

Viti XII, numri 4/prill 2008

# FOREVER



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





# “Hyr brenda me guxim dhe lëre jashtë frikën!”

**S**hpresoj do ju pëlqejë letra ime. Për mua ishte një kënaqësi e madhe t’i rikujtoja dhe me ndihmën e fotografive t’i përjetoja përsëri minutat e mrekullueshme që kalova së bashku me miqtë e mi amerikan dhe kanadez në aktivitetin ku siguruam një eksperiencë që na shërben gjatë gjithë jetës, dhe u pasuruam me forca të mëdha motivuese. Edhe sukseset më të reja të bashkëpunonjësve tanë të Forever-it na shërbejnë si shembuj. Shembulli i Boris-it dhe Irina-s i preku thellë gjithë të pranishmit. Historia e tyre është fantastike dhe të bën për vete, por papërshtetshëm e zakonshme, shembulli tipik i faktit se mund të ndodhë me këdo prej nesh kudo në botë. Jetojnë me mijëra njerëz të vullneshëm, të angazhuar dhe këmbëngulës të cilët mund të përfitojnë nga mundësia që ofron Forever-i. Talentin dhe aftësitë e tyre i shfrytëzuan me zgjuarsi për ndërtimin e biznesit të tyre të ri, dhe sot gëzojnë pavarësinë të cilën disa vite më parë as nuk e ëndërronin. Ishte tepër prekëse kur treguan rreth momenteve të rëndësishme të jetës së

tyre. Është një ndjenjë e madhe sigurie kur jemi në gjendje të paguajmë çdo borxh dhe kredi të marrë, dhe të flemë në shtëpinë tonë, është një ndjenjë çliruese të jetosh dhe të marrësh frymë duke mos patur mbi shpinë peshën e përgjegjësive mujore. Një nga personazhet e tjerë të Rally-t amerikan i cili gjithashtu na ndihmon shumë me shembullin e tij, ishte Francisco. Ai skicoi jetën që Forever i ofron atij, duke patur mundësinë të jetojë me shëndet të plotë, me shumë kohë të lirë dhe pavarësi materiale, kjo është liria e vërtetë. Jeta pa kredi edhe për të përbën një motivim të madh.

Historinë e Boris-it, Irina-s dhe Francisco-s e theksova sepse dëshiroj t’ju bëj të qartë se – e di që edhe ata janë dakort – njerëz të zakonshëm si ata, apo unë, apo edhe Ju, mund të zgjedhim që ta marrim në dorë të ardhmen tonë. Mund të vendosim që jeta të përmbajë më shumë se sa kalimi i tetë orëve në zyrë, pagesa e çeqeve dhe pritja e fillimit të muajit tjetër. S’po them se ne nuk punojmë shumë, se gjithë kjo na bie nga qielli, por rezultati i këmbënguljes, vullnetit

dhe punës sonë të qëndrueshme është pavarësia dhe siguria.

S’ka shumë që jam kthyer nga Europa, isha në Hungari, në Rally-n European të Budapestit, por rreth mbresave të atjeshme dëshiroj t’ju tregoj në letrën time të ardhshme, ishte fantastike! Në kthim qëndruam në Vienë ku m’u dha rasti të takohem me distributorët austriak dhe gjerman. Gjatë shëtitjeve që bëmë vizituam edhe një kështjellë, ku për një moment më preku shumë mesazhi i qëndrimit ndaj të shkuarës, të ardhmes, si dhe vetë jetës. Kur hymë në një dhomë të mrekullueshme prej druri – e ndërtuar rreth viteve 1700 – pashë në tavan, ku shkruhej: “Hyr brenda me guxim dhe lëre jashtë frikën!” Kur dëgjova përkthimin imagjinova forcën që krijuesi i saj mund të ketë ndërjerë përpara treqind viteve. Kujtova me respekt njeriun i cili për shumë vite me radhë frymëzoi njerëzit e kohës së tij dhe të gjeneratave të ardhshme, i cili me guxim dhe përgjegjësi jep si mesazh mendimin që përshkon ditët e zakohme të familjes së madhe Forever: “Hyr brenda me guxim dhe lëre jashtë frikën!”

# VRULLI

## i pranverës

Pavarësisht nga dëbora e rënë dhe stuhitë e vogla kudo ndihet energjia e madhe e cila ngroh tokën, i mbulon me lule lëndinat, çelin gonxhet dhe zgjoet e bletëve lëshojnë aroma të mrekullueshme. Erdhi pranvera, çlirohet energjiti e fjetura dhe fillon një jetë e re. Ky është vrulli i pranverës.



*Handwritten signature*

**E**dhe ne, anëtarët e Forever-it e ndjejmë këtë vrull, hapi i parë i të cilit u ndje edhe në Rally-n European, dhe ky entuziazëm kaloi gradualisht në një punë këmbëngulëse dhe stabile. Këtë vrull e ndjemë të gjithë ne që ndodheshim aty, e morrëm me vete në aktivitetet e ardhshme dhe e përcjellim mëtej në jetën e përditshme. Vrulli i pranverës është një energji madhështore e cila tret edhe akullin e majave të malit dhe fryn lumenjtë. Nëse ecim me këtë vrull dhe shpejtësi, atëherë edhe ne mund të kapërcejmë pengesa të cilat nuk i imagjinonim dot deri tani. E para dhe më e rëndësishmja është të jemi në gjendje të mposhtim pengesat personale, t'i shkatërrojmë ato dhe të fluturojmë të lirë, ndërkohë që marrim me vete miqtë, të njohurit dhe gjithë ata që duan të na ndjekin. Skuadra jonë është gjithmonë e më e madhe, me miliona njerëz kanë konsumuar dhe konsumojnë produktet në rajonin tonë. Me dhjetra mijëra punojmë rregullisht si tregëtar të Forever-it. Duket sikur jemi shumë, me të vërtetë u bëmë kompania e plotësuesve ushqimor dhe lëndëve kozmetike si dhe sistemi marketing multilevel më i madh në Europë. Por jemi pak. Bashkë me zonat shqiptare tashmë punojmë në një zonë me afërsisht 33 milion banorë, merremi prej vitesh të tëra me hedhjen e bazave, por duhet të themi të qetë se: këtë e bëjmë shumë mirë. Kemi marrë vrull, dhe këtë duhet ta mbajmë, ndoshta kjo është më e vështira në punën tonë, këmbëngulja e përditshme.

Ata që e masin veten në Forever, bëjnë vend dhe bëhen ndërtues të mirë rrjeti, ata marrin dhjetë në lëndën që nuk jepet në shkolla të larta, në jetë. Ju, bashkëpunonjësit e mi të Forever-it, dhatë provim shkëlqyeshëm në jetë, guxuat të masni vetveten dhe guxoni t'u tregoni të tjerëve se për çfarë jeni të aftë. Jeni shtetasit e angazhuar, largpamës dhe gjithmonë e më të pavarur të Shtetit Forever. Këtë aftësi përcilljani çdo ditë një fillestari, asnjëherë mos harroni se edhe Ju kështu e filluat, ndihmojini ata në këtë rrugë të mrekullueshme. Uroj që të punojmë gjithë vitin me vrullin e pranverës dhe të arrijmë pikësynimet tona.

**Përpara FLP Hungari!**

Aktiviteti i Success Day-t të parë të vitit 2008 në Serbi u zhvillua në një atmosferë e cila paraprin sukseset e reja dhe realizimin e pikësnyimeve akoma më të larta. Gjithë bashkëpunonjësve tanë u urojmë një vit të ri të gëzuar dhe me suksese të shumta.

# Na presin sfida të reja

**D**rejtuesit e programit ishin senior manageri **Marija Nakić** dhe djali i saj **Dušan**. Puna e përbashkët e tyre tregon prej vitesh se si mund të bëhet nga një pedagog i shkëlqyer një punonjës i suksesshëm i FLP-s. Përgëzojmë Marija-n për vendin e parë në Conquistador Club në vitin 2007.

Na presin sfida të reja dhe jemi të sigurt se viti që qëndron përpara nesh do

të jetë po aq i suksesshëm sa edhe i kaluari, rreth të cilit mund të themi se ishte një vit historik! Shumë kualifikime të reja, shumë punonjës të rinj e të kënaqur, shumë fate të ndryshuara dhe shumë ngjarje të suksesshme jete dhe pune – kështu mund ta përmbledhim shkurt vitin 2007 të FLP-s. Drejtori rajonal i Serbisë **Branislav Rajić** u uroi gjithë distributorëve të FLP-s që sukseset në punë të vitit të

ardhshëm të ndërthuren me lumturinë e tyre personale.

Drejtori gjeneral i FLP-s, **Dr. Sandor Miliesz** foli rreth sukseseve të gjithë rajonit. Ai theksoi se kurora e punës së çdo skuadre është krijimi i një rrjeti të sigurt distributorësh dhe një të ardhmeje të qartë dhe stabile në kuadrin e një kompanie të madhe si FLP-ja. E falenderojmë për fjalët e bukura dhe shpresojmë se edhe këtë vit do t'i realizojmë

së bashku pikësnyimet dhe sukseset e reja në skuadër.

Publiku që e kishte mbushur Pallatin e Sindikatave u njoh me anëtarët e rinj të President's Club dhe me distributorët më të mirë të vitit 2007, me **Veronika dhe Stevo Lomjanski-n** në krye.

Me këtë rast përgëzojmë **Dr. Aleksandar Petrović-in dhe Mirjana Petrović Đuknić-in** për rritjen me **2500%** të qarkullimit të tyre.





Për një moment të gjithë në sallë kujtuan se artisti i ftuar kishte fytyrë llastiku. Por grimaset dhe mimikat që na bënë të qeshim me lot, përbënin vetëm një pjesë të vogël të

shfaqjes humoristike dhe argëtuese të anëtarit të grupit të paharrueshëm „Sedmorica mladih“, **Jovo Radovanović**. Jovo është një miku ynë tepër i dashur të cilin e shohim me

gjithë dëshirë në aktivitetet tona, prandaj shpresojmë se do na respektojë me praninë e tij edhe në të ardhmen.

Produktet plotësuese ushqimore luajnë një rol të madh

në përmirësimin e cilësisë së jetës, sidomos tek personat që u kushtojnë vëmendje shëndetit dhe me këtë mënyrë jetese i japin rëndësi parandalimit. Rreth kësaj fole



në leksionin e saj **Dr. Lidija Stamenić.** E falenderojmë për leksionin e suksesshëm dhe këshillat e shumta.

FLP i përdor prej vitesh në praktikë produktet me cilësi të shkëlqyer dhe ishte një vendim i mirë që ua ofruan që nga fillimi këtë mundësi të bazuar në cilësi dhe besim konsumatorëve në gjithë botën.

**Dr. Alexandar Petrović** bëri një pasqyrë të rezultatit të përdorimit të produkteve FLP. Përvojat e siguruar nga përdorimi i produkteve janë tepër me vlerë, sepse na çojnë më afër lumturisë, mirëqenies dhe jetës më të mirë.

Kompania jonë prezanton çdo vit produkte të reja në treg, gjë e cila është rezultat i punës shkencore disavjeçare

dhe kërkesë e njerëzimit. Bashkëpunonjësja jonë menaxheri **Siniša Blašković** prezantoi produktet e reja FLP. Jemi të sigurt se interesimi në fillim i hap çdo produkti rrugën drejt konsumatorëve.

Shpallëm **supervisorët, assistant managerët dhe managerët** e sapokualifikuar, dhe skena e Success Day-t ishte shumë e ngushtë për

të pranuar gjithë punonjësit tanë që hodhën një hap të rëndësishëm në rrugën e jetës së tyre profesionale në FLP.

**Grupi "Legende"** merr pjesë rregullisht në aktivitetet Success Day të organizuara në dimër. Muzika e tyre rrezaton çdo vit me sukses të pathyeshëm botën e dashurisë, romantikës, lumturisë dhe kënaqësisë.







I falenderojmë miqtë tanë të vjetër për shfaqjen e suksesshme, u urojmë suksese të shumta dhe shpresojmë t'i përshëndesim përsëri ata në aktivitetet tona.

Rrjeti i punonjësve është një burim për krijimin e të cilit duhet të punojmë dhe kujdesemi shumë. Detyra e përbashkët e gjithë punonjësve të FLP-s është të kuptojnë marketingun e rrjetit, e cila është metoda më e mirë e punës e të ardhmes, prandaj

jetojmë dhe punojmë në të dhe prandaj ua ofrojmë edhe të tjerëve këtë mundësi. Ne jemi ndërtuesit e rrjetit, kështu që edhe pjesë e metodës së punës së botës moderne – tha në fund të leksionit të saj bashkëpunonjësja jonë soaring manager **Vesna Kuzmanović.**

**Marija dhe Branko Mihajlović** arritën nivelin e senior managerit. I përgëzojmë dhe u urojmë që në të ardhmen të arrijnë

nivele të reja në Planin Marketing të FLP-s.

I pranuar me fjalë të përzemërta dhe lavdëruese anëtarët e rinj të **Conquistador Club**, dhe gëzohemi që mes tyre hyjnë vazhdimisht punonjës të rinj.

Forever krijon traditë dhe ofron cilësi në mënyra të ndryshme: në vend të parë qëndron pavarësia e plotë e punës, pavarësia materiale, një punë e cila s'ka kufij dhe na mbush plot me kënaqësi







neve që e kryejmë këtë punë. Marrja e vendimin dhe angazhimi është investimi i vetëm që nevojitet në punën tonë – tha në leksionin e saj bashkëpunësjja jonë senior manager **Nadica Jahno Marić**.

Fituesit e Programit Motivues të Blerjes së Makinës

janë **Marija dhe Branko Mihajlović**, si dhe **Milinka dhe Milisav Milovanović**.

**Dr. Nikola Čanak**, i njohur si **"Dr. Nik"**, është një nga trainerët dhe motivuesit më të njohur. Ai dha këshilla me vlerë rreth rolit të distributorit në situata të caktuara të jetës.

Paragjykimet, pretekstet dhe pengesat e nxjerra e frenojnë zhvillimin e personalitetit dhe e pengojnë individin që të mbajë përgjegjësi për punën dhe sukseset e veta. Në bazë të leksionit të Dr. Nik mësuam se ka zgjidhje për problemet, e cila përbëhet nga puna

për zhvillimin e personalitetit tonë, praktika dhe kapërcimi i pengesave që na dalin gjatë punës.

**Branislav Rajić**

Drejtori rajonal i FLP Serbisë

# Pranvera e suksesit



Drejtuesit e programit të Ditës së Suksesit që risolli atmosferën e Rally-t European, soaring managerja dhe anëtarja e President's Club, Hajnalka Senk, dhe safir manageri Zsolt Fekete, i udhëhoqën deri në fund pjesëmarrësit në programet që ringjallën interes të madh.



**D**rejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** foli rreth atmosferës së paharueshme, organizimit dhe nivelit të paparë të Rally-t.

Theksoi punën e rajonit me të cilën tani u bëmë skuadra që bën qarkullimin më të madh në Europë. Ky rezultat i lartë do të thotë 29600 pikë.

Ai shpalli me kënaqësi hapjen e restorantit me emrin FLP Foleja e Shqiponjës, i cili i pret me dyer të hapura, ushqime të shijshme dhe atmosferë të





këndshme distributorët dhe punonjësit tanë.

Pas fjalëve të drejtorit gjeneral **Zoltan Maga** dhe Ëngjëjt, si dhe Aniko Nemeth si artiste mysafire luajtën me veglat e tyre muzikë magjike në lloje të ndryshme të botës muzikore.

Pas shfaqjes fantastike pasuan leksionet e senior managerëve **Dr. Ida Nagy** dhe **Dr. Ferenc Kiss** rreth mbrojtjes së shëndetit në pranverë, gjatë të cilës prezantuan mundësitë që fshihen tek aloe vera, si dhe plotësuesit ushqimor. Ata theksuan rëndësinë e

plotësimit të mungesës së vitaminave dhe mundësinë e mposhtjes së mbipeshës.

Pas kësaj manageri dhe mjeku specialist i veshit-hundës-fytit, **Dr. Elemer Nagy** thirri në skenë punonjësit që ndanë përvojat e tyre me pjesëmarrësit e Ditës së Suksesit.

Vlerësimi dhe festimi i punonjësve që arritën në stacionin e parë të suksesit – **supervisor, assistant manager** – u shoqërua me përgëzime dhe buqeta lulesh.

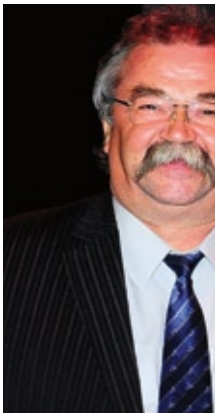
Pas vlerësimeve **Zoltan Maga** e kënaqi me shfaqjen e tij përsëri publikun entuziazt.





Bashkëpunonjësi ynë manager **Gabor Olah** në leksionin e tij me titull Motivim prezantoi nëpërmjet rrugës së jetës së vet forcën fatformuese të FLP-s dhe mundësitë e shkëlqyera që e motivuan dhe e ndihmuan atë në rrugën e suksesit.

Senior managerja **Miklos Istvanne** – Maca në leksionin e saj me titull Rally European ndau me punonjësit tanë mendimet e veta rreth forcës së skuadrës dhe gëzimit nga takimi me drejtuesit.





Në vazhdim të aktivitetit pasoi **Klubi i Sundimtarëve** i cili përfaqësohet nga dhjetë rejtndërtuesit më të suksesshëm të muajit në bazë të pikëve personale dhe të non-managerit. Në muajin Janar në majë të podiumit përfunduan senior managerët **Marta Zsiga dhe Istvan Toth**, kurse në shkurt soaring manageri dhe anëtar i President's Club,

**Tibor Elias.** Drejtori gjeneral i falenderoi punonjësit tanë për punën sakrifikuese që bënë për organizimin dhe zhvillimin pa problem të Rally-t European.

Pas kësaj në skenë u ngjiten punonjësit që arritën nivelin e managerit të cilët në këtë shkallë të suksesit falenderuan sponsorët e tyre për punën me të cilën i ndihmuan ata në këtë rrugë.

Pas kësaj përpara publikut qëndruan fituesit kranar të programit motivues të blerjes së makinës. Nivelin e tretë e arritën safir managerët dhe anëtarët e President's Club, **Istvan Halmi dhe Rita Mikola Halmine.**

Pastaj përshëndetëm senior managerët e muajit janar, **Dr. Eva Szabo Baranyne**-n dhe **Istvan Barany**-in, dhe





shkurt **Janos Gerő-n**, **Katalin Julianna Jocsak Gerőne-n** dhe **Marta Köves-in**. U urojmë atyre suksese të mëtejshme në skuadrën e FLP-s.

vendin e gjashtë. Si diamant në skenë shkëlqyen **Veronika dhe Stevo Lomjanski** nga Serbia, kurse si diamant i dyfishtë **Katrin Bajri** nga Gjermania.

Nërmjet distributorëve **top 10 të Europës** nga rajoni ynë diamant-safir manageri **Miklos Berkics** zuri vendin e nëntë, kurse safir managerët **Jozsef Szabo dhe Szabo Jozsefne**

Në vazhdim të Ditës së Suksesit me një atmosferë të shkëlqyer përshëndetëm safir managerët e janarit, **Dr. Endre Seres-in** dhe **Dr. Katalin Pirkhoffer Seresne-n**,







të cilët thirrën në skenë bashkëpunonjësit e tyre dhe i falenderuan ata përpara publikut për punën e tyre.

Kualifikimi u pasua nga zëra magjepsë. Këngëtarja e Teatrit Operett, **Zsuzsa Vago** e magjepsi publikun me një nga këngët e mrekullueshme të musicalit me titull Abigel.

**Dr. Sandor Milesz**-in tani e përdhëndetëm si safir manager. Thirri në skenë familjen dhe bashkëpunonjësit e tij të gjeneratës së parë dhe i falenderoi ata për ndihmën e dhënë në punën







e tij të deritanishme. Pasuan të kualifikuarit e Profit Sharing të cilët prezantuan çetjet e tyre me vlerë të programit motivues të kompanisë.

Pas kësaj publiku entuziasti brohoriti zotëruesin e çekut me vlerë më të lartë të programit të ndarjes së profitit, diamant-safir managerin dhe anëtarin e President's Club, **Miklos Berkics**. Me sukseset e tij krenohemi të gjithë.

Si leksion të fundit dëgjuam fjalët e **Michael Strachowitz** i cili si një nga mësuesit më të njohur të MLM-s i dha mësim dhe e nxiti publikun. Theksoi mundësitë e shkëlqyera që ofron multilevel marketing, dhe u dha këshilla dhe besim punonjëseve.

Si moment i fundit i ditës pasoi kualifikimi i **assistant supervisorëve**.

Megjithëse ky është vetëm hapi i tyre i parë, ata po ecin në rrugën e duhur drejt sukseseve më të mëdha.

# Conquista

DHJETË DISTRIBUTORËT E PA  
SIPAS PIKËVE PERSONALE



## Hungaria

1. Éliás Tibor
2. Tóth István dhe Zsiga Márta
3. Oltvölgyné Zsidai Renáta
4. Kovács Gyuláné dhe Kovács Gyula
5. Papp Tibor dhe Papp Tiborné
6. Szakál Istvanné dhe Szakál István
7. Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya
8. Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta
9. Hollóné Kocsik Judit dhe Holló István
10. Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő

## Serbia, Mali i Zi

1. Filić Zorica dhe Dragan
2. Mujošković Vera dhe Mujošković Zoran
3. Grozdanović Miroslav dhe Grozdanović Stamenka
4. Petrović Dr. Aleksandar dhe Djuknić Petrović Mirjana
5. Rakovac Radmila dhe Rakovac Budimir
6. Micašević Nada
7. Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko
8. Aleksov Jordan dhe Aleksov Ljubica
9. Davidov Ljubica dhe Davidov Ljubomir
10. Beršić Olivera dhe Beršić Fadil

# ador Club

## KLUBI I SUNDIMTARËVE

ARË TË MUAJIT SHKURT 2008  
DHE TË NON-MANAGERIT



### Kroacia

1. Jurović Zlatko dhe Jurović Sonja
2. Lesinger Ivan dhe Lesinger Danica
3. Stazić Julijana
4. Bojović Branko
5. Vukas Božica
6. Matek Zdenko dhe Matek Mira
7. Grbac Silvana dhe Grbac Vigor
8. Lučić Nevresa dhe Lučić Ivica
9. Zic Nives
10. Banić Nedjeljko dhe Banić Anica

### Bosnia dhe Hercegovina

1. Medić Stana dhe Medić Bogdan
2. Šaf Ljiljana dhe Šaf Vladimir
3. Čatić Gaibija dhe Čatić Munira
4. Vukić Dr. Radenko dhe Vukić Radenka
5. Mladjenović Milena dhe Mladjenović Milenko
6. Hodžić Medina
7. Crnčević Zečir
8. Dr. Smajlović Mirsada
9. Hadžović Enra
10. Drašković Janja

### Sllovenia

1. Zore Jozefa
2. Iskra Rinalda dhe Iskra Lučano
3. Bigec Danica
4. Batista Ksenja
5. Dr. Herlić Srečko
6. Zabkar Alain dhe Kević Zorana
7. Savski Rajko dhe Savski Gabriele
8. Cvijanović Ana dhe Cvijanović Božidar
9. Mohorić Brigita
10. Kuder Justina dhe Kuder Vinko

# Të gjithë në rrugën drejt suksesit



## Nivelin e senior managerit e arritën: (sponsor)

Geró János dhe Geróné Jócsák Julianna Katalin (*Kunkli Imréné dhe Kunkli Imre - HU/Nagy Katalin - RO*)

Köves Márta (*Perina Péter*)



## Nivelin e managerit e arritën: (sponsor)

Boskó Hilda dhe Boskó Béla (*Oltvölgyiné Zsida Renáta*)

Keneseiné Dr. Milics Margit dhe Kenesei Gyula (*Dr. Máhr Károly dhe Bali Viktória*)



## Nivelin e assistant managerit e arritën:

Bárdos Ilona  
Bata Orsolya  
Dr. Tóth Zsuzsanna dhe Katona János  
Fiser Péter dhe Fiserné Bartus Zsófia  
Gáspár József dhe Hegedűs Judit  
Gombás Csilla Anita dhe Gombás Attila

Grozdanovic Miroslav dhe  
Grozdanovic Stamenka  
Hargitai András dhe Szabó Nikolettta  
Letek László dhe Letek Lászlóné  
Mezőfi Emil dhe Mezőfiné Jakab Ildikó  
Mijuskovic Vera dhe Mijuskovic Zoran

Szolnoki Mónika  
Torma Károly dhe Boldog Zsuzsanna  
Tóth Ildikó  
Tóth Zsolt  
Vajda Józsefné dhe Vajda József



## Nivelin e supervisorit e arritën:

Arató Gyöngyi Mária dhe Arató László  
Arnold László  
Bábiczki Zoltánné dhe Bábiczki Zoltán  
Babus Istvánné dhe Babus István  
Baráth Anett  
Berta Ákos  
Csík Mária  
Csoma Csilla  
Dávid Mónika  
Dincic Jelena dhe Dincic Miroslub  
Dr Cvijic Milenko dhe Cvijic Ljiljana  
Dr. Bán Domonkos  
Dr. Gáspárné Gerván Gabriella  
Dr. Scheuring Zsolt  
Dr. Szántay Gábor  
Dr. Tóth Lászlóné  
Dr. Vajna Annamária dhe Dr. Tóth László  
Ernhéfer Ferencné  
Farkas István dhe Farkas Istvánné  
Farkas Tamás  
Forgács Béla  
Fülöp Lászlóné dhe Fülöp László  
Gothár Henriett  
Graf Miklós Dr. dhe Grafné Huszák Ágnes  
Györfi Józsefné dhe Györfi József  
Görzsöny László dhe  
Görzsönné Tóth Teodóra  
Hartvig Dragica dhe Hartvig Slavko  
Helczman Lászlóné dhe Helczman László  
Hettik Nándor dhe Hettik Gabriella  
Horváth Szilveszter  
Horváth Gábor  
Hrachovina Tiborné dhe Hrachovina Tibor

Ilkaházi Béláné  
Illés Katalin  
Illésy Lászlóné dhe Illésy László  
Ipacs István dhe Ipacsné Visnyei Nikolett  
Jovanovic Marica  
Jovanovic Sanja  
Kanjuh Ana  
Kerekes Szilvia  
Kereszturi Hajnalka  
Király Szilvia  
Kissova Monika  
Kocsik Szabolcs  
Koczkás Csilla  
Kovács Edit  
Kovácsné Antalfia Evelin dhe  
Kovács Zoltán  
Krajcer Irena  
Kulcsár Benjamin  
Kusnyér Mihály dhe  
Kusnyérmé Csillag Erika  
Kónya Tibor  
Kő Józsefné dhe Kő József  
László Lászlóné dhe László László  
Maric Vesna  
Matic Danijela dhe Matic Dragan  
Mijailovic Draginja  
Milanovic Vesna dhe Milanovic Dragan  
Mladenovic Jasmina dhe  
Mladenovic Srecko  
Molnár Dániel  
Németh Edit dhe Németh Zsolt  
Nagy Lászlóné dhe Nagy László  
Nagyné Tóth Andrea dhe Nagy Attila

Ország Judit dhe Nagy Péter  
Pádár Gáborné dhe Pádár Gábor  
Palkovics András dhe  
Palkovicsné Nagy Gabriella  
Papp József  
Peringer László dhe  
Peringerné Molnár Györgyi  
Pordán Petra  
Pozsár Ibolya dhe Pozsár Imre  
Radovic Nada dhe Radovic Radovan  
Rusz Tamásné dhe Rusz Tamás  
Sármány László dhe Sármány Lászlóné  
Savic Jelena dhe Savic Ljubisa  
Simon Gábor  
Sitkerné Csizmadia Ágnes dhe  
Sitker János  
Stojanovic Mirjana  
Szántó József  
Székely Sándor dhe Székely Sándorné  
Szabó Hajnalka  
Szakács Tamásné dhe Szakács Tamás  
Szakály Róbert dhe Szakály Róbertné  
Tálasné Tóth Julianna dhe Tálas Tibor  
Tóth György dhe Seliga Mária  
Tóthné Cseh Melinda dhe Tóth Zoltán  
Urbán László  
Vakherda Erika dhe Vakherda Sándor  
Vasvári Adrián  
Veres Andrea dhe Veres Imre  
Veskovac Snezana dhe  
Veskovac Dragoje  
Zdjelar Ljiljana  
Zelvayova Viera dhe Vojtech Zelvay

**Niveli 1**

Ádámné Szöllösi Cecília dhe  
 Ádám István  
 Babály Mihály dhe  
 Babály Mihályné  
 Bakó Józsefné dhe  
 Bakó József  
 Bakóczy Lászlóné  
 Bali Gabriella dhe  
 Gesch Gábor  
 Balogh Anita dhe  
 Süle Tamás  
 Bánhegyi Zsuzsa dhe  
 dr Berezvai Sándor  
 Barnak Danijela dhe  
 Barnak Vladimir  
 Becz Zoltán dhe  
 Becz Mónika  
 Begić Zemir  
 Bertók M. Beáta dhe  
 Papp-Váry Zsombor  
 Bognárné Maretics Magdolna dhe  
 Bognár Kálmán  
 Bojtor István dhe  
 Bojtorné Baffi Mária  
 Botka Zoltán dhe  
 Botka Zoltánné  
 Brumec Tomislav  
 Csepi Ildikó dhe  
 Kovács Gábor  
 Csuka György dhe  
 Dr Bagoly Ibolya  
 Csürke Bálint Géza dhe  
 Csürke Bálintné  
 Darabos István dhe  
 Darabos Istvánné  
 Davidović Mila dhe  
 Davidović Goran  
 Dobsa Attila dhe  
 Dobsáné Csáki Mónika  
 Dr Dóczy Éva dhe  
 Dr Zsolczai Sándor  
 Dragojević Goran dhe  
 Dragojević Irena  
 Dr Farády Zoltán dhe  
 Dr Farády Zoltánné  
 Fejlesztés Ferenc dhe  
 Fejlesztésné Kelemen Piroska  
 Futaki Gáborné  
 Gecző Éva Krisztina  
 Gecző László Zsoltné dhe  
 Gecző László Zsolt  
 Gulyás Melinda  
 Haim Józsefné dhe  
 Haim József  
 Hajcsik Tünde dhe  
 Láng András  
 Halomhegyi Vilmos dhe  
 Halomhegyiné Molnár Anna  
 Hanyecz Edina  
 Hári László dhe  
 Hegyi Katalin  
 Heinbach József dhe  
 dr Nika Erzsébet  
 Hofbauer Rita dhe  
 Gavalovics Gábor

Jakupak Vladimir dhe  
 Jakupak Nevenka  
 Jancsik Melinda  
 Janović Dragana dhe  
 Janović Miloš  
 Dr Kálmánchey Albertné dhe  
 Dr Kálmánchey Albert  
 Dr Kardos Lajos dhe  
 Dr Kardosné Hosszú Erzsébet  
 Kása István dhe  
 Kása Istvánné  
 Keszlerné Ollós Mária dhe  
 Keszler Árpád  
 Kibédi Ádám dhe  
 Ótos Emőke  
 Klaj Ágnes  
 Knezević Sonja dhe  
 Knezević Nebojša  
 Knisz Péter dhe  
 Knisz Edit  
 Kovács Gyuláné dhe  
 Kovács Gyula  
 Kovács Zoltán dhe  
 Kovácsné Reményi Ildikó  
 Köves Márta  
 Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe  
 Kulcsár Imre  
 Kuzmanović Vesna dhe  
 Kuzmanović Siniša  
 Lapicz Tibor dhe  
 Lapiczné Lenkó Orsolya  
 Dr Lazarević Predrag dhe  
 Dr Lazarević Biserka  
 Léránt Károly dhe  
 Lérántné Tóth Edina  
 Dr Lukács Zoltán dhe  
 Dr Lukácsné Kiss Erzsébet  
 Márton József dhe  
 Mártonné Dudás Ildikó  
 Mičić Mirjana dhe  
 Harmoš Vilmoš  
 Mihailović Branko dhe  
 Mihailović Marija  
 Miklós Istvánné dhe  
 Tasi Sándor  
 Milanović Ljiljana  
 Dr Miškić Olivera dhe  
 Dr Miškić Ivan  
 Molnár Zoltán  
 Mrakovics Szilárd dhe  
 Csordás Emőke  
 Mussó József dhe  
 Mussóné Lupsa Erika  
 Nagy Ádám dhe  
 Nagyné Belényi Brigitta  
 Nagy Zoltán dhe  
 Nagyné Czunas Ágnes  
 Nakić Marija dhe  
 Nakić Dušan  
**Oltvölgyné Zsidai Renáta**  
 Orosz Ilona dhe  
 Dr Gönczi Zsolt  
 Orosz Lászlóné  
 Ostojčić Boro  
 Papp Tibor dhe  
 Papp Tiborné  
 Dr Pavkovic Mária

Perina Péter  
 Petrović Milena dhe  
 Petrović Milenko  
 Radóczy Tibor dhe  
 Dr Gurka Ilona  
 Ramhab Zoltán dhe  
 Ramhab Judit  
 Ráth Gábor  
 Révész Tünde dhe  
 Kovács László  
 Rezván Pál dhe  
 Rezvánné Kerek Judit  
 Róth Zsolt dhe  
 Róthné Gregin Tímea  
 Rudics Róbert dhe  
 Rudicsné dr Czinderics Ibolya  
 Schleppné dr Kász Edit dhe  
 Schlepp Péter  
 Dr Steiner Renáta  
 Stilin Tihomir dhe  
 Stilin Maja  
 Sulyok László dhe  
 Sulyokné Kökény Tünde  
 Szabados Zoltán dhe  
 Szabadosné Mikus Emese  
 Szabó Ferencné dhe  
 Szabó Ferenc  
 Szabó Ildikó  
 Szabó János dhe  
 Dr Farkas Margit  
 Szabó Péter dhe  
 Szabóné Horváth Ilona  
 Dr Szabó Tamásné dhe  
 Dr Szabó Tamás  
 Szegfű Zsuzsa  
 Szeghy Mária  
 Székely János dhe  
 Juhász Dóra  
 Székér Marianna  
 Széplaki Ferencné dhe  
 Széplaki Ferenc  
 Tanács Ferenc dhe  
 Tanács Ferencné  
 Tanács Erika dhe  
 Dr Tombácz Attila  
 Tordai Endre dhe  
 Tordainé Szép Irma  
 Dr Tumbas Dušana  
 Ugrenović Miodrag dhe  
 Ugrenović Olga  
 Varga Zsuzsa  
 Vitkó László  
 Zakar Ildikó

**Niveli 2**

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

Juhász Csaba dhe  
 Bezzeg Enikő  
 Milovanović Milanka dhe  
 Milovanovich Milisav  
**dr Németh Endre dhe**  
**Lukácsi Ágnes**  
 Ocololjić Daniela  
 Papp Imre dhe  
 Péterbenze Anikó  
 Dr Ratković Marija dhe  
 Ratković Cvetko  
 Rózsahegy Zsoltné dhe  
 Rózsahegy Zsolt  
 Dr Schmitz Anna dhe  
 Dr Komoróczy Béla  
 Siklósné Dr Révész Edit dhe  
 Siklós Zoltán  
 Tóth Csaba  
 Tóth István dhe  
 Zsiga Márta  
 Varga Géza dhe  
 Vargáné dr Juronics Ilona

**Niveli 3**

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

# Të Nderuar Shpërndarës!

**Kalendari i aktiviteteve – 2008:** Takim Managerësh: 09.05.2008, Sucess Day: 10.05.2008, Sucess Day: 21.06.2008, Sucess Day: 19.07.2008, Sucess Day: 20.09.2008, Sucess Day: 18.10.2008, Sucess Day: 15.11.2008, Sucess Day: 20.12.2008

**Porosisni produkte në faqen e internetit [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)!**

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

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

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

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

## Informacione nga interneti:

Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "**[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)**" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonit në zyrat tona. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës Forever mund të hapen me fjalëkalimin "forever", kurse fotogaleria me fjalëkalimin "success". Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - "**[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)**" - përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar

mbi „distributor login“. Emri i përdoruesit është numri juaj i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

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

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

## E parregullt:

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

## Risponsorizim!

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





## **NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË**



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

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

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

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

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

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

2. *Blerja:* Gjatë blerjes sistemi i ofron shumë maksimume të uljes atyre që e plotësojnë deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Në rastin e blerjes si grup duhet të sillni autorizim të nënshkruar nga dy dëshmitarë të rregullt nga çdo person, për çdo porosi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!
3. *Informimi:* Kolegët tanë nëpër magazina vetëm pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi dhe dorëzimit të autorizimeve japin informacione rreth shumës aktuale të uljes.

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

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

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

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

### **Njoftimet e Szirakit:**

Hoteli Kështjella e Szirakit , 3044 Szirák, Petőfi u. 26.  
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285  
Drejtorja e hotelit: Király Katalin



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

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

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

- Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodit e kalon 1 pikë krediti.
- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosini vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

### Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Serbisë:

Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318. Ata i presin thirrjet tuaja për konsultim të martën në orën 13.00-16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00. Dr. Božidar Kaurinović të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



## NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

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

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

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



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS



**Zyra e Bijelinës**

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

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

### Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

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

– Këshilltarja dhe specialistja jonë mjekje çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:30.

– Në rastin e porosisë telefonike pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë krediti, atëherë shpenzimet e transportit paguhen nga distributori.



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

• Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ŭ

Njoftojmë punonjësit dhe konsumatorët tanë se zgjatëm orarin e hapjes së zyrës së FLP-së së Zagrebit: të hënën dhe të enjten: 09:00 - 20:00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09:00 - 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Porositë telefonike: 01/ 3909 773.

• Zyra e Splitit: 21000 Split. Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

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

enjten 12:00 – 20:00, të martën dhe të mërkurën 11:00 – 19:00, dhe të premten 09:00 – 17:00. Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

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

### Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510

(në ditët eke ndërmyet orës 16.00 dhe 20.00)

Dr. Eugenija Sojat Marencic: +385-915107070



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLOVENISË

• 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640.

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

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

Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

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

### Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Slovenisë:

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



Zyra e Lendvait



## NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

• Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 96, Villa Forever 36.

Fax: +355 4230 535

Drejtori rajonal: Attila Borbath

Drejtori i zyrës: Xhelo Kijaçaj, tel: +355-4-230-535.

Kontaktim: në ditët e punës në orarin 09.00-13.00, 16.00-20.00

[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) **FLP TV** në internet

### Programi i FLP TV nga 4 prill deri në 15 maj 2008

18.00 dhe 06.00 Himni

18.05 dhe 06.05 Dr. Sandor Milesz: Prezantimi i anëtarëve të rinj të President's Club

18.20 dhe 06.20 Grupi muzikor Rajko

18.35 dhe 06.35 Tünde Hajcsik dhe Andras LangMos hiq dorë nga puna bazë

19.05 dhe 07.05 Prezantimi i vendit të organizimit të rally-t europian të 2009-ës

19.10 dhe 07.10 Plani marketing i FLP-s

19.30 dhe 07.30 Zsolt Arpad Meszaros Kënga me titullin: Miss Saigon musical Bangkok

19.35 dhe 07.35 Supervisorë, Assistant m. . .

20.10 dhe 08.10 Muzikë drejtpërdrejt

20.30 dhe 08.30 Tonk Emil: Biznesi është vlerë - Si i përfaqësojmë vlerat

21.10 dhe 09.10 Shfaqja muzikore e Miklos Berkics-it

21.20 dhe 09.20 Managerë, Managerë drejtues

22.40 dhe 10.40 Aranka Vagasi: Ndarja e Profitit 2008

23.00 dhe 11.00 Europa Rally: Muzikë+top 3 shtetet dhe përfaqësuesit e tyre

00.00 dhe 12.00 Supervisorë, Assistant m. . .

00.20 dhe 12-20 Laser Man

00.30 dhe 12.30 Managerë, Managerë drejtues

01.55 dhe 13-55 Leksioni i Adolf L. Kosa-s

02.20 dhe 14.20 Konkursi i bukurisë Europa Sonya 1 (me veshje tenisi)

02.30 dhe 14.30 Konkursi i bukurisë Europa Sonya 2 (me veshje tenisi)

02.50 dhe 14.50 Pomesteen

02.55 dhe 14.55 Konkursi i bukurisë Europa Sonya 3 (me veshje mbërmejeje)

03.15 dhe 15.15 Konkursi i bukurisë Europa Sonya 4 (me veshje mbërmejeje)

03.30 dhe 15.30 Shampo

03.35 dhe 15.35 Rex Maughan - Leksion

03.45 dhe 15.45 Managerët e rinj

04.45 dhe 16.45 Europa Rally: Rezultatet e viteve 90+ përsëritetja e safir managerëve

05.05 dhe 17.05 Dr. György Bakaneck: Si është shëndeti me syrin e anëtarit të Forever-it

05.35 dhe 17.35 Muzikë+top 10 distributorët Europian

05.50 dhe 17.50 Valle popullore (Sunlegends) - Nga shfaqja e Grupit Popullor Kombëtar

# PROFIT S

## KUSHTET E PËRGJITHSHME

(Periudha e kualifikimit: nga 1 janari deri në 31 dhjetor) Kushtet e përgjithshme për çdo nivel kualifikimi:

1. Bëhuni Manager i Vlerësuar aktiv (4 pikë) në çdo muaj të periudhës së kualifikimit, ose nëse bëheni Manager i Vlerësuar brenda periudhës së kualifikimit, atëherë bëhuni aktiv në çdo muaj pas kualifikimit si manager.
2. Fitoni bonusin e drejtuesit në çdo muaj të periudhës së kualifikimit, ose nëse bëheni Manager i Vlerësuar brenda periudhës së kualifikimit, atëherë fitoni bonusin e drejtuesit në çdo muaj pas kualifikimit si manager.
3. Shmangeni grumbullimin e produkteve në depo.
4. Kualifikohuni në Programin Motivues të Siguruar.
5. Ndërtojeni biznesin FLP në bazë të parimeve të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit dhe ndërtimit korrekt të rrjetit.
6. Merrni pjesë rregullisht në prezantime, aktivitete, trainime dhe në takimet e tjera të kompanisë.
7. Kualifikimet e Programit Motivues të Ndarjes së Profitit miratohen gjithmonë nga këshilli drejtues.
8. Çdo kusht duhet plotësuar në shtetin e kualifikimit, përveç kushteve të non-managerit të shkruara mëposhtë:

## PROFIT SHARING MANAGER – NIVELI 1

### Kushte shtesë:

1. Mblidhni 700 pikë personale dhe non-manageri gjatë periudhës së kualifikimit, pasi u bëtë Manager i Vlerësuar. Nga këto të paktën 150 pikë të vijnë nga pikët e distributorëve të rinj të sponsorizuar. Këto 150 pikë mund të mbidhen edhe nga shtete të ndryshme.
  - a) pikët e ardhura nga jashtë nuk i shtohet shumës bazë që është për t'u ndarë.
2. Pikët e distributorëve të risponsorizuar nuk llogariten në këto 150 pikë.
3. Pikët personale dhe non-manageri të mbetura duhen arritur në shtetin e kualifikimit.
4. Ndhmoni të paktën një Manager të Vlerësuar të linjëave të poshtme që të mbledhë të paktën 600 pikë gjatë periudhës së kualifikimit, pasi bëhet Manager i Vlerësuar. Ky punonjës mund të jetë Manager i ri, ose mund të jetë edhe punonjës i kualifikuar më parë si Manager. Këto pikë nuk llogariten në shumën bazë që është për t'u ndarë. (e rëndësishme: në këto 600 pikë llogariten vetëm pikët e muajve kur ky Manager ishte aktiv.)

# SHARING

## PROFIT SHARING MANAGER – NIVELI 2

### Kushte shitesë:

1. Mblidhni 600 pikë personale dhe non-manageri gjatë periudhës së kualifikimit, pasi u bëtë Manager i Vlerësuar. Nga këto të paktën 100 pikë të vijnë nga nga pikët e distributorëve të rinj të sponsorizuar. Këto 100 pikë mund të mbidhen edhe nga shtete të ndryshme.
  - a) pikët e ardhura nga jashtë nuk i shtohet shumës bazë që është për t'u ndarë.
2. Pikët e distributorëve të risponsorizuar nuk llogariten në këto 100 pikë.
3. Pikët personale dhe non-manageri të mbetura duhen arritur në shtetin e kualifikimit.
4. Ndihmoni 3 Managerë të Vlerësuar - në linja të ndryshme – që të kualifikohen si Profit Sharing Manager. Këta punonjës mund të jenë Manager të rinj, ose mund të jenë edhe punonjës të kualifikuar më parë si Manager.

## PROFIT SHARING MANAGER – NIVELI 3

### Kushte shitesë:

1. Mblidhni 500 pikë personale dhe non-manageri gjatë periudhës së kualifikimit, pasi u bëtë Manager i Vlerësuar. Nga këto të paktën 100 pikë të vijnë nga punonjësit e rinj të sponsorizuar gjatë periudhës së kualifikimit. Këto 100 pikë mund të mbidhen edhe nga shtete të ndryshme.
  - a) pikët e ardhura nga jashtë nuk i shtohet shumës bazë që është për t'u ndarë.
2. Pikët e distributorëve të risponsorizuar nuk llogariten në këto 100 pikë.
3. Pikët personale dhe non-manageri të mbetura duhen arritur në shtetin e kualifikimit.
4. Ndihmoni 6 Managerë të Vlerësuar - në linja të ndryshme – që të kualifikohen si Profit Sharing Manager. Këta punonjës mund të jenë Manager të rinj, ose mund të jenë edhe punonjës të kualifikuar më parë si Manager.

## LLOGARITJA E SHUMAVE

1. Pas mbledhjes së shumës bazë, ajo ndahet në tre pjesë në këtë mënyrë: Gjysma e shumës bazë ndahet mes të kualifikuarve të nivelit 1. Një e treta e shumës bazë ndahet mes të kualifikuarve të nivelit 2. Një e gjashta e shumës bazë ndahet mes të kualifikuarve të nivelit 3.
2. Shuma që i përket një distributori përcaktohet në bazë të pikëve të tij (ndërmjet pikëve të reja nuk llogariten pikët e ardhura nga jashtë), si dhe në bazë të pikëve të Profit Sharing Managerit të parë në skuadrën e tij.
3. Në çdo kategori baza pjestohet me shumën e pikëve të përgjithshme të distributorëve në kategorinë e dhënë (ndërmjet pikëve të reja nuk llogariten pikët e ardhura nga jashtë), kështu përcaktohet shuma e një njësie. Kjo shumë shumëzohet me shumën e pikëve të mbledhura nga çdo distributor, kështu marrim shumën e profitit që i përket të kualifikuarve.

*I mirëpresim gjithë  
punonjësit tanë që  
dëshirojnë të mësojnë  
dhe të pushojnë në*

*Sonya*<sup>®</sup>  
Color Collection

*Qendrën  
Mësimore*

**ORARI I HAPJES:**

E hënë: 13<sup>00</sup>-17<sup>00</sup>  
E martë: 12<sup>00</sup>-18<sup>00</sup>  
E mërkurë: 12<sup>00</sup>-18<sup>00</sup>  
E enjte: 12<sup>00</sup>-18<sup>00</sup>  
E premte: 13<sup>00</sup>-17<sup>00</sup>

**Rruga Nefelejcs**

(1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.)

Tel.: +36-1-291-8995/151  
+36-20-416-6329

Kozmetikë: Ivett Racz

Masazh: Csilla Fülöp

Pedikyr, manikyr: Krisztina Hasznosi

**Rruga Szondi**

(1067 Budapest, Szondi u. 34.)

Tel.: +36-1-269-5370/151  
+36-20-457-1155

Kozmetikë: Ildiko Meszaros

Masazh: Ildiko Hrnicsjar

**Kata Ungar** (06-30/9225122) i mirëpret ata që duan të mësojnë dhe zbukurohen në qendrën mësimore.



**Sonya®**  
Color Collection

## LISTA E ÇMIMEVE TË QENDRËS MËSIMORE SONYA

### TRAJTIME FYTYRE

- Trajtim fytyre me pastrim 5300 Ft
- Trajtim tini me pastrim 3900 Ft

### TRAJTIME TË VOGLA (pa pastrim)

- Lulja e rinisë 3300 Ft
- Luftë kundër rrudhave 3200 Ft
- Magjia e detit 3200 Ft
- Hidratim i thellë 3300 Ft
- Bombë gjallëruese 3500 Ft
- Prekja e mëndafshit 3800 Ft
- Trajtim fytyre me parafin • (me xhel aloe vera) 4500 Ft

### MAKIJAZH

- Ditor 3100 Ft
- Për rast 3900 Ft
- Ngjitje qerpikësh artificial:
  - të dredhur 170 Ft
  - me radhë 2200 Ft

### NGJYROSJE

- Ngjyrosje vetullash 600 Ft
- Ngjyrosje qerpikësh 800 Ft
- Zbardhje mustaqesh 600 Ft
- Zbardhje fytyre 1100 Ft

### DYLL Heqje qimesh me emulsion mjalti:

- Heqje vetullash 1200 Ft
- Dyll mustaqesh 1200 Ft
- Dyll fytyre 2200 Ft
- Dyll sjetulle 1600 Ft
- Dyll zone intime 2000 Ft

- Dyll i plotë këmbë - 2800 Ft
- Dyll këmbë deri në gju - 1900 Ft
- Dyll krahu - 1100 Ft
- Dyll gjoksi meshkujsh 2800-3400 Ft
- Dyll kurrizi meshkujsh 3500 Ft

### MASAZH

- Masazh koke indian 4100 Ft
- Masazh tailandez 4200 Ft
- Masazh shpate tailandez 4500 Ft
- Masazh suedez/aromatik, relaksues 4500 Ft
- Masazh dobësues, celuliti 5100 Ft
- Masazh me mjalt 4500 Ft
- Masazh freskues orientik 4200 Ft
- Masazh lomi-lomi 4500 Ft
- Masazh Kleopatra (me xhel aloe vera) 5000 Ft

### MANIKYR – PEDIKYR – THONJ ARTIFICIAL

- Trajtim duarsh hidratues-ushqyes 1500 Ft
- Trajtim këmbësh hidratues-ushqyes 1700 Ft
- Pedikyr mjekësor 2000 Ft
- Trajtim komplet duarsh dhe këmbësh 2900 Ft
- Trajtim duarsh me parafin 1500 Ft
- Trajtim këmbësh me parafin 1500 Ft
- Thonj të ndërtuar me xhel 4200 Ft
- Mbushje 3200 Ft
- Përforcim thonjsh me xhel 2800 Ft
- Zbukurim 500-1000 Ft
- Llakim 500 Ft
- Trajtim thonjsh me propolis 1500 Ft

# Historia e menaxherllëkut tonë

## SI KALUAM NË BREGUN TJETËR?



Do të ketë gjithmonë njerëz të cilët nga ky breg të kapin dorën dhe të tërheqin prapa, ose nga frika ose thjesht sepse ata kanë frikë nga ndryshimi. Do të ketë gjithmonë njerëz të cilët të zgjatin dorën nga bregu tjetër dhe të thërrasin drejt sigurisë. Dhe do të ketë njerëz sipër gjithashtu, të cilët të ndihmojnë të mos humbasësh rrugën dhe ta kesh gjithmonë parasysh qëllimin. S'është e lehtë, por mund të kalosh në bregun tjetër, dhe ky është një fillim i vërtetë.

**H**istoria jonë filloi me sëmundjen e vajzës sonë Adelka. Pas lindjes ishte pothuajse gjithmonë e sëmurë, i rridhnin hundët dhe merrte frymë me vështirësi. Që në moshën tre muajshe ishte më e dobët se mesatarja. Mjekët i bënë analiza të ndryshme, por nuk gjetën asnjë shkak të zhvillimit jo të duhur. Kishte vetëm pak problem me thithjen e hekurit. S'kishte oreks dhe qante çdo natë. Nuk e ndihmonte asnjë medikament.

Në këtë kohë, më 9 dhjetor 2004 miqtë tanë **Agi Geringer dhe Gabor Likacs** na e sollën për herë të parë

Xhelin Aloe. Adelka e pinte me kënaqësi dhe menduam se mund të jetë i mirë, sepse një fëmijë kaq i vogël nuk u beson akoma reklamave. Në krishtlindje u habitëm se kishte më shumë se dy javë që nuk sëmurej, gjë e cila nuk kishte ndodhur që kur kishte lindur. Që atëherë hundët i kanë rrjedhur vetëm tre herë gjatë tre viteve. E harruam se ku ndodhet thithësja e hundëve, megjithëse kishim shumë prej tyre. Pastaj i erdhi edhe oreksi. I pëlqen shumë edhe Nektari i Bletës. Më vonë vumë re se jemi më të freskët. Mund të flinim gjithë natën, sepse

nuk duhet të ngriheshim dy-tre herë për të voglën. Produktet na ndihmuan që pa i konsumuar vetë. Kështu që porositëm disa produkte dhe hymë në kompaninë Forever Living Products.

Në këtë kohë nuk na shkonte ndër mend të merreshim edhe me biznesin. Përkundarzi! Unë me bashkëshortin tim kishim punët tona personale të mëdha: zhvillimi i organizatës kombëtare që merrej me shtatëzaninë dhe përgatitjen për lindje, menaxhimi i çështjeve të grupit tonë të medimit, dhe për të mos folur rreth fëmijës

sonë të vogël 10 muajshe dhe djalit tonë 4 vjeçar, Andris-it.

Bashkëshorti im zotëronte një firmë që ecte mirë prej 15 vitesh, prandaj edhe ai s'kishte ndonjë nxitje të madhe t'i hynte një zanati të ri.

Por prapë ndodhi?

Në këtë luajti një rol të madh **Dr. Maria Pavkovics** të cilën na e prezantuan miqtë tanë si një specialiste marketingu. Flisnin në mënyrë të papërmbytur se çfarë njeriu i veçantë ishte Maria dhe me thënë të drejtën u bëmë tepër kureshtar. Pati me të vërtetë një efekt të madh tek ne. Unë s'kisha dëgjuar ndonjëherë një leksion aq të hollësishëm



rreth sistemit MLM, por e kuptova menjëherë se kjo është një veprimtari shumëherë më e thellë se ndërtimi i biznesit. Maria e kuptoi menjëherë se në këtë mundësi ne do na prekte aspekti i zhvillimit mental dhe i ndyshimit të personalitetit. Megjithëse kishim plane të mëdha si krijimi i një qëndre meditimi, nuk ishte paraja që na motivonte në radhë të parë. E ndjemë se kjo punë ka edhe anën e saj zbavitëse.

Për mua ishte e rëndësishme t'u krijoja edhe të tjerëve mundësinë e ndryshimit dhe realizimit të jetës së tyre. Dhe në marrjen e vendimit luajti një rol të rëndësishëm edhe fakti që na qëndron në krahë një kompani ndërkombëtare e cila na siguron që kudo që ta ndërtojmë biznesin, marrim të njëjtën pagesë.

Punën me të vërtetë e filluam në mars dhe në prill-maj u bëmë Supervisor. Këtë nuk e ndjemë si një mundim të madh, sepse edhe ne vetë filluam të përdorim shumë produkte, dhe meqë nga dita në ditë jemi në marrdhënie me shumë të njohur të cilët e besuan se këto produkte mund t'u vijnë në ndihmë edhe atyre. Në pranverë filluam kurën pastruese Clean9 and Lifestyle30 dhe meqë të gjithë e dinin se shëndeti është i rëndësishëm për ne – çdo vit bënim disa herë kura pastrimi – shumë vetë dëshironin ta provonin pas nesh këtë kurë.

Kishin përvoja shumë të mira, kurse ne i kushtonim gjithmonë e më shumë kohë dëgjimit të leksioneve. Duke ndjekur këshillat e Maria-s siguruam shumë kasete dhe CD, të cilat i dëgjonim në shtëpi gjatë gatimit, pastrimit apo ngarjes së makinës.

Në fillim u friksova nga informacionet e shumta dhe nga përgjegjësia e rekomandimit të produkteve tek të tjerët. Po sikur të mos kenë efekt tek ata, ose t'u keqësohet gjendja?

Por mësuam se si mund të konsultohemi me mjekët dhe na ndihmuan shumë leksione mjekësore. Pastaj e kuptuam se ne nuk mjekojmë.

Në verë të 2005-ës blemë edhe kompletin kozmetik Sonya, sepse falë sponsorëve tanë dhe Maria-s siguruam përvoja të shumta edhe në fushën e kozmetikës. Kurse në qendrën e rrugës Szondi mësova shumë nga Kata Ungar rreth organizimit dhe zhvillimit të mbrëmjeve të bukurisë. Kjo punë më pëlqente shumë, ishte diçka shumë e mirë të rekomandoje lëndë kozmetike të cilat s'janë të dëmshme për lëkurën dhe kanë efekt!

Ishte një hap i madh në rrugën e zhvillimit të rjetit tonë kur morrëm pjesë në kursin e Maria Pavkovics-it me titull Akademia e Biznesit. E falenderojmë që morri përsipër të bëhet Mentorja jonë! Natyrisht në fillim ishte e vështirë t'i kushtoje kaq kohë punës, kurseve mësimore, leksioneve dhe Ditëve të Suksessit, por e ndjemë se nga këto marrim energjinë për punë.

Tani e kuptova se ky është një profesion rreth të cilit deritani nuk kisha asnjë njohuri, m'u hap një dimension i ri përpara vetes.

Në këtë periudhë më në fund gjetëm edhe bashkëpunonjës in e parë serioz. Nga shtator organizuam trainime komunikimi për anëtarët e skuadrës sonë. Sponsorët tanë Agi dhe Gabor-i u mbanin trainime profesionale bashkëpunonjësve tanë të interesuar. Ndihma e tyre profesionale solli rezultat, në nëntor arritëm nivelin e Managerit, familja Patkos nivelin e Supervisorit (të cilët tashmë janë Ass. Manager), kurse ne në dhjetor u bëmë Ass. Manager.

Në këtë kohë skuadrës i dhamë emrin ALFA, e cila u zgjerua me anëtarë me të vërtetë të angazhuar të cilët nga ne dhe drejtuesit tanë

morrën ndihmën profesionale me të cilën mundëm të ecim së bashku.

Për mua ishte gjithmonë e rëndësishme që personat që bashkoheshin me ne të merrnin një pamje të plotë rreth çdo aspekti të biznesit, mënyrës së shëndetshme të jetesës, rrezatimit të bukur, zhvillimit të personalitetit dhe sigurisë egzistencialë.

Në janar të 2006-ës për shkak të biznesit tonë Forever hoqa dorë nga pozicioni i drejtueses së organizatës sonë Përkushtim ndaj Shatzanisë dhe Amësisë. Ky ishte vendimi tjetër serioz përveç marrjes përsipër të zhvillimit të plotë të biznesit tonë. Edhe bashkëshorti im ia dorëzoi ortakut të tij një pjesë të punëve dhe të ardhurave të tij në biznesin tradicional.

Në këtë mënyrë nga ana materiale patëm vështirësi, pasi pjesa që merrnim nuk ishte akoma e mjaftueshme për të mbajtur nivelin me të cilin ishte mësuar familja.

Maria edhe tani na qëndroi pranë dhe na nxiti të kemi durim. Na ndihmuan shumë fundjavat e përbashkëta me skuadrën Halmi në Hortobagy për të besuar se ia vlen ta vazhdojmë. Ky biznes solli një ndryshim të madh edhe në marrdhëniet e mia me burrin, pasi për herë të parë nga dita në ditë duhet të punonim, të merrnim vendime dhe të mbanim leksione së bashku. Mbështesim njëri-tjetrin në situatat kur ndonjëri prej nesh ishte pa qejf. Mësuam t'i gëzoheshim sukseseve të njëri-tjetrit.

Nga pranvera deri në janar me mbështetjen e Fondacionit Hiperaktiv filluam një studim gjatë të cilit u dhamë produktet e FLP-s për 3 muaj fëmijëve hiperaktiv. Rreth përvojave tepër premtuese shkrova një artikull.

Ishte shumë domethënëse për mua takimi me **Rex Maughan**-in në Rally-n European. Nga kjo na u forca

shumë besimi që kemi të bëjmë me një kompani të mirë e cila ka për drejtues një njeri të vërtetë. Nga leksioni i tij më kujtohet mirë një fjali: punojmë dhe përparojmë siç duhet nëse na pëlqen puna. Në rast të kundërt s'bëjmë mirë diçka. Kjo kishte shumë domethënie për mua, sepse kam ndjerë shpeshherë se jam pa qejf dhe kam frikë nga sfidat dhe prezantimet.

Në vjeshtë filluam përsëri punën dhe vendosëm që brenda 2006-ës të arrijmë nivelin e managerit.

I përpunova më me hollësi pikësynimet e mia dhe fillova të merrem përditë me to.

Më ndihmoi shumë që Maria Pavkovics më ftoi në shumë leksione në Forumet Aloe dhe kurset përgjigjore në Szirak, ku mund të ndërthurja profesionin tim origjinal, përvojën time trainuese me njohuritë e biznesit tonë.

Në muajin nëntor-dhjetor ndjemë një ndryshim të madh të brendshëm, sepse tashmë e kishim të lehtë të flisim rreth produkteve dhe kompanisë, dhe njerëzit pothuajse vinin vetë pas nesh. Blerësit e vjetër që ishin skeptik, u kthyen përsëri. Dhe kishte nga ata që i bëri për vete biznesi. Na u poq puna e një viti e gjysëm, dhe filluan të çelnin farat e hedhura.

Në nëntor me ndihmën e sponsorëve na lindi një skuadër e re Supervisorësh me drejtimin e familjes Csapo (tashmë Ass. Manager).

Më 21 dhjetor 2006 me skuadrën tonë arritëm nivelin e Managerit dhe me këtë na lindën ndjenja dhe qëndrim i ri: përveç ndjenjës së qetësisë dhe sigurisë edhe ndjenja që më në fund nuk duhet të punojmë për vete, por për ata të cilët gjithashtu duan të kalojnë në anën tjetër dhe kanë forca dhe durim për këtë.



**Andrea Altmann dhe  
Laszlo Altmann**  
manager

# “Qëllimi i jetës është detyra...”

“Qëllimi i jetës është detyra, mjeti i të cilës është zgjidhja.” (tatios)

Dhe detyra kemi më shumë se kurdo, besoj se me këtë jeni dakort!

Më 31 janar 2003, blerja e Touch of Forever na e ndryshoi përgjithmonë jetën!

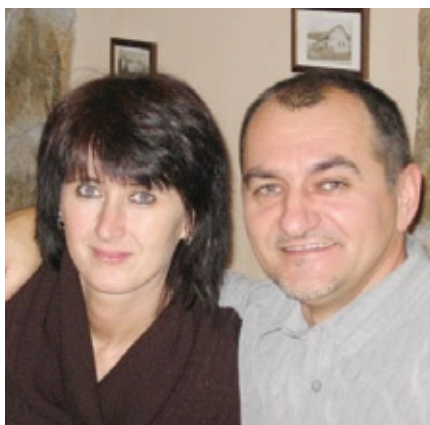
Ne jemi një çift bashkëshortor me tre fëmijë nga rrethi i Nogradit, **Ervin Hegedús** dhe bashkëshortja ime **Timea Ponyi Hegedúsne**. Kemi dy vajza të rritura, Julia 19 vjeç dhe Beta 16 vjeç, dhe një djalë të vogël, Bence 9 vjeç.

Sponsorët tanë janë **Tibor dhe Orsi Lapicz**, të cilët edhe me këtë rast i falenderojmë!

E di se ky hap ishte vendimi më i mirë i jetës sime. Na e ndryshoi plotësisht jetën, në radhë të parë nëpërmjet ndryshimit të personalitetit. S'është rastësi që presidentin e kompanisë sonë, Rex-in e quajmë “fatformues”.

Në “jetën time” të mëparshme drejtoja një biznes në fushën e ndërtimit herë me humbje, herë me sukses. S'kisha kohë për asgjë (familje, fëmijë, pushime), vetëm punë, punë dhe punë. Përse e bën njeriu këtë? Që të mbijetoj, që të jetoj më mirë sakrifikon shëndetin për para, pastaj kur s'e ka shëndetin është gati të japë çdo para për të qenë edhe njëherë i shëndetshëm. Gjë e njohur, apo jo?!

Në fillim nuk desha ta pranoja, e refuzova për TRE vjet me radhë. Pastaj



erdhi Tibi dhe bashkë me të Sanyi Toth. Duke dëgjuar Sanyi-n fillova të mendohesha, tha: **FLP-ja s'e ka problem nëse TI e bën apo jo**, maksimum kërkon njëri tjetër! E filluam, kishte nga ata që na kthyen shpinën dhe kishte nga ata që erdhën me ne, këta ishin kryesisht miqtë tanë, dhe erdhën sukseset.

Na thanë që të shfrytëzojmë aktivitetet, dhe ne i shfrytëzuam. Na thanë rally european, dhe interesant, e arritëm. (shfrytëzo aktivitetet) Brenda pak më shumë se një viti u bëmë managerë, pranë një biznesi, pastaj vendosëm që të merremi vetëm Forever-in e me asgjë tjetër.

Nuk qëndruam në vend, duhet të ndihmonim edhe miqtë që na pranuan, pra bëmë detyrën tonë dhe për kënaqësinë tonë **Istvan Lantos** u bë manager. Do kisha dëshirë të përmend

shumë emra me të cilët punojmë së bashku, por kam frikë se mos harroj ndonjërin, prandaj FALENDEROJ gjithë bashkëpunonjësit, blerësit, sponsorët dhe linjën tonë të sipërme!!! FALEMINDERIT sepse e besuam, sepse e besuat!! E dimë se po të na ndiqni do t'ju realizohet çdo ëndërr!! **Go forever!**

Përse na e ndryshoi jetën FLP-ja, ta shohim: tani kam kohë për atë që dëshiroj, jam me fëmijët e mi kur kam dëshirë, udhëtojmë me miqtë tanë dhe s'janë dytësore as paratë të cilat në mënyrë interesante nuk vonohen kurrë! Dhe ka pesë vjet që jemi të shëndetshëm! Përveç këtyre ndihmojmë shumë njerëz në përmirësimin e cilësisë së jetës. Gëzohemi që mund të ndihmojmë.

Kohët e fundit: djalin tonë e zuri lia e dhënëve dhe shkoi tek mjeku me të ëmën, e cila në sallën e pritjes i tha se sa mirë do të ishte sikur të bëheshe mjek kur të rritesh. Përgjigjja e Bence-s ishte: mami, UNË do të merrem me atë që bëni ju.

Falenderim dhe respekt për presidentin e kompanisë dhe drejtorin gjeneral.



**Ervin Hegedús dhe Timea Ponyi Hegedúsne**  
manager

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





## Sasfészek Restorant

1183 Budapest, rruga Fonal  
(pas depos së rrugës Nefelejcs)

Tel.: +36-1-291-5474

[sasfeszek@foreverliving.t-online.hu](mailto:sasfeszek@foreverliving.t-online.hu)

**Orari i hapjes:**

çdo ditë 10.00 – 21.00

MISS FOREVER BOSNIA-HERZEGOVINA



Senya®  
Color Collection