të metejshme në punën e tyre. Në programin promovues për blerjen e makines u klasifikuan **Marija dhe Bosko Burus**.

Ka ardhur koha, zgjohu, merr në dore drejtimin e jetës tendë! Bej pyetjen: nga u nisa dikur, dhe ku kam arritur sot falë punës, planifikimit, zhvillimit intelektual dhe profesional? Ndryshimi personal dhe përmirësimi i rrugës së biznesit ecin krahas njëra-tjetres! të ardhura direkte, ndërtim i rrjetit të bashkëpunuesve, ndihma për të tjerët; vetëm disa shembuj, në të cilat u ndal **Ostojic Boro** soaring manager nga përparësit e marketingut të rrjetit.

Kercimi i parë dhe më i rëndësishëm në planin e marketingut arritja e shkallës së asistentit të supervizorit, kur të gjithë të klasifikuarve u jepet "shqiponja" aq e njohur. një numër i madh bashkëpunuesve morri në saj të saj mundësinë, që të hyjë në botën e ndërtimit të biznesit nëpërmjet modelit që i ofron firma jone.

Takimi i rradhës do të bëhet në 19 mars 2011 në Shtëpinë e Sindikatave.

Branislav Rajic
Drejtori Rajonal i FLP në Serbi



FAB PARTY



Në 18 mars në orën 8 të darkës në 18 vende të rajonit tone mund të blini të shumë priturin FAB-Natural Energy Drink!

VENDET E ORGANIZIMIT

Hungari: Budapest, rruga Nefelejcs – restoranti Foleja e Shqiponjave Ragtime Band, Kállay-Saunders András, Tóth Vera, Csocsesz; **Debrecen** – Orion Dance Band; **Szeged** – Tóth Gabi, DJ MolnárB, DJ Boki, Rádió Plusz 100,2; **Szekesfehervar** – Lajsz András, DJ Zsiráf;
Bosnja & Hercegovina: Sarajevo
Kroaci: Zagreb – Xopos
Serbi: Beograd – Igor Starović, Divlji Kesten;
Sloveni: Lendva – Tanja Žagar, Jaka Sraufciger, DJ Dady



Ardhjen e FAB-it në çdo vend do ta pershendesni një party fantastik, me mysafir të zgjedhur, me retro disco dhe party! Mos humb rastin, argetohu me në dhe me FAB gjithë naten!

KUSHTET E BLERJES

në party-t që do behen mund të blihen Uje Mineral Sirona dhe FAB. FAB –l blihet me kuti, një kuti përmban 12 kanoçe, gjithashtu në restorantin Foleja e Shqiponjave mund të provohet në formë kokteli. Produktet kanë vlerë pikesh, prandaj pijet që do të blini në restorantin Foleja e Shqiponjave, mblihdhini dhe keto i rregjistrojme në zyrat tona.

Fuqia naturale e FAB

Per informacion me të hollësishem për programin shikoni faqen e internetit dhe facebook-un e firmes.

Ruajmë të drejtën e ndryshimit të programit.



PROGRAM KREJT I RI I TV TË FLP

Sikurse e keni parë me siguri, struktúra e programit të TV ka ndryshuar:ka marrë një formë më moderne për tu parë.Shumë shpejt mund të shihet dhe përdoret një faqe e re Interneti, ku secili mund të vendosë vetë çfarë dëshiron të shikojë nga programi. Aktualisht vazhdon testi i faqes të Internetit, me qëllim që të percaktohen problemet e mundshme, dhe çeshtje që kanë të bëjnë sa kompatibl është për tu lidhur.Synojmë që gjithsecili ti shfrytëzojë njëlloj mundësitë. Presim edhe më tej vrejtye dhe mendime, se në çfarë forme doni ta shikoni TV e FLP!

Ju urojmë shikim të mbarë të TV të FLP të gjithë bashkpunëtorëve!

*Sándor Berkes
TV i FLP*



SIRONA - PREKJA E NATYRËS

RIJEKA NA PRITI ME NJË DITE VERTETE DIMRI TË VRENJTUR, ME MJERGULL. POR NË SHTEPIN E KULTURES KROATE QË NA DHA VENDIN PËR TË ZHVILLUAR DITEN E SUKSESIT, TË PAREN PËR KETE VIT, ZOTERONTE NJË GJENDJE GEZIMI. SKENEN E ZBUKURONIN KOMPOZIME LULESH, ATJE ISHIN RRADHITUR DHURATAT, QË PRISNIN PRONARET E ARDHSHEM.

Success Day

RIJEKA 12 SHKURT 2011

Menaxherja nga Rijeka **Jasminka Petrovic**, ishte zonja e shtepise në kete dite, me profesion si inxhinjere e radiologjise mjeksore. Më shume se njezet vjet punon në spitalin e Rijekes, brenda kater muajve arriti shkallen e menaxherit. Mamaja e dy femijve , dhe në të njejten kohe gjyshe me pamje shume të re. Pershendeti të pranishmit, pastaj ftoi në skene drejtuesin e zyres kroate, Laszlò Molnar, i cili ndau me bashkpuntoret, cfare ka ndodhur në FLP që nga koha e takimit të ditelindjes. Pra, ka shume të reja, të cilat me siguri bashkpuntoret tane do ti pelqejne. Njera është mundesia e porosise se produkteve nepermjet internetit. Tashme krahas faqes se internetit www.foreverliving.com mund të vihet prane saj edhe faqja personale e FLP Kroaci që është hapur në facebook. Modernizua punen, dhe vetem me një klikim mund të merni informacione. **Laszlo Molnar** beri gjithashtu prezantimin e produkteve të reja, të cilat do shfaqen brenda një kohe të shkurter në tregun kroat.





A e duam vetveten? Ky ishte titulli i seminarit të mjekut gasterolog **Jadranko Jelic**. Fjalet e tij të bejne të mendohesh. Sa të sinqerte jemi n.q.s. do të flasim për vetveten? Cfare preteksesh do të kerkonim për mossukseset tona, për shendetin e demtuar, për anen e keqe financiare? Dr. Jelic na shpjegon: n.q.s. nuk ndryshojme, nuk vendosim veten në vend të pare, nuk kemi për të arritur asgje, pergjithmone do të mbetemi në ate monotoni. të duash veten nuk është mekat, nuk është diçka e denueshme. Duke dashur veten mund të realizojme ato gjera, për të cilat deshirojme, mund të ndihmojme veten dhe të dashurit tane- mund të jetojme në pasuri.

Senior manager-ja nga Pulja **Manda Korenic**, eshte pronare e një salloni kozmetike, ku perdoren produktet tona. në profesion është infermjere, dhe është antare e FLP-s që nga fillimi. Ka një njohje të thelle për produktet, me keshillat, me njohurit që ka ndihmon perdoruesit që të arrijne tek krijimi i pervojave. Sot në podium rradhiten bashkpuntoret e saj me të sukseshem, të cilet prej shume vitesh perdorin produktet tona.

Asistent menaxheri nga Rjeka- **Sanja Balen**, ekonomist- flet për atë që kupton më mirë,ose për numrat, të cilat shoqerojne punën në FLP. Plani marketing i FLP-s është i thjeshte dhe i kuptueshem, të ofron mundesi të tilla, mes të cilave punohet, patjeter që edhe fitohet, por mund të mbetesh edhe thjesht konsumator. Kjo varet nga ne. Pse është biznes i mirë FLP-ja? Numrat, të cilat rreshton, garantojne sukses të sigurt. Vetem duhen ndjekur rregullat, duhen degjuar sponzoret, ndersa njohurite tona t'i transmetojme me tej. Plani marketing jep siguri, varet vetem prej jush, që e lexoni, punoni sipas udhezimeve, dhe sukcesi nuk vonon- thote lektori.

Kengetari i mirenjohur **Sajeta** na gjalleroi: kengetaret qejflin me pasqyren konike treguan të perditshmet kroate, dhe pastaj bashke me të kenduan kenget me të njohura të suksesshme.



10 TOP

Menaxheri **Nedjeljko Banic** tregoi historine e tij të suksesit. Historia e tij befasai secilin prej nesh. për shume vjet ka qene antare i FLP-s, por m.q.s. ishte i punesuar, ishte vetem konsumator. Çdo gje do të mbetet keshtu, n.q.s. nuk do të mbyllej vendi i punes. Nedjeljko kishte rene moralisht, pa para rezikohej ekzistenca e tij. Atehere morri vendim. Pranoi keshillat e sponzoreve **Sonja dhe Zlatko**, do të punoj në FLP. Dhe ja doli mbarë. Pas një pune të forte disa mujore, me në fund realizoi ate, që për vite me rradhe në asnje vend pune nuk arriti të realizonte. Nedjeljko sot është i sukseshem në FLP, me degen e tij FLP. Tashme ka manager-in e pare, dhe me siguri, që nuk do të ndal ketu. E kenaq kjo pune ndersa rezultatet e promovojne që sa me shume të shkoje, aq me lart do të arrije.

Mënuta me e bukur në cdo Dite Suksesi është shperblimi i me të suksesshmeve për punen e investuar. Rajoni jone mund të krenohet për numrin e madh të supervisorëve dhe assistant managerëve. Skena mbushet me fytyra të qeshura, të lumtura e të gezuara. Puthje, dhurata, fotografi, me në fund ky entuziazem njiitet edhe tek pjesemarresit. Konkurenca, në kuptimin e mirë të fjales, për Top ten u shndrrua si beteje.

Managerja e Zagrebit **Ivanka Vidicek** është personalitet i veçante, që të ben për vete me thjeshtesine dhe me ngrohthesine e saj. është e njohur në rrethin e bashkpuntoreve të saj të FLP-s në Zagreb. Ndhomon të gjithë pa interes, pa patur paragjykim se në cilin rrjet apo nivel jane. Shume vjet punoi në shoqerine telefonike kroate dhe me perkrahjen e të shoqit Velimir, ngriti me durim rrjetin e saj. Ka patur ngjitje e zbritje, pushim për shkak të semundjes,por Ivanka perseri është kthyer me kokefortesi. Tashme si pensioniste, me të gjithë forcen ja perkushton kohen FLP-s. Kurajo: sipas saj ky është çmimi për të ecur perpara. Nga zemra i urojme asaj shume sukses. Menaxherja nga Rijeka **Maja Stilin** dhe i shoqi, **Tihamir** jane çifti me i sukseshem në FLP-n e Kroacis, antare



të President's Club. Maja me pas flet për punen në grup.- Kjo cilesi drejtuese duhet të te udheheq në biznes. Qellimet i kemi të perbashketa, dhe që ti realizojme ato, duhet të punojme në grup,por një person i grupit nuk shndrrohet pa dashje në pjese e grupit. Duhet ndertuar dhe duhet mirembajtur. Ketu është koha që të filloni të ndertoni grupet tuaja fitimtare të FLP-s!- mbaron fjalimin kurajues Maja.

Falenderoj lektoret dhe bashkpuntoret, në të njejten kobe i ftoj të gjithë, në takimin e rradhes në 14 maj që do të mbahet në Opatija në sallën e madhe të hotelit "Cetiri opatijska cvijeta", ku i zoti i shtepise do të jete Nedjeljko Banic.

**Mr. sc. Laszlo Molnar, dipl. inxhinjer
Drejtori rajonal i FLP-s për Kroacine**



PROVOJ TEJKALIMIN E KUFIJVE TË MI.



Dukeni një person i vetmuar, por njëkohësisht ndjehet që ke një prapavijë të fuqishme. Kur në shkurt, në ditën e suksesit, u titullove Soaring Menaxhere bashkëshorti juaj Laszlo Rostas qëndronte pranë teje në podium.

Nuk është çudi, mbasi jetën e kam kuptuar siç jepet, megjithatë kjo nuk do të thotë konfrontim. Jemi dy njerëz të pavarur, me një besim maksimal, që jemi veç e veç, por formojmë një të tërë. Atë nuk mund ta kufizoj, bashkë jemi pjekur e djegur dhe ai e ndjen veten mirë gjithmonë, ai është “fytyra e vërtetë e grupit”.



Megjithëse biznesi është në emrin tënd, por të dy e konsideroni tuajin. I kujt është zgjedhja?

Ajo që bën mirë ai është kujdesi për klientët. Është i dashur me këdo, afron këdo, i magjeps njerëzit. Por njëkohësisht e ka të vështirë të ndërtojë rrjetin: nuk është tip drejtuesi kolerik, që të respektoje rregullat. Vështirë se mund të sjellë njerëz, por ka durim që ti ruajë ata që kemi.

As për ty nuk e kemi të lehtë të të imagjinojmë si një menaxhere të rreptë...

Nuk mundem. Ndoshta dikur kam qenë e fortë, përpiqem ti mbaj gjërat nën kontroll. Ashtu si një nënë që pret rezultate, disa herë duke e tepruar edhe me kujdesin. Sidoqoftë përpiqem që bashkëpunëtorët ti drejtoj me konsekuencë dhe tu tregoj shembullin. Kështu nuk mund tu them që këtë ose atë nuk mund ta bëni, mbasi para tyre edhe unë kam përshkruar po atë distancë.



Çfarëdo distance brenda çfarëdo kohe?

Mund të bësh çdo gjë që mendon në mendjen tënde. Biznesi është shumë i gjetur, të lë që të ngjitesh në nivel dhe gjithnjë të bën më të madh. Kur për shumë kohë mbeta tek 25 pikshi, mbasi nuk e imagjinoja ecjen më tej. Pastaj kapa disa para një forintëshe, i ngjita në mur, shkarkova prej tyre pikët, që të bëhet një masë reale që mund ta imagjinoja. Dhe kur e pashë që ekziston mundësia që të arrihet atëherë arrita automatikisht. U binda se po kjo Agi Klaj që më parë ka bërë 25 pikë

mund ti bëjë edhe 300 pikët. Me një fjalë nuk është e sigurtë që ka tavan xhami.

E pranon ndihmën e të tjerëve?

Si jo. Ndjek me vëmendje çdo drejtues të madh dhe kërkoj të di cila është ajo forcë personale e tij dhe me këtë provoj të siguroj atë që më mungon.

Cila është forca jote?

Sipas meje edhe unë nuk i kuptova mirë këtë punë. Në fillim duket e thjeshtë, por kur njeriu futet më brendësi sheh edhe ato gjërat e vogla, të cilat veç e veç duhet të bëhen në mënyrë profesionale. Gjithmonë duhet forcuar ana tjetër dhe kjo ndryshon vazhdimisht. Zhvillimi ecën në dy shina në nivelin profesional dhe në personalitetin. Duhet ndërtuar njëlloj të dy kullat që të kesh edhe epikët e tua, por të kesh edhe një grup të fuqishëm.

Pra mund të ndryshohet edhe personaliteti bazë?

Kurdoherë mund të ndryshosh, kjo nuk është çështje moshe, por çështja sa e hapur je për ndryshim. Mund të zhvillohesh aq shpejt sa ja lejon vetes. Aftësia e ndryshimit është gjest i bërë ndaj vetes.

Ti çfarë ke ndryshuar më me vështirësi?

Falja ishte një nga këto. Duhet të mësoja që të mund të ecja më përpara. Nuk ka sot njeri që ta kem inat për çka bëri kundër meje, dhe këtë e mësova këtu. Më përpara prekesha me veten, me të cilën sigurisht veten dënoja. Kjo është si me zjarrin, nëse djeg dorën nuk do ta bëj disa herë, por për këtë edhe nuk duhet të kem inat zjarrin. Gjatë 7 viteve në një rrjet ndodhin shumë gjëra. Sigurisht sistemi është i pagabueshëm, por njerëzit nuk janë njëlloj. Kështu që në këtë punë tri vështirësi ka: duhet ta bësh vetë, shumë herë dhe me njerëzit.

Nga pikëpamja psikologjike ke ndjenja, sigurisht e shijon...

Sigurisht. Sepse e konsideroj lojë, pra i tërheq në botën time. E di që ai që kundërshton në fillim, e bën se nuk e njeh,

**SHUMË AFTËSI TË VEÇANTA I
VESHIN ASAJ, POR AJO THOTË
E GJITHË KJO ËSHTË VETËM
FIZIKË: PËRDORIMI SI DUHET
I ENERGJISË. NDËRSA AJO
RRITET. NUK E MBAN PËR VETE,
E NDAN, PRODHON PËRSËRI
DHE E SHUMËFISHON. KJO
ËSHTË AGNES KLAJ SOARING
MENAXHERE MË E RE E
FOREVERIT TË HUNGARISË.**





në fillim edhe unë kështu kam qenë, kështu është gjithkush. Kurrë nuk përpiqem ti bind me zor, askënd, vetëm luaj me ata. Kjo është strategji: unë më tepër e ndërtoj rrjetin në mëndje, pastaj në praktikë. Thelbi i lojës: është ajo që ta bind atë për atë që i mungon nga jeta, sikur edhe vite të mendoj për atë. Nëse e ndjej mirë atëherë ai njeri do të jetë me mua. Për këtë si fillim mjafton, nëse ai më pranon mua, nëse ai e ndjen veten mirë me mua. Për mua kaq është e rëndësishme. Kur nuk kisha ndërtuar rrjetin as e kisha idenë për punën me njerëzit. Tani nëse ulem me dikë, pas pesë minutash e di me kë kam të bëj.

Atëherë në fillim në takim nuk flet për produktet.

Kurrë nuk flas për ato, ai që flet për produktet nuk bën mirë. Unë jam produkti, unë jam blloku i reklamës. Nëse kjo e tërheq, atëherë duhet. Prandaj ndodh që thërret 4-5 vetë dhe të thonë jo, pastaj të kërkon një më i ri i cili lidhet me ty.

Nuk të krijon shqetësim nëse rastësisht formohen marrëdhënie varësie? Nëse dikush mbështetet tepër tek ti?

Sigurisht, në parim do të ishte më mirë të veçoheshin marrëdhëniet shoqërore nga ato të punës, por tek unë përzihen. Me grupin jam shumë e singertë, nuk mund të mbaj tri hapa distancë, por pavarësisht nga kjo marrëdhëniet e punës funksionojnë sepse ekziston respekti. Por kjo është një lidhje që funksionon në mënyrë të ndërsjellët, mbasi edhe unë mund të lodhem nga gjërat dhe shpesh prej tyre fitoj energji. Vetëm me ata nuk mund të filloj të punoj, të cilët luajnë role, sepse nuk i duroj dot formalitetet, prandaj nuk do të isha nënëpunëse e mirë. Isha dikur nënëpunëse, dhe kur u ktheva mbas dhjetë vitesh për të vizituar vëndin

e mëparshëm të punës, çdo gjë ishte e pandryshuar. më pyetën sa fitoj, u tregova dhe u habitën. Kjo u ra në pjesë, dhe e di se edhe unë po të mos isha larguar në atë gjëndje do të isha. Jo vetëm materialisht por edhe nga koha e lirë. Kurse sot bëj atë që dua dhe si dua.

Cilin konsideron suksesin tënd më të madh?

Që u përkas atyre njerzve që merren për etalon. Domethënë u futa në atë rreth të ngushtë, që deri tani e shikoja vetëm nga jashtë.

Niveli i soaring menaxherit dukej nivel i shkallëve të larta?

Më përpara po. Por është interesante se duhet ta krijosh në mendje. Në frigorifer kisha një shampanjë. Gjashtë muaj më parë thashë se do ta hap kur të titullohem soaring menaxhere, dhe e hapa. në janar kur realizuam edhe pikën e fundit, atëherë e hapëm, e pimë dhe të nesërmen na erdhi lajmi që u bëmë soaring. Na thanë, e dimë, por mbas një muaji. Menaxherët kishin gabuar me një pikë...

Cilat ishin shkallët më të rëndësishme?

Shkalla e parë e Profitit ishte një ndjenjë shumë e veçantë që kam patur. Çdo profit është një vlerësim i madh kur njeriu e arrin, por ky ishte guri i parë kilometrik. Një ndjenje e vecante ishte edhe anetaresimi në Klubin e Presidentit. Por për mua një gjë e vecante ka qene kur u bera menaxhere, sepse ky nivel gjithmone duket si një tavan i larte i paarrtshem.

Gjate festes radha e njerzve tuaj ishte jashtëzakonisht e gjate...

O, që me përpara i thashe grupit tim, që nuk dua kurrfare radhe. Ata nuk e mbajten fjalën... dhe për kete u habita.

Por në fund të fundit nuk të beri keq?

Jo, patjetër është një ndjenje e vecante që esi shenje mirenjohje të kesh përreth kaq njerëz. Nderkohe shumë vete në radhe peshperisinin, mos u nxito, ta shikosh sa do ta shijosh. U habita që kishin të drejte, keto dhurata duhet të marrësh sepse njeriu me keto kenaqet.

Po tek skuadra jote ka ndikuar kjo?

Në mënyrë maksimale. Pas kesaj Dite Suksesi ata filluan të punojnë shumë dhe dalengadale do të vijne edhe rezultatet. Sipas meje, nga keto ngjarje do të levizë përpara e gjithë FLP. Kualifikimi diamant i soaringut Zsolt Leveleki, rezultatet e pritshme të Mikit... të gjitha keto i frymëzojnë njerëzit: ata kanë besim se edhe për ata kjo është një mundësi që ekziston. Të pakten për ata që janë të gatshëm të punojnë me veten.

Ti për sa vite e arrite ?

E kam filluar para shtatë vitesh, por në dy vitet e para nuk arrita shumë gjëra, ishte kohe për të mesuar. Bera shumë gabime, por nuk u ankova që kjo nuk ecen, por që unë nuk isha pjekur për të. U kushtoja kohën njerzve që nuk e merituan, por që donin vetëm vëmendjen time. Pastaj ndryshova strategjinë, më mire ti them gjithkujt: mos me keqkupto, mund ta bëj edhe pa ty kete punë, por nuk do të ishte me mire me ty? Dhe kjo strategji funksionoi.

Pse pate nevojë për Foreverin? Si ka qene „jeta jote e mëparshme“?

Do të mund të isha model i rifillimit të jetës. Para 13 vjetësh isha e martuar, dhe jetonim rehat, shumë mire. Unë profesionin baze e kam për marketing, por kam punuar edhe në televizion dhe kemi patur sipërmarrjet

tona. Kishim nje sauna, kishim makine sportive, kishim nje shtepi tre katshe. Pastaj filluan problemet. Vajzen e kisha nje vjece kur im shoq me tha se do te ndahet. Gjithshka kishim ndertuar u permby, dhe jeta filloi te na rrenohej. Gjithshka e humbem. Fillova te jetoj perseri me qera. Nga Gyöngyös ika ne Eger, dhe brenda nje jave mesova profesionin e thonjve artificiale. Beja tatuazhe, trajtime te kontureve te trupit, por e kuptoja qe ky nuk ishte vend per mua. Pas dy vjetesh u gjenda ne ndertimin e rrjeteve. Ne fillim rezistova, por personaliteti i sponsorit tim Csaba Juhász me bindi. E pa qe e dija cfare ishte paraja, qe kisha qene sipermarrese, dhe qe kisha pervoje nga jeta. Atehere thashe nqse ketij njeriu i intereson, atehere edhe mua duhet te me interesoje. Prandaj keshtu jam edhe une me kandidatet e mundshem: nqse mua me pranojne, atehere edhe rrjetin do ta pranojne prej meje. Sigurisht per kete duhet te ndertoj perseri edhe veten. Atehere nuk e dija qe energjia e leshuar reflektohet. Gjithone thosha, kjo do te behet dhe gjithmone behej. Gjera negative... duhej te bindesha qe edhe keto ti shfrytzoj per mire, por duhet te kujdesem shume per mendimet e mia, sepse kam nje energji tmerresisht e madhe.

Kush ata qe te kane dhene force?

Kush te ka qendruar me afer?

Burri, nena dhe femijet. Im bir, Adami, eshte 18 vjec e gjysem, shume i talentuar, kembngules, rezistues. Flet ne tre gjuhe te huaja, merret me xhudo, me ciklizem malor. Ka vendosur qe te jete ushtarak i elites, do qe te veje ne Bruksel... por shpresoj te bindet c'eshte ushtria dhe atehere te kthehet te ndertoje rrjetet. Por duhet lene qe ta provoje ate qe deshiron. Vajza eshte 10 vjece, e mrekullueshme, nje femije i mire, edhe me ate jam me fat. Gjithmone kam thene po qesh une e ekuilibruar, edhe femijet ashtu do te jene. Prandaj nuk ia lejoj kurre vetes qe te prishem.

Me burrin si jeni njohur?

Erdhi ne nje nga prezantimet e mia te hapura, ne fillim kur hapa zyren, vetem se isha akoma ne nivelin e 8 pikeve. Pastaj vinte cdo 3 muaj, pinte xhelin e Aloes dhe vetem nje here mori nje kuti familjare. Doli qe na perputheshin objektivat. Hapi fletoren qe ishte mbushur vetem me emrin tim... atehere i thashe, mire, shko ne shtepi, dhe nqse do te jesh motivuar shpirtërisht, atehere hajde prape. Prandaj e beri 8 pikshin, se e dinte se deri aty s qe mund te diskutoja me te.

Ke jetuar ne Eger... ndoshta atje kishe me pak konkurente se sa ne kryeqytet

Gjithandej jane te paket. Punetore stinor, atlete te distancave te shkurtera ka shume, por une jam maratoniste, atehere le te me shikojne mua qe vrapoj me shume se ata.

Ke plane per vitet e ardhshme?

Sigurisht, sa te shijoj te paren, nuk le as gjysem ore te me rreshqase. Ne qofte se nuk u ve detyra ne kohe atyre qe ke poshte teje, pastaj do te jesh gjeneral... Tani kam filluar me zgjerime te reja. Sivjet i kam caktuar vetes gjera te medha, por akoma nuk dua te flas para kohe.

E ndjen veten te forte?

Shume. Gjithmone i kam provuar kufijte e mij, se cfare jam ne gjendje te kaloj, dhe e ndjej se nuk kam kufij. Ndertimi i rrjeteve eshte shume me teper se sa biznes- kete pak e kuptojne. Kjo eshte e bukura e kesaj pune: te drejtosh dike per ne anen tjetër. Por deri sa nuk ke arritur atje nuk e kupton. Ehe mua kot me flet per diamant, as nuk e kuptoj ate gjuhe. Por mbasi para meje jane shembujt, atehere e di qe mund te arrihet.

LÁSZLÓ ROSTÁS

„KAM KATER VJET QE JAM VAZHDIMISHT ME LEJE”

Ne fillim me Foreverin nuk u lidha si distributor aktiv, por personaliteti i me terhoqi qe ne fillim Agi. Para se te bashkoheshim me Agi per 10 vjet sherbeva si ushtarak, pastaj punova ne administrate. Per sa kohe edhe Agi fitonte aq sa fitoja edhe une gjerat ishin ne rregull... kurse kur u dyfishua, trefishua e katerfishua, atehere fillova te shqetesohesha. Atehere thashe pa dale ta shohim me nga afer! Pa tjetër doja ta lija punen e deratehershme, ndersa e pashe qe biznesi ecte per bukuri muaj pas muaji. Por nuk doja te futesha ne biznesin e saj. Une do te ndertoj ndertoj rrjetin tim thashe. Brenda nje jave arrita nivelin e 25 pikeve, me kete e garantova ate. Pastaj u binda qe mund te jete me efektive nqse ndihmoj ate. Kur arriti 1500 pike, shkuam ne Los Angxhelos me shpenzimet tona, atehere e njoha ate vertet. Pastaj nga firma udhetuam ne Las Vegas ne vitin 2008 dhe atje u martuam.

Eshte fakt, qe eshte shume e shume me lehte kur punojne te dy sebashku. Agi kete biznes e nderton vertet nga dashuria qe ka per te dhe jo nga forca apo rreptesia. Une nuk do te mund ta beja me ate energji qe e ben ajo. Tek ne ajo ben prezantimet, ndersa une merrem me ceshtjet financiare dhe me kujdesin per klientin, keshtu ajo mund te merret vetem me ndertimin e rrjeteve, ndersa une bej ate qe eme pershtatet mua, njohjen dhe mbajtjen e bashkpunetoreve. Prej nesh blesit nuk largohen shume.

Une jam njeri i shoqerueshem, ne krahasim me ushtrine kjo eshte nje liri e vecante, dhe vajtje ardhjet i shijoj shume. Kjo eshte e vecanta qe nqse takoj dy vete, nuk sulem me tutje, por ia kushtojme kohen njeri tjetrit. Me duket sikur prej kater vjetesh jam me leje.

Ne qofte se ketu do te perfundonte gjithshka dhe vetem per udhetime mendoj, tashme kuptohet. Malaga, London, Porecs, Ljubljana, Szarajevó - bota eshte e bukur. Dhe nderkohe eshte transformuar plotesisht edhe mjedisi yne, mund ta ndjesh kush kane qene miqte e verteted he cilet jane lidhur me ne vetem per interes.

Njerzit kerkojne qetsi, siguri, ekuilibër ndersa kjo shoqeri ne gjendje te ti jape ato, madje ben te kunderten. Parja, shperblimi mund te ti japin, dhe pas tyre vjen lumturia, realizimi i vetvetes. Njeriu ndjehet mire nqse ben ato gjera qe deshiron dhe nqse nuk ka kufizime materiale.

nature

„Për më shumë se gjashtedhjet vjet kam studiuar sistemet jetesore, dhe kjo më bindi për atë, që trupi ynë është shumë me i perkryer, se sa tregon lista e pafundme e semundjeve. (...) Problemet e organizmit jane shume me të pakta nga gabimet e lindura bashke me ne, se sa ato që burojnë nga keqtrajtimi i trupit”

(Szent-Györgyi Albert)

Vitamina C

ZBULIMI

Semundja e shkaktuar nga mungesa e vitaminës-C, skorbuti është një nga semundjet me të vjetra të njohura, e shkruajtur që në fillim të shekullit XVI. Gjate periudhes se lufrave dhe të urise si dhe të popullsia që jetonin neper anije shkaktoi humbje të medha. Disa e pranuan, që permbajtja e frutave në ushqim në rruget e gjata me anije ndihmon në parandalimin e skorbutit. Vetem në 1912 pas perfundimit të ekperimentit të bere tek miu i arrave arriti të vertetohet, që skorbuti në realitet është semundje që vjen nga mungesa. Në 1928 Szent-Györgyi Albert hoqi nga speci dhe e verifikoi me vitaminen-C që gjendet në lengun e limonit, ose ndryshe acid askorbik (acidi anti-skorbut). në 1937 Walter Haworth morri çmimin Nobel në kimi për perkufizimin e ndertimit të acidit askorbik (te ndare me Paul Karrer, i cili u morr me kerkimin e vitaminave) dhe po në këtë vit Szent-Györgyi Albert morri çmimin Nobel në mjeksi, i cili studjoi efektet biologjike të vitaminës-C. Meqënëse organizmi i njeriut prej miliona vjetesh e ka humbur aftesine, që të prodhoje këto lende të domosdoshme ushqimore, atehere duhet tja japi vetes nepermjet ushqimit.

VETITË

Acidi askorbik është kapanoni i acidit hexuron. Tretet mirë në uje, është perzjerje e forte reduktuese. Ka formulën: C₆H₈O₆. Humbet vlerat e vitaminës kur është në forme komplet të oksiduar. në vazhdimesi të procesit biokimik të qelizave acidi askorbik, si dhurues hidrogjeni (antioksidant) merr pjese, dhe i jep në radhe të pare vlerat biologjike. Zarzavatet që permbajne vitaminen-C (shiko rradhitjen në kuadrat) duhen konsumuar mundesisht të gjalla, të pergatitura në forme sallate ose të zjera. Lenia për një kohe të gjate në ujë, gatimi, zjerja, ngrirja, shkrija ose derdhja e ujit të zjerjes shkakton humbjen e acidit askorbik, por duhen shmangur në pergjithesi perdorimi i enëve metalike (argjend, baker, alumin, hekur) si dhe ringrohja e ushqimit. Nen ndikimin e stresit të mjedisit që na rrethon, duhanit, perdorimit të disa medikamenteve (p.sh. kontrceptivet që merren nga goja, tetraciklinat, aspirina, steroide), gjendja me temperature, nderhyrjet kirurgjikale rrisin masen e sasise se nevojshme. në asimilimin e vitaminës-C ndihmojne bioflavonoidet, kalçiumi dhe magnezi, prandaj produktet e vitaminës-C të pergatitura nga lende

BURIMET NATYRALE TË VITAMINES-C

speci, agrumet, repa, majdanozi, lakra, lulalakra, brokoli, qepa e njome, llojet e portokallve, llojet e limonave, fare mustardi, panxhar i kuq, papaja, spinaq, luleshrydhe, torma e ujit, domate, patate, sallate jeshile, fruta të fresketa (në radhe të pare boronica, thana, manaferra e zeze, trendafil i eger, portokall, limon, nerenxe).



Prekja e natyrës III.

natyrale kane efekt me të madh. Vitamina-C dhe hekuri ndihmojne njera-tjetren në asimilimin dhe efektshmerin në organizem.

Me rritjen e sasise se prodhimit ka rene ndjeshem vlera ushqimore e tyre. Që nga 1900 sasia e flavonoideve që gjenden në ushqime është ulur me 75%, e vitamines-C me 50-60%, e acideve dhjamore omega-3 me 50%, e karotines me 40%, e fosfolipideve me 50%. Nga 1960 deri në ditet tona seleni ka rene me 50%, fibrat probiotike me 50% dhe sasia e steroleve me 66%. Le të shohim, sa është permbajtja e vitaminave në ushqimet e meposhtme duke e krahasuar me 30 vjet me pare: bizele:47%, qumesht:5%, laker:5%, karote:60%, fasule:39%, spinaq:42%, molle:20%, banane:8%, luleshtrydhe:33%. Marrja e mases optimale për një dite eshte: 500-2000 mg, ndersa ajo minimale që duhet mbajtur me rreptesi është 60mg. Kjo dozë kaq e ulet është e mjaftueshme, për të parandaluar skorbutin, që në ditet e sotme mund të shfaqet vetem në rastet e urise, p.sh. anoreksia nga neuroza, por që është pak për të qene të shendetshem dhe për tu ndjere mire. Kjo dozë minimale u fut në periudhen e luftes se dyte boterore për të parandaluar në rradhet e ushtareve semundjet që vijne nga mungesat e vitaminave. Që atehere shume studime kane treguar, që n.q.s. në organizem futet më shume se 60mg vitamin, keshtu bëhet i mundur parandalimi, trajtimi, si dhe ulja e shume semundjeve.

EFKTET BIOLOGJIKE

Fale efektit antioksidues shkaterron radikalet e lira të keqija, keshtu ka funksion në parandalimin e mplakjes ose shtimit të qelizave kancerogjene. Vitamina luan një rol shume të rëndesishem në funksionimin e sistemit imunitar, rolin kryesor e luan nepermjet funksionimit të forcimit të sistemit imunitar. Rrit sasine e rruazave të bardha, forcon funksionimin e tyre. është vertetuar efekti kunder baktereve dhe viruseve.

Vitamina-C e ben organizmin tone të qendrueshem perballe inflamacioneve(sidomos kunder gripit dhe influences). Studimet jane të një mendje, që n.q.s. do të fillojme të marrim vitaminen-C që në fillim të shfaqjes se shenjave, me perafersi do ta ulim rreth 30% kohezgjatjen e semundjes,dhe do ta lehtesojme ate. një doktor amerikan (Wynder) provoi në 1000

studente, që me marrjen e sasise 1000mg vitamin-C në dite e ul periudhen e sherimit të rrufes me 31%. Funksioni i acidit askorbik: rregullimi i funksionit të muskujve të thjeshte dhe ruajtja e oksidit nitrik, keshtu luan një rol të rëndesishem në hapjen e eneve të gjakut.

Organizmat shteterore amerikane si dhe shkencetaret e Universitetit Thufts gjeten, që kunder shfaqjes se sindromes-metabolike (shendoshja, tensioni i larte, sheqeri i larte dhe kolesterina në gjak) ndihme jep sasia e larte e vitaminave-C dhe E në organizem. në konferencen III. për vitaminen-C që u mbajt në 1987 u theksua në seminarin e bazuar në shume shembuj, në të cilin vertetohej, që midis sasise se vitamines-C në organizem dhe zemres e rrjetit të eneve të gjakut ka një lidhje të ndersjellte. P.sh. në vendet veriore, ku zarzavatet dhe frutat e fresketa gjenden me pak, vdekjet nga infarkti jane dy here e gjysem me shume se në vendet jugore. Sipas një analize të bere në 2003, 2 gram vitamin-C ka efekt me të mirë në hapjen e eneve të gjakut në operacionet e venave tek ata që pijnje ose jo duhan,se sa diltazema që perdoret për këtë qellim.

Ne një analize të 2004 gjeten, që marrja e 1 gram vitamin-C në dite ul në menyre sinjifikative tensionin tek të rinjte. Sipas Dr. Gladis Block që drejtoi një grup shkencetaresh të Universitetit të Kalifornise Berkeley, zbuloi se n.q.s. do këtë 1mg me shume vitamin-C për çdo deciliter gjak, atehere tensioni do të uli vlerat me 4,1 Hgm si të sistolit dhe të diastolit. një studim i 1999 vertetoi, që n.q.s. do të perdoret për një periudhe të gjate çdo dite 500 mg vitamin-C, permiresohen çrregullimet e krijuara në zemer dhe në sistemin e eneve të gjakut. një analize e 2002 tregoi ,qe sasia e larte e vitamines-C në gjak mbron musklaturen e eneve të gjakut , ose ruan elasticitetin e tyre.

Ka efekt për uljen e dhimbjeve tek semundjet inflamative, si p.sh. në rast të inflamacionit të muskujve. Parandalon enjtjet nga goditjet, sheron demtimet siperfaqshore si dhe mban të forte dhe të shendetshem muskujt tendinat lidhese me kocken dhe tendinat, muskujt dhe tendinat. Rol të rëndesishem luan në rritje, në zhvillimin e dhëmbëve dhe të kockave, por të ruan dhe nga krijimi i perdes gri.

nature

Ndihmon në biosintezen e hemoglobines se ruazave të kuqe dhe asimilimin e hekurit.

Eshte vertetuar , marrja e vitamines-C në sasi me të madhe mbron nga çlirimi i histamines, dhe ndalon në një mase të konsiderueshme alergjine(p.sh. polenin e luleve, qimet e kafsheve) të ndryshoje në organizem efektin e lendeve që shkaktojnë inflamacionin. Sipas shume analizave, ndihmon në parandalimin dhe sherimin e shenjave të astmes.

Konsumimi i vitamines-C ka efekte serioze në parandalimin e llojeve të ndryshme të kancerit si dhe ngadaleson rritjen e tumoreve(shiko shkrimet tona të meposhtme që flasin për këto analiza). Midis 1990 dhe 2000 gjithsej 80 analiza perforcuan, që vitamina-C ka efekt të rendesishem në semundjet tumorale. një nga efektet e vitamines-C kunder kancerit mes shume të tjerash është e ashtuquajtura lidhja e radikaleve të lira, shkaterrimi i lendeve që shkaktojnë kancerin, duket në forcimin e aktivitetit të qelizave të imunitetit. në rruazat e bardha që qarkullojnë në gjak ka njeqind here me shume vitamin-C se në masat e tjera. Kjo verteton, që numri i mjaftueshem i pranise se tyre dhe i aktivitetit të tyre ka nevojë për sasi të madhe të vitamines-C. Ne kundershtim me besimin e gabuar konsumimi i vitamines-C nuk shkakton gur në veshka. Shume kerkime kane treguar gjithashtu se shume persona të rritur, te cilet e kane rritur sasine e vitamines-C në 10000 mg pa dyshimin me të vogel nuk kane patur shenja të krijimit të gurit në veshka. Gjate matjeve të bera nga Journal of Urology për një periudhe 6-vjeçare kontrolluan 45.251 burra, të cilet nuk kane pasur asnjehere gur në veshka. Me kalimin e viteve në 751 persona u krijua guri në veshka. Por tek ata, që konsumonin 1500 mg ose me shume vitamin-C çdo dite, numri i të semureve ishte 22% me i vogel, se tek ata që konsumonin doze me të vogel se 250 mg vitamin. Ky vertetim zbuloi, që vitamina-C uli rrezikun e krijimit të gurit në veshka. në një

kerkim tjetër , në rastin e 85.557 grave nuk gjeten asnje lidhje.

Ne 1992 paraqiten rezultatit e kerkimeve të bera për 10 vjet në 11000 persona. Sipas tij mes meshkujve që perdoren shume vitamin-C vdekjet nga kanceri ishin 22%, vdekjet nga zemra dhe enet e gjakut ishin 42% me të ulta. Tek grate vdekjet nga kanceri ishin 14%, vdekjet nga zemra dhe enet e gjakut ishin 25% me të ulta.

KERKIME NGA E GJITHE BOTA QË KANE TË BEJNE ME EFEKTE PËR PARANDALIMIN E KANCERIT:

2004-duke ju referuar 328 rasteve me leuçemi vertetuan, që me të mbrojtur nga leuçemia jane ata femije ,te cilet konsumojne sistematikisht fruta që permbajne vitaminen-C.

1987, 1991, 2005-tek konsumatorët e vitamines-C gjeten efekte mbrojtese sinjifikuese perballe kancerit të stomakut.

1994-treguan efektet mbrojtese të vitamines-C perballe kancerit të zorres se trashe.

2005-vertetuan, që vitamina-C tek minjte pengon shume zhvillimin e tumorit.

1986-ne një analize,marrja në sasi të madhe të vitamines-C ulte rrezikun e kancerit në zorren e trashe dhe të fundit të zorres se trashe.

1987, 1991-tek grate me kancer në qafen e mitres vertetuan që sasia e marrjes se vitamines-C ishte në menyre sinjifikative me e ulet.

1988-rritja e sasise se vitamines-C ulte në 60% krijimin e kancerit në qafen e mitres, tek ato gra që semundja ju ishte shndrruar për keq.

1991-gjeten efekte mbrojtese të vitamines-C kunder kancerit të mushkrive mes njerezve që nuk pijnje duhan.

1981-89 – morren pjese 11580 vete, që nga fillimi i kontrollit u ndoqen ata persona që nuk vuanin nga kanceri. Ata që konsumuan sasi me të madhe vitamin-C ishin me të mbrojtur ndaj kancerit të fshikzes se urines dhe zorres se trashe.

1990, Instituti shteteror kanadez i kerkimeve kunder kancerit-konsumatorët që perdoren sasi të medha vitamine-C u preken 31% me pak nga kanceri i gjirit se ata që konsumuan me pak vitamin-C.

LITERATURA

Intake of vitamins B6 and C and the risk of kidney stones in women
Curhan, G. C., Willett, W. C., Speizer, F.E., Stampfer, M. J.

J Am Soc Nephrol, 10:4:840-845, Apr 1999

A prospective study of the intake of vitamins C and B6, and the risk of kidney stones in men.

Curhan G. C., Willett W. C., Rimm E. B., Stampfer M. J.

J Urol, 1996 Jun; 155(6):1847-51.

a b c Amanda Ursef: Vitaminok és ásványi anyagok kézikönyve, Budapest, Mérték Kiadó, 2004, ISBN 963-9519-57-X

Hemilä H, Chalker E, Treacy B, Douglas B. Vitamin C for preventing and treating the common cold. Cochrane Database of Systematic Reviews 2007, Issue 3. Art. No.: CD000980. DOI: 10.1002/14651858.CD000980.pub3. Hozzáférhető: <http://mr.winterscience.wiley.com/cochrane/cdsyrev/articles/CD000980/frame.html>

Egészségügyi ABC Medicina Könyvkiadó Budapest, 1974, ISBN 963 240 705 9



Dr. Brigitta Kozma
Mjeke Konsulente



EAGLE MANAGER

2011. JANAR

MOLNÁR MÓNIKA VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA & NENAD PAVLETIĆ
TÓTH JÁNOS VARGA JÓZSEFNÉ
KUN RICHÁRD STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI
ANDRISKA JÓZSEF VÁRADI ÉVA
ÉLIÁS TIBOR DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
& DR. SERES ENDRE TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS OROSHÁZI DIÁNA
MOLNÁR ANDRÁS RINALDA ISKRA





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

SONYA® SKIN CARE COLLECTION

SONYA® ALOE NOURISHING SERUM WITH WHITE TEA

Serumi ynë i veçantë për trajtimin e lëkurës siguron lëndët më të rëndësishme të njomësisë të lëkurës, si dhe siguron një bazë të përsosur për thithjen e Ballancing Crème të kompletit të trajtimit të lëkurës "Sonya"

SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Krahas aloe veras të paimtueshme ai përmban gjithashtu ekstrate me aftësi rigjallëruese dhe të kompensimit të njomësisë të lëkurës. Duke u aplikuar bashkë me serumin, lëkura juaj do të jetë e butë, e lëmuar si mëndafsh dhe shumë mire e hidratuar.

SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Me përdorimin e krrmit pastrues të lëkurës, lëkura jonë do të jetë e butë, e freskët dhe e pastër. Për një rezultat më të mirë përdore bashkë me Refreshing Toner dhe artikujt e therë të kompletit "Sonya".

SONYA® ALOE REFRESHING TONER WITH WHITE TEA

Në komplet mund të gjeni edhe tonikun ripërtrirës të lëkurës që siguron në sasinë dhe cilësinë e domosdoshme njomësinë që lëkura të jetë e hidratuar në mënyrë të përsosur. Bashkë me Aloe Purifying Cleanserrel janë përgatitur sipas formulës pa përmbajtje alkoli.

SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Ky pastrues i thellë i qelizave të vdekura të lëkurës përmban Aloe vera dhe kokrriza të imta të Jobobas, dhe me përdorimin e tij lëkura bëhet tepër e pastër dhe e butë si mëndafsh..Nëpërmjet përbërësve të shkëlqyer, duke e aplikuar çdo javë, ai ruan ekuilibrin e njomësisë të lëkurës, duke e lënë atë të pastër dhe të ndritshme.

SONYA® ALOE DEEP MOISTURIZING CREAM

Ekstratet e lëkurës të pishës të butë neutralizojnë rrënjët e lira, duke mbrojtur kështu shëndetin e lëkurës tonë dhe i sigurojnë asaj proteinat dhe kolagenet e nevojshme. Lufta kundër rrënjëve të lira është një nga armët tona më të efektshme kundër plakjes. Lere që kremi hidratimit të thellë "Sonya Deep Moisturizing Cream" të thithet në shtresat e thella të lëkurës dhe në këtë mënyrë ruani dhe rivendosni shkëlqimin dhe elasticitetin rinor të lëkurës tuaj!

Sonya[®]

KONSULENTET E SONYA-S

Ne grate ,shumë kohe dhe energji sakrifikojme për të ruajtur bukurine.

Kerkojme ate produkt, ose familje produktesh, e cila pastron dite për dite, ndihmon në ushqimin e lekures, mbron nga demtimet e ambientit, largon rrudhat, terheq, hidraton dhe siguron qarkullim të mire. në numrin e muajit të fundit shkruajtem, se çfare duhet të bejme për të arritur keto qellime me trajtim të brendshem. Tani do ta vendosim theksin në trajtimin e jashtem.

Industria e bukurise na zaptton me ofertat e saj, dhe duke pare rinovimin e vazhdueshem të perberesve të kremrave të fityres, të tonikve, behet i pamundur orientimi. Ka produkte, të cilat të terheqin me prezantimin rrezatues, prodhuesit shpenzojne miliona dollare për reklame, efektin e produkteve të tyre duan ta vertetojne me prova jo të sigurta, të bazuara në 20-30 teste të pa mbeshtetura në prova shkencore. Pa dyshim që disa nga zonjat që lexojne keto rrjeshta, kane eksperiencat e tyre kur kane provuar “ kremrat çudiberese” por që nuk kane marre rezultatin e pritur. Ata që njohin ndjenjen e një lekure të mirembajtur, me pamje rinore çfare ju siguron koleksioni i Sonya Skin Care, nuk vazhdon të kerkoje me tej.

Koleksioni i Sonya Skin Care një familje produktesh unike për trajtimin e lekures, në baze të elementeve perberes natyrore pastron, trajton, ushqen dhe hidraton lekuren pavaresisht nga mosha dhe tipi i lekures. Behuni edhe ju pjese e kesaj ndjenje- perkedhelni lekuren dhe ndjenjat me produktet tona Sonya Skin Care!





MENAXHERE
ÉVA VÁRADI

Eva pas përfundimit të gjimnazit në Kazincbarcika erdhi në kryeqytet. Në këtë biznes hyri në 2007 duke qenë studente e drejtësisë në Universitetin Katolik "Pazmany Peter". Për 13 muaj arriti dhe u bë menaxhere. Është 27 vjeçe, beqare. Sponsorin e saj është Janó Simon.

„DUA TË JEM SHEMBULL“

Kur ratë në kontakt me këtë biznes?

Tri vjet e gjysmë më parë një mikeshë ime e dashur më tha “Evi hajde nga unë, e di që ti do të fitosh para, do të jetë aty edhe një shok i mirë”. U habita dhe thashë me veten për çfarë duhem atje... Përveç meje atje ndodheshin edhe dy persona të tjerë, asnjeri prej tyre nuk e nisi këtë biznes, ndërsa unë në mes të prezantimit të planit të marketingut u ngrita dhe dola.

Si, si?

Dëgjova që nga kjo mund të fitohej 2,000 euro në muaj, për mua kjo ishte shumë. Sigurisht besoja për nja 200 euro. Nuk bëra pyetje, nuk pata pretendime dhe vendosa menjëherë. Me shpejtësi rrufeje, fillova të lyp paret për rutinë familjare (touch).

Cilat ishin hapat e para?

Me vështirësi e nisa, sepse nuk veprova siç më tha sponsorin. Kisha katër muaj që merresha me biznesin, kisha një aktivizim

mujor, por nuk munda të ecja përpara. Kur u mërzi ta thashë, tani do të lidhem me sponsorin tim Jano Simon dhe nga sot do të veproj sipas këshillave të tij. Isha skeptike, mendoja që tani do të duket shpejt nëse ky biznes nuk funksionon. Por jo, përkundrazi, mbas një muaji e gjysmë u bëra supervizore.

Cili ishte motivimi yt kryesor?

Doja të fitoja para, bile shumë. Familja jeton larg Budapestit, vetëm babai mjek mbante familjen, ndërsa detyra e nënës ishte të kujdesej për familjen. Prindërit më kanë lindur vonë dhe e shikoj që babai nuk kishte fuqi që fëmijës që jeton në Budapest ti siguronte të gjitha gjërat e nevojshme. Si menaxhere, edhe unë rrëshqita në gabim, ku të paktën për një vit e gjysmë, parën e konsideroja më të rëndësishme. Një ditë hipa në makinën Mazda MX5, që e sigurova nga kjo sipërmarrje dhe fillova të pyes veten: çfarë po ndodh me mua, përse nuk mund të eci përpara? Atëherë e kuptova, që thjeshtë para nuk më motivonte më.

Po atëherë?

Një herë dëgjova Gidofalvit të fliste për dikë, duke thënë se ai është personi me vlerësimin më të lartë në këtë. Vendosa që edhe unë të përlej sa më shumë vlerësime që mund të japë kjo firmë, por jo si vetëmburrje, por për arsyen se me sa lumturi e ndjekin të tjerët një njeri të tillë. Vendosa pikërisht që të jem shembull.

Çfarë do tu thoshe të rinjve si ti, që shumë herë nuk kanë objektiva, nuk kanë punë, ose kanë një punë që paguhet shumë keq?

Varet me cilin ke të bësh. Mendoj se nëse dikush sot ja lejon vetes që të mos ketë objektiva, ai është dembel. Dhe nëse një njeri është dembel, për ta nxitur, pyetja që do ti bëja do të ishte: si mendon, gjithmonë do të jetosh si parazit në kurrizin e të tjerëve?

Çfarë mendoni për skeptikët?

Zakonisht ata i pyes, çfarë ke fituar deri tani pse ke qënë

skeptik? Mblidhi, dhe në qoftë se të mjaftojnë, atëherë të uroj gjithë të mirat.

Nëse tani do të ballafaqoheshe me veten tënde të katër viteve më parë çfarë do të shikoje ndryshe tek vetja?

Deri tani më është dashur të mësoj të jem e duruar, ndërsa tanimë jam në trajnim të vazhdueshëm, më zien koka dhe jam e paduruar, sepse jam karakter që “luftoj me veten”. Ajo që kam ndryshuar medoemos është respekti dhe thjeshtësia ndaj linjës time të mësipërme. Për sa kohë jetoja pa ndihmën e dikujt mendoja si një ujk i vetmuar që ecën edhe vetëm. Sot nuk dua të jem ajo, me ndihmë është më e lehtë.

Po marrëdhëniet njerëzore si kanë ndryshuar?

Para se të vija në FLP, kur hyra diku nuk kisha ndonjë shoqëri, kurse sot rreth meje kam njerëz të mirë, bashkëpunëtorë të biznesit, që çdo ditë më mbushin me gëzim.



Më 20 Maj 2011

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

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

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



NJOFTIME

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

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

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

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

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

SHITJE, REKLAMË

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

Për të marrë TË DHËNAT RRETH QARKULLIMIT

ju sigurojmë mundësitë e mëposhtme:

- në internet – në pjesë e distributorit të faqes së internetit www.foreverliving.com
- me ndihmën e softerit Forever Telefon
- nga personeli ynë i shërbimit, të cilët në Hungari mund të merren në telefon numrat +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

Korrigjimi i KONTRATAVE TË DISTRIBUTORIT

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



NJOFTIMET E PËRFAQËSIVE TË HUNGARISË

KALENDARI I AKTIVITETEVE

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

II. Dita e shëndetit, Budapest Kossuth tér: 20.5.2011

Takim i menaxherëve: Szirák: 22.5.2011

POROSI PRODUKTESH

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

- Në telefon në numrat celular 36-70-436-4290 dhe +36-70-436-4291 ose në numrat e linjës +36-1-297-5538-as dhe +36-1-297-5539 gjatë ditëve të punës në orarin 8-20, si dhe falas në numrin e gjerlbër +36-80-204-983 gjatë ditëve të punës në orarin 12-16.

- Në dyqanin tonë në internet i cili mund të arrihet nga faqja e internetit www.foreverliving.com, ose në mënyrë të drejtpërdrejtë në adresën www.flpshop.hu.

Produktet e porositura në telefon ose në internet ua transportojmë në shtëpi brenda 2 ditëve – duke lënë takim paraprakisht. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 cc shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

Produktet e Forever Living Products i nxjerrim në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjekëve Popullor të Hungarisë.

Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

Dr. Kassai Gabriella +36-70/414-2335

Dr. Kozma Brigitta +36-70/424-6699

Dr. Mezósi László +36-70/779-1943

Dr. Németh Endre +36-70/389-1746

Siklósné dr. Révész Edit +36-70/703-0888

Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György +36-70/414-2913

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

Mund të kërkoni në telefona në orarin e punës.

Oraret e Qendrës të Trainimit Sonya

Bagi- Ildikó Meszáros +36 70 436 4209

Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207

Róbert Horváth Róbert +36 70 436 4206

Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210

Veronika Kozma +36 70 436 4208

Kupona Dhuratë

Skonto çmimi për abonim: për 10 raste 10%
për 5 raste 5%

PËRFAQËSITË TONA

Forever Living Products

• Qendra Mësimore:

1067 Budapest, Szondi utca 34.

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

Ndryshon orari i hapjes së magazinës së rrugës Szondi: H-P: 10:00-21:00

Drejtoria Qendrore e Budapestit:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

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

Drejtor gjeneral: Dr. Milesz Sándor

Vida Mónika me kodin159,

mobil: +36-70-436-4278

Drejtor i financës: Rókásné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék

mobil: +36 70 4364220

Drejtor kontroli: Suplicz Zsolt

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

mobil: +36 70 463 4194

Drejtor i Informatikës,

Llogarisë dhe Çështjeve

Ndërkombëtare: Ladák Erzsébet

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

mobil: +36 70 436 4230

Drejtor i çështjeve të sigurisë dhe personelit:

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

mobil: +36 70 436 4212

Drejtoria Qendrore(Sekretaria):

Gerő Zsuzsa +36-1-291-8995/158,

mobil: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna me kodin 106,

mobil: +36-70-436-4276

• Drejtoria Rajonale e Debrecenit:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

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

Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.

• Drejtoria Rajonale e Szegedit:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

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

Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor

• Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:

8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3.

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

Drejtori i rajonit: Kiss Tibor

Forever Resorts

• Hoteli Kështjella e Szirakit

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

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

Drejtoresha e hotelit: Király Katalin

Faqja e internetit: www.kastelyszirak.info



NJOFTIMET E ZYRAVE JUGLINDORE



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381 11 3970 127. Orari i hapjes: të hënën, të martën dhe të enjten 12.00-19.30, të mërkurën dhe të premten 9.00-16.30, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Beograd, Success Day: 19.3.2011., 28.05.2011., 25.6.2011., 24.9.2011., 26.11.2011

Trainime:

13.3.2011 Novi Sad (Seminar Ndërkombtar për Biznesin)
3-5.6.2011 Zlatibor (takim i menaxherëve)

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Drejtori i rajonit: Branislav Rajić.

Numrat i telefonit të specialistëve mjek:

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

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



MALI I ZI

Zyra e Podgoricës: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402.

Orari i punës: të hënën: 12:00 – 20:00. Në ditët e tjera të punës: 9:00 – 17:00. E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9:00 – 14:00.

Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakić

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



SLLOVENIA

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

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

Hapur: Hënë 12.00-20.00

Martë, Mërkurë, Enjte, Premte, 9.00-17.00

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

Hapur: Hënë- Premte 9.00 - 17.00

Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.5.2011, 19.11.2011



KROACIA

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

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

Zyra e Rijekës: 51000 Rijeka Strossmayerova 3/A.

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

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

Drejtori i rajonit: Dr. Laszlo Molnar

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

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

Në ditët teke në orarin 16.00-20.00.

Opatija, Success Day: 14.5.2011, 15.10.2011

Trainime:

Rijeka, Strossmayerova 3 a.,

Të Hënë dhe të Enjten, ora 18-19



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Reshit Collaku 36.

tel/fax: +355 42230 535.

Drejtori rajonal: Attila Borbáth,

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

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

Tirana, Success Day: 20.3.2011., 20.11.2011.

Trainim me fillestarët në Qendrën e FLP, Tirana

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

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



BOSNIA-HERCEGOVINA

Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel: +387 55 211-784, +387 55 212-605, fax: +387 55 221 780.

Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00.

Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksić

Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10., tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651.

Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit (ditë pune) organizojmë një Ditë Suksesi mini në zyrën e FLP-s.

Drejtoresha e zyrës: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 10.12.2011

Sarajevo, Success Day: 9.4.2011



KOSOVA

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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





NIVELIN E MANAGER-IT E ARRITËN

Richard Kun
(*Molnár Mónika*)

„E rëndesishme është, që në jete njeriu duhet të dije të perparojë në drejtim të mirë. Për këtë më e rëndesishme, është që të njohi mirë veten. N.q.s. beson në diçka, mos lejo, që momentet të të devijojnë. Gjeja më e rëndesishme në bote është dashuria.”



Andras Molnar
(*sponsor: Janos Toth*)

„Brenda kater muajve endrra u bë realitet. Kur nuk besova, nuk pata sukses. Kur besova, pata sukses.”

Gyorgy Nagy & Agnes Pezenhoffer (*sponsor: Tamas Budai & Eva Schwarcz-Budai*)

„Pas nente vjet kundërshtimi në shtator vendosem, që ti hyjme, dhe tani jemi ketu. Nuk është vetëm merita jone, kemi një grup shumë dinamik, kështu e arritem këtë nivel. Pra tani mund të fillojmë të punojmë!”



Tamasné Szeredi
(*sponsor: Agnes Klaj*)

„Jo shumë kohë më parë u futëm në grup, ndjehemi shumë mirë dhe na ndihmojnë shumë. Agi Klaj na kap doren, dhe na ndihmon, që të bëhemi me të suksesshem.”

Janos Varga
(*sponsor: Mihalyné Szanto & Mihaly Szanto*)

“Kurioziteti i drejtuar për mirë u çiftezua me një shoqëri të mirë dhe pas një fillimi të vështirë, puna i sollti frytet e saj. Ju uroj juve gjithashtu suksese dhe po aq gezim, sa kam unë tani.”



SË BASHKU NË RRUGËN DREJT SUKSESIT

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



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Bajkóné Varga Júlia
Baranyi Anikó
Halmágyi Péter
Hegedús László



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás
Bakos Andrea
Cspai Anikó

Dr. Boros Árpád & dr. Borosné
Vásárhelyi Eszter
Gál Gábor
Goltes Vesna
Guzmits Mária
Iskra Elida & Bogdanović Zoran
Kántor Márta
Kun Árpád
Máté Judit
Mata Anna Ágnes
Mustafić Ajla
Nadj Valerija & Nadj Ferenc
Nadj Edit & Nadj Jozef
Palova Ildiko & Pal Atilla
Pavinčić-Kovačević Ingrid

Pejin Damir & Bulović Milica
Pokrajac Mirjana & Pokrajac Borislav
Popović Zorica & Popović Dragša
Prenc Silvana & Prenc Mladen
Pósán László Zoltán
Schreindorfer Sándor
Šurković Amira
Susanj Rados & Susanj Irena
Ujvári Eszter & Koutlianis George
Varga Jánosné
Varga Zoltán
Varga Sándor
Vaslavik Marta & Vaslavik Janos
Zaharija Gracijela & Zaharija Robert
Zajáros Szilárd



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

Balázs Nikolett
Bánhidly András
Bíró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepi Ildikó
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészárosné Hrabovszky Márta
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllösi Cecília
Tanács Érika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

NIVELI 2

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

NIVELI 3

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



MIKLOS BERKICS

- I klasifikuar në Eagle Summit,
- Top distributori i pare hungarez,
- I klasifikuar me 7500 cc,
- fitues i çekut me të madh Profit Share në botë



Në numrin e marsit të Forever International do të dali artikulli i meposstem, i cili do të transmetohet në menyre të pandryshuar.

“Pse pikerisht FLP? Sepse në këto mundesi mund t’ju ndihmojme juve! Pse une zgjodha Foreverin? Sepse atehere kishte 19 vjet në treg dhe para saj disa here u dogja me firmat MLM ne’ tani ka filluar dhe ti mund të behesh i pari”. E rëndesishme në vendim ishte, që ketu të ofronin rreth 200 produkte me cilesi të larte, ndersa për shume produkte mund të shpresojme xhiro me të madhe. Thelbesore ishte gjithashtu shtrirja e çmimeve, sepse në fund të fundit planifikojme nga pagat e Europes Qendrore dhe Lindore. Por e llogariti edhe drejtuesi i firmes, Rex Maughan, i cili tha, se ndertuesit e rrjetit në FLP paguhen me mirë se në të gjithë botën. Aty ku xhirua është e madhe, aty bashkpuntoret dine të fitojne shume para. Forever Living Products, është firma e trete MLM me xhiron me të madhe. Kushdo , që në të ardhmen do të fusi po aq pune për të njejtën periudhe kohore në sipermarrjen private FLP, ashtu si unë që futa në timen, do të arrini të njejtat rezultate si une. Firma nuk me trajtoi si një bleres kodik, por si njeri dhe mbeta si i tille. Pranë gjithë ketyre më e njohura, ashtu si thotë Rex Maughan, është që FOREVER mbetet mundesia me e madhe në botë... dhe ky nuk është vetem një premtim, për këtë kemi edhe fakte! Ndhimojme që të arrini qellimin! Go Diamond! Miklos Berkics është pjese e FOREVERIT!”

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SERBIA



1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
3. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
4. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
5. VERICA STEVANOVIĆ
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
7. DRAGANA ŽURKA
RADIŠA ŽURKA
8. JASNA HRNČJAR
9. SLOBODANKA BULJAN
STANISLAV BULJAN
10. BOBAN ZEČEVIĆ
DUŠANKA ZEČEVIĆ

SLLOVENIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
4. LIDIJA OBID
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. LOVRO BRUMEC
7. KIM JAZBINŠEK
8. MARIJA KEGL
9. STANISLAVA VINŠEK
10. JOŽICA NOVAK

01. 2011.

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

HUNGARIA



1. MÓNIKA MOLNÁR
2. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. JÁNOS TÓTH
4. RICHÁRD KUN
5. JÓZSEF ANDRISKA
6. TAMÁS BUDAI
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
7. DR. KATALIN PIRKHOFER SERESNÉ DR.
DR. ENDRE SERES
8. ARANKA VÁGÁSI
ANDRÁS KOVÁCS
9. JÓZSEFNÉ VARGA
10. ÉVA VÁRADI

KROACIA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
3. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
4. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
5. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
6. MARIJA MAGDALENA ORINČIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. IVANKA MILJAK-RILL
ROLF RILL

BOSNIA-HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
3. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
4. LJILJANA ŠAF
VLADIMIR ŠAF
5. EDIN ŠURKOVIĆ
AMIRA ŠURKOVIĆ
6. DANIJEL MARKOVIĆ
7. AJLA MUSTAFIĆ
8. ŽELJKO GLAVINKA
NEDELJKA GLAVINKA
9. AMIRA ŠURKOVIĆ
10. LJUBICA LUKAĆ



TEST

Eshte e vertetë apo jo?

Dëshiron të dish më shumë për situatën tënde të tanishme? Lexoje këtë test dhe shëno përgjigjet e tua:

1. Jam plotësisht i shëndetshëm, nga familja dhe të afërmit e mi askush nuk ka qenë i sëmurë në 5 vitet e fundit. Askush nga ne nuk pi ilaçe. Preparatet dhe vitaminat me efekt kurativ nuk kemi blerë asnjëherë.
2. Ushqehemi plotësisht në mënyrë të shëndetshme, konsumojmë fruta, perime dhe mish me origjinë bio, që nuk përmbajnë konservues, pesticide apo përbërës artificialë.
3. Për pastrim dhe zbulim blejmë vetëm nga produktet më të shtrenjta dhe deri tani asnjë prej tyre nuk na ka shkaktuar alergji, dhe përmbajnë vetëm përbërës natyralë. Nëse kemi pasur ndonjë shqetësim, i kemi kthyer përsëri në dyqan dhe na kanë kthyer paratë.
4. Jetoj shumë mirë, para xhepi kam plotë nga prindërit. Kurrë nuk më është dashur të punoj, dhe kështu shpresoj të vazhdoj edhe për shumë kohë.
5. Kam një vend pune të shkëlqyer, plotësisht të sigurt, më vlerësojnë, shpeshherë marr shpërblim dhe mbështesin ecjen time përpara në karrierë. Leja vjetore prej 3-4 javësh më mjafton dhe gjithçka e mbuloj nga pagesa ime.
6. Kam një shtëpi dhe një makinë siç i kam dashur gjithmonë. Kredia bankare as që më intereson. Udhëtimet e qejfit zakonisht i kam mbuluar vetë dhe ofertat me ulje nuk më interesojnë.
7. Jam i kënaqur me pensionin tim, dhe prej tij mund të paguaj gjithçka. Shkoj rregullisht për pushime verore apo dimërore dhe nipërve e mbesave u dhuroj aq sa kam dëshirë.
8. Kam një sipërmarrje të suksesshme. E kam filluar prej vitesh dhe sot atë vazhdoj dhe kurrë nuk do ta ndryshoja. Prej vitesh nuk kam borxhe, paguaj çdo klient në kohë, nuk më është dashur të marr kredi nga banka. Jam plotësisht i qetë, konkurrenca nuk më rrezikon. Rrallëherë më duhet të kontrolloj punonjësit e mi, mund të shkoj me pushime edhe disa muaj. Kam mjaft kohë për ta kaluar me familjen.
9. Kam planifikuar fillimin e një sipërmarrje private, për të kam mjaft përvojë, para dhe njohuri. Edhe pas disa vitesh mund të jetoj me këtë: tregu është plotësisht i llogaritur dhe i planifikueshëm.
10. Me sipërmarrjen MLM (multilevel marketing, marketingu në rrjet) kam një përvojë të madhe dhe kam provuar shumë. Gjithmonë kam qënë anëtarë me dy, por pikërisht tani jam lidhur një firmë më të re që ka filluar në. E ndjej që me ata faktikisht do të jem i suksesshëm dhe shpresoj shumë që më në fund plani i tyre i marketingut të jetë më i miri në botë.
11. Një firmë e tillë botërore që rritet prej 33 vitesh në 150 vende të botës ofron produkte të cilësisë së veçantë, që ndihmon disa milionë familje, nuk ka rrezik dhe s'ka nevojë për investim material, një sipërmarrje e planifikueshme që të pasuron me të ardhura disa mijë euro në muaj, çdo tri vjet me një makinë të re falas, me udhëtime falas, me një program të veçantë shpërblimi shtesë.

VLERËSIMI:

Sa pohime ishin të vërteta për ty?

- 3-6 Je nisur në drejtimin e duhur dhe nëse do të vazhdosh kështu do të jesh gjithnjë e më mirë.
6-7 Mund të krenohesh për veten, se je një njeri për tu admiruar dhe për tu marrë shembull.
8-11 Dua të njoh që të mësoj prej teje dhe të admiroj
0 Lidhu menjëherë me firmën Forever.



Tibor Radóski
Soaring Menaxher ,
Drejtor Rajonal

FOREVER Success Day

2 PRILL 2011



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



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



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



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



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

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



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



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

**KUALIFIKIMI I
SUPERVIZORËVE DHE
ASSISTANT MENAXHERËVE**

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

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

Kongresi mjeksor i Szirakut

16-17 SHKURT 2011

**ARRITEM NE KESHTJELLEN HOTEL NE SZIRAK
NEPERMJET RRUGES SE BARDHE QE TREGONTE
PERPJEKJET E FUNDIT TE SFORCUARA TE DIMRIT,
TE MERKUREN PARADITE. MBAS NJE DREKE TE
SHIJSHME DHE TE BOLLSHME QE ESHTHE E NJOHUR
PER MIKPRTJEN E TIJ FILLUAM KONFERENCEN.**



Dr. Sandor Milesz drejtor i pergjithshem ne fjalen e hapjes, tregon si qellimin me te rendesishem te takimit, qe ne doktorët te mendojme se bashku, dhe te kemi nje kendveshtrim te vetem.

I pari e morri fjalen **dr. Gyorgy Bakanek** mjek i pavarur, specialisti yne, i cili foli per rolin qe luajn plotesuesit ushqimore ne praktikat e perditeshme te mjekëve. Rekomandoj, qe te pergatitim plane shendetsore konkrete me piksynim te caktuar- sipas matjeve te bera (laborator, ekografi), sasia e te ushqyerit, pyetje per cilesin, levizjet sistematike. Mbas gjithë këtyre te bejme rekomandimin e plotesuesve ushqimore qe mund t'ju ofrojme. Stili me te cilin jane mesuar, do te zhvendoset edhe tek ato produkte te cilat pavaresisht nga mosha dhe seksi jane te nevojshme.

Me pas vazhdoi **dr. Edit Revesz Siklosne**, e cila trajtoi mendimin "cfare dhe sa hame", duke u nisur nga njera ane nga e perditshmja personale, ndersa tjetra nga rekomandimet e bera te tjerëve. Degjuam ne prezantim rezultatet e kerkimeve me te fundit, dhe midis shume te tjerave mund te veçonim konkluzionin, qe shkakua deshtimit n.q.s. do te kemi, eshte perdorimi ne sasi te vogel ose per nje kohe me te shkurter i produkteve tona nga konsumatorët. **Dr. Endre Nemeth** tregoi duke u nisur nga pervoja dy vjeçare si mjek specialist, per pyetjet me te shpeshta ne lidhje me perdorimin e produkteve dhe duke shtuar pak humor ju jepte ndihme ne trajtimin e tyre.

Lektori i fundit per ditën ishte presidenti Shoqates se Mjeksore Alternativ Hungarez **dr. Istvan Taraczkozi**. Ai nuk foli vetem per perdorimin e metodave shume te vjetra ne ditët e sotme, por edhe na tregoi ne disa menyra te thjeshta prej tyre.

Mbas darke u ulem perseri, qe gjate nje bisede te lire secili te mund te beje pyetjet qe ka. Ne fund ky doli dhe programi me i gjate, nderkohe u be mesnate, kur ikem per tu qetesuar. Diten e dyte e hapi dr. Istvan Taraczkozi, me te ashtuqajturin test te vizatuar, te cilin e beri menjehere me ne. Ne vleresim na mesoj disa "tryke" qe mund te perdoren menjehere.

Me pas kaluam tek pyetjet per kafshet- me ndihmen e **dr. Laszlo Mezosi**. Ashtu siç jemi mesuar me te, u beme me te pasur me shume keshilla .

Ne fund fjalen e morri **dr. Gabriella Kassai**, e cila ka qene nga doktorët e pare qe ka nenshkruar kerkesen per distributor te FLP-s dhe si specialiste ka grumbulluar eksperienca me produktet. Foli per pergjegjesin e jashtzakonshme qe kane mjeket e Forever-it, per are, qe cfare roli kemi ne, qe me punen tone te rriten gjenerata me te shendetshme.

Gjate mbylljes se drekes vazhdoi me tej kembimi i zjarre te mendimeve, me pas rame dakort ne ate, qe ishte ide gjeniale organizimi i konferences, sepse takimi pati vlera te jashtzakonshme si nga ana profesionale ashtu dhe ne kuptimin njerezor.

Dr. Terezia Samu
moderatore e kongresit



FOREVER
IMRPRESSUM

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

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

Layout, pergatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Koordinator projekti:** Szilvia Timar Redaktor leximi: Zita Kempf Korrigjues: Ildiko Kiraly **Redaktor projekti:** Raden Hannawati, **Fotograf:** Dr. Sandor Milesz, Csaba Aknay, Robert Laszlo Bacsi, Petar Fabijan **Përkthim, redaktim:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Otilia Toth-Kasa, Balazs Molnar, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven).

Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U pergatit në 30500 kopje. Për përmbajtjen e artikujve pergjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com



Historia e Foreverit për 2010 e shprehur me shifra

Foreveri hapi zyrat e saj në **3** vende të reja të botës.

Numri i të regjistruarve në MyFLPBiz u rrit **100%**.

Në parcelat e Aloes të Foreverit u mbollën **720 000** rrënjë të reja Aloe.

Vargut të Qëndrave të Pushimit të Foreverit iu shtuan edhe **3** prona të reja.

Aloe Vera e Amerikës prodhoi **30 320 000** litra aloe.

Në faqet tona të Facebook janë bashkuar **40 000** vetë.

FLP rriti gamën e prodhimeve të saj me **4** produkte të reja.

Shuma e profit share ishte afërsisht **16** milion dollarë.

Nëpërmjet programit të bamirësisë "Forever giving" u dhuruan **7,000** rrjeta kundër mushkonjave.

Forever Nutraceutical prodhoi **504 368 000** tableta.

Në nivel botëror xhirua u rrit me 3%.



***Edhe një njeri i vetëm mund të bëjë gjëra tëmrekullueshme.
Lidhu me ne!***





ALOE BERRY NECTAR

CRANBERRY-APPLE FLAVORED ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.)

FOREVER

FOREVER ALOE BITS N' PEACHES

PEACH FLAVORED ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.)

FOREVER

ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.) | Liter

FOREVER

FOREVER FREEDOM

ORANGE FLAVORED ALOE VERA JUICE

The goodness of Aloe in a unique formula

33.8 FL. OZ. | Liter