

VITI XVII, NUMRI 3 / MARS 2013

FOREVER



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



FOREVER
DIAMOND
TRAINING

LIRI DHE *angazhim*



„Foreveri do tju bëjë të lirë” është një frazë që e keni dëgjuar prej meje në aktivitetet e kohëve të fundit. Të gjithë e imagjinojmë çdo të thotë të jesh i lirë të marrësh vendime bazuar në dëshirat dhe vlerat e tua personale. Mundet të kërkon më shumë kohë të liri për të kushtuar familjes tënde, për të udhëtuar nëpër botë, apo për të arritur sa më shpejtë synimet e tua ekonomike. Secili nga ne ka motivimin e vet pse duam të jemi të lirë, por si ta realizojmë atë? Në mënyrë paradoksale, duke u angazhuar në diçka që luan rol strumbullari në arritjen e lirisë së dëshiruar. Kështu për shembull duke u angazhuar në biznesin e Foreverit, rezultatet e larta na çlirojnë nga problemet ekonomike dhe shëndetsore. Çelësi qëndron tek angazhimi. Ne duhet të vendosim të jemi të sukseshëm, duke angazhuar veten, pavarësisht nga pengesat. Kam punuar krahas shumë sipërmarrësve të sukseshëm dhe kam parë se ata kanë pasur si gjë të përbashkët dy angazhime: ata vënë në praktikë njohuritë bazë për të arritur nivelin e mjeshtërisë dhe së dyti kanë luftuar kufizimet vetëimponuese.

Angazhimi për mjeshtëri

Disa herë, kur shikojmë një instrumentist se me çfarë aftësie e shoqëron një këngë, ne harrojmë se kjo aftësi ka ardhur nga praktika e vazhdueshme dhe nga angazhimi i tij për tu bërë mjeshtër. Kur dikush është bërë mjeshtër në aftësitë e tij, neve na duket se kjo ka ardhur pa mundim. Ne të gjithë shohim distributorë të shkallëve të larta, që ngallin interes të audiencës dhe njëkohsisht ngjallin frymëzim. Ajo është liri, qoftë në muzikë apo në biznes, që ka ardhur nga angazhimi për tu bërë mjeshtër i gjërave themelore. Në biznesin tonë, komunikimi me njerzit është një nga këto aftësi themelore që na çon në sukses, dhe ndikon direkt tek katër kërkesat kryesore që kemi theksuar në Rally-in e fundit. Për të qenë të sukseshëm në rekrutimin e njerzve, në ecjen e qëndrueshme, për të qenë produktiv dhe për të zhvilluar rritja e aftësive komunikuese është domosdoshmëri. Autori Jim Rohn na shpjegon: „Shfrytëzoni çdo mundësi për të rritur aftësitë tuaja të komunikimit, në mënyrë që kur vjen momenti i duhur, ju do të keni talentin, stilin, mprehtësinë, qartësinë dhe emocionet për të ndikuar tek të tjerët.” Kur ju angazhohi me përkushtim në biznesin tuaj Forever dhe jeni bërë mjeshtër të parimeve themelore të saj, ju do të veproni lirshëm dhe do të ndikoni tek njerzit në mënyrë të paharrueshme ashtu si ai muzikanti apo sipërmarrësi i zoti.

Angazhimi për të mposhtur „kufizimet” e veta

Shpesh ne pengojmë lirinë tonë përmes kufizimeve të vetëimponuara. A i keni vënë vetes „kufij” për gjëra që mund ti arrini? Disa herë ne vëmë kufizime imagjinare edhe për të tjerët. Nick Vujicic, lindur në Australi pa duar e këmbë, ka kaluar jetën duke mos pranuar kufizimet që të tjerët kanë imagjinuar për të. Nicku është një orator frymëzues por dhe një autor i njohur në mbarë botën për durimin e tij. Ai shpjegon: „Sfidat ekzistojnë për të na forcuar besimin dhe jo për të na shkelur sipër” Zbuloni „kufizimet” e skuadrës tuaj dhe i transformoni ato në objektiva. Ronald Regan na ka theksuar: „Nuk ka limite të rritjes, sepse nuk ka limite aftësi njerëzore për inteligjencë, imagjinatë dhe mrekullira.” Sapo ju angazhohi për të flakur çdo lloj kufizimi që e ka krijuar vetë imagjinata juaj, ju do të siguroni lirinë që keni kërkuar. Në qoftë se synoni lirinë, filloni të flakni kufizimet dhe forconi angazhimin tuaj. Kur të keni bërë këtë, punoni për tu bërë mjeshtër i kërkesave bazë dhe largoni kufizimet nga vetja dhe tek të tjerët. Këto hapa të thjeshtë do kontribuojnë në themelet e nevojshme për rritjen e biznesit tuaj. Autori Paulo Coelho thotë: „Liria nuk është mungesë angazhimesh, por aftësi për të zgjedhur, dhe për ta angazhuar veten në atë që është më e mirë për mua.” Një nga gjërat plus në angazhimin tuaj, është ajo që ju do të jeni frymëzim edhe për të tjerët në grupin tuaj. Duke u ngitur në shkallët e planit të marketingut, ju nuk keni ndihmuar vetëm veten tuaj, por keni mësuar edhe të tjerët e grupit tuaj si të fitojnë pavarësinë, besimin, shëndetin dhe prosperitetin e dëshiruar. Nuk ka gjë më shpërblyese se sa të jesh katalizator i ndryshimeve pozitive në jetën e dikujt. Produktet dhe mundësitë tona të biznesit ju japin vërtet fuqinë për të realizuar këto ndryshime. Ju jeni pjesë e rëndësishme e familjes FOREVER. Duke u takuar me mijra vetë nga ju në mbarë botën, më frymëzoni për të forcuar angazhimin tim dhe tju siguroj se FOREVERI do të vazhdojë të na bëjë të lirë!



Rex Maughan
I JUAJI PËR JETË
REX MAUGHAN





LIRIA E DIAMANTIT

As i kemi vënë re se si fluturuan këta dy muaj që nga viti i ri! Kemi patur festa plot, Dita e Shën Valentinit, 8 Marsi dita e nënave, pastaj 15 Marsi festa e Lirisë dhe përshëndetja e pranverës. Edhe tek ne në Forever ngjarjet zhvillohen shpejt. Filloi Programi i ri i Trainimit të Diamantëve nën drejtimin e Miki Berkics, që pati një popullaritet të pabesueshëm në mbarë Europën. Nuk kanë kaluar pak javë dhe janë shitur gati gjysma e biletave të trainimit të muajit Qershor, gjë që tregon se çfarë duan vërtet njerzit. Duan të mësojnë, por natyrisht gjithsecili punon dhe lufton për atë që të jetë i lirë. Nuk ka gjë më të madhe në këtë botë, se sa ajo që dikush ta shikojë veten të lirë! Gjithkush mund të jetojë i pavarur, dhe i duhet të përqëndrohet vetëm në mjedisin përreth, gjë që sigurisht e bën me kënaqsi.

Kam besim se në këtë botë çdo ditë e më tepër lindin njerëz më të mirë. Jemi të përsosur si fëmijë; të pastër dhe të ndershëm. Kam besim se këtë pastërti fëminore do të mund ta përjetojmë gjithnjë e më shumë në të ardhmen. Foreveri rezervon mundësira të mëdha për ty: Lirinë e Diamantit. Atë nivel jetese, atë mënyrë jetese të pavarur, për të cilën ti vetë lufton. Sigurisht për këtë duhet punuar, duhet zhvilluar prezantime çdo ditë, , duhet folur me këdo dhe gjithkujt për Foreverin, për efektet pozitive të Aloes, për të cilën tashmë janë garant 10 milionë vetë në mbarë botën. Çdo ditë duhet mësuar, të lexosh libra, të dëgjosh CD apo të shikosh programin e FLPTV, që bashkpunëtorëve të tu tu japësh njohuritë e duhura. Duhet marrë pjesë në çdo Ditë Suksesi, që të mund të festosh dhe të kënaqesh me të tjerët dhe natyrisht edhe me sukseset e vetvetes. Dhe duhet marrë pjesë në çdo Trainim Diamanti që të shikosh përvojën e Lirisë të Diamantëve.

Rex Maughan tridhjet e pesë vjet më parë ëndërroi një botë për ne. Deri më sot ka ndërtuar këtë botë të mrekullueshme për ne, dhe që të mund të kontribuosh në ndërtimin e saj, edhe ti mund të vendosësh vetëm një tullë në murin e saj ose mund të lëvizësh disa tonë gurë, kjo varet vetëm nga ti. Ti vendos për Lirinë e Diamantit. Ti zgjidh për veten tënde dhe për mjedisin tënd. Ki kujdes që të vendosësh në mënyrë të zgjuar, me vendosmëri dhe menjëherë. Kjo zgjedhje do të ndryshojë jetën tënde!

Përpara FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

BUDAPEST 16-17 SHKURT 2013.

Ashtu si janë globalizuar takimet e firmës Forever Living Products, kështu është përqëndruar edhe organizimi i trainimit të Foreverit të Hungarisë dhe rajonit të saj. Përmbledhja e Trainimit të parë të Diamantit të Foreverit Miklós Berkics, mund ti japë pak më shumë shije këtij takimi të jashtzakonshëm, gjë që përforcohet nga pjesmarrësit që kishin mbushur sallën. Trainimin e Diamantëve nuk e nënvleftëson askush që do të donte të ishte i sukseshëm në këtë biznes.



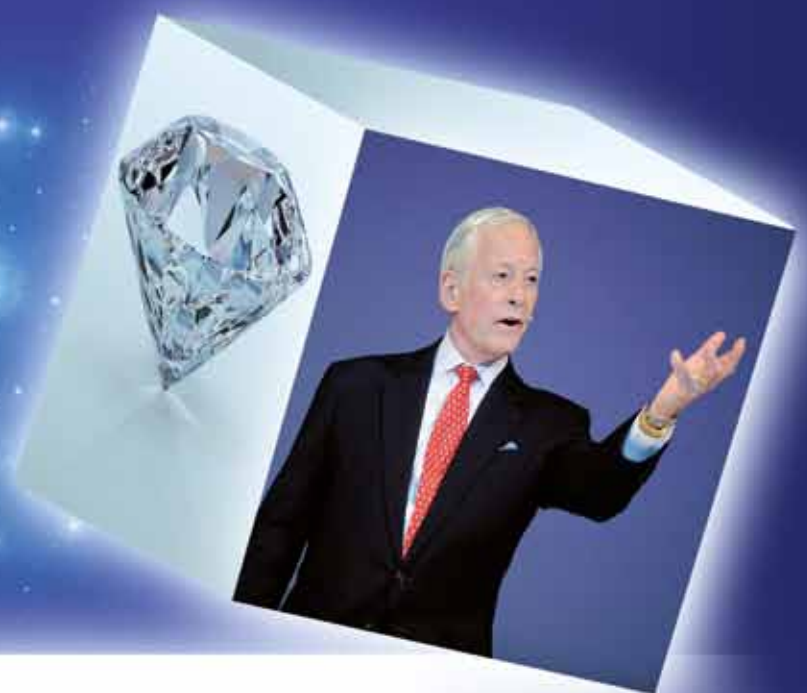


FJALA E PËRSHËNETJES

„Në këto 2 ditë hidhet guri i themelit të një epoke të re për pesë mijë vetë” – thonë drejtori i përgjithshëm Dr Sándor Milesz dhe diamant menaxheri Miklós Berkics, para armatës të miqve të ardhur nga e gjithë Europa, që nga Anglia deri në Maqedoni.

KUALIFIKIME

Gjatë ditës jemi dëshmitarë të demonstrimit të shumë të kualifikuarve: prezantohen 5 distributorët më të sukseshëm të katër muajve të fundit , soaring dhe senior menaxherë, menaxherë, fitues të programit stimulues të autoveturës që flasin për premtimet kryesore të këtij viti.



LEKTORI BRIAN TRACY

NGA SHTETET E BASHKUARA TË AMERIKËS

Lektorin start ë ditës e fton në podium Miklós Berkics. Sikurse shprehet Berkics, Brian Tracy ka patur një ndikim të madh në jetën e tij. „Filloi me një seri kasetash. Tracy më ka treguar për atë se cili është ndryshimi midis atij që fiton një mijë dollar dhe atij që fiton një qind mijë dollarë? Më bindi se nuk e kam vendin në hekurudhë, por rruga ime e mëtejshme është network marketing.”

Brian si një nga lektorët më të famshëm në botë mban leksionin me titull „Çliroje potencialin tënd”. Si mund të dyfishojmë të ardhurat tona? Si mund të futemi midis më të mirëve? Pse do të jetë 2013 një nga vitet më të sukseshme? Këto mund ti mësojnë prej tij ata që erdhën në këtë trainim 2 ditor. Detajet e leksionit të tij do ti gjeni të botuara në revistonë Forever.



STEVAN LOMJANSKI
DIAMANT MENAXHER, SERBI

„Nga shumë rrethana gabuam, pastaj morëm përgjegjsinë dhe filluam të bëhemi të sukseshëm. Ka shumë resurse të fuqishme, tërhiqni dhe shfrytëzoni gjithmonë e me një temp më të shpejtë! Mos ktheni kokën mbrapa, as përpara me frikë, mjafton të dini çfarë dëshironi! Rrëzoni pengesat e mentalitetit, shfrytëzoni resurset e fsheta! Vini në praktikë atom e të cilat të tjerët janë bërë të sukseshëm.”

VERONIKA LOMJANSKI
DIAMANT MENAXHERE, SERBI

„As unë nuk e fillova lehtë, mu desh të zgjidhja: midis egos së madhe dhe lumturisë. Në qoftë se nuk do të përqëndroheshia nuk do të kisha objektiva. Primare nuk pata paranë, por realizimin e vetvetes: që ti tregoja vetes se mund ta bëja. Por edhe në rrethana të vështira kam besuar tek produktet, dhe doja të ndihmoja njerzit, fëmijët e mij, dhe që nga ajo kohë çdo ditë, u bëra e vetdijshme pse e bëja. Besimi, vlerësimi i vetvetes, dashuria për të tjerët le tu udhëheqë edhe juve. Varet nga personaliteti juaj në se të tjerët do të duan atë që do edhe ti. Në FLP nga të gjitha me rëndësi jetike është ajo, që të mos jemi mediokr – për trupin produktet, për frymën politika, për shpirtin paraja. Këtu nuk është vendimtar talenti por ajo se si e shfrytëzon atë. Kape për dore sponsorin tënd, zhvillohu, praktikohu ditë pas ditë, zhvillohu në çdo moment! Ky është një vit i mirë për suksesi, atëhere mos e shtyj për më vonë!



KATRIN BAJRI
DOPI DIAMANT MENAXHERE, GJERMANI

Mikesha jonë është një nga rrjetndërtueset më të fuqishme në Europë, që Foreveri i sollti lirinë, mirëqënien, njohjen. Për dy vjet e gjysëm u bë diamante, pastaj dopio diamantia më e shpejtë në botë. „Dije, aftësim, punë e fortë, por në esencë mentaliteti të çon tek suksesi: nga kjo vjen diamanti, ky është qëndrimi, që bën ndryshimin shumë të vogël midis mos të qënit dhe të qënit „ (...) „2013 do të jetë një vit i veçantë, që do të sjellë rritje befasuese. Në këtë ndihmojnë mjetet e reja të ndërtimit të biznesit : interneti, webinar, marketingu on-line. Sot mundësitë janë shumë më të mëdha se 5 vite më parë. Por duhet kuptuar forca e mjeteve moderne, dhe shpërblimi do të jetë i madh.“ Katrina për shembull ka edhe menaxherë të tillë amerikanë, me të cilët nuk është takuar asnjëherë. Ajo na tregon se duhet të jemi maksimalisht të pasueshëm apo kopjueshëm nga të tjerët: ai që nuk pasohet, ai mbetet në nivelin soaring apo zafir.“ Menaxheria dopio diamante llogarit me saktësi matematike çdo hap. Atë që nga të ftuarit sa drejtues mund të llogariten, se me sa kthim energjie mund ta realizosh një menaxher, se me çfarë rritje mund të ecësh, në qoftë se bëhesh pozicioni kryesor i rrjetndërtuesit. „ Nga të tjerë pres vetëm aq, sa edhe nga vetja“ – thekson ajo, pastaj në fund të leksionit të saj na inkurajon, në qoftë se mund ta bëjmë, të shohim përreth, se çfarë çështje të mirë mund të mbështesim.



AIDAN O'HARE

ZËVENDËS PRESIDENT I FOREVER LIVING PRODUCTS

Lektori ynë, babai i 5 fëmijëve, karrierën e FLP e ka filluar në Mbretërinë e Bashkuar, por para disa kohësh e tërhoqi SHBA dhe aktualisht punon në Arizona. Sikurse thotë ai, në ndërtimin e këtij biznesi parimi më i rëndësishëm është personaliteti, ia vlen të punohet, vetëm në qoftë se e duam atë punë që bëjmë. Zëvendës presidenti na jep një pasqyrë të sukseseve më të fundit të firmës dhe për gjëndjen aktuale të saj. Jemi krenar që jemi në mbi 150 vende të botës, që vitin që shkoi prodhuam 1 miliardë tableta dhe hodhi në qarkullim 31 milion litra Aloe Vera Gel dhe dy milion e treqind mijë distributorë u ngjiten në shkallë më të larta marketingu. Vlerëson rezultatet e Hungarisë dhe të rajonit të saj dhe sikurse shprehet: biznesi është stabil, menaxhimi i këtij rajoni është i shkëlqyer, në planë të parë janë tregu dhe trainimi, po kështu në mbarë Europën. „Komplekse të reja, 2 milion kartona produkte në kontinent, rritje e xhiros me 11% në kohën e „krizës“: nuk ka pengesa, ato janë larg zemrës dhe mendjes tuaj. Kjo është një forcë kapitale, një sipërmarrje e bukur, në një farë kuptimi e njëjtë me ju: ju vetë jeni Foreveri, gjithmonë ta dini që jeni pjesë e një diçkaje të veçantë.” Aidan flet edhe për vizioni „unë jam Foreveri” (I am Forever), dhe propozon, shkruani dëshirat tuaja dhe ndryshoni të tashmen. „Gjithmonë ta dini pse e bëni gjithë këtë” - thekson ai, pastaj nënvizon: „Të hënën në mëngjes, mos u mendoni asnjë minutë, vetëm përvishjuni punës për të bërë realitet endërrat tuaja!” Audiencia dëgjon historinë e zogjve të vegjël, që megjithëse kanë mësuar të fluturojnë, por në fole shkojnë më këmbë.



KATI GIDÓFALVI – DIAMANT MENAXHERE

ËSHTË DISTRIBUTORJA MË E SUKSESHME NË BOTË PËR VITIN 2012.

Sot pjestarja e çiftit të mrekullueshëm të ndjekur nga shumë vetë na flet për periudhën e para suksesit, për ato përpjekje, që me burrin i nxisnin, që të ndryshonin jetën e tyre. Dëshironin një jetë më të mirë dhe më të konsiderueshme. Kishin parë se njerëz të lindur me aftësi mesatare ishin në gjëndje siguronin rezultate mbi mesataren, në qoftë se bëjnë po të njëjtën gjë si të tjerët, shumë herë më tepër. Në interes të kësaj çdo ditë praktikuan detyrat e njeriut kyç. Katika na tregon një teknikë: „ Në fund të ditës pyet veten, në qoftë se do të ishe punonjës i vetes tënde, a do ta paguaje veten? Ti sa ditë të tilla mund të gjeje, ku përgjigja do të ishte: po do ta meritoja pagesën?”



ATTILA GIDÓFALVI - DIAMANT MENAXHER, DISTRIBUTORI MË I SUKSESHËM NË BOTË PËR VITIN 2012

Lektori që do të mbyllte ditën, diamanti më i shpejtë i FLP, që po pret çekun e Chairman's Bonus që nuk e ka marrë njeri tjetër deri më sot na tregon filozofinë e tij të biznesit: „Ndoqa zakonet e e njerzve të sukseshëm, si komunikoni, si përfaqsonin këtë biznes, dhe me këto u armatoso. (...) Tashmë kam të vetmen filozofi: sa më shumë njerëz, aq më shumë pare ken ë xhep.”

Attila tërheq vëmendjen, që çdo veprim i yni të jetë shembull për bashkpunëtorët tanë! „Tullat mund të ndërtohen vetëm me tulla, deri sa nuk ke marrë fjalën tënde në seminar, atëhere nuk je gati për të.”

Attila na prezantoi një pjesë filmi për Bill Porter, i cili për shkak të një lindje aksidentale, si burrë kishte shumë disavantazhe në pamjen e jashtme, falë rezistencës dhe durimit në fund të karrierës u bë shitësi më i sukseshëm i firmës. „Ky film në 2002 i dha shumë forcë: kur ai mund ta bëjë, edhe unë mund ta bëj!”



BRIAN TRACY

ÇLIROJE POTENCIALIN TËND!

„Kur isha i ri dhe shkoja në seminare, mbaja shënime me qejf, por shumë herë nuk shkruaja asnjë fjalë, sepse merrnim vetëm gjëra argëtuese pa përmbajtje. Që nga ajo kohë vendosa, që në qoftë se ndonjë herë do të më vijë radha të jap leksione, atëhere atë do ta mbush me shumë ide” – fillon në seminarin e Foreverit të parë të Miklós Berkics, Brian Tracy një nga lektorët më të njohur të botës dhe autor i komunikimit në biznes. Kush mbajti shënime me zell, nuk mbeti pa i mbushur 10 faqe. Nga ekstrati i leksionit të tij po botojmë këtë pjesë.

Kush është më i rëndësishmi në këtë sallë? Juve jeni, sepse motorri i vërtetë i rritjes është biznesi i vogël. Në qoftë se ai ecën mirë, gjithshka shkon mirë, atëhere edhe ekonomia ecën mirë. Ju siguron vendet e punës, jepni shpresë për të ardhmen, prandaj edhe sot këtu ju jeni më të rëndësishmit. Është nder i madh , të mund të jesh midis jush, midis jush që përfaqsoni dhjetë përqindshin e sipërm të shoqërore.

Çfarë ndikon më shumë në cilësinë e jetës?

Ajo që sa të rëndësishëm e ndjen veten. Në qoftë se veten e shikon si vlerë, shumë më mirë do ta duash veten, dhe kjo dashuri rrezaton edhe tek të tjerët. Vetëm kështu mund ta kuptosh, sa njerzit duan të bashkëpunojnë dhe të bëjnë biznes me ty. Sa e do veten, sa objektiva të shkallëzuara përpilon, sa i qëndrueshëm je, në fund të fundit sa ia arrin dhe sa i lumtur je: kjo është e gjitha. Çdo mëngjez kur ngrihesh nga gjumi, thuaj me zë të fortë: „e dua veten”. Kjo është si një „gjimnastikë e mendjes” – dhe për këtë dua tju jap mjetin e nevojshëm. Në kohën e sotme situata ekonomike nuk është e shtruar me trëndafila, në mbarë botën luftohet me probleme. Gjithmonë ekonomia është me dallgëzime, kjo është e natyrshme. Por ju jap një lajm të mirë: në vitet e ardhshme, më shumë njerëz do të fitojnë më shumë para, se sa kanë fituar deri tani gjatë historisë. Shumë më tepër edhe në këtë degë të biznesit. Vendoseni në se do të doni të jeni midis tyre. A e dini, sa herë provojnë njerzit për arritjen e një objektivi të ri ipara se të dorëzohen? Në përgjithësi asnjë herë. Shmicka dorëzohen para kohe, se sa ta provojnë një herë. Në qoftë se ju them një ide të mirë, si shkëmbim nuk ju kërkoj asgjë: provojini këto, dhe ju garantoj se do të funksionojnë. Ka nga ata që kanë ndryshuar vetëm pak gjëra të vogla dhe falë këtij ndryshimi mbas një muaj kanë dyfishuar të ardhurat e tyre të mëparshme.

Cila është veprimtaria e paguar më mirë ndërmjet atyre që keni bërë?

Të menduarit: kjo është më e rëndësishme, ndërsa fjala kyçe është rezultati. Diçka vetëm atëhere është e rëndësishme, kur ka vërtet rezultate të mëdha, në rast të kundërt është pa rëndësi. Ndërsa të menduarit. Ndërsa të menduarit është një gjë që shkon mundësisht me më shumë rezultat. Cilësia e të menduarit, përcakton llojin e vendimit, ndërsa ai cilësinë e veprimit që çon tek rezultatet, dhe pastaj si rezultat final në cilësinë e jetës.

Dikur mendonim se ai që fiton jashtzakonisht shumë, ai është më inteligjent se të tjerët, por kjo nuk është e vërtetë. I vetmi ndryshim qëndron në atë që ata që paguhen mirë, nuk merren kurrë me gjëra të parëndësishme, ndërsa angazhimi i tyre në gjëra të vlefshme është bërë si zakon. Për shembull në qoftë se lexon një libër të mirë trainimi apo shkon të dëgjosh një leksion, kjo mund të të ndryshojë jetën ndërkohë që nga dembelosja në shtëpi dhe nga shikimi i televizorit nuk vjen gjë. Ata që vrapojnë për një karrierë të shpejtë, nuk shikojnë kurrë kënaqitë afatshkurtëra, ata mendojnë vetëm për një perspektivë të largët. Ata planifikojnë se ku do të jenë mbas 5 apo 10 vjetësh. Ju i përkisni pikërisht këtij grupi, mbasi jeni angazhuar me një gjë të tillë, ku ekzistojnë mundësi të mëdha.

Cili është mjeti, sendi apo prona juaj më e rëndësishme nga pikpamja financiare?

Aftësia e kërkimit me të cilin mund të siguron para: të gjitha njohuritë, aftësitë dhe përvoja juaj përbëhet nga forca e kërkimit, ku çdo vit, çdo javë dhe ditë dini si të rrisni vlerat. Ashtu si vrapim i një maratone: të gjithë qëndrojnë para të njëjtit start, nisen pjesmarrësit në garë, disa shkëputen duke ecur shumë përpara, të tjerët mbeten mbrapa. Drejtuesit fitojnë shumë më tepër, se njerzit mesatar, ndërsa të gjithë filluan të vrapojnë në të njëjtën kohë. Ose le të marrim një shembull tjetër. Imagjinojeni suksesin si një shkallë ku ngjitemi për të qënë më të sukseshëm. Çdo shesh shkalle një nivel marketingu. Njëherashi mund të ngjitemi vetëm në një shesh shkalle dhe radha e shkallëve nuk mund të ndryshohet. Çështja shtrohet, në momentin e dhënë, cila është ajo gjë , me realizimin e të cilës mund të avancojmë më shumë. Tërheqja e bashkëpunëtorëve të rinj? Motivimi i të vjetërve. Në çdo ditë të jetës ka një farë aftësie përcaktuese, që është përparesore dhe atë duhet ta shohim pastër si kristali – kjo është një nga strategjitë më të rëndësishme. Çdo aftësi biznesi mund të mësohet, vetëm e shikoni qartë, punoni për të, dhe do ta përvetsoni. Në qoftë se këtë e keni, shtroni pyetjen: cili është aftësimi tjetër i rëndësishëm? Atje ku ndaloni në sheshin e shkallës, atje mbetet edhe fitimi juaj. Në çdo fillim viti vendosni: „ky do të jetë viti më i mirë në jetën time”. Mendoni për të, çfarë duhet bërë që të jetë 2013. Le ta zemë se jemi se është 31 Dhjetori i 2013, dhe pas jush qëndron viti më i mirë i deri tanishëm në jetën tuaj. Çfarë ndodhi gjatë një viti? Çfarë fituat, si e keni shtëpinë, me çfarë makine ecni, si është jeta e familjes? Hidhni në letër, pastaj thoni: „ky ishte viti më i mirë sepse veprava si vijon: ... domethënë çojeni deri në fund, hidhni në letër, cilat ishin hapat, veprimet, aftësimet e reja, veprimtaritë sistematike që të kanë udhëhequr deri aty. Imagjinojeni si një ushtrim të dytë, se plani nuk u arrit. Hidhni në letër këtë dhe këtë nuk e bëra, prandaj nuk i arrita objektivat e mija”. Duhet të bëni tre lista gjërash: çdo gjë që mund të arrini, çdo gjë që duhet bërë për to, dhe çdo gjë që duhet evituar.

Cilat janë burimet më të rëndësishme?

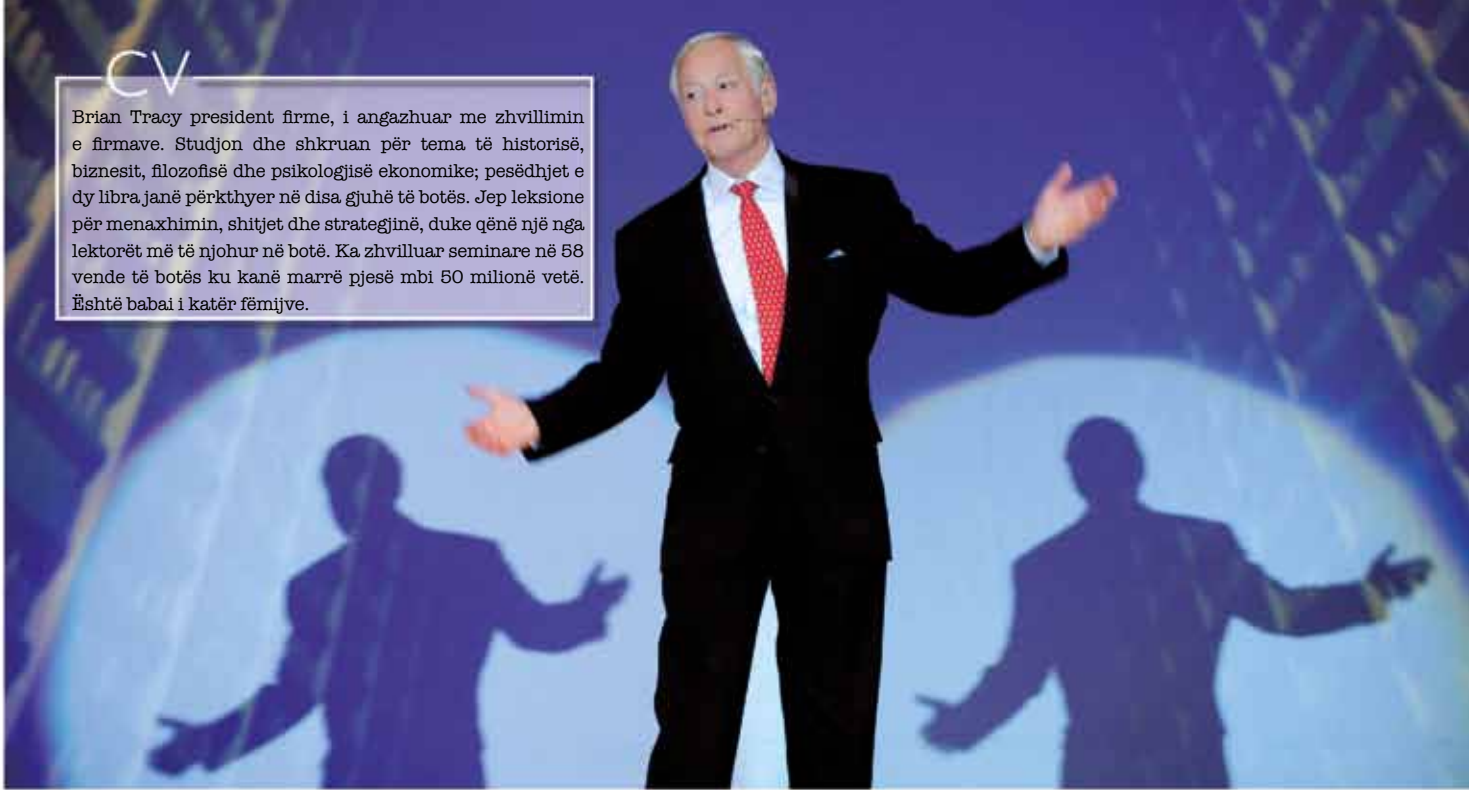
Koha: kjo është e vetmja gjë, të cilën e kemi në dorë që nga fillimi. Kur nisemi , kohën e kemi , ndërsa para jo. Po të jemi të zgjuar, kohën gjithnjë e më tepër duhet ta kthejmë në para, dhe duke u plakur aq më pak kohë do të kemi, por aq më shumë para, prandaj këto janë burimet tona më të rëndësishme.

Cili është investimi më i mirë

Mendimi. Investoni për idetë tuaja, për zhvillimin tuaj personal: mund ti llogarisne që do ta mbulojnë dhjetëfish e njëzet fish shpenzimet. Ky është një biznes pa reziqe: sa më shumë të investosh, aq më i lartë do të jetë fitimi. Por në qoftë se nuk kujdesesh për mendjen tënde, automatikisht ke humbur vlera, domethënë kemi nevojë për investim të vazhdueshëm. Ata që harxhojnë për aftësimin e vetes, gjithnjë e më shumë fitojnë. Kjo është edhe detyra juaj.

CV

Brian Tracy president firme, i angazhuar me zhvillimin e firmave. Studjon dhe shkruan për tema të historisë, biznesit, filozofisë dhe psikologjisë ekonomike; pesëdhjet e dy libra janë përkthyer në disa gjuhë të botës. Jep leksione për menaxhimin, shitjet dhe strategjinë, duke qënë një nga lektorët më të njohur në botë. Ka zhvilluar seminare në 58 vende të botës ku kanë marrë pjesë mbi 50 milionë vetë. Është babai i katër fëmijëve.



Cila është pjesa më e rëndësishme e këtij trainimi?

Ajo që do të bëni pas kësaj. Çelësi i suksesit është veprimi, shpejtësia e tij përcakton mundësinë e suksesit. Njeriu i sukseshëm, në qoftë se dëgjon një ide të mirë, ai menjëherë vepron. Sigurisht shumica e ideve nuk funksionon që me herën e parë, shumë herë as herën e pestë apo të dhjetë. Kur herën e parë jeni rrëzuar me bicikletë, keni qarë, pastaj jeni ngritur disa herë dhe me kalimin e kohës keni mësuar të ngisni bicikletën. Ndërtimi i rrjetit poshtë vetes suaj, regjistrimi i bashkpunëtorëve të rinj përvetsohet po kështu, dhe në qoftë se e mësove një herë ajo do të funksionojë për gjithë jetën tuaj. Hapi i parë është gjithmonë aty para jush, pastaj nga ai duket i dyti, i treti, por në jetë çdo sukses, por në jetë çdo sukses fillon me bërjen e një hapi të vetëm. Në qoftë se e hodhe hapin e parë, dhe hapi të çoi në sukses, atëhere vazhdo. Në qoftë se u rrëzuar nxirrni mësimë prej tij. Njeriu nuk humbet në qoftë se vepron, vetëm duke mos vepruar mund të falimentojë. Njeriu i sukseshëm është i orientuar nga veprimi: vazhdimisht kërkon gjëra të reja. Unë rrjedh nga një familje që nuk kishte para dhe nuk isha ndonjë nxënës i shkëlqyer. Pas shkollës fillova si pjatararës, më vonë punova në ndërtim, në bujqësi dhe pastaj u futa në botën e shitjeve. Trokita nëpër familje, por ndodhte që për disa ditë nuk shisja gjë. Pastaj mbas 6 muajsh vura re, që një bashkpunëtor i yni fitonte 10 herë më shumë se të tjerët. E pyeta çfarë bën ndryshe nga të tjerët. Më pyeti cila ishte metoda ime e shitjes. I thashë: asgjë vetëm u flas. Më tha se nuk shitet kështu, edhe shitja ka një radhë logjike: me hapa që bëhen njëra pas tjetrës: studimi i klientit të mundshëm, krijimi i mardhënieve të besimit, prezantimi i mundësive, ndarja e shqetësimeve me njeri tjetrin, veprimi, dhënia e ndihmës. Dhe në fakt sa më shumë pyesja, aq më shumë hapeshin njerzit, dhe aq më shumë blenin produkte. Fillova të mësoj edhe metoda të tjera, dhe mbas një viti fitoja dhjetëfishin. Fizika, shëndetsia, matematika... të gjitha zhvillohen në bazë të ligjit shkak- pasojë dhe në qoftë se do të kesh efekt, shiko rezultatit dhe ndiq atë rrugë që çoi deri aty. Kërko atë që fiton dyfishin e asaj që fiton ti, dhe shiko çfarë ka bërë ai për këtë. Rruga drejt suksesit është si gjurmët në dëborë: vetëm duhet ndjekur ato. Çdo ligj i natyrës është neutral nga pikpamja: dy edhe dy gjithmonë bëjnë katër, për këdo dhe gjithkund. Për mua ky pranim më ka sjellë çarjen përpara. Vetë mendimi është një shkak; gjithshka ndodh në jetën tuaj atë

e ndikon mënyra e të menduarit tuaj. Në qoftë se ndryshon mënyrën e të menduarit, ndryshon edhe jeta jote. Ashtu do të bëhesh, siç mendon më shumë. Nga mënyra e të menduarit pozitiv lind një jetë e mirë, nga mënyra pesimiste lind jetë e vështirë. Për tridhjet sekonda mund ta përcaktosh dikë, në se është njeri mediokr, apo i përket atij dhjetë përqindshit të sipërm. Njeriu mediokr të flet për ato çfarë do të doje ti evitonte, për ato se kush mund ti bëjë, endet në justifikime, mendon për brengat. Njerzit e sukseshëm gjithmonë flasin për veprimtari, për plane, për ide. Në qoftë se mendon shumë për atë çfarë do të doje, prej saj do të jesh më i lumtur, më krijues, më energjik. Në qoftë se ke probleme, e vetmja çështje le të jetë: „Si mund ta zgjidh?“ Në qoftë se ke një objektiv: „Si mund ta arrij?“ Me Nga pyetja si, qysh hapet mendimi dhe gjendet brenda vetes mundësia. Në qoftë se blen një send, vlera e tij varet sa shpesh e përdor. Në qoftë se blen një pedalion stërvitje vrapimi, mos pyet a punon. Natyrisht që do të punojë, por vetën në qoftë se do ta përdorësh shpesh. Njerzit e bërë të sukseshëm me Forever Living, vrapojnë me të aq sa u duhet, ndërsa të tjerët e çojnë në shtëpi, e lënë atje në një qoshe, dhe pastaj habiten pse nuku a përmirësoi jetën. Në shkallë duhet ditur si të ngjitesh: kjo është aftësi. Ushqeje mendjen me libra, me disqe, me trainime: një fjalë mund të të të zgjidhë punën e 5 viteve. Shmangi njerzit negativ, mblidh rreth vetes njerëz pozitiv, ata që janë aktiv dhe që kanë objektiva. Këtu gjithkush kërkon mundësitë dhe i ndan me të tjerët sa mundet, kështu mund të kursehen shumë vite për tu ngjitur në shkallët e suksesit. Në qoftë se të jap një ide të mirë, kjo do të jetë për ty, por unë nuk humba gjë; edhe sikur mijra vetë ta përvetsojnë. Optimistat thjeshtë besojnë në atë që do të jenë të sukseshëm, ata nuk kanë dyshime brënda vetes. Mësojnë shumë gjëra, provojnë shumë gjëra, flasin me shumë njerëz, përballojnë risqe, bëhen më të fortë dhe nuk dirëzohen. Suksesi nuk varet nga fati, por nga mundësitë, në ligjin e probabilitetit, dhe kjo vlen njësoj për të gjithë, dhe muind të krijohet. Megjithatë ka një kurth, që shkatërron shanset e tua: kritika e më të sukseshmëve nga ti. Çdo mendim i dhënë me ndjenja të bën më tërheqës. Në qoftë se është pozitiv: i afron mundësitë. Në qoftë se është negativ ti largon ato. Duke kritikuar një njeri të sukseshëm, largon nga vetja suksesin. Rrëguilli është ky: tjetrit uroji atë që do të pranoje edhe vetë, të jesh i lumtur, edhe në qoftë se tjetrin e sheh më të sukseshëm.



Success Day

BEOGRAD

26.01.2013

Janari është muaji i urimeve, kur në fillimin e një cikli të ri pune i urojmë njëri - tjetrit shëndet dhe jetë private të mirë si dhe suksese në biznes. Ky do të jetë viti i Foreverit!

Suzana Radić dhe Vitomir Nešić

Sndonëse mund të themi që janë menaxherë relativisht të rinjë, kanë një përvojë të madhe në MLM. Ata ishin drejtuesit e Ditës tonë të Suksesit. Grupin e udhëhequr prej tyre e karakterizon energjia pozitive, kujdesi dhe orientimi drejt suksesit me punën e duhur për të.

Flp-ja ka menduar për atë, që edhe në 2013-ën ta fillojmë vitin me shumë të reja; këto rinovime e lehtësojnë në përmasa të mëdha dhe e bëjnë punën tonë më rezultative. - Çdo brez i FLP-s ka shpirt krijues; pasardhësve tanë ju lëmë mbrapa vepra madhështore – na jep si mesazh **dr. Branislav Rajić** menaxher, drejtor rajonal i FLP-s së Serbis.

Me fjalë falenderimi përshëndetëm antarët e Klubit të Presidentit të 2012, dhe njëkohësisht distributorët më të suksesshëm të vitit të kaluar, diamant menaxherët **Veronika dhe Stevan Lomjanski**.

Morrëm informacione të freskëta për ndryshimin e planit marketing dhe për produktet e reja, me ndihmën e të cilave edhe më tej do të ecim përpara shokëve tanë konkurrues. Falenderojmë leksionin e **Siniša Blašković**.

Jeta është mrekullia vetë, por vetëm në qoftë se është me shëndet, me lumturi, mirësi dhe miqësi. Ne,



qëniet njerëzore e harrojmë shpejt natyrën, në të cilën jetojmë, nga e cila ushqehemi dhe pjesë e të cilës jemi. Forever Living nëpërmjet produkteve të saj fut „kontraband“ pasurit e natyrës në jetën e atyre njerëzve, që janë përdorues besnik të këtyre produkteve. Sipas leksionit të dr. **Bora Vujasin**, FLP-ja ndihmon në mbijetesën e qënies njerëzore.

Reklama më e mirë është cilësia e produktit dhe shërbimi. Bashkpuntorët tanë, që marrin guximin për të thënë përpara publikut përvojat personale në lidhje me përdorimin e produkteve, zgjedhin mënyrën më të mirë, që të vërtetojnë nivelin e lartë cilësor të produkteve të Foreverit. Falenderojmë **dr.Mirjana Nedićnek** për drejtimin me kompetencë të kësaj pjese programi.

Në vazhdim të saj në podiumin e Shtëpisë së Sindikatave përshëndetëm supervizorët dhe assistant menaxherët e rinj. Ecja e tyre përpara është madhështore, e denjë për vlerësimin e rezultateve të tyre, duke e shoqëruar me përgëzimet e sinqerta ju urojmë atyre, brenda një periudhe të shkurtër të qëndrojnë përsëri në podium pas klasifikimeve të reja!

Sa dhe çfarë lloj dashurie japim për të tjerët, po aq dhe ashtu lloj miqsh do të kemi. Miqtë tanë, antarët e grupit **Legende** i mblodhën miqtë nëpërmjet muzikës. U gëzuar bashkë me ta duke dëgjuar këngët e tyre.

Gjithkush prej nesh përdor algoritme në rrugën që të çon drejt qëllimeve tona, ndërsa recetat e suksesit





gjatë gjithë jetës tonë i rafinojmë. Qëllimi është gjithmonë po ai: për të gjetur metodën e duhur! - Në FLP kjo është e thjeshtë: VENDIM, PLAN, PUNË E PËRDITSHME, PUNA ME SPONZORIN DHE ANALIZA E PUNËS – na jep si mesazh menaxheri **Slobodan Antonijević**. Të gjitha algoritmet tona përfundojnë me të njëjtën thënie: MOS U DORËZO ASNJËHERË!

Firma jonë u jep mundësi të gjithë bashkpunorëve, që duke realizuar kushtet e programeve promovuese, veç bonusit që ju takon për punën e bërë, të marrin edhe shpërblime shtesë. Prezantuam bashkpunorët e kualifikuar për Holiday Rally, dhe ata që udhëtojnë për Global Rally. Më të suksesshmit e më të suksesshmëve, apo 60+cc pikshit u bënë antarë të Klubit të Sundimtarëve. Formula është e thjeshtë: 3% njohuri, mbetja 97% motivim. Puna jonë zhvillohet, pamvarësisht nga ambjenti, në të cilin jetojmë. Çdo gjë është kalimtare, të gjitha vështirësit mund ti mposhtim, çelsi është këmbëngulja. Sipas **Milena Petrović** soaring menaxhere, vendimi i duhur i çiftëzuar me punë të përkushtuar të çojnë së fundi drejt suksesit. Duke patur parasysh, që kemi vetëm një jetë, shfrytëzoini mundësitë, ndryshoni me ndihmën e FLP-s!

Marrja e kualifikimit si assistant supervisor është hap përcaktues dhe vendimtar. Shqiponjat e reja i përgëzuar duke i shoqëruar me duartrokitje të zjarra.

Një nga pionieret e FLP-s së Serbisë është **dr. Marija Ratković**.

Ajo është mjekja e parë, që e përkrahu edhe zyrtarisht FLP-n që nga momentet e fillimit. Gjatë jetës i është dashur të qëndrojë përpara dy rrugëve, por vetëm njëra ishte korrekte! Rruga që të çon drejt suksesit është e shtruar me marrje përsipër të përgjegjësisë, me ndarje racionale të kohës, me vendosje objektivi dhe me vetëkontroll. I vetmi njeri, që mund të sjell ndryshim në jetët tona, jemi ne vetë! Guxoni të ëndërroni, sepse kështu fillon çdo zbulim, kini objektiva dhe përparoni më tej ... drejt objektivave tuaj!

Me bashkpunorët tanë më të suksesshëm takimi më i afërt do të jetë më 24 mars në Shtëpin e Sindikatave, në Beograd.

Dr. Branislav Rajić
Drejtor rajonal i FLP-s së Serbisë



2012

U organizua 5 takime (Rally) fantastike me mbi 30.000 pjesmarrës:



Dallas•Budapest•Hong Kong•Cancun•Sun City

Forever Nutraceutical prodhoi mbi NJË MILIARD tableta.



Forever dërgoi në mbarë botën mbi 6000 kontenier, dhe rreth 10 MILION pako me produkte.



Nga fondi i bamirësisë "Forever Giving" u dhanë ndihma në Arizona, New York, Brazilia, Filipine dhe Bregu i Fildishtë (Afrikë).

Historia e Foreverit në shifra për vitin 2012

Xhiroja në shkallë botërore u rrit me **4%**



• Me Foreverin u lidhën NJË MILION distributorë të rinj.

• Mbi 2,3 MILIONË distributorë u ngjiten më lartë në shkallët e marketingut

• "Lindën" 20 Diamant Menaxherit të rinj.

• U kualifikuan mbi 700 vetë për bonusin special "Chairman's Bonus"

• Mbi 900 distributorë arritën nivelin e Menaxherit "Eagle" dhe në Maj 2013 shkojnë për pushim e trainim në Sardenja.

• **6,8 milionë** vetë kanë vizituar faqen e internetit: foreverliving.com.



• Në faqen tone të Facebook janë bashkuar **161.000** vetë.



• Në Super Rally u prezantuan 12 produkte tona të reja.

• Aktualisht në plantacionet tona kultivohen mbi **50 MILIONË** rrënjë Aloe.

• Gjatë vitit 2012 prodhuam **8.2 MILIONË** gallona ose mbi 28 MILIONË litra Aloe Vera Gel!



BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



SÁNDOR MIELESZ DR.
Country Manager



ROLF KIPP
Double Diamond
Manager



TOM "BIG AL"
SCHREITER
Trainer



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managers



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trainer



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Diamond Managers

2013 8-9 JUNE
SYMA HALL
BUDAPEST

BE PART OF THIS FANTASTIC,
MOTIVATING & EDUCATIONAL
TRAINING!

PRICE OF THE TICKET IS 10.000 HUF/2 DAYS,
TICKETS ARE AVAILABLE AT THE FLP WAREHOUSES.
SYMA HALL, 1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager

LE TË JESH EDHE TI MENAXHER EAGLE !



PERIUDHA E KUALIFIKIMIT: 1 MAJ 2013 – 30 PRILL 2014











PËR ARRITJEN E STATUSIT TË MENAXHERIT EAGLE , MBASI DIKUSH KA ARRITUR NIVELIN E MENAXHERIT TË NJOHUR, NË ÇDO PERIUDHË KUALIFIKIMI DUHET TË KETË PLOTËSUAR KUSHTET E MËPOSHTME.

KANDIDATI...

1. Të jetë aktiv dhe të kualifikohet për bonusin e drejtuesit çdo muaj.
2. Të mbledhë gjithsejt 720 pikë, nga këto të paktën 100 pikë nga distributorë të rinj të sponsorizuar personalisht.
3. Të sponsorizojë minimalisht 2 distributorë të rinj, që arrijnë nivelin e supervizorit.
4. Të mbështesë takimet lokale e rajonale.

Për kushtet e mësipërme, Senior menaxherët dhe menaxherët drejtues mbi ta, duhet të mbështesin dhe zhvillojnë menaxherët Eagle të linjës poshtë tyre, që edhe vetë të kualifikohen si menaxher Eagle (hollësitë mund ti shikoni në tabelën e mëposhtme). Çdo menaxher Eagle duhet të jetë në linjë sponsorizimi të ndryshme dhe mund të vijë nga çfardo gjeneratë.

-  Senior Menaxher: 1 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Soaring Menaxher: 3 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Zafir Manager: 6 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Diamant-Zafir Menaxher: 10 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Diamant Menaxher: 15 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Doppio Diamant Menaxher: 25 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Trefish Diamant Menaxher: 35 Menaxher Eagle të linjës së poshtme
-  Diamant Centurion Menaxher: 45 Menaxher Eagle të linjës së poshtme

PO KËSHTU:

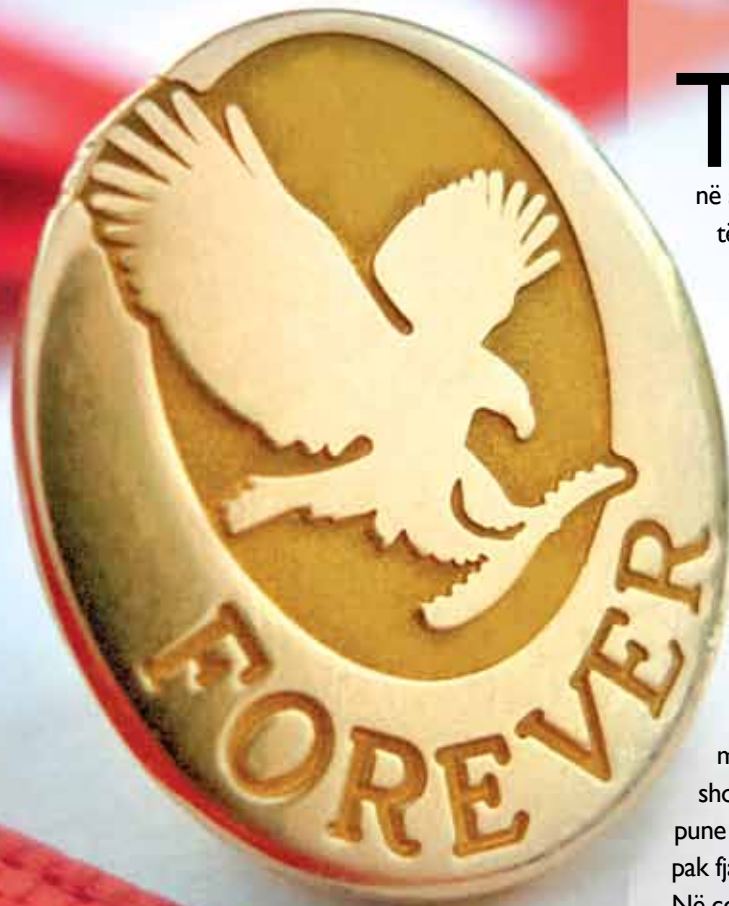
- Kërkesat ndaj senior menaxherëve dhe atyre bashkpunëtorëve që janë mbi atë nivel , sipas të cilës duhet të figurojnë poshtë tyre eagle menaxherë – bazohet në atë që në fillim të periudhës të kualifikimit, në çfarë nivel menaxhimi ka figuruar bashkpunëtori i dhënë.
- Nga pikpamja e plotësimit të kërkesave, menaxheri i dhënë llogarit për menaxher Eagle linjën e mëposhtme që vjen nga çdo vend i huaj.
- Për plotësimin e 100 pikëve nga të rinj, menaxheri i dhënë mund të llogarit pikët e distributorëve të rinj të sponsorizuar personalisht që vijnë nga vendet e ndryshme.

Gjithë kushtet e tjera duhen plotësuar brënda kuadrin të të vetmes Zyrë Ushtrimore.

Menaxherët Eagle kualifikohen për titullin dhe marrin pjesë në një Trainim të vecantë të Menaxherëve Eagle të kualifikuar për vitin 2013.

LE TË BËHET ÇDO MENAXHER EDHE EAGLE MENAXHER!

MBAJE ME KRENARI DISTINKTIVIN TËND!



Tashmë filozofia e Rex Maughanit që nga momenti i fillimit të Foreverit bën fjalë për punën e fortë, për vlerësimin e saj dhe për ndërtimin në saj të rezultateve të arritura. Themeluesi në bazë të kësaj krijoi për distributorët e madhërisëm distinktivin simbolizues për njohjen e punës së thjeshtë por të madhe. Ky simbol njohje shpreh më shumë se një xhevahir i vogël, dhe nuk tregon vetëm arritjen e një niveli. Mbajtja e vazhdueshme bën mesazh, që pronari i saj ka bërë një punë madhështore. Ajo dëshmon për atë njeri, që e di, për çfarë flet. Ky është rritës besimi për ty, dhe forcon edhe tek të tjerët besimin që kanë tek ti. Atëhere njerëzit do të jenë më të gatshëm të të dëgjojnë ty deri në fund dhe edhe ti do të jesh më bindës dhe më motivues për ata.

Veç kësaj distinktivi i njohjes vërteton, që je me ndikim pozitiv për jetën e të tjerëve, dhe për shoqërin. Krahas kësaj simbolizon investimin e një pune të lodhshme, si dhe njohjen, vlerësimin e saj; me pak fjalë suksesin!

Në çdo lloj niveli që të jesh, Assistant Manager i ri apo Tripla Diamant Manager, mbaje me krenari distinktivin se ka edhe një efekt tjetër të rëndësishëm: krijon mundësi për ty, që njerëzit, me të cilët takohesh, të njihen me Foreverin. Nuk është e pazakontë, që të pyesin për distinktivin që ke tek jaka.

Pra mbaje me krenari distinktivin tënd, vendose atë, kudo që të shkosh. Asnjëherë mos dil nga shtëpia pa atë, qoftë në një takim me miqtë, qoftë në një trajnim të FLP-s apo edhe po të ikësh për të furnizuar makinën. Asnjëherë nuk mund ta dish, kur mund të takohesh me një distributor të fuqishëm, i cili mund të shndrohet në antar tjetër në linjën tënde të poshtme, apo që po kërkon mënyrën se si të mbetet i shëndetshëm dhe si mund të shndrohet i pavarur materialisht!



EAGLE MANAGERS RETREAT SARDINIA 2013

Relaksohu! E meriton.

Pas përfundimit të një pune të madhe për arritjen e nivelit të Eagle menaxherit, të kualifikuarit e suksesshëm do të kenë kohë të zbulojnë dhe shijojnë bukuritë e Sardenjës.

23-26 maj 2013

www.facebook.com/foreverglobalevents

Periudha e re e kualifikimit të Menaxherëve „Eagle”

1 Maj 2013 – 30 Prill 2014

TURBO START 2.0

profin



Materialet ndihmuese të trainimit të 2012
gjenden në serinë e listës të shitjeve Profin

1. Tibor Radóczki: Pse me FLP? - Profin
2. Miklós Berkics: Turbo Start 2.0. Pjesa e 1-rë - Profin
3. Róbert Varga: Endërrat, roli i objektivave - Profin
4. Miklós Berkics: Turbo S. 2.0. Pjesa e 2-të - Profin
5. Kati Gidófalvi: Ngjitje, konsultim, jo kryqëzim linjash - Profin
6. Miklós Berkics: Ftesat - Profin
7. Dr. Terézia Samu: Rekomandimi produkteve - Profin
8. Sándor Tóth: Organizimi i prezantimeve - Profin
9. István Halmi: Si të takohemi përsëri - Profin
10. Éva Keszi Szépné :Trajtimi i justifikimeve - Profin

Urime!



NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



Lászlóné Maczali

(sponsor: Gábor Szendeczki & Emese Maczali Szendeczkiné)
„Nuk mjafton të kesh tëshirërër të mirën por duhet ta duash të mirën! Dhe nuk mjafton ta duash: por duhet punuar, punuar për të!”
Mihály Váci



Gábor Szendeczki & Emese Maczali Szendeczkiné dr.

(sponsor: Attila Gidófalvi & Attiláné Gidófalvi)
"Shëndeti dhe suksesi janë sekret i jetës së lumtur"



Tamás Vajda

(sponsor: Dr Edit Révész Siklósné & Zoltán Siklós)
„Në qoftë se je i pasur, me para gjithshka mund të blesh, vetëm kohën e humbur nuk mund ta blesh. Prandaj jetoje sa të mundesh, sepse ka mundësi që kjo është dita e fundit dhe njëherë vjen”



Gergely Almási & Barbara Bakos

(sponsor: István Halmi & Rita Mikola Halminé)
"Foreveri nuk është vetëm një mundësi, por rruga më e mirë për realizimin e endërrave të tua – ndërsa vetë rruga është dhuratë. Faleminderit sponsorve tanë të mrekullueshëm për çdo gur të vogël të shtruar në rrugën tonë!"



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Gyenge Gábor
Tátrai Csaba
& Tátrai-Szűcs Beatrix
Vizi-Füredi Mária
& Vizi Gyula



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Delbello Gordana & Delbello Diego
Đokić Dragana & Đokić Marjan
Erdész Ferenc
Fijuljanin Irfan & Kundaković Vasvija
Gazić-Santin Alenka
Jécsey Gyula Lajosné

Jakus Ferenc
Knežević Sanja
Koltai László
Matula István
Meló Anita & Vasas Tamás
Mitók András
Mogyoródi Gábor
Sega Marjana & Segá Anton
Simijonović Vesna
Varga Gyuláné



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1-rë

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Szusanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
Múladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
és Dr. Seres Endre
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Szénai László &
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

NIVELI 2-rë

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

NIVELI 3-rë

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István &
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Mílesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT

CONQUISTADOR CLUB

01. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



HUNGARIA



1. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
4. Halmi István & Halminé Mikola Rita
5. Tóth János
6. Maczali Lászlóné
7. Rajnai Éva & Grausz András
8. Mogyoródi Gábor
9. Kúthi Szilárd
10. Pintér Lászlóné & Pintér László



SERBIA



1. Vitomir Nešić & Suzana Radić



KROACI



1. Manda Korenić & Ecio Korenić



SLLOVENIA



1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra

60GG+

TË KUALIFIKUARIT 01. 2013.

Szendeczki Gábor & Szendeczkiné dr. Maczali Emese
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Senk Hajnalka
Tóth János
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Éliás Tibor
Maczali Lászlóné
Rajnai Éva & Grausz András
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Manda Korenić & Ecio Korenić
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Szolnoki Mónika
Kúthi Szilárd
Pintér Lászlóné & Pintér László
Dr. Fábíán Mária
Dobai Lászlóné & Dobai László
Almási Gergely & Bakos Barbara
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág





1. Një nga sekretet e fytyrës së përkryer është ndriçimi. Kërko në banesë atë vend, ku ka ndriçim më të mirë. Gjithmonë zgjidhja më e mirë është drita natyrale e diellit. N.q.s. kjo nuk është e mundur, atëhere shko tek dritarja më e afërt me shi me një pasqyrë në dorë, që të mund të shohësh në dritë të mirë kryeveprën tënde të krijuar rishtazi.

2. Grimi i mrekullueshëm fillon me një lëkurë të mrekullueshme. Gjithmonë para grimit hapi i parë të jetë, që të pastrosh dhe të hidratosh lëkurën e fytyrës. Lëkurën tënde mendoje ashtu, si për një kanavacë pikturë – sa më e mirë të jetë lëkura, aq më e mirë do jetë kryevepra.

3. Vetullat e bukura mund të konsiderohen edhe si korniza e syve. Vetulla me formë të bukur mund ta hapi fytyrën, mund të nxjerë në pah strukturën e kockës së fytyrës, ndërsa sytë mund të duken më të mëdhenj, se në realitet. Përdor ngjyruetin e syve Sonya që të shkon me ngjyrën e flokëve, për të vënë në dukje vetullat. Në fillim përdori ngjyrat vetëm në njërin sy, që të mund të shohësh ndryshimin.

4. Një linjë e çrregullt grimimi mund ta prishi pamjen. Që të mund të shmangësh gabimet e zakonshme të grimit, përzje, përzje, përzje dhe prapë përzje disa herë. Ky është çelsi për përdorimin e një grimimi të mrekullueshëm.

5. Përdor të kuqin e buzëve të preferuar Sonya apo ndriçuesin e buzëve, dhe buzëqesh!

KËSHILLA NËVAZHDIM, QË „KRYEVEPRA JOTE” TË JETË E PLOTË:

6. Mos harro të përkujdesesh për duart! Duart e tua mund të mbeten të buta dhe të mëndafshta, nëse do të përdorësh shpeshherë gjatë ditës kremin tënd të preferuar Forever Aloe Lotion, që do të thotë mbas çdo larje duarsh dhe para se të shtrihesh.

7. Ki kujdes në mbajtjen e trupit! Shty mbrapa shpatullat, tërhiq përpara kurrizin dhe ngrije kokën lart. Mbajtjen mirë të trupit asgjë nuk mund ta zëvendësoi, qoftë kur rri në këmbë apo ulur, për këtë trupi yt do të të jetë gjithmonë mirënjohës.

8. Me gjumin e mirë dhe të rregullt jo vetëm që e ndjen veten mirë, por ka efekt pozitiv edhe në paraqitjen e jashtme, sepse dukesh i pushuar dhe i freskët.

9. Asgjë nuk e përshpejton aq shumë mplakjen, sa drita e diellit. Mos harro të përdorësh Aloe Sunscreen (199), që të mund të mbrosh lëkurën përballë efekteve negative të diellit.

10. Së fundi, por jo në rradhë të fundit mënyra e të menduarit duket në pamjen e jashtme. Me një qëndrim pozitiv dhe me vetbesim do ta ndjesh veten më mirë. Mos harro, që nëse ndjehesh mirë, atëhere edhe do të dukesh mirë, sepse bukuria e vërtetë vjen nga brenda.

Sonya 10 këshilla bukurie me
COLOUR COLLECTION

Sonya

SALLONI KOZMETIK I SONYA-S:

PARUKERE MELINDA ÉSIK: 70 436 4178, KOZMETISTE VERONIKA KOZMA: 70 436 4208



Paraqituni tek parukerja Melinda Ésik, dhe në qoftë se sillni edhe një shoqen tuaj, që nuk ka ardhur ende në sallonet e Sonyas, atëhere asaj i bëjmë si dhuratë një prerje flokësh gratis.

Paraqituni tek kozmetistja jonë Veronika Kozma dhe si dhuratë do të merrni një pastrim dhe trajtim fytyre të vogël.

Oferta jonë e veçantë për muajin mars



FOREVER GLOBAL RALLY

FOREVER GLOBAL RALLY-I ËSHTË NJË EVENIMENT I TILLË, NË TË CILIN PËRMBLIDHEN TË GJITHA RALLY-T RAJONALË NË NJË PROGRAM TË VETËM MADHËSHTOR. ËSHTË NJË MUNDËSI E JASHTËZAKONSHME PËR ATË, QË TË MUND TË TAKOHEMI ME MË TË MIRËT E BIZNESIT, MUND TË MARRIM PJESË NË TRAJNIME TË ZGJEDHURA DHE TË PËRKRYERA, TË JEMI DËSHMITARË NË KUALIFIKIME MË TË LARTA DHE PJESË E TAKIMEVE MË TË MËDHA.

Ata, që kualifikohen për Forever Global Rally, i çojmë në vende të veçanta dhe unike, ku ju prezantojmë atyre konceptin e biznesit tonë, sipas të cilit nuk ekzistojnë kufij, sepse ky është një biznes pa kufij!

SI MUND TË KUALIFIKOHESH?

Kushtet e kualifikimit për Forever Global Rally janë të thjeshta. Gjatë një viti kalendarik duhet të arrish minimum 1500 cc ose të kualifikohesh për Chairman's Bonus. Po, vetëm kaq! Rregullat nuk janë të komplikuar, nuk ka pjesë me gërma të vogla. Kualifikohu në një vit me 1500 pikë apo për Chairman's Bonus dhe për të tjerat mendojmë ne.

PËR ÇFARË MUND TË SHPRESOJMË?

Se çfarë mund të përjetojë një distributor në Forever Global Rally-n, varet vetëm prej asaj, që sa pikë ka arritur brenda vitit kalendarik. I kualifikuari me 5000 pikë e më lart mund të qëndrojë në vendin aktual të rally-t 9 ditë, të kualifikuarit midis 2500 dhe 5000 pikëve 8 ditë, ndërsa ata me 1500-2500 pikë mund të shijojnë 6 ditë në qytetin e rally-t.

Po ku do të jetë Forever Global Rally i dytë? Këtë do ta zbulojmë në prill, në Global Rally-n e Hawaiiit, por mund t'ju premtojmë, që mund të llogarisni një surprizë gjigande, ekskluzive dhe luksoze!

NË 2014-ËN BËHU PJESË E DIÇKAJE MADHËSHTORE, E FOREVER GLOBAL RALLY-T!



PO VIJNË REVISTAT!

I dashur lexues! Me siguri ju kujtohet që në numerin tonë të mëparshëm ju kemi sinjalizuar që trasmetimi i programeve tona të FLP TV në të ardhmen do të pashurohet edhe me revistat informojëse, dhe argëtuese.



Péter Szabó

Dhe tashmë është përgatitur një seri programesh; këto do ti ngarkojmë vazhdimisht. Ja pak sa për tu njohur.



Péter Szabó nuk ka nevojë tua prezantojmë anëtarëve të FLP. Nga tash do ta shikoni rregullisht në biseda të përgatitura me përfaqësues të shquar të sportit, gjimnastikës dhe fitnessit. Por sipas planeve tona figuron edhe ajo Péter përmes ekranit të bëjë gjimnastikë me ju sistematikisht mbasi punon edhe si trainer.

Ádám Nagy do të eci në gjurmët e njerzve të sukseshëm duke u përpjekur të zërthejë sekretin e suksesit të tyre.

Në mënyrë të veçantë ju rekomandoj **László Zsidek** (më shumë i njohur me nofken „Gjuetari shijeve”) mësorait. László për çdo javë me truket e guzhinës do të na prezantojë recetat e veçanta, por në kuzhinën e tij për çdo trasmetim do të ketë si mik edhe nga një star.

Reporterin ynë i ri **Kinga Magyari**, që ka përvojën e programit tv2 Aktiv do tju futë në labirintet e botës GOSSIP, dmth Thashethemet. Por së shpejti do të na çojë edhe në kulisat teatrovë.

Krisztián Berki, ish vezir i Fradit, që tashmë korr sukses pas suksesi si model i fitnessit (por edhe si drejtues programi në radio), nëpërmjet bisedave të rregullta javore do të na shoqërojë në programin e titulluar LIKE.

Dhe së fundi më lejoni të përmend emrin e **Nelli Fésús**. Aktorja dhe valltarja e shkëlqyer, si pjesëtare e grupit Divát që me piruetat po korrin suksese, ka pranuar kërkesën tonë, dhe ka programin e saj në FLP T. Kjo nuk është gjë tjetër veçse një CAPUCCINO, në të cilën kolege të Nelli-t, aktore dhe këngëtare me famë na rrëfejnë për sekretin e suksesit të tyre, për të shkuarën profesionale dhe sigurisht edhe për jetën e tyre private.

Sa për veten time, me përvojën time të 20 viteve të kaluara me shtypin bulevardesk, do të zhvilloj biseda me yjet më të njohur të vëndit tonë në programin PORTA E ARTIT.



Kryeredaktori Dr. Tamás Karizs

Ádám Nagy

László Zsidek

Kinga Éva Magyari

Krisztián Berki

Nelli Fésús

INAGURIM Me rastin e inagurimi festiv të godinave të reja të magazinimit për Forever Direct, në 18 Maj në Ditën e veçantë të Suksesit në Hollandë, në pikën e re të distribucionit të Foreverit mund të takohi me Rex Maughan dhe me drejtues të tjerë të Drejtorisë Qëndrore të FLP. Gjuha e takimit do të jetë anglishtja dhe përkthim do të bëhet vetëm në gjuhën gjermane, frënge dhe holandeze.

Biletat për pjesmarrje mund të blihen në adresën e internetit: www.openingforeverdirect.com





NUK OFROJMË PRODUKTE

por mënyrë jetese

DR. ALBERT KERESZTÉNYI SENIOR MENAXHER

Sponsor: Ágnes Krizsó

Linja e sipërme: József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

Si filloi historia e përbashkët e jotja dhe e Foreverit?

Soha semmi nem véletlen az életben, az utóbbi tizennégy év ezt nagyon megerősítette bennem. Mindig akkor adódik valami, amikor az embernek igazán szüksége van rá. 1998-ban levélben jött egy meghívás, ami egy „csodanövényről” szóló bemutatót reklámozott. Ez volt az aloe vera. Korábban már hallottam róla, többször is ajánlották különböző egészségügyi kihívásokkal kapcsolatban. De azt sosem gondoltam volna, hogy ez a pillanat fogja megváltoztatni a családom sorsát.

Këtë e zbulove gjatë prezantimit?

Në asnjë mënyrë. Bile, e gjithë kjo në fillim nuk më pëlqeu fare. Duke i parë kutit me ngjyra, si dentist serioz, vajta të kapja dorezën e derës. Por atëhere lektori më tha, që informacioni nuk kushton asgjë, por mund të ndikojë në jetën tënde. Kjo bëri efekt.

Kush ishte ky lektor?

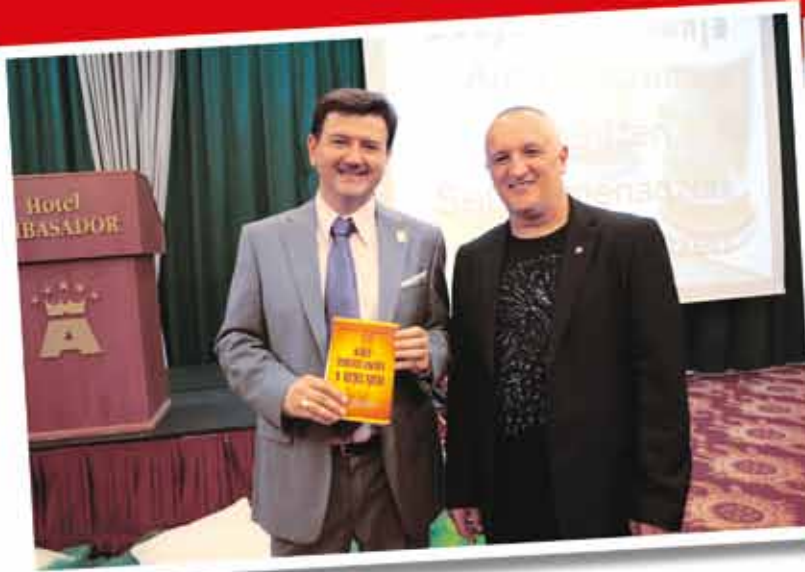
E quajn József Szabó, dhe unë e quajta: zoti koleg. Por atëhere u zbulua, që nuk ishte doktor, por akullorexhi. Atëhere, vetëm u rrit më shumë rezistenca ime... sigurisht që nga ajo kohë duhet të them, që József Szabó nëpërmjet meje iu ka ndihmuar shumë njerëzve, edhe atyre, që as nuk i njeh. Tashmë mund të them, Józsi u bë kolegu im. E falenderoj për gjithshka në emrin tim si edhe të Kroacisë.

Çfarë të bindi ty më në fund?

Shumë kanë hyrë në sistem për shkak të xhelit të verdhë, kremit të kuq apo First-it. Për mua ky etalon ishte kremi blu, ose Aloe Vera Lotion, për këtë thashë për herë të parë: "o zot, këtu diçka vërtet funksionon!" Vetëm se kremi mbaroi dhe i them Józsit, që më duhet akoma, sepse në Kroaci atëhere nuk kishte akoma zyrë. Udhëtova për në Hungari, dhe atje nuk morra vetëm produktet, por edhe diçka shumë më të rëndësishme. U takova me mjek gasteorolog, kirurgë dhe i pyeta ata, që të më thonë me sinqeritet, a kanë rezultat produktet, apo ndikon vetëm besimi që kanë brenda tyre. Më thanë, se nuk do ta vinin në rrezik diplomën e tyre, n.q.s. nuk do të ishin të sigurt për efektshmërinë. Më ndihmoi shumë

**ALBERT KERESZTÉNYIN
MUND TA QUAJM EDHE
"BABAIN" E FOREVERIT TË
KROACISË, MENAXHERI I
PARË NGA RAJONI. SIKURSE
THOTË, TASHMË MUND TË
BËHEJ EDHE DIAMANT-
SAFIR MENAXHER.
NDOSHTA JO PËR SHUMË
KOHË EDHE MUND TË JETË...**





dr. Terézia Samu, nga e cila mësova jashtzakonisht. Leksioni i parë në gjuhën hungareze u zhvillua në mënyrë të atillë, që unë e thosha në latinisht terminologjin profesionale, ndërsa dr. Terézia Samu, qëndronte në podium pranë perdes, dhe e thoshte hungarisht. Sot mund të them se është mikja ime shumë e madhe. Atëhere u takova edhe me sponzoren time të ardhshme, me Ágnes Krizsó. Prej saj mësova gjërat themelore, vinte rregullisht në Kroaci për të mbajtur prezantime. Duhet të dinë, që atëhere nuk kishte akoma autostradë, dhe rruga mbante dhjetë orë, në krahasim me sot që është pesë orë. Vetëm një fjalë mund ti them asaj: faleminderit! Sepse nuk mund ti jem asaj mjaft mirënjohës, për atë që ka bërë për mua dhe për Kroacin. I çova në shtëpi produktet, dhe pas një muaji unë u bëra supervizori i parë i Kroacisë.

Si u bërë nga konsumator i produkteve në ndërtues rrjeti?

Një gjë e kuptova: n.q.s. do të përdor produktet, diçka do të më kthehej prapë nga çmimi. Dhe ndonjëse firma nuk ishte prezente në Kroaci, çdo muaj merrja faturat në mënyrë korrekte, dhe pata besim tek ajo, që nëse do të krijohet mundësia, edhe do të ma paguai shpërblimin. Kjo ishte një periudhë e vështirë me luftë dhe bombardime, kështu vetëm në qershor të 1999-s u bëra menaxher - kjo tashmë është histori, por çdo çast është i paharrueshëm.

Ndoshta edhe suksesi yt ndikoi, që më në fund të hapet qendra e Kroacisë.

Ndoshta, sidoqoftë edhe unë vetëm atëhere fillova seriozisht. Rroga prej dentisti atëhere ishte vetëm 450 dollar, ndërsa në llogarin time të bonusit kishte 900 dollar. I çuditur i telefonova sponzorit tim, që duhet të ketë ndodhur ndonjë gabim, ndërsa ai më qetësoi, që kjo do të jetë edhe më shumë. Unë u çudita për atë, që si mund të jetë kaq shumë... Në muajin e mëpasëm edhe e morra shumë më parë, atëhere fillova të besoj në biznes, ndërkohë që në fillim nuk kishte më skeptik se unë: kontrolloja vazhdimisht përbërësit e produkteve, mekanizmin e veprimtimit.

Më vonë nga kjo erdhi përparësia e grupit tënd...

Është e sigurt, që një nga grupet më të trajnuara në rajon është Fiume team. Të gjitha njohurit ekzistuese, që mësova në fakultetin e mjeksisë dhe që fitova nga produktet, ju a transmetova atyre. Për bashkpunorët e mi edhe sot thonë, që janë "mjek të vegjël". Nga kjo rrodhën edhe disavantazhe: nga ana e biznesit nuk u zhvilluam, ashtu siç duhej. Tani flasim më pak për produktet, në vend të saj ofrojmë më shumë stilin e jetës. Në këtë periudhë të vështirë t'ju japësh njerëzve mundësinë në dorë është një gjë e madhe.

Çfarë lloj mësimi mund të zbrisje nga ky rrugëkërkim?

Ndoshta atë, që duhen ulje - ngritjet, që të kesh me çfarë ti





matësh më pas sukseset. Gjyshi më ka thënë, n.q.s. do të hysh pa dashje në vorbull, lëre, që të çojë në pjesën e poshtme të lumit, nga andej mund të ikësh. Karriera është si grafiku EKG i zemrës: njëherë lart e njëherë posht.

Tani më shumë je lart: vjet u kualifikove në nivelin e senior-it.

Kjo është falë asaj, që në periudhën e kualifikimit si senior thashë: po përgatitet një fjalor i ri, në të cilin pranë fjalës këmbëngulje do të shkruajn emrin tim. Mbas trembëdhjet vjetësh e arrita nivelin e senior-it, por ky nuk është problem. Përndryshe... në qoftë se të gjithë do të pranenin çdo gjë që ju kam këshilluar, tashmë do të isha diamant-safir. Sigurisht, që kjo është varur edhe prej meje.

Cilat janë objektivat më të freskëta?

Vjet në dymbëdhjetvjetorin e qendrës kroate thashë, se brenda pesë vjetëve në Kroaci do të jetë një diamant, dy diamant-safir dhe tre safir menaxherë. Për këtë e kemi bazën e duhur, dhe po ecim në rrugë të mbarë. Përsa më përket mua, tani erdhi koha e zgjerimit. I kam dhënë vetes tre vjet, më pas ... çdo gjë që të marr, ajo do të ndriçojë shumë, dhe unë do të jem shumë i lumtur. Edhe ata, që do të pranojnë drejtimin tim. Tani dua të sjell kohën që kam humbur. Motoja ime është kjo: ta shijojmë jetën të shëndetshëm dhe të lumtur, këtë do t'jua uroja të gjithëve.



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



Stili jetës pa lëvizje dhe pasojat e tij

Stili i jetës pa lëvizje fizike është një nga problemet më të mëdha shëndetsore të shoqërisë së civilizuar, është një nga shkaqet më të përgjithshme të sëmundjeve masive. Në ditët e sotme është karakteristike që shumica e njerzve nuk e di, ose edhe në qoftë e dinë, nuk e marrin seriozisht, që në qoftë se nuk ndryshon mënyrën e jetesës, rrezikojnë gjëndjen e tyre shëndetsore, cilësinë e jetës dhe aftësinë për punë! Gjimnastika sistematike e kryer me qejf, është baza kryesore edhe për krijimin dhe ruajtjen gjëndjes së mirë trupore-shpirtërore.





Në vitet 70-80 njerzit bënin çdo ditë deri edhe 20-30 km në këmbë, sepse ishte e natyrshme që shkonin të punon tokën ose shkonin më këmbë në fshatin fqinj. Kurse sot ngjitemi me ashensor, lëvizim me makinë, jetën na i ndihmon telekomanda, kështu që këmbët i vëmë në lëvizje shumë pak, kur ecja më këmbë dhe ngjitja e shkallëve do të na digte shumë kalori. Për shumë probleme dhe lloje shëmundjesh si: stres, sëmundje të zemrës dhe të venave, mbipeshën dhe dhjamosjen, metabolizmin e diabetin, kolesterolin e lartë, sëmundje të stomakut e zorrëve, sëmundje të gjymtyrëve, të shtyllës kurrizore, të osteooporozës e reumatizmës apo të organeve të frymëmarrjes, shkaku vjen nga mënyra e jetesës pa lëvizje fizike.

Në Hungari, **mbipeshja dhe dhjamosja** janë faktori kërcënues kun isin proceset e disfavourshme pothuajse për çdo problem të sistemit të zemrës. Dhjamosjen tashmë OBSH e rreshton si sëmundje të veçantë, thekson Weiler, bashkpunëtor i kolegjit perandorak shëndetsor të Londrës. Richard Weiler dhe Emmanuel Stamatakis në revistën profesionale British Journal of Sports Medicine bëjnë të njohur idenë, sipas të cilës „për shkak të vartësisë në raportin e vdekjeve dhe sëmundjes, **pasivitetit fizik duhet parë si mundësi e deklarimit si sëmundje e pavarur**”.

Mungesa e lëvizjeve ka efekte më të dëmshme për organizmin se sa një mbipeshë e vogël. Sipas mjekut të sporteve, Dr Richard Weiler, nuk do do të ishte mirë që si mjet për arritjen e qëllimit të çlirimit nga mbipeshja. Lëvizja ka shumë efekt pozitiv për organizmin edhe kur nuk biem nga peshja. Kështu në rastin e diabetit, lëvizja ul shumë nevojën për insulinë dhe vonon formimin e rezistencës ndaj insulinës.

Sipas një studimi amerikan, brënda një jave kalojmë mesatarisht 56 orë ashtu si edhe një bimë, pa lëvizur duke qëndruar në një vend, duke qëndruar ulur në makinë ose para kompjuterit apo televizorit. Mënyra e jetesës ulur është aq e pashëndetshme sa tashmë shkencat mjekësore konsiderohet si një fushë e veçantë e studimit për simptomat e lidhje midis mënyrës së jetës inaktive dhe „sëmundjeve të qëndrimit ulur” (sitting disease).

Sipas vlerësimeve të një studimi 12 vjeçar kanadez të kryer me 17 mijë vetë, mundësitë e vdekjes të 50% të tyre ishin më të larta në krahasim me ata që qëndronin më pak ulur. Lëvizja e muskujve nga stili i jetës aktive të zhvilluar për miliona vite dobësohet nga mungesa e lëvizjeve, duke patur kështu më pak nevojë për kalori. Pakësohet gjithashtu prodhimi i enzimave përgjegjëse për zbërthimin e acideve dhjamosore (trigliceride) duke rritur rrezikun e sëmundjeve të zemrës dhe të sistemit të venave. Po kështu është e vërtetuar se jo vetëm rrugët e gjata të udhëtimit me avion, por edhe stili i jetës nëpër zyra rrit rrezikun e formimit të trombeve të gjakut, gjë që çon në emboli të mushkrive dhe në trombozë. Prandaj për parandalim një rëndësi të veçantë merr përdorimi i produkteve me efekt zgjerimi të venave, përmirësimi të qarkullimit

të gjakut dhe evitimit të trombozave si plotësuesit me përmbajtje hudre, yndyrna Omega-3, arginine dhe ginkgo biloba.

Edhe depresioni është më i shpeshtë tek punonjësit e zyrave, mbasi sa më i ngadaltë të jetë qarkullimi i gjakut, aq më pak mbrijnë në tru hormone që mbajnë lart gjëndjen shpirtërore. Edhe leximin e E-mailave apo të folurit në telefon mund ti bësh më këmbë. Steve Jobs, themeluesi i kompjuterave Apple, flet me kolegët e tij duke shetitur në mënyrë sistematike. Në qoftë se në vend të kolltukut do të qëndronim më këmbë muskujt e shtyllës kurrizore, falë mikrolëvizjeve të tyre nuk do të ngrinin. Ndërsa në shtëpi rekomandohet qëndri mi para televizorit në më pak se 2 orë, dhe të ngrihemi sa më shpesh, të lëvizim me bicikletë dhome, të bëjmë gjimnastikën e shputave, apo të bëjmë stërvitje elipsi. Lëvizja sistematike dhe e lodhshme ka shumë mundësi shërimi pas një infarkti të zemrës – theksohet në një studim të freskët të specialistëve të Universitetit John Moores. Në bazë të rezultateve të publikuara në revistën profesionale *European Heart Journal*, mund të thuhet se stërvitja fizike përshejton rigjenerimin e muskujve të zemrës, duke përmirësuar shumë cilësinë e jetës të të sëmurëve. Këtë efekt mund ta rrisim me flavonoide, me koenzimën Q-10, me yndyrnat omega-3, apo ginkgo biloba, që ndihmojnë parandalimin e aritmive. Në rekomandimet e Shoqatës amerikane për problemet e zemrës (American Heart Association) dhe të shoqatave të tjera figuron rekomandimi, se kush dëshiron të jetë i shëndetshëm, çdo ditë duhet të bëjë 10 mijë e më shumë hapa lëvizje, që në tërësi do të thotë rreth 8 km. Megjithatë janë të pakët ata që e realizojnë këtë dhe shumica bën më pak se 4 km. Tek ata që nuk bëjnë lëvizje, rreziku i tensionit të lartë është 150% më i lartë se tek ata që bëjnë jetë aktive, por moslëvizja përbën një rrezik të madh edhe nga pikpamja e varicëve dhe e trombozës. Në perspektivë të largët mungesa e gjimnastikës së përditshme apo ushtrimi jo si duhet shkakton ndërmjet të tjerash deformim të shtyllës kurrizore, sëmundje të gjymtyrëve dhe probleme të muskujve, kockave dhe kyçeve, dhimbje të shpinës, mesit, qafës dhe muskujve të shpatullave. Këto simptoma mund të përmirësohen me përdorimin e lëndëve minerale si magneziumi, apo produkte të forcimit të kërcit të kyçeve si acidi hyaluronik që kanë efekte të qetësimi dhe pengimit të inflamacioneve dhe që ndikojnë edhe si nxitës mekanik të lëvizjeve mbi kockat dhe nxisin formimin e kockave në rastin e rritjes të ngarkesës të forcës përkatse. Forca që ushtrohet mbi kocka luan rol në formimin e strukturës të kockave. Pervenimi primar për ndërtimin si duhet të masës së kockave në moshën e fëmijërisë është rezultat i ushqyerjes dhe i gjimnastikës përkatëse. Të kërkojmë të sigurojmë sasinë e nevojshme të vitaminave dhe lëndëve minerale cilësore, veçanërisht në periudhat e rritjes. Në qoftë se këto nuk i disponojmë nuk kemi me se ta plotësojmë nevojat për lëndë organike e inorganike të kockave. Ndërsa mjeti i dytë

Lifestyle



i rëndësishëm i prevenimit është aktiviteti fizik. Për këtë kushdo, veçanrisht gratë mbi 40 vjeçe, mund ta kenë një nga hapat më të rëndësishëm për ruajtjen e masës të kockave.

Gjymnastika sistematike, ngadalson stadet fillestare të proceseve degraduese të sëmundjes Alzheimer në tru, por me fizioterapinë mund të përmirësohet shumë cilësia e jetës edhe në sëmundjet e Parkinsonit. Në këto konkluzione kanë mbrritur studiuesit e Universitetit të Kansasit në SHBA.

Studiuesit e Universitetit të Bazelit theksojnë se njerzit e sportit, që bëjnë sforcime pozitive, i kalojnë më lehtë edhe situatat e stresit. Neuroza, depresioni dhe probleme të tjera të krijuara nga stresi kalohen më lehtë me stërvitje fizike. Kjo ka efekte pozitive edhe në shumë faktorë të tjerë të jetës cilësore si përmirësimi oreksit, gjumi i rehatshëm, gjëndjen shpirtërore të ekuilibruar, dhe deri në përbalimin e një ngarkese më të madhe në punë. Sistemin nervor mund ta mbështesim edhe me kompleksin e vitaminave B, me acidin folik, me përmirësuesit e qarkullimit të gjakut apo me qumështin e bletës që ka efekte të largjimit të stresit.

Sipas studimeve finlandeze, kush merret me sport intensiv tek më e pakta 2 orë në javë pakëson me një të tretën rrezikun e zhvillimit të **sëmundjeve tumorale**. Studimet amerikane të zhvilluara posaçërisht në këtë drejtim vërtetojnë se sporti ndihmon në parandalimin e rrezikut të tumoreve të organeve të sistemit tretës. Sigurisht vetëm kjo nuk është e mjaftueshme sepse duhet të lemë duhanin dhe duhet të ushqehemi në mënyrë të ballancuar. Ka shumë rëndësi konsumimi në sasinë e duhur i fibrave, pirja çdo ditë e 2 litrave lëngje cilësore, konsumimi sistematik i disa llojeve antioksidantësh mbrojtës të dëmtimit të qelizave (si flavonoide, vitaminë C, beta-karotene, seleni, vitamina E, koenzima Q-10) dhe sigurimi i mbrojtjes së nevojshme të florës së zorrëve me pre- dhe probiotik! Tashmë është një fakt i njohur që sigurimi në masën e duhur i nivelit të vitaminës D pakëson 50-70% mundësitë e zhvillimit të tumoreve të organeve të sistemit tretës.



Dr Edit Révész Siklósné
Mjeke specialiste e anestezië
dhe e reanimacionit
Soaring Menaxhere

Në Suedi është arritur në përfundimin se rezultatet e fëmijve në shkollë 30% varen nga ajo sa ata merren me sport. Në rastin e vajzave rezultatet në shkollë varen nga intensiteti i stërvitjes, ndërsa tek djemtë nga sforcimet fizike. Lëvizja, sistuata e gjymtyrëve fundorë dhe funksionimi i muskujve që lidhen me nervat dhe çojnë sinjale në tru janë një ngacim i fuqishëm për sistemin nervor qëndror. Këto ngacime të trurit nuk mund të zëvendësohen me gjë tjetër në sistemin nervor dhe veçanrisht në zhvillimin e të menduarit. Plotësimi i nevojës për lëvizje është një nga parakushtet më të rëndësishëm neurofizilogjik për veprimtarinë intelektuale, vëmendjen dhe kujtesën. Problemet e të folurit, madje edhe shpërqëndrimi janë të lidhura ngushtë me difekte që paraqiten në zhvillimin e lëvizjeve, por fëmijët kanë nevojë për lëvizje të shumëllojshme edhe për zhvillimin e mendimit matematik apo mësimin e gjuhës. Yndyrnat omega-3 janë të domosdoshme për funksionimin e duhur të sistemit nervor! Sporti vlen më shumë se ilaçet. Njerzve që jetojnë në qytetet e mëdha, stërvitja fizike sistematike u jep të vetmen mundësi për të gjetur rrugën e lirë nga mungesa e lëvizjeve dhe mungesa e oksigjenit apo për punën me ngarkesë të njëanshme sikurse është puna ulur, apo për ndryshimet dhe sëmundjet që lidhen me ushqyerjen e keqe. Sporti është pjesë e rëndësishme për një mënyrë jetese të shëndetshme për çdo moshë. Aktiviteti i duhur sportiv, me zgjedhjen e formës së lëvizjes dhe rritjen graduale të ngarkesës (në kontrast me sportet e rënda) jo vetëm që nuk ka efekt të dëmshëm, por është një mjet i vlefshëm efekt parandalues dhe kurues për gjithnjë e më shumë sëmundje.

Pra lëvizja fizike pengon në mënyrë direkte zhvillimin e sëmundjeve dhe rëndimin e tyre si dhe luan një rol të rëndësishëm edhe në kurimin e tyre, krahas kësaj të siguron një jetë më të shëndetshme, aftësi rezistuese më të mira, një sistem imuniteti më të fortë dhe një pamje të jashtëme estetike. Më e rëndësishme është që **ta fillojmë dhe të mos e lëmë!**

LITERATURA:

- World Health Organization (2011). New physical activity guidance can help reduce risk of breast, colon cancers
- Salmon J. (2010). Novel strategies to promote children's physical activities and reduce sedentary behaviour. J Phys Act Health 7
- Ruiz JR et al. (2011). Objectively measured physical activity and sedentary time in European adolescents. Am J Epidemiol 174 Marshall S & Ramirez E. (2011).
- Reducing sedentary behavior: A new paradigm in physical activity promotion. Am J Lifestyle Med
- Hamilton M et al. (2007). Role of low energy expenditure and sitting in obesity, metabolic syndrome, type 2 diabetes, and cardiovascular disease.
- Prentice W.E., (szerk.): Rehabilitation Techniques in Sports Medicine

NË QOFTË SE DONI TË UDHËTONI...

Në qoftë se doni të përfitoni çmimet më të mira...

Në se doni të shijoni avantazhet dhe skontot e ofruara nga një klub udhëtimi me qark të mbyllur...

I dashur anëtar i FLP!
Lidhuni me ne, zgjidh edhe
Ti Klubin ForeverUtazás

Cila është e veçanta e Klubit ForeverUtazás?

Klubi ForeverUtazás funksionon si një sistem me qark të mbyllur dhe veçanrisht për anëtarët e FLP z
Në sajë të sistemit të klunit për anëtarët tanë:
– udhëtarëve të kualifikuar u ofrojmë me çmim të favorshëm:
si anëtar i regjistruar mund të zgjedhësh nga dhjetra mijra oferta për
brënda dhe jashtë vendit.
– sigurojmë shërbim dhe organizim udhëtimi sipas kërkesave të personit.
anëtarët e klubit mund të na kontaktojnë me telefon dhe personalisht në
rrugën Nefejeics 9-11.
Në ofertat tona figuron një përzgjedhje e gjërë e pikave të nisjes nga
Budapesti.
Për anëtarët e klubit çdo javë i kënaqim ata me oferta të shkëlqyera që
arrijnë deri 60% skonto.

**Si mund të lidhesh me Klubin
ForeverUtazás?**

Në Klubin ForeverUtazás mund të regjistrohesh
pas blerjes të paketës Travel Touch ose pas
produtkeve të FLP brënda 30 ditëve
vërtetimit të blerjes të Ditës së Suksesit që nuk mund të llogariten
(përjashtuar blerjet e Ditës së Suksesit që nuk mund të llogariten
brënda saj) si dhe me pagesën e tarifës të regjistrimit.

1. Blej kuponin ForeverUtazás (bruto 9900 Ft) ose pakon FLP
Travel Touch që përmban kuponin e udhëtimit.
2. Regjistrohu ose rinovo regjistrimin tënd në faqen e internetit
www.foreverutazas.hu.
3. Pas mbushjes të kuponit, brënda dy ditëve të punës ju njoftojmë
aktivizimin e regjistrimit tuaj në adresën e dhënë në e-mail.
4. Ju keni të drejtën e përdorimit të kësaj faqe interneti për një
periudhë prej 365 ditësh.

Si mund të bleni kuponin ForeverUtazás?

- Me kutin FLP Travel Touch (pjesë e paketës).
 - Personalisht nga përfaqesuesi i Klubit ForeverUtazás në zyrat
e FLP në Rrugën Nefejeics.
- Në formë elektronike pas plotësimit të fletës porosisë me
kupon elektronik.

Për këtë informacion më të plotë mund tju japë shërbimi klientit:
ugyfelszolgalat@foreverutazas.hu
Kur keni prenotuar mbi 100 000 Ft, çmimin tuaj të zgjatjes të
regjistrimit e keni të përfshirë në atë prenotim!

Për informacion të mëtejshëm na telefononi në: **06 70 777 9997**
ose na shkruani në adresën e-mail: **travel@foreverutazas.hu**

Përsëendetje: Grupi i Klubit ForeverUtazás

**Nga ky moment mund të
shikoni falas ofertat tona!
Nëpërmjet kërkimit „Browse“
vizitoni faqen tonë të
internetit: www.foreverutazas.hu
dhe regjistrohuni si Vizitor!**



NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

Me zyrat tona mund të lidheni në faqen e Internetit të distributorit në adresën www.foreverliving.com duke klikuar „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”- (Për tu futur në të duhet paswordi dhe emri i përdoruesit, të cilat mund ti siguroni duke dërguar një e-mail tek qendra e informatikës me adresë: it@flpseeu.hu . Këtu mund të gjeni informacion për gjëndjen e pikëve, për blerjen me internet dhe për llogaritjen e bonusit mujor. Këtu mund të gjenden gjithashtu materiale marketingu, revista mujore, ditari aktiviteteve, përshkrimi i programeve stimuluese , materiale që mund të shkarkohen nga interneti, materiale trainimi, katalogë, politikën e biznesit të FLP et. Kanalet tona YouTube, mund ti gjeni në adresën www.youtube.com/user/AloePod



HUNGARIA

Drejtoria Qëndrore Budapest: | 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289,
+36 1 297 1995 Me korespondencë me letër: 1439 Budapest, Pf.:745.
Drejtori përgjithshëm: Dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995,
mobil: +36 70 316 0002
Drejtoreshë e Marketingut dhe e Komunikimit: Bernadett Huszti:
ext:194, mobil: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: ext: 157, mobil: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petróczy: ext. 131, mobil: +36-70-436-4276
Derjtoresha e shitjeve dhe e zhvillimit: Erzsébet Ladák:
tel.: +36-1-269-5370/ ext. 160, mobil: +36-70-436-4230;
Seksioni i komunikimit ndërkombtare: Aranka Szecsei: ext. 136 , mobil:
+36 70 436 4229; Ottília Csábrádi: ext. 135 , mobil: +36 70 436 4227
Seksioni i Marketingut dhe Trainimit (FLP TV):
Sándor Berkes, ext. 133, mobil: +36 70 436 4213

Qendra e Trainimit: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956,
+36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455
Prenotimi sallës/ informacioni: Bálint Rókás mobil: + 36 70 436 4280
Hapur: H-P: 10.00-21.00

Qendra e Trainimit SONYA Koordinimi i kohës: Veronika Kozma - kozmetiste:
+36 70 436 4208; Melinda Ésik - parukere : +36 70 436 4178
Skonto shërbimi: me 10 herë 10%, me 5 herë 5%
TRAINIM FALAS në Qendrën e Trainimit Sonya! Në rrugën Szondi, të martën
ora 10, në qendrën Sonya në rrugën Nefelejcs, të enjten ora 15 . Lidhuni me
telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

POROSI PRODUKTESH

Produktet mund të blehen personalisht në zyrat tona ose mund të porositen:
-Me telefon celular: +36-70-436-4290 dhe +36-70-436- 4291 ose telefon fikse
+36-1-297-5538 dhe +36- 1-297-5539 të hënë nga ora 8-20 ; të martën deri
të premtën nga ora 10-20, në tel.cel:+36-70-436-4294 dhe +36-70-436-4295,
të hënë 12-20 , ditët e tjera : nga 10-18 si dhe gjatë ditëve të punës gjatë
javës mund të kërkonin nga 12-16 në telefonin jeshil pa pagesë +36-80-204-983.
– dyqani me Internet: www.foreverliving.com, ose www.flpshop.hu.
Shërbimi klientit:
WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-
297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Shefe e shërbimit të klientit: Malik Melinda, cel: +36-70-436-4240
Produktet e porositura me telefon ose internet ju sillen në shtëpi brënda dy
ditëve, me shërbimin korier, në kohën e rënë dakort. Për vlerat e faturave me
1.00 CC e lart shpenzimet i përballon firma.
Produktet e Forever Living Products distribuohen me rekomandimin e
Shoqatës Hungareze të Mjekësisë Alternative.

RISHITJA E PRODUKTEVE DHE REKLAMA Produktet dhe materialet
tona të marketingut është e ndaluar të rishiten në internet. Ato mund të
eksponohen dhe shitën në dyqane dhe zyra në bazë të pikave 16.02 (h),
(i), (j) dhe (k) të politikës së FLP. Rregullat që kanë të bëjnë reklamën dhe
përgatitjen e faqes personale të internetit që lidhen me veprimtarinë e
distributorit mund ti gjeni në pikat 16.02. (h), si dhe 17.10 të Politikës të FLP.
Për të DHËNAT E XHIROS mund të interesohi si më poshtë:

– në internet: në pjesën e distributorit të faqes: www.foreverliving.com,
– në softverin Forever Telefon, – me shërbimin internet MyFLPBiz,
– dhe qendrat tona: për partnerët e Hungarisë në numerat telefonik: +36-1-
269-5370 dhe +36-1-269- 5371 ndërsa për vendet e tjera të rajonit tonë në:
+36-1-332-5541. +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera
të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

Drejtoria Operative: | 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
Derjtori i Përgjithshëm i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292
Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext. 192 , cel. +36 70 436 4281
Derjtoresha e Financës: Gabriella Rókasné Véber: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 171,
Cel: +36-70-436-4220
Shefe e financës: Katalin Blahut Botosné: ext. 121, Cel: +36 70 436 4218
Derjtori i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 181,
Cel: +36-70-436 4194,

Derjtoria e Rajonit të Debrecenit: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënë: ora 12-20,
të martë-premtë: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)
Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265

Derjtoria Rajonale e Szegedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H: 12-20 , M – P: 10-18
(mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy

Derjtoria Rajonale e Székesfehérvári: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit
të punës)

Derjtor Rajonal: Tibor Kiss.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-
485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Restoranti Sasfészek , tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszketterem.hu.
Derjtoresha e Resortave të Foreverit në Hungari Katalin Király.
Zyra Phönix për prenotim bileta avioni Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Gabriella
Pittmann +36 70436 4297

Mjekët tanë specialistë:

Dr. Edit Révész Siklósné, kryetare e Mjekëve Specialistë të Forever Hungari,
Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. László Mezősi: 70/779- 1943;
Dr. Endre Németh: 70/389-1746; Dr. Terézia Samu: 70/627-5678,
Mjek specialist i pavarur: Dr. György Bakaneck: 70/414-2913
Mund të thirrren gjatë orarit të punës.

KALENDARI AKTIVITETEVE: Budapest, Success Day: 17 nëntor dhe 15
dhjetor 2012.

Orari mbajtjes hapur të Qendrës në rrugën Nefelejcs:
H: 08.00-20.00, M-M-E: 10.00-20.00, P: 10.00-18.00
Telecenter: H: 08.00-20.00, K-SZ-CS-P: 10.00-20.00
Në ditët e javës të fundit të muajit mbahet hapur 08.00-20.00, ndërsa të
shtunën e fundit të muajit (kur nuk pasohet nga ditë javë) 12.00-20.00.

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

DITË SUKSESI: 30 mar, 11 maj, 20 korrik, 16 nëntor; Ditë e Shëndetit 12 maj, júlíus 20., november 16.

TRAINIME 2 DITOR: 8-9 qershor, 12-13 tetor

PROGRAMET STIMULUESE: 21-29 prill. Global Rally, 23-26 maj 23-26. trainimi menaxherëve Eagle,
15-22 shtator trainimi Go Diamond, 4-5 tetor Holiday Rally

NJOFTIME



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Dërgimi porosive: narucivanje@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 12.00–19.30,
Të mërkurë dhe të premte 09.00–16.30,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30 Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Sallonit i Bukurisë Sonya: 063/394 171

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18
514 131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 11.00–19.00
Të mërkurë dhe të premte 09.00–17.00,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30

Zyra Horgosi: Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Hapur: nga e hëna deri të premten: 8.00–16.00.
Çdo të shtunë të fundit të muajit: 9.00–12.30.

Drejtor rajonal: Branislav Rajić
Mjekët Specialistë: Dr. Biserka Lazarević
dhe Dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Success Day: 27 janar, 24 mars, 19 maj, 23 qershor
29 shtator, 24 nëntor



MALI I ZI

Zyra e Podgoricës: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Hapur: të hënë: 12.00–20.00
Ditët e tjera të punës: 9.00–17.00
Çdo të shtunë të fundit të muajit, hapur nga 9.00–14.00

Drejtori Rajonal: Aleksandar Dakić
Mjeku specialist: Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLLOVENIA

Zyra e Lubljanës: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
Porosi e produkteve: Cel: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Porosi me e-mail : narocanje@forever.si
Informacione me e-mail : info@forever.si
Hapur: hënë 12.00–20.00, të martën deri të premten
9.00–17.00

Zyra e Lendvës: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Hapur: të hënë deri të premten 9.00–17.00
e-mail: lendva@forever.si
Drejtori Rajonal: Andrej Kepe
mjeku specialist: Dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Success Day: 23 mars, 18 maj, 28 shtator, 23 nëntor
Trainime: Leksione të hapura çdo të mërkurë: nga ora 19.00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Anullim

Të dashur bashkpunëtorë, Ju njoftojmë se FLP Slloveni ka anuluar
Ditën e Suksesit të Marsit 2013 meqenëse se koïncidonte me
Datën e Ditës të Suksesit të Kroacisë. Dita e ardhshme Suksesit të
Sllovenisë do të jetë më 18 Maj 2013-03-06 Ju faleminderit për
mirëkuptimin



KROACI

Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
hapur: të hënë dhe të enjte: 09.00–20.00,
të martën, mërkurën dhe të premten 09.00–17.00
Zyra e Rjekës: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +Cel: +385 91 455 1905
Hapur: të hënë dhe të enjte: 12.00–20.00,
të martën, mërkurën dhe të premten 09.00–17.00
Drejtor Rajonal: Dr. Molnár László
Mjekët specialistë: Dr. Ljuba Rauški Naglič: cel: +385 91 51 76 510
Dr. Draško Tomljanović: cel: +385 91 41 96 101
të martën 14.00-17.00 dhe të premten 14.00-16.00
Trainime: në Zagreb, Trakošćanska 16., të hënë dhe të mërkurën
18.00–19.00
në Rijeka, Strossmayerova 3/A, të hënë dhe të enjte: 18.00–19.00
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Success Day: 23 mars Zagreb, 18 maj Opatij, 19 tetor Opatij– Hotel Adriatik



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Zyra e Tiranës: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00
Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,
cel: +36 70 436 4310,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Uçk nr.94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNJE-HERCEGOVINA

Zyra e Bijeljinas: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Hapur gjatë ditëve të punës 9.00–17.00
Derjtor rajonal: Dr. Slavko Paleksić

Zyra e Sarajevos: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Hapur: të hënë, enjte dhe të premten 09.00–16.30,
të martën dhe të mërkurën: 12.00–20.00
Shef Zyre : Enra Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljin



Menaxherja nga Nyíregyház-i është gjyshja e katër vogëlushve. Ajo punon në një sipërmarrje familjare me të vërtetë foreveri, sepse një nga vajzat me burrin janë sponsorët e saj, vajza tjetër me familjen janë në linjën poshtë saj.

Sponsor: Gábor Szendeczki dhe dr. Emese Maczali Szendeczkiné Linja e sipërme: Attila Gidófalvi dhe Katika, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

MARIKA LÁSZLÓNÉ MACZALI MENAXHERE

GJETA VETVETEN

Si filloi historia jote në Forever?

Attila Gidófalvi dhe Katika janë miq të familjes, me Foreverin jemi takuar për herë të parë atëhere, kur ata u lidhën para pesë vjetësh. Në atë kohë me bashkëshortin nuk ishim blerës për këtë mundësi, ndonëse burri i tha Attilës, që nuk do të mbetemi jashtë nga ky biznes. Për fat të keq ai pas disa muajsh vdiq, ndërsa katër vitet e mija të shkuara bën fjalë për atë, që të rindërtoj jetën time. Vjet nga fundi i vitit më shqetësoi shumë, që kaloi edhe një vit nga jeta ime, dhe nuk bëra asgjë, ndërkohë që më parë kam qënë shumë aktive, pothuaj isha në lëvizje të vazhdueshme: i provuam të gjitha llojet e biznesit dhe format e hoteleris që ekzistojnë në botë dhe ishim edhe të suksesshëm.

Lindi pra vendimi.

Po. Vendosa që të jem duhanshitëse. Doli ligji, e studiova, dhe u përgatita për detyrën e re.

Dhe prej kësaj çfarë u bë realitet?

Asgjë. Një mbrëmje vajzat e mija ishin mysafire tek Attila, pastaj kur u kthyen në shtëpi më thërritën: "Mami, nuk ke për tu bërë duhanshitëse, do vish me ne në FLP!" Ligjet për duhanin që kisha në dorë i hodha menjëherë, dhe vetëm kaq ju përgjigja: "Po Emese, kështu do të bëhet!" Në 22 dhjetor nënshkruajta fletë-pranimin.

Dhe mbas gjashtë javësh jo të plota u klasifikove menaxhere, që është një arritje madhështore. Çfarë është sekretit?

Po atë ditë në mbrëmje përgatita listën emërore prej 200 vetash dhe gjithnjë e më shumë nervozohesha vetëm për atë, që më duhej të përgatitesha për krishtlindjet dhe kur do të mundja kështu të organizoja prezantime. Në 28 dhjetor mbajta një prezantim marketingu me gjashtëmbëdhjetë të ftuar, kështu vitin e mbylla me 4-5 të rregjistruar. Praktikisht, Attilën e merrja çdo një orë në

telefon, dhe ai ishte i gatshëm të më ndihmonte në çdo gjë. E dinin - sepse më njohin prej njëzet e pesë vjetësh - nëse unë do të filloj diçka njëherë, atëhere do ta bëj atë me forca maksimale.

Si kaloi janari?

Marketing mbi marketing, katër herë, pesë herë në javë me pesëmbëdhjet pjesmarrës në çdo rast. Rikërkime pas takimeve, udhëtoja ditë për ditë në sipërfaqen prej 50-70 kilometrash të Nyíregyházit. Në borë, në akull, por ja dola mbanë. Pati rast, kur vajza më foli, që ku po nxitoj kaq shumë. Për këtë iu përgjigja: "Nuk dua t'ju turpëroj juve. E fillova, dhe tani dua ta realizoj!"

Dhe u kualifikuat së bashku. Sa punë e përbashkët është kjo?

Biznesin e ndërtojmë veç e veç, por ndodhitë e ditës i diskutojmë në mbrëmje.

Nyíregyháza dhe periferia e saj është një nga zonat me situatën më të vështirë në vend. A është Foreveri një mundësi reale edhe për ata që jetojnë atje?

Patjetër. Njerëzit njohin ndoshta xhelin e verdhë dhe First-in, por për mbi dyqind produktet tona sensacionale as që kanë dëgjuar. Kujt do, që i kam ofruar deri tani produktet, në rastin më të afërt vjen duke thënë, që ka shumë efekt. Në qytet ka shumë dyqane të mbyllura, dhe edhe ato që funksionojnë ndodhen në prag të falimentimit. Njerëzit nuk mund të jenë të sigurt as në atë, që do të marrin shpërblim për punën e bërë. Në Forever, nëse ke një qëllim dhe për këtë je në gjendje si edhe i gatshëm për të punuar, atëhere nuk ka mundësi, që ajo të mos realizohet!

Cilat janë objektivat personale?

Mendoj me largpamësi, do të dëshiroja ta ndërtoja këtë biznes me shumë imtësi dhe qëndrueshmëri. Në njërën anë doja ti tregoja familjes time, në anën tjetër vetes time, sepse këtu gjeta përsëri vetveten, qëllimet e mija. Dhe jam e aftë për realizimin e ëndrrave të mija në një jetë të re, me objektiva të reja.

Ty çfarë të motivon?

Qysh nga koha e vdekjes së burrit katër vjet më parë nuk kisha patur më gëzim, siç kam tani që jam angazhuar me biznesin e Foreverit. Kam punë, ka kuptim përse zgjohem në mëngjes. Edhe unë jam diamant, por akoma një diamant i vogël.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER

DITA E 4-të E SHËNDETIT

BUDAPEST

SALLA SYMA CSARNOK

12 MAJ

NGA ORA 10.00

**JU PRESIM NË TAKIMIN TONË FAMILJAR ME
PROGRAM ARGËTUES, PROGRAM PËR FËMIJË,
ME LEKSIONE PËR ZGJERIMIN E NJOHURIVE
PËR RUAJTJEN E SHËNDETIT, ME KONTROLLE
MJEKSORE TË PËRGJITHSHME FALAS, ME
PREZANTIM DHE BLERJE PRODUKTESH!**

*Lidhur me ofertën tonë për mbështetësve e takimit lutemi drejtoheni Bernadett Albert
me adresën elektronike literatures@flpseeu.hu ose në nr.tel: 70/436 4278*

Program i përbashkët ditëlindjeje mes Shoqatës së Mjekëve Alternativ Hungarez dhe Forever Living Products Hungari Sh.p.k.



BËHU EDHE TI REDAKTOR I REVISTËS FOREVER!

Presim propzimet e tua për temat, shkrime të gatshme të tuat në adresën ujzag@flpseeu.hu!



30 MARS 2013

Success Day



PREZANTUES
**DR. TERÉZIA SAMU DHE
ANDRÁS BRUCKNER**
soaring menaxherë



DR. SÁNDOR MILESZ
drejtor i përgjithshëm
PËRSHËNDETJA



DR. OTTÓ KERTÉSZ
menaxher, veteriner
PËRVOJA ME KAFSHËT



**ANNA EDINA
PATKÓS**
menaxhere
I RI, I PASUR,
POR NË MËNYRË
TJETËR



SZILÁRD KÚTHI
senior menaxher
SFIDA NË SISTEMIN
E MARKETINGUT



ANNAMÁRIA MULADI
senior menaxhere
EAGLE MENAXHERI



**FERENCNÉ TANÁCS
DHE FERENC TANÁCS**
senior menaxherë
SI TA SHTOJ
LISTËN E EMRAVE?



DR. IBOLYA BAGOLY
soaring menaxhere
10VJET

KUALIFIKIM I SUPERVIZORËVE, ASISTENT
MENAXHERËVE, KLUBIT TË CONQUISTADORËVE,
MENAXHERËVE, DHËNIA E TARGAVE FLP,
KUALIFIKIMI I MENAXHERËVE DREJTUES,
KUALIFIKIMI I ASISTENT MENAXHERËVE



ÁGNES KRIZSÓ
safir menaxhere
NJË SKUADËR E FORTË
(KA ZËNËVENDIN E 5-TË NË RAJON)

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: Zsuzsanna Petroczy Redaktor: Valeria Kismarton, Kalman Posa, Sandor Rokas,

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Përkthim, redaktim:** Mímoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven). **Shtypshkronja:** Palatia Nyomda és Kiadó Shpk.

U përgatit në 30500 kopje. Për përmbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

EJANI ME NE NË PARAJSË!

Në qoftë se nuk jeni kualifikuar për Global Rally, prapë se prapë mund të takohemi në Hawaii. Nëpërmjet adresës së mëposhtme të internetit mund të bleni biletën e hyrjes dhe të merrni pjesë në një nga aktivitetet më të paharrueshme dhe më tërheqëse në historinë e Foreverit.

www.bit.ly/GR13Tickets



FOREVER