

VITI XVI, NUMRI 4 / PRILL 2012

FOREVER



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



1500 CC



PROFIT
SHARING

HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Sukses i perbashkett



Kohët e fundit kam dëgjuar historinë e një djali që më ka lënë një mbresë të vecantë. Trembëdhjet vjeçari Spencer Zimmerman konkuronte me sukses në tregarësh në not. Megjithse ky është një sport individual, Spenceri e kishte gjykuar se fitorja nuk ishte gjëja më e rëndësishme për të. Ai donte të ndihmonte edhe dikë tjetër të fitonte, ai mendonte për shokun e tij Dayton. Problemi ishte se Dayton kishte një paralizë cerebrale, por kjo nuk e trembte Spencerin. Në një tregarësh ai mori me vete shokun e tij duke menduar që edhe Dayton do ti jepej mundësia ta bënte këtë, që të përjetonte e shijonte kënaqsinë e garës.

Spenceri ecte 500 metra me not, 25 kilometra me bicikletë dhe vraponte 5 km bashkë me Dayton herë duke qënduar ngjitur pas tij herë duke e tërhequr nga përpara. „Unë e dija që Dayton ishte një metër e gjysëm mbas meje gjithë kohën. „Por unë isha mjaft i gëzuar që një nga shokët e mij më të mirë mund të ishte me mua”.

Spencer Zimmerman zbuloi një gjë në një moshë fare të re, kur shumë nga ne na duhet një jetë e tërë ta kuptojmë – suksesi i vërtetë nuk vjen vetëm me garë por edhe me kujdesin dhe zhvillimin e të tjerëve për sukses.

Unë e them me krenari se është pikërisht kjo rruga që ka zgjedhur Forever!

E vetmja rrugë në këtë biznes ku Distributori mund të ketë sukses është ajo që të ndihmosh edhe të tjerët të kenë sukses. Sa më e madhe të jetë skuadra dhe sa më ngushtë të bashkpuojnë me njeri tjetrin, aq më lart ata mund të ngjiten. Ti nuk mund të arrish menaxher Eagle apo Diamant, nuk mund të kualifikohesh për Profit Sharing, për pjesmarrje në Rally apo për realizimin e 12500 CC, nqse nuk lufton që të ngjiten edhe të tjerët. Ti ndërton, rritesh dhe punon bashkë me ta dhe kur ajo që thuhet është bërë, ti e kupton se duke ngritur skudren tënde morlisht dhe shpirtërisht ti vazhdon të rritesh më tepër. Kush konkuron dhe lufton me të tjerët për biznes mund të arrijë një sukses afatshkurtër, por ka shumë mundësi që ai përdor një model që nuk do të rezistojë gjatë.

Në Forever puna në grup siguron mundësi të pakufishme. Kur ne fokusohemi më shumë tek skuadra jonë sesa tek vetja jonë, ne mund të arrijmë shumë më tepër se ç’kemi arritur më parë. Miklos Berkics flet për këtë në mënyrë shumë frymëzuese në videon „I am Forever”. Miki e ka kuptuar se qëllimi nuk është vetëm të fitosh para, por më tepër të ndihmosh të tjerët se pastaj paraja vjen vetvetiu. Ai ka kuptuar të vërtetën e thjeshtë por universale se ne nuk mund të arrijmë sukses NË QOFTË SE NUK arrin sukses çdo njeri.

Unë ju kërkoj të hiqni nga mendja juaj mentalitetin „nuk jam i kënaqur” . Flakini mendimet negative. Ky nuk është vetëm një vendim i keq por edhe një biznes i keq! Njerzit e sukseshëm gjithmonë gjejnë mundësitë për të ndihmuar të tjerët. Unë këtë e kam parë kushedi sa herë në jetën time, dhe në jetën e mijra distributorëve, që në qoftë se vëmë përpara nevojat e të tjerëve, ne do të arrijmë suksesin së bashku. Ky lloj qëndrimi është një shëmbull i fuqishëm për skuadrën tuaj, shëmbull që ata do ta ndjekin patjetër.

Foreveri është një familje fantastike dhe unë kam kënaqsinë të jem pjesë e saj. Duke vazhduar të ndërtoni biznesin tuaj mos harroni shëmbullin e fuqishëm të Spencer Zimmerman.

Shumë vite më parë unë ia përkushtova jetën time ndihmës ndaj të tjerëve për të patur shëndetin dhe jetën që meritojnë, dhe unë shpresoj se edhe ju do ta pranoni kërkesën time për të vepruar kështu. përpjekjet tuaja do të shpërblehen dhe ju së bashku, ashtu si Spenceri me Daytonin, do të arrini një sukses të pabesueshëm.

I juaj përjetë!

REX MAUGHAN
I JUAJI PËR JETË



Mesazhi i pranverës: ndihma është e nevojshme!



Pas një dimri me të vërtetë të ftohtë, mbrriti pranvera e shumë pritur: të gjithë të lumtur vrapojnë drejt natyrës së ripërtërirë. Thithim përbrenda aromën e luleve të sapo çelura, dhe na kënaq ndjenja e barit të freskët poshtë hapave tona. Por këtë atmosferë të qetë e trazojnë vazhdimisht lajmet negative dumping që vijnë nga media. Të mos e lejojmë atë, të hedhim hapin e parë, dhe ta fikim televizorin! Prej shumë vitesh nuk shikoj televizor, dhe ndjehem shumë mirë pa atë. Sigurisht kam televizor, por zakonisht shikoj në të filma të bukur. Kjo është një humbje kohe, koha është thesari më i çmuar në jetën tonë, le të kujdesemi për të! Pranvera është këtu, dhe të gjithë kanë nevojë për ndihmë. Filluam një fushatë në rang vendi: po kërkojmë ata blerës, të cilët nuk kanë blerë të paktën për dy vjet produkte. Shikoni me vëmendje llogaritjet e bonusit, sepse gjatë këtij viti do të shfaqen vazhdimisht blerës të rinj dhe tashmë të rinj (të dikurshmit). Jini të vëmendshëm ndaj tyre, sepse kanë nevojë për ndihmën tuaj, që ata të mësojnë përsëri të mirat e produkteve tona dhe t'ju ripërtërijmë atyre sistemin tonë të marketingut, që të dinë të shijojnë lirinë e dhënë nga Forever-i. Do të takoheni me të njohur të vjetër, dhe ka mundësi, që tashmë nuk ju a keni numrat e telefonit, apo ndoshta edhe adresën. Ndoshta mund të jenë shpërngulur, por tani papritur do të shfaqen përsëri. Do t'ju lutem, që t'i kapini ata për dore, drejtohini përsëri në Forever dhe sponsorizohini! Është shumë e rëndësishme, që secili të marrë atë ndihmë sipas lartësisë së nivelit që ka arritur.

Forever-i gjithmonë ka qënë i dëgjuar për atë, që ka mësimdhënësit më të mirë dhe drejtuesit më të mirë në botë: profesionistë dhe më të kualifikuarit e mundshëm. Kërkonin ndihmën e tyre! Le të modifikojmë këtë botë në mënyrë të atillë dhe të unifikojmë këtë skuadër, që të jetë e përgatitur, për të dalë përsëri në krye të Europës. Sigurisht kjo nuk ndodh nga njëra ditë në tjetrën; jemi në fillim të një procesi. Për këtë, ka nevojë solidaritet, drejtim të fortë dhe unik dhe specialistë fantastik. Ne i kemi të gjitha këto, këtu në Forever. Drejtuesit e rajonit hungarez dhe të vendeve të Ballkanit, tashmë kanë qënë në të gjithë botën, dhe ju kanë treguar të gjithëve, se çfarë aftësie kanë. DIAMANTËT më të mirë janë këtu. Nga më të mirët të shndrohemi në më të mëdhenjtë – kjo është detyra jonë, le të ecim në këtë rrugë në vitet që do vijnë. Në këtë rrugë kapni duart e atyre, të cilët pikërisht tani fillojnë këtë sipërmarrje, apo të atyre që prej shumë vitesh ndodhen këtu, ndoshta sepse tani u kthyen përsëri tek ne.

Ky vit është viti i ripërtëritjes. Na presin shumë detyra të reja, dhe me një skuadër të tillë fantastike mund ti realizojmë ato deri në fund. Në vitin e fundit Europa pati një rritje të xhiros prej 9,5 përqind, dhe jemi të lumtur, që edhe ne mundëm të ishim pjesë e kësaj skuadre gjigande. Në Rally-n European të Budapestit i treguam botës forcën e Forever-it. Në ato që do të pasojnë në të ardhmen le ti tregojmë vetvetes forcat tona, që kemi brenda nesh, atë, çfarë dëshiron, që të mund të jetojmë një jetë të kompletuar. Lirinë e Foreverit e meritojnë të gjithë. Këtë mund ta jetojë kushdo, mund ta shijojë kushdo. Por për këtë duhet bërë shumë. Ai që do, e ka vendin këtu pranë nesh.

Përpara FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM



THANK YOU EUROPE

RALLY EUROPIAN 2012. 02. 24-25., SPORTARENA BUDAPEST DITA E 2-TË



Ajka e Foreverit european, pas 2003 dhe 2008 u takua përsër në Budapest në 2012. Në numurin e revistës të muajit Mars, ju treguam në mënyrë më të plotë për për aktivitetetin e sapo zhvilluar të Rally-it European të datës 24-25 Shkurt, të organizuar për të tretën herë në Budapest. Në numurin e fundit e ndërpreme përshkrimin aty ku Aidan O'hare fillon dorëzimin e çekut me 5 shifra. Ndërsa pjesa më e mirë vjen pas kësaj. Ja ngjarjet e ditës së dytë.

THANK YOU FOREVER



Dita e dytë e Rally-it, të cilën e hapi menaxheri i përgjithshëm **Péter Lenkey**, filloi me trainimin e veçantë të rally-it: dëgjojmë leksione nga më të mirët e këtij profesioni; ndërtues rrjetesh të shkëlqyer zëvendësojnë njeri tjetrin në podium. Ky është trainim i zhvilluar në bazë të sloganit të vitit të sivjetëm „Be free” **Steve Hatchett**, Drejtori i Forever Nutraceuticals, nuk flet për të fshehtat e prodhimit. Mbase ashtu si të gjithë në sfondin e Foreverit, edhe ai vetë është rrjet ndërtues. „Ka miliona njerës që nuk e njohin mundësinë Forever” – thotë ai. „Nuk mësojnë, nuk zhvillohen, dhe humbasin një shans sepse e kuptojnë mesazhin e Foreverit. Por ti që je këtu, edhe ti duhet të pyesësh veten, pse je ulur në atë karrike këtu tani. Që të shikosh drejtuesit sy më sy? Që të mësosh? Apo që ti afrosh çekut me vlerë të madhe? Ndihmo për ndryshimin e jetës tënde dhe të njerzve të tjerë!”

Në leksionin e Steve Hatchett flitet shumë edhe për përgjegjësinë ndaj trupit tonë, nevojën e të cilës e mbështet me të dhëna befasuese për shëndetin e popullit. „Çdo ditë ke zgjedhjen tënde, se si sillësh me organizmin tënd. Shpresoj që e dini se në këto produkte qëndron forca”- tha drejtori, pastaj flet me detaje për produktet kryesore dhe për prodhimin e tyre bazuar në studime shkencore.

Krenaria e suedezëve, **Jeanette Magnusson** punon në Forever prej 13 vjetësh, tani ka 13 menaxherë të linjës direkte. „Mësojmë reciprokisht nga njeri tjetri” – thotë ajo”Për mua kjo nuk është punë por argëtim. Dhe është një gjë fantastike që për këtë edhe të paguajnë!” Zafir menaxherja tregon se kur ishte e vogël kishte një ëndërr, që të ishte milionere dhe të ndihmonte familjen si dhe tu falte para atyre që kishin nevojë për to. Fjala e saj shoqërohet me duartrokitje sepse arriti ta realizojë këtë ëndërr, kur si e re filloi thjesht si një parukere. Falnderon ata që e njohën me biznesin e Foreverit, sepse sikurse thotë ajo, para kësaj askush nuk e besonte kaq shumë. Shtëpi, ferma, qëndër trainimi,



udhëtime: shpalos para nesh jetën e një milionereje, por na tregon se nuk vlerëson thjeshtë paratë, por mundësitë që i ka krijuar ky biznes. „Me njerzit duhet të sillesh me përgjegjshi. Si përfundim, puna e ëndrës time të vërtetë u bë puna në grup”. Në bisedën e Zafir menaxherit gjerman **Horst Kelm**, flitet për atë pse Foreveri është mundësia më e mirë në botë. Ky burrë ka 14 vjet që është bindur për të, dhe që nga ajo kohë verbërisht beson tek komunikimi me njerzit. Të bisedosh me njerzit, tu prezantosh produktet, të arrish deri ku mundesh. Por na tregon njëkohsisht për provat e pasukseshme, se nuk arrinte të ngjallte interesimin e njerzve. As që i ka shkuar ndërmend të dorëzohet. Sot është një Menaxher i sukseshëm me 4 fëmijë, të cilin të interesuarit e kërkojnë vetë. „Tashmë janë kuriozë se çfarë dua të them”, buzëqesh ai, dhe për këtë zotëron shumë gjëra. Fjala vjen edhe tek celulari, tek interneti, tek Webinari, si mundësi të mëdha. Hors Kelm thekson se sot bota është e hapur, sot nuk kontaktojmë vetëm me ata që kemi pranë. „Teknikat e reja na sjellin njerëz të rinj. Vetëm vazhdoni punën dhe besoni tek Foreveri!”

Attila dhe Kati Gidófalvi, „diamantët më të shpejtë në historinë e Foreverit”, në përgjithësi e njihnin sistemin MLM edhe përpara se të futeshin në Forever. „Po pse jemi këtu? – pyet Attila. „Sepse besojmë që kjo është firma më e mirë në botë. Këtu janë produktet më të mira, plani më i mirë i marketingut, ndërsa krijuesit e kësaj firme kanë krijuar familjen më të fuqishme, që kam parë deri sot.” Attila Gidófalvi flet gjatë edhe për sponsorin e tij Miklós Berkics. Sikurse shprehet ai, nëpërmjet Mikit ai mësoi të bëhet njeri më i mirë. „Gjithkush në këtë biznes kërkon sekretin, por sekretin je ti vetë. Duhet të kesh një vizion dhe një ëndërr tënden. Do mund të duhet të jesh i sukseshëm dhe atëhere je bërë njeri kyç.” „Njerzit e ndjejnë në se ti beson vërtet tek ky biznes. Ty të mjafton të kesh besim tek produktet dhe të kuptosh mesazhin e këtij biznesi. Por megjithatë mos mendo kurrë se ti je më i miri: çdo ditë do të duhet të mësosh.”

Rajoni i Turqisë (Turqi, Kazakistan, Irak, Kirgizstan dhe Azerbajxhan) vitet e fundit kanë dhënë rezultate spektakolare. Si një nga kryekavalierët e serisë të sukseseve erdhën nga Kazakistani **Makhfor Abutaliyev dhe Galiya Dospayeva**, të





cilët brënda 2 vjet e gjysëm u bënë Zafir Menaxherë, duke arritur një nga nivelet më të larta në biznesin e FLP. Pamvarisht nga rezultati, Makhfor në mënyrë modeste deklaroi: "një kazak i thjeshtë jam" – thotë ai në fjalën e vet. Por nuk e mohoi që jeta e tyre ka ndryshuar me themel që nga momenti kur blenë kutinë e parë „Touch”. „Gjithshka kishim humbur më parë, tani i kemi siguruar të gjitha”- shprehet ai duke kujtuar si shumë të tjerë momentet e mëparshme plot borxhe e vështirësi. Tashmë kemi sponsorizuar mbi 100 menaxherë, dhe Makhfor me të drejtë pohon „jemi krenar për këtë sipërmarrje”. Me tempin e zhvillimit disa herë edhe ai është çuditur. „Në Spanjë shkuam vetëm 2 vetë, vjet në Vjenë 50 vetë dhe tani këtu në Budapest jemi 100 vetë, ndërsa në të ardhmen do të jemi edhe më shumë!” Do ta tregojmë forcën e Europës, bashkë jemi më të fortë. Tani drejt Hawaii!”- e mbyll fjalën e tij Makhfor Abutaliyev.

Pas leksioneve plot përmbajtje, mund të vazhdojë seria e festimeve të ditës së parë, dmth dorëzimi i çeqeve të Profit Sharing. Në FLP distributorët më të sukseshëm jo vetë marrin të ardhurat sipas rezultateve të tyre, por sipas rezultateve bëhen pjesë edhe në fitimin e kompanisë. Se sa i takon saktësisht secilit kjo nuk dihet deri në momentin e shpalljes, dhe kjo është një surprizë. Çeqet sipas vlerës në rritje i dorëzojnë drejtuesit e firmës: drejtori i përgjithshëm Rex Maughan, presidenti Gregg Maughan, në podium ngjitet edhe zëvendës presidenti për Europën **Aidan O’Hare**, që të hapë me radhë çeqet e grupit të katërt të fituesve.

Çastet festive arrijnë kulmin: falnderohen 10 distributorët më të mirë në Europë. Në vend të parë qëndron **Rolf Kipp**, menaxheri Dopio Diamant i Gjermanisë, dhe midis më të mirëve bëjnë pjesë edhe József Szabó, Miklós Berkics, Attila dhe Kati Gidofalvi. „Këta njerëz na garantojnë që FLP të jetë mundësia më mirë në botë” – shprehet Aidan O’Hare, pastaj thërret grupin e 5 të çeqeve, ku shumat e dhëna e kalojnë vlerën 100 mijë Euro. Dorëzimi i çeqeve nuk bëhet sidokudo, por e shoqëruar me shfaqje cirku. Shfaqja është fantastike, plot humor e krijimtari, emocioni e mirnjohja dhe shpërblim i një pune të bërë mirë, janë vazhdimisht prezent në skenë. Anëtarët e këtij grupi janë të rrethuar nga zhonglerët; çeqet fshihen në shkopinjtë e zhonglerëve.





Vazhdon blloku i kualifikimeve: përshëndeten ngjitjet kryesore të niveleve sipas sistemit të marketingut të Forever Living. Vitin që shkoi Europa u pasurua edhe me 10 Zafir menaxherë (midis të cilëve krenaria hungareze **Tamás Budai dhe Éva Schvarz Budai si dhe Hajnalka Senk**) si dhe 2 Diamant-Zafir menaxherë.

Presin për ndarje shuma të tjera: vjen grupi i gjashtë. Edhe ky me një shfaqje tjetër cirku; të kualifikuarve u duhet një gong i rëndë për „të goditur çmimin e madh”. Dhe kjo nuk është aspak teprim, sepse edhe një çek e kalon vlerën 170 mijë Euro. Publikun nga të gjitha shtetet e argëton grupi virtuoz i akrobatëve. Në sallën e sportit përsëri karnavale dhe atmosferë e ngrohtë. Sikurse e shprehën disa herë edhe drejtuesit e programit, senior menaxherja **Dr Renata Steiner** dhe menaxheri **Peter Boots**, drejtor i shteteve të Benelux-it, të gjitha vendet janë në garë për çmimin Spirit Award, që do ta fitojnë tifozat më të frymëzuar dhe me veshje më të bukur dhe me harmoninë më të fortë.

„Kur dikush merr çekun dhe gëzohet, me të gëzohem edhe unë” – me këto fjalë e fillon bisedën **Rex Maughan**, themeluesi i Forever Living Products, ai biznesmen falë të cilit u krijua ky rrjet botëror. Në sallë faktikisht gjithkush e njih thënien: forca e Foreverit qëndron në forcën e dashurisë. Rex Maughan këtë ide e çon edhe më tej: „Nqse ke dashuri ndaj familjes, ndaj miqve dhe ndaj Foreverit, atëherë keni mësuar diçka nga liria e Foreverit.” Drejtuesi i firmës, vitin 2011 e quan një vitt ë mrekullueshëm, dhe sikurse na bën të ditur edhe viti 2012 ka filluar mirë. „I përshëndes të gjithë ata që marrin çeqet sot, dhe të gjithë ata që kanë ardhur këtu, sepse ky është argëtimi më i mirë! - thotë Rex Maughan. Çdo rally gjithnjë e më i mirë, çdo çek gjithnjë e më i madh!” Dhe deri ku arritur zhvillimi? Ja vetëm disa shëmbuj: Vitin që shkoi Italia pati një rritje prej 11%, ndërsa Kazakistani i rriti shitjet jo më pak se 140%. Hungaria realizoi 18 mijë pikë ndërsa Austria dhe Gjermania 23 mijë pikë. Krahas kësaj distributorët „ndihmuan njerzit dhe ofruan shëndet” – theksoi Rex Maughan duke nënvizuar: „edhe më tej duhet dhënë gjithshka, atë që mundemi, edhe kur e arrijmë atë që duam. Pastaj aq më shumë mund të zhvillohemi sa më shumë njerëz arrijmë e kështu edhe më tej.”





Drejtesi flet shkurt edhe për zhvillimin në kontinentet e tjera. Dihet që çeku më i madh amerikan me 428 mijë dollarë apo xhirua e Afrikës së Jugut ka arritur 18 mijë pikë dhe 147 menaxherë Eagle. Që Amerika Latine mund të gëzohet me 132 vetë të kualifikuar për Profit Sharing dhe pati vendek u rritja në krahasim me vitin e mëparshëm arriti 50%.

Biznesi rritet, gjithnjë e më shumë ka nevojë për Aloe Vera, prandaj janë shtuar edhe 250 hektarë të mbjella, ndërsa në Hollandë është ngritur një kompleks i fuqishëm logjistik. „Ashtu si fëmijët besuanm në gjëra të mëdha, por na thanë se si shumë tepër doni. Por edhe midis njerzve mund të lindin gjigantë, nqse besojnë se nuk ekzistojnë kufij. Në jetën tuaj mund të ndodhin gjëra të pabesueshme nqse besoni se në Forever mund të bëheni të lirë” – e mbyll fjalën e tij Rex Maughan.

Pas luajtjes të **Balázs Havasi** në piano dhe të **Endi Kiss** në tambure, **Aidan O’Hare** flet për Fondacionin Forever Giving, i cili ndihmon në gjithë botën, ku njerzit ndodhen në fatkeqsi. „Jemi krenar që me ndihmën tonë është ngritur jetimorja në Nigeri , shkolla në Brazil” – thotë zëvendës presidenti dhe na tregon kukullën prej pellushi „Aloe Baby”, blerja e të cilës mund të kontribuojë për gjëra të tilla të ngjashme.

Tashmë Aidan O’Hare prezanton në podium një njeri të tillë, i cili mund të konsiderohet motorri i prodhimit dhe i zhvillimit të prodhimit. Në podium vjen Steve Hatchett, drejtuesi i qendrës Forever Nutraceuticals të Arizonës. Në 18 mijë metrat katrorë të laboratoreve më moderne 150 punonjsit e qendrës përgatisin produktet disa miliardshe. Ky sektor duke ju përgjigjur kërkesave, vitin që shkoi rriti prodhimin me 130%. Drejtori tregon cilat janë vlerat bazë që i dedikohet kjo: „duhen produkte të freskëta, kontrolli i vazhdueshëm i cilësisë, përmirësimi i shërbimit, ekonomizim dhe novacione që produkti nga lëndët natyrale të eci. Deri në 2 milion tableta në ditë kemi përgatitur me një makinë robot të tipit më të ri.”

Çeçet me vlerë 200 mijë Euro, apo grupi i shtatë kërkojnë një atraksion të ri, prandaj topi „qëllon” rezultatet. **Aranka Vágási** dhe András Kovács si dhe **Miklós Berkics** mund të marrin çeçet e tyre ndërmjet më të mirëve. Pastaj vazhdon dhënia e vendimit për çmimin „Spirit Award”. Pas Hungarisë, Zvicrës dhe Greqisë, këtë vit fitues është Skandinavia



Edhe një gjë ka mbetur akoma, dorëzimi i çeqeve të top fituesve, shpallja e shumës më të madhe të Profit Sharing, fillojnë rrahjet e zemrave.

Tollumbace të mëdha me ngjyra lëshohen drejt skenës.

Makhfor Abutaliyev dhe Galiya Dospayeva, në një mënyrë më të vecantë e kuptojnë është i tyre vendi i tretë; çfti kazak në vitin e parë të biznesit u kthyen me një çek 7 mijë Euro, vitin e dytë me 27 mijë Euro ndërsa për rezultatin e 2011 arrijnë çekun me mbi 300 mijë Euro. „Besoni tek vetja dhe endërrat do tu realizohen!” – thonë ata.

Në vendin e dytë janë **Kim dhe Anja Madsen**, që thonë se „kur ne arritëm ta bënim, atëhere kushdo e ka të mundur. Nuk jemi super heronj, por njerëz të zakonshëm, që shfrytëzuan një mundësi. Është një kënaqsi e vecantë të arrish këtu, por pas kësaj duhet një punë e vazhdueshme. Sekretin ynë qëndron në atë që nuk mbajmë sekret. Edhe sikur të mos fitonim, prap do tia vliente, sepse atë nuk mund të ta heqë askush, që jemi bërë njerëz. Këto gjëra janë më të vlefshme se edhe vetë paratë.”

Përfituesit e çekut më të madh europian të Forever Living në 2012 janë **Jayne Leach dhe John Curtis**. Shpërblimi për punën e tyre profesionale është 374 215 Euró. „Në këto memento që po kalon bota ne nuk jemi problem, por jemi pjesë e zgjidhjes.”- thonë ata duke nënkuptuar misionin e tyre. „Edhe ju mund të jeni në vendin tonë, por vetëm se duhet punuar si kurrë më parë. Gjatë gjithë kohës, me mish e me shpirt dhe me një dëshirë të madhe”.

Nën shiun e shiritave shumngjyrës mësojmë se këtë vit janë shpërndarë 7 milion Euro, dhe kjo vetëm në Europë, pa llogaritur kontinentet e tjera... Por çifti i drejtuesve të programit na fton për takimin e ardhshëm: Drejtimi për 2013 Hawaii, vendi i Rally-it Global „që do të jetë Rally më i madh i historisë të FLP”. A do të takohemi atje?



LISTA E VENDEVE TË RADHITURA SIPAS REZULTATEVE TË SHITJEVE:

1. GJERMANI, AUSTRI, ZVICËR
2. FRANCË
3. TURQI, KAZAKISTAN, IRAK, KIRGISTAN, AZERBAIXHAN
4. MBRETËRI E BASHKUAR, ISLANDË
5. SKANDINAVIA
6. HUNGARI, SHQIPËRI, BOSNJA & HERCEGOVINA, KROACIA, MALI I ZI, SERBIA, SLOVENIA
7. ITALIA
8. RUMANIA
9. SHTETET E BENELUX-IT
10. POLONIA
11. GREQIA ME QIPRON
12. IRLANDA
13. SLLOVAKIA, REPUBLIKA ÇEKE
14. UKRAINA
15. SPANJA, PORTUGALIA
16. RUSIA
17. SHTETET BALLTIKE
18. IZRAELI
19. BULLGARIA, MAQEDONIA



Fotot zyrtare të Rally-it të fundit European mund ti shikojë kushdo në faqen e internetit www.flp-pics.com. Ndërsa fotot dhe videot e përgatitura nga pjesëmarrësit për jetën e tyre të pavarur i paraqesin ato në faqet publike dhe në portalet që ndajnë pamjet video. Mijra fansa dhe komente shkruajnë: „The last European Rally was the best European Rally!”





PËRSHËNDESIM TË KUALIFIKUARIT PËR NIVELIN E III TË RALLY-IT EUROPIAN BUDAPEST

GOOD BYE EUROPEAN RALLY WELCOME GLOBAL RALLY

Me Rally-n European të këtij viti në Budapest u mbyll një epokë. Pas dymbëdhjet vjetëve Rally-t rajonal na dhanë lamturin, për të hyrë në vend të tyre Global Rally. Për here të parë në 2013, programit të paparë ndonjëherë me përmasa botërore, do ti hapi dyert Hawaii. Nga rajoni hungarez dhe Ballkani, tre çifte- Veronika e Stevan Lomjanski, Aranka Vágási e András Kovács, dhe dr. Terézia Samu e András Bruckner- kanë marrë pjesë në të dymbëdhjetë Rally-t European, ata i përmblodhën mendimet si më poshtë.



DR. TERÉZIA SAMU

Kanë qënë dymbëdhjet vjetë sensacionalë, që në rally-n e parë realizuam programin promovues, sepse e dinim, që duhet ti përgjigjemi çdo sfide. Atëhere ishim akoma vetëm në nga skuadra jonë, dhe për këtë nuk ndjeheshim mirë. Më pas, vit mbas viti filluam të klasifikoheshim gjithnjë e më shumë. Kthesën e vërtetë e sollti Athina, nga atje me të gjithë skuadrën klasifikimi u bë një program shumë serioz. Gjithmonë ishte një pritje e këndëshme, që ku do të shkojmë në takimin e rradhës, ku do të jetë vendndodhja e re. Në Stokholm u bë bashkimi i Rally-t me Profit Sharing, atje përjetova për herë të parë, se çfarë ndjenjë është ajo, kur e merr çekun para skuadrës tënde, dhe feston bashkë me ta. Global Rally edhe për ne do të thotë një detyrë komplet tjetër. Vendndodhja e takimit të parë është pika ime e dobët, pres me kuriozitet, që çfarë destinacionesh të tjera të reja do të gjej sipërmarrja. Me Forever-in bota hapet para nesh.



VERONIKA LOMJANSKI

Për më shumë se dhjetë vjetë në Europë ishte një program kumbues, të cilin e quajtëm Europa Rally. Ishte shumë tërheqës, së bashku me të klasifikuarit çdo vit nga Serbia kanë marrë pjesë pesëqind vetë. Ne të dy kemi marrë pjesë në secilën prej tyre, por mund të them, që i fundit ishte më i miri! Është e sigurt, që edhe për shumë kohë do ta kujtojmë. Për ne, në Forever çdo minutë është e mbushur me dashuri, entuziazëm dhe gjëra të mrekullueshme. Me bashkpunorët tanë po punojmë, që kush nuk e ka marrë akoma vendimin, për të punuar njëqind për qind me Forever-in, ta marrin atë. Kemi besim në urtësin e firmës, në atë, që Global Rally për të gjithë ne do të jetë një mundësi e mirë. FLP-ja morri një vendim fantastik: „GOING GLOBAL!” Menaxherë, shfrytëzojeni këtë mundësi nga viti në vit! Kështu do arrini nivelin e DIAMANTIT! Suksese rajonit!



ARANKA VÁGÁSI

Për mua Europa Rally ka qënë gjithnjë një përvojë e madhe, sepse atje kisha mundësi të riprodhoja të kaluarën time sportive, pa kufij kohorë. Për mua ishte shumë simpatike, që mund të luftoja për të tjerët, për interpretimin e të tjerëve në Europa Rally. Ajo, që e realizuam për të dymbëdhjet herët: ishte puna e vërtetë e një skuadre, me drejtues të mirë. Jam shumë krenare për të gjithë, edhe për ata që janë klasifikuar një herë nga skuadra ime. Duke vlerësuar të kaluarën, duke ndërtuar të tashmen shikoj përpara sfidën e re, Global Rally. E ardhmja sjell gjithmonë për ne, atë, të cilën jemi të aftë të marrim prej saj.

MATERIALE TË REJA MARKETINGU

Paket posterash
7 copë për paket



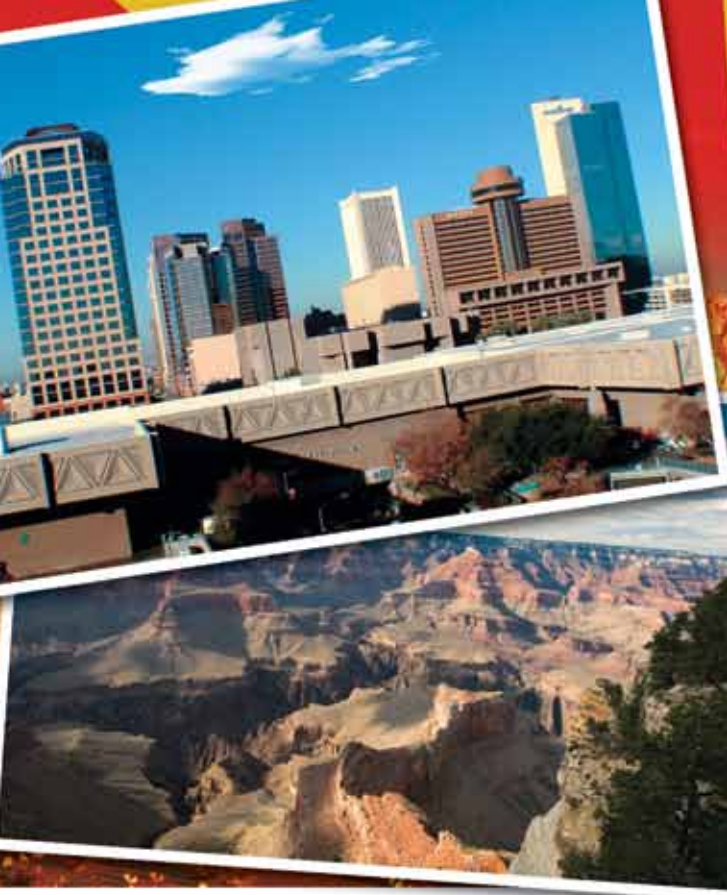
Manual për njohjen e produkteve
faqe plotësuese për
produktet e reja



CD Success Day 12.11.2011 / Dr. Terézia Samu: Kontrolli i peshës trupore, Dr. Edit Révész Siklósné: Të reja të FLP-s

CD Success Day 17.12.2011
Veronika Lomjanski: Forca e vendimit,
Dr. Sándor Milez : 2012 Është e Ardhmja FLP-s





**The last
Super Rally 2012
Phoenix, Arizona**

16-18. 08.

**Phoenix Convention Center
100 North Third Street Phoenix**



Drink more Aloe!



NJOFTIME

NJOFTIME

Në faqen e inrnetit www.foreverliving.com distributoret tane duke klikuar mbi "HYRJA E DISTRIBUTORËVE" (emrin dhe fjalëkalimin e nevojshem per hyrje e gjejne ne faqen e fundit te llogarise se bonusave mujor) nder të tjera mund të sigurojne informacionet me vlerë te meposhtme: rezultatin e pikeve di tore, dyqanin tone ne internet, logarine e bonusave mujor. Në faqen e internetit gjenden edhe informacione dhe materiale të tjera marketingu, si pershembull: revista jone mujore, kalendari i aktiviteteve, informacione rreth programeve motivuese, formulare te shkarkueshem, materiale mesimi, kataloge Politika Nderkomerare e Biznesit të FLP Kanali yne i internetit You Tube gjendet në adresen <http://www.youtube.com/user/AloePod>.



HUNGARIA

Drejtoria Qëndrore Budapest:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Drejtori: dr. Sándor Milesz, mobil: +36 70 316 0002
Drejtores e Marketingut dhe Komunikimit: Bernadett Huszti, ext. 194, mobil: +36-70-436-4212;
Zsuzsanna Petrőczy: ext. 130, mobil: +36-70-436-4276;
Melinda Molnár: ext. 120, celular: + 36 70 436 4178
Dóra Harman: ext. 157, celular: + 36 70 436 4197
Drejtores e Shitjeve dhe Zhvillimit: Erzsébet Ladák, tel.: +36-1-269-5370/
ext. 160, mobil: +36-70-436-4230;
Dega e Komunikimit Ndërkombtar: Aranka Szecsei, ext. 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, ext. 135, mobil: +36 70 436 4227.
Dega e 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, Hapur: H-P: 10.00-21.00

Qendra e Trainimit SONYA:

Lënie orari: Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207, Róbert Horváth +36 70 436 4206, Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210, Veronika Kozma +36 70 436 4208, Skonto: pas 10 shërbimesh ulje 10%, pas 5 shërbimesh 5% ulje.
Trainim Falas në Qendrën "Sonya"! Në rrugën "Szondi" çdo të martë ora 10, në rrugën Nefelejcs, në shtëpizën "Sonya" çdo të enjte ora 15. Njoftoni përmes Forever telefon: Kata Ungár 30-331-1883.

POROSI PRODUKTESH

Produktet mund te blihen personalisht ne perfaqesite tona, por edhe mund te porositen:

- Ne telefon në numrar celular 36-70-436-4290 dhe +36-70-436-4291 ose në numrat fiks +36-1-297-5538-as dhe +36-1-297-5539 gjate diteve te punes ne orarin 8-20, si dhe falas në numrin e gjelber +36-80-204-983 gjate diteve te punes nga ora 12-16.

- Ne dyqanin tone ne internet i cili mund te arrihet nga faqja e internetit www.foreverliving.com, ose drejt për se drejti në adresen www.flpshop.hu. Produktet e porositura ne telefon ose ne internet ua transportojme ne shtepi brenda 2 diteve - duke lënë takim paraprakisht. Ne rastin e blerjes me vlere mbi 1 cc shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

-Në qendrën e re Telecentr në numurin +36-70-4364-295, nga ora 10-18

Produktet e Forever Living Products i nxjerrim ne treg me rekomandimin e Shoqates se Mjekeve Popullor te Hungarise.

RISHITJA DHE REKLAMA Rishitja e produkteve dhe materialeve tona të marketingut është e ndaluar në faqet e Internetit. Sipas pikave: (h), (i), (j), dhe (k) të kapitullit 16.02 të Politikës Ndërkombtare të Biznesit, produktet mund të shiten brënda dyqanit ose zyrës. Rregullat që kanë të bëjnë me përgatitjen e faqes personale të internetit dhe ato të reklamës që kanë të bëjnë me veprimtarinë e distributorit mund ti gjeni në pikën (h) të Kapitullit 16.02 si dhe në kapitullin 17.10.

TE DHËNAT RRETH QARKLLIMIT mund të merren:

- në internet - në pjesën e distributorit në faqen e internetit www.foreverliving.com

- me ndihmen e softierit Forever Telefon, me shërbimin internet MyFlpBiz dhe - nga personeli yne i shërbimit, te cilët në Hungari, mund të merren në telefon +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në

Drejtoria Operacionale:

Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Menaxher i Përgjithshëm: Péter Lenkey, mobil: +36 30 447 1927
Sekretaria: Mónika Vékás-Kovács ext 192, mobil +36 70 436 4281
Orari magazinës: H: 9-20, M-E: 8-20, P: 8-19 h
Drejtoreshë e Financës: Gabriella Véber Róksákné, tel.: +36-1-269-5370/
ext.171 mobil: +36-70-436-4220
Recepsioni financiar: Katalin Blahut, ext.121, mobil: +36 70 436 4218
Drejtor i Kontrollit: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370/ext.181,
mobil: +36-70-436 4194,

Drejtoria Rajonale Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, +36-70-436-4295, fax: +36-52-349-187 Hapur: H-P: 10-18, faturimet 10-17.30 Drejtor Rajonal: Kálmán Pósa mobil: +36-70-436-4265

Drejtoria Rajonale Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H-P: ora 10-18, faturimet 10-17.30 Drejtor Rajonal: Tibor Radóczki

Drejtoria Rajonale Székesfehérvár: 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-P: 10-18, faturimet 10-17.30 Drejtor Rajonal: Kiss Tibor Qëndrat e Pushimit (Forever Resort)

Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu • **Sasfészek Étterem,** tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu. Drejtoreshë e Qendrave të Pushim Forever në Hungari: Katalin Király.

Zyra e Biletave të udhëtimit me Avion "Phönix"

Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297;

MJEKËT TANË SPECIALISTË

Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. Brigitta Kozma: 70/424-6699;
Dr. László Mezősi: 70/779-1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746; Dr. Terézia Samu: 70/627-5678, Dr. Edit Revész Siklósné- kryetare e Komitetit të Mjekëve Specialistë të FLP Hungari, Mjek Specialist i Pavarur: Dr. György Bakanek: mobil 36 70/414-2913
Mund të kërkohet gjatë orarit të punës.

KALENDARI I AKTIVITETEVE

Budapest, Success Day: 12. 05. 2012., 16. 06. 2012., 21. 07. 2012., 15. 09. 2012., 27. 10. 2012., 17. 11. 2012., 15 12. 2012.,



NJOFTIME



SERBIA

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

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1.,
tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131.
Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Drejtori i rajonit: Branislav Rajić.

Numrat i telefonit të specialistëve mjek:
Dr. Biserka Lazarević dhe dr. Predrag Lazarević:
+381 23 543 318

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

Beograd, Success Day: 24. 03. 2012, 26. 05., 23. 06., 22. 09., 01. 12.



MALI I ZI

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

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

Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakić

Numri i telefonit i specialistes mjek:
Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLLOVENIA

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

porosi e produkteve: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501
Hapur: Hënë 12.00-20.00

Martë, Mërkurë, Enjte, Premte, 9.00-17.00

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

Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Trainim: Leksione të lira, çdo të mërkurë ora 19.00, në Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788
Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012.



KROACIA

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

Zagreb, Trakoscanska 16., Të Hënë dhe të Mërkurën ora 18-19
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Zyra e Rijekës: 51000 Rijeka Strossmayerova 3/A.
Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten: 12.00–20.00;
të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00–17.00
tel: +385 51 372 361, +mobil: +385-91/455-1905

Drejtori i rajonit: Dr. Laszlo Molnar

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

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

Në ditët teke në orarin 16.00–20.00.

Opatija, Success Day: 03. 11. 2012.

Trainime: Rijeka, Strossmayerova 3 a.,

Të Hënë dhe të Enjten, ora 18-19



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535.
Flpalbania@abcom.al

Hapur: ditët e javës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00

Drejtori rajonal: Attila Borbáth, tel/fax +355 42 230 535

mobil: +355 69 40 66 810, dhe +36 70 436 4293

Shef zyre: Xhelo Kiçaj tel/fax: +355 42 230 535, mobil: +355 69 40 66 811
dhe +36 70 436 4310, e-mail: Flpalbania@abcom.al

Tirana, Success Day: 20. 11. 2011.



BOSNIA-HERCEGOVINA

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

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

Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksić

forever.flpbos@gmail.com

Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651.

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

Drejtoresha e zyrës: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 08. 12. 2012.



KOSOVA

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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

flpkosova@kujtesa.com





HOLIDAY RALLY NIVELI I II-TË

Periodha e kualifikimit: nga 1 Maj 2012. deri në 31 Gusht.

Kush mund të kualifikohet? Çdo distributor i ri apo i vjetër, që nga niveli aktual ngjitet të paktën një shkallë më lartë në planin e marketingut (nga shkalla e distributorit mund të kualifikohesh vetëm në qoftë se arrin shkallën e supervizorit).

Mund të marrin pjesë edhe të risponsorizuarit !

Cilat janë kushtet e nevojshme të kualifikimit për këtë program stimulumimi?

Ngjit shkallën! Gjatë periudhës të jesh Aktiv (pra 4 pikë, nga të cilat 1 pikë të jetë në emrin e vetë) që nga muaji i parë i plotë, domethënë në qoftë se je regjistruar në 15 Qershor, atëhere nga 1 Korriku. Në krahasim me nivelin tënd ekzistues duhet që në planin e marketingut të ngjitesh një shkallë (ata që janë në nivel distributori duhet të arrijnë nivelin supervizor). Ky është Niveli i I-rë i Holiday Rally-it.

Pas kualifikimit, deri në fund të periudhës të kualifikimit përsëri duhet të plotësosh në dy muaj të njëpasnjëshëm kushtet e kualifikimit, domethënë për shembull nga niveli i distributorit ose asistent supervizorit arrite nivelin supervizor në Mars, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Qershor dhe Korrik të marra së bashku dhe Korriku me Gushtin bashkë duhet të jenë përsëri 25 pikë. Në qoftë se nisesh nga shkalla e supervizorit dhe arrite shkallën asistent menaxher në Qershor, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Qershorit dhe Korrikut së bashku si dhe e Korrikut me Gushtin së bashku duhet të jetë përsëri 75 pikë dhe kështu me radhë: në kualifikimin për nivelin e II-të të programit Holiday Rally.

Në qoftë se je regjistruar në muajin e fundit të periudhës të kualifikimit dhe ke plotësuar kushtet e kualifikimit për Holiday Rally, atëhere në Holiday Rally nuk mund të marrësh pjesë në akomodimin e VIP-ave, por sigurisht je kualifikuar për nivelin e I-rë.

Ai që gjatë periudhës të kualifikimit ngjit dy a më shumë shkallë të planit të marketingut, ai në Holiday Rally merr pjesë në akomodimin e VIP-ave, pra ka arritur nivelin e II-të.

Akomodimi: në hotel me 4 yje, duke përfshirë gjithshka.

Bashkpunëtorët e kualifikuar për Nivelin e II-të do të shkojnë me autobus VIP, dhe gjatë aktivitetit do tu shërbehet në bufe VIP-ash dhe nuk do të ketë pika shitje për VIP-a duke mos pritur në radhë.

Bashkpunëtorët e Nivelit të I-rë, udhëtimin e tyre duhet ta mbulojnë me shpenzimet e tyre, por sigurisht mund të marrin falas shërbime të firmës.

Kur dhe ku do të jetë Holiday Rally?

5-6 Tetor 2012, në Porec të Kroacisë.

Holiday Rally

POREČ

October 5-6, 2012



FOREVER 
The Aloe Vera Company



E dimë që Hajni Senk, është ndërtuese rrjeti prej nëntë vjetësh. Ju kur u futët këtu?

Në 2004-ën shitëm lokalit e vogël të familjes, ndërkohë që Hajni tashmë punonte në Forever. Ishte entuziaste dhe thoshte, që ka gjetur me të vërtetë punën që i pëlqen, por unë atëhere isha shumë i rreptë ndaj Forever-it, për shumë vite nuk isha i gatshëm as për të konsumuar produktet. E gjithë kjo ishte si diçka e huaj, një formë e re, e panjohur e sipërmarrjeve, nuk dija dhe as dëshiroja të merresha me të. Si rezultat i dështimit të sipërmarrjes tonë, ishim shumë të dëshpëruar, sepse më parë ishim të suksesshëm dhe udhëtonim shumë. Riparua shtëpinë e pushimit që kemi në Nagymaros dhe atje u munduam të shëronim plagët.

Deri kur?

Hajni në Forever filloi të fluturojë, pothuaj u bë menjëherë menaxhere. Tashmë ishte Senior, kur filluam të mendonim, që edhe ne duhet të merremi me diçka. Hajni na motivoi: i adhurojmë udhëtimet, kështu që vajza jonë na dërgoi në Tunizi, Egjipt, udhëtim me anije luksoze, dhe gjithmonë na thoshte, që e gjithë kjo është nga Forever-i. Në 2006-ën fillova

FERENC SENK DHE FERENCNÉ SENK MENAXHERË

Ferenci dhe Marika jetojnë në Budapes, përpara se të dilnin në pension drejtonin lokalit e tyre. U futën në këtë biznes pas një rezistence të vogël dhe vështirësive të papritura, për të inkurajuar vajzën e tyre Hajnalka Senk; më mirë se kaq as mund të ndodhte me ta . Bashkëbiseduam me Ferencin.

**Sponsor: Hajnalka Senk
Linja e sipërme: dr. Sándor Miliesz,
Rex Maughan**

ËNDRRA JONË E VJETËR U BË REALITET

të konsumoj produktet. Në 2007-ën Vitin e Ri e kaluam bashkë në Kenia, gjatë ngritjes së gotave në mesnatë thashë, që „Hajni, atëhere edhe unë tani do të filloj!”

Cilat ishin hapat e fillimit?

Erdhëm në shtëpi, ju futëm punës. Duke kopjuar Hajnin e filluam me kutinë dy pikëshe, shumë shpejt e realizuam edhe nivelin e supervisorit. Këtu ndërkohë hynë edhe çështje jetësore, më dolën probleme të rënda shëndetësore. Me këto kaluan tre vjet, por kush e njej sado pak Forever-in, e di, që këtu nuk bie, pra nuk duhet të filloja përsëri nga e para. Në 2011-ën ju futëm përsëri. Kam qënë sportist i njohur, kështu që nga kjo kam vendosmërin dhe përcaktimin e objektivit. Pashë suksesin e Hajnit dhe kisha dëshirë që ti përgjigjesha asaj.

Ishte rastësi, që pikërisht klasifikimi juaj si menaxherë e ngriti Hajnin në Zafir menaxher?

Jo. Kur filluam ndërtimin e rrjetit, plani ynë dhe ëndrra e Hajnit gjithashtu ishte, që të bëhej Zafir me ne dhe ta mernte distiktivin nga Rex-i. Por ndërkohë erdhi sëmundja, e humba fokusin, dhe dhashë dorëheqje prej saj. Prej kohësh,

në faqen e objektivave qëndronte atje Rex-i me Hajnin tonë, se si ajo do bëhej Zafir, por edhe atë e prisha në dëshpërim e sipër. Pavarësisht nga kjo, fati e solli që edhe ëndrra e vjetër të realizohet.

Nuk jeni ju të vetmit, që filluat karrierë të re në Forever në moshën e pensionit. Cili është motivimi juaj?

Si sportist jamë i mësuar me punë të vështirë, mësova të punojë për objektivat. Jeta jonë ishte bosh me daljen në pension. Tani, që po punojmë përsëri, kemi objektiva dhe dëshira të reja, dhe jemi në gjendje që ti arrijmë ato. Mendimi i bukur i Hajnit këtë dëshiron, sepse edhe ne kështu e ndjejmë: „Me këtë biznes në çdo moment mund të japim dhe të marrim më të mirën, kjo është pika më e sigurt e jetës sime, dhe kjo më qetëson.“

Çfarë ju dha Forever-i, që nuk ka qënë pjesë në jetën tuaj të mëparëshme?

Ekzistenca si sipërmarrës ishte shumë e vështirë: të punosh me personelin, të përgjigjesh në të gjitha drejtimet. Këtu jemi të lirë, punojmë me ata me të cilët ne kemi dëshirë, ndjehemi mirë, dhe nuk ke të bësh me njerëz negativë. Në shoqërin e Forever-it jemi të rrethuar vetëm nga fytyra të qeshura. Edhe të tjerët kanë objektiva, dhe kjo ne na rimbush me kënaqsi. Po kaq dinamik është edhe grupi ynë, me drejtuese një „bombë energjike“, Mária Simon, me të cilën kemi si qëllim, që ajo të jetë menaxherja jonë e parë me të drejtën e autorit. Falenderojmë edhe dr. Sándor Milez për punën e tij të palodhur. Shikoj bashkëmoshatarët e mijë, të cilët nuk punojnë, që janë plotësisht të pikëlluar. Janë jashtë vullit të jetës dhe plaken. Unë kam rilindur plotësisht, sigurisht falë kjo edhe gruas sime të rinuar.

Cilat janë metodat e punës suaj?

Ndërtimi i rrjetit është i lidhur me telefonata të shumta, por kjo mua nuk më pëlqen shumë. Me këtë jam i ngjashëm si Hajni: në rrugë, gjatë bërjes së pazareve, ju flas njerëzve në çdo situatë. Përhëndesim, i buzëqeshim njëri-tjetrit, njihemi, dhe në momentin e duhur i ftojmë ata për informacione. Këtu na ndihmon shumë Hajni.

Për ku më tej?

Objektivi ynë i parë ishte niveli i menaxherit, të cilin e realizuam pa e ndjerë. Ishte aq i papritur, sa nivelin e assistant menaxherit e kapërcyem. Besuam, që më pas do të qëndrojmë pak, do të flemë mbi dafina, por nuk është kështu: e ndjejë, që kjo pothuaj nuk është asgjë, duhet të shkojmë përpara, do të dëshiroja të drejtën e autorit. Shtypi është plot lajme të këqija, sistemi i pensioneve është në hall të madh, nuk duam të varemë prej tij, që të presim postierin. Dëshiroj të udhëtoj shumë akoma, dëshira jonë e madhe është Sardenia dhe Hawaii. Tani, akoma duket si e pabesueshme, por e ndjej, që do ta realizojmë.





NIVELIN E SENIOR MENAXHERIT E ARRITI



Edit Móricz

(Sponsor: Gábor Kovács dhe Ildikó Csepi)

"Suksesi anon nga ata që janë mjaft energjik, që punojnë për të, që janë të besuar, që besojnë në të, që janë mjaft të duruar dhe e presin atë, që janë mjaft të guximshëm, që e kapin dhe janë mjaft të fortë për ta mbajtur!"

(M. Dals Bayhimen)



NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITI



Mónika Dékány

(Sponsor: Zsuzsanna Kurucz dhe László Deak Kupás)

„Nuk dua të ëndërroj jetën, por të jetoj ëndërrat e mija”

Hartainé Dr. Ibolya Benkő

(Sponsor: Edit Móricz)

"Shkaku më i shpeshtë i heqjes dorë nga qëllimi ynë është humbja e besimit. Ki besim tek vetvetja dhe mos u dorëzo kurrë!"



Attiláné Nagy dhe Attila

(Sponsor: Róbertné Balogh)

"Kohët ndryshojnë. E ardhmja eshte e atyre që ndryshojnë bashkë me kohën."

(Robert T. Kiyosaki)

Éva Kelemenova

(Sponsor: Anita Csilla Gombás dhe Attila Gombás)

"Fol, mendo, vepro mirë, dhe çdo fjalë, mendim e vepër do të reflektojë buzqeshje për ty si një pasqyrë e pastër!"



Karmen Fürst dhe Bogdan Fürst

(Sponsor: Irena Turnsek)

"Kur nxënësi është gati, mësuesi shfaqet"

Kështu hynë në jetën tonë dhe na udhëhoqën në botën e përvojave të reja Andreja dhe Tomo Brumec. Eshte nder dhe kënaqsi të punosh me ta. Ndërsa të qëndrosh në familjen e FLP është një sfidë e tillë që na jep njohuri të reja e të bukura dhe kënaqsi.



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Csernokova Eva Mvdr.
Kinga Kordaova Mgr.
Mocsányi Bettina & Fehér Dániel
Nagy Krisztina
Nagyné Gallai Erika & Nagy Róbert
Putz Csaba
Váradí György
Váradí Emilia



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Andrási Zsolt
Bácsané Balázs Katalin
Bihari Tiborné
Boros Anikó
Dr. Armen Malhazjan
Jan Fabian & Julia Fabianova
Blanka Freitag & Miroslav Freitag
Ana Janković
Snežana Joksimović & Aleksandar Joksimović
Király Katalin

Kisné Szaszko Andrea & Kis József
Maja Kolar
Gejza Kovac & Magda Kovacova
Kruschné Ábrahám Krisztina
Markovics Tiborné & Héthy Tamás László
Ines Martinjak & Mirko Martinjak
Molnár János
Német Ildikó
Nagy Judit
Nagy Andrea
Rác Nikolett & Kis Gábor
Tóthné Grónusz Mária & Tóth Attila
Virág Istvánné & Virág István
Zdenka Zagoričnik



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lucano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
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 Lenkő Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály

Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić
Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám
& Nagyné Belényi Brigitta
Orosházi Diána
Dr. Pavkovics Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné & Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

Zsidai Renáta

NIVELI 2

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

NIVELI 3

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Budai Tamás & Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István &
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

02. 2012. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT

HUNGARIA



1. Gyurik Erzsébet & Sándor József
2. Hartainé dr. Benkő Ibolya
3. Mázás József
4. Móricz Edit
5. Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
6. Gombás Csilla & Anita Gombás Attila
7. Nagy Attiláné & Nagy Attila
8. Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
9. Dékány Mónika
10. Nagy Krisztina

02. 2012

60GG+

TË KUALIFIKUARIT

Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hartainé dr. Benkő Ibolya
Mázás József
Irena Turnsek
Móricz Edit
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé
Kovács Gabriella
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Nagy Attiláné & Nagy Attila

Kelemenova Éva
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Szabadi Attiláné & Szabadi Attila
Dékány Mónika
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Éliás Tibor
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkő Orsolya
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Zsidai Renáta
Dr. Fábíán Mária
Tóth Zoltán & Horváth Judit
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter



TË ARRISH EAGLE MENAXHER, KE BLERË BILETËN E HYRJES NË
PROFIT SHARING!

EAGLE MANAGER



Eshhtë një respekt i madh dhe shprehje mirënjohje ajo që **drejtori i përgjithshëm Dr Sándor Mílesz**, na kërkoi ne për të shkruar një artikull në serinë e trainimit të Menaxherit Eagle.

Eshtë një gëzim i vërtetë që si rezultat i punës të skuadrës tonë vitin që shkoi, ne të arrinim nivelin e Senior Eagle Menaxherit dhe në Rally-in e paharruar European në shkurt të merrnim personalisht nga dora e Rex-it dhe Gregg-ut topin e kristaltë që simbolizon vlerësimin e arritjeve tonë!

Sipërmarrja Forever Living Products ka një rol të padiskutueshëm dhe që është për tu marrë shembull, që krijon dhe ruan vlera!

Parrullat e Forever” „Pastër dhe thjeshtë” dhe „Be Free!” nuk janë thjesht fraza apo slogane, por kredo për ndryshimin e jetës të miliona njerzve!

Edhe në ndërtimin e skuadrës sonë është motorri dhe forca lëvizëse. Objektivi ynë bashkë me linjën e sipërme – **Imre Papp Imre dhe Anikó Péterbence, Aranka Vágási dhe András Kovács, Berkics Miklós** – është me të gjitha energjitë të ndihmojmë bashkpunëtorët tanë direkt, menaxherët dhe bashkpunëtorët e tyre për zhvillimin e tyre materialisht e shpirtërisht, që së bashku të mund të arrijnë suksese sa më të mëdha. Ne ndërtojmë bashkësinë!

Varet vetëm nga ne se „çfarë marrim” nga mundësitë e FLP! Le të jemi shqiponja!

ÇDO TË THOTË MENAXHER EAGLE?

Eagle Menaxher sipas vetë fjalës dhe në kuptimin figurativ do të thotë Menaxher Shqiponjë. Ai që si shqiponja, si zogu më fisnik në botën e kafshëve, ngrihet në lartësi, ngrihet mbi monotoninë dhe vështirësitë e përditshme, ai ka objektiva dhe endrra dhe me sy të mprehtë zbulon mundësitë që ofrohen dhe vepron. Eshtë i aftë të ndryshojë dhe rezistent. Eshtë një shok i shkëlqy, i kujdeshëm dhe besnik. Jo më kot Rex ka zgjedhur shqiponjën si simbol të Foreverit. Çdo ditë na kujton se duhet të bëhemi ne.

PSE IA VLEN TË BËHESH MENAXHER EAGLE?

FLP i ka përgatitur në mënyrë profesionale programet e saj stimulues që si ato rrotat e dhëmbëzuara të lidhen me njëri tjetrin, të shtyjnë e ngrenë

lart njëri-tjetrin, formojnë nën vete një rrip trasmisioni dhe e çojnë rezultatin drejt suksesit.

Ai që dëshiron të ndërtojë një biznes vërtet serioz, pas arritjes të nivelit të menaxherit atij i duhet të kapet tek rripi i trasmisionit të stimujve dhe i duhet të plotësojë nivelin e menaxherit Eagle. Kjo ndihmon programin stimule të veturës, dhe prej këtej si një lodër fëmijësh tek Stimuli i profit Sharing, me të cilin të ardhurat e tua vjetore mund të shumfishohen. Qetsisht mund të deklarojmë se arritja e nivelit menaxher Eagle është paradhoma e Profit Sharing.

KUSHTET E KUALIFIKIMIT

Statusi i menaxherit Eagle mund të sigurohet çdo vit.

Kushtet:

- **Menaxher i Njohur** që konkuron

Në çdo vit kualifikimi

- në çdo muaj të jetë **aktiv**, dmth të plotësojë 4 pikët personale dhe të distributorit (1+3),

- në çdo muaj të ketë fituar të **drejtën për Bonusin e Drejtuesit**,

- numuri i pikëve të realizuara të jetë të paktën **720 pikë (të plota)**,

- nga këto **100 pikë** të vijnë nga linja e poshtme të sponsorizuar personalisht si distributorë të rinj

- të ketë të paktën **2 linja supervizorësh të rinj** të sponsorizuar përgatitur personalisht prej tij,

- **të ndihmojë** takimet lokale dhe rajonale

Krahas kërkesave të mësipërme distributorët e nivelit Senior e lartë duhet të ngrenë dhe mbajnë disa menaxherë Eagle në linjën poshtë tyre. Të gjithë menaxherët Eagle duhet të jenë në linja të vecanta sponsorizimi, pamvarsisht se shkallë poshtë tij. Ja disa shembuj sipas niveleve:

1. Senior Menaxheri të ketë 1 Eagle Menaxher të linjës poshtë tij
2. Soaring Menaxheri të ketë 3 Eagle Menaxher të linjës poshtë tij
3. Zafir Menaxheri të ketë 6 Eagle Menaxher të linjës poshtë tij

dhe është e nevojshme ngritja dhe ruajtja e linjave të qëndrueshme

Përshkrimi i detajuar (për kushtet që lidhen me nivelet e tjera të biznesit, për llogaritjen e pikëve të distributorëve të sponsorizuar, për bashkimin e menaxherëve të linjës poshtme në vendet e tjera, nëse distributori arrin nivelin



e menaxherit në vitin në fjalë) mund të gjendet në faqet 15-17 të Politikës Ndërkombtare dhe në faqen e internetit të firmës

SIT A ARRIJMË?

Si çdo gjë tjetër në jetë, edhe këtë pas një **vendimi të marrë seriozisht, në njohjen dhe fokusimin tek objektivat tona, me plane të qarta si kristali e të përgatitura me kohë dhe me investimin e rregullt të energjisë që synon në rezultate, pra me punë** mund të arrihet. Duke e parë që kjo do të thotë punë e planifikuar e një viti të tërë, këtu nuk mjafton të përvishesh muajt e fundit të vitit duke thënë se „në fund të fundit jemi profesionistë”. As në prill nuk është vonë, sepse kemi një mundësi të madhe para nesh që t'ia fillojmë!

- 1. Vendimin e planifikimin,** dhe përgatitjet për të ia vlen ti fillosh në fund të vitit paraardhës të kualifikimit, „ti mprehësh” listat, dhe ta kesh menduar mirë që nga fillimi i Janarit të mund t'ia nisësh si profesionist.
- Si drejtues ia vlen që të biesh dakort me menaxherët e përshtatshëm dhe që duan të konkurojnë, të planifikohen kualifikimet si Eagle menaxher dhe në kuadrin e **konsultimeve** të rregullta mujore **të kontrollohet** ecja e tyre përpara.
- Progresin mujor të vet dhe të menaxherëve tanë duhet ti mbajmë në një **flet kontrolli** të përgatitur për këtë qëllim, që të jemi të qartë çdo ditë se ku po shkojmë. Këtu figurojnë qënja **aktiv, numuri i distributorëve të rinj, pikët e distributorëve të rinj** sipas muajve, pikët jo-menaxheriale dhe **pikët e plota** mujore e vjetore. Dhe me këto duke i vendosur dukshëm duhet të ballafaqohemi çdo muaj për të parë ku jemi.
- Le të kemi si objektiv **prezantimin personal, në javë me 15 vetë dhe në muaj me 60 vetë.**
- Rregullisht, të bëjmë **çdo javë minimumi 2 prezantime** produktesh e biznesi (prezantime familjare në banesën tonë), **në javë 1 Informim të hapur, në muaj 1 ditë Suksesi, në takime rajonale,** që të sigurojnë kuadrin e përshtatshëm, që të mund të arrish pikët totale dhe ato të distributorëve të rinj dhe për gjetjen e minimumit të nevojshëm të dy kandidat-supervisorëve tanët.
- Ne propozojmë që në fillim të vitit të kesh parashikuar 3-5 kandidat-supervisor, nqse synojmë të jemi të sigurtë, pastaj puna e tyre gjatë vitit e tregon dhe sjell rezultatin.

Natyrisht për këta kandidatë duhet të kujdesemi vazhdimisht gjatë vitit, të punojmë bashkë me ta, ti ndihmojmë „të përhapen” në gjerësi dhe

thellësi. Ne u tregojmë atyre si **objektiv skemën e mëparshme të kualifikimit për nivelin e tretë të Rally-it European.** Përvoja e shumë viteve ka vertetur se kjo çon në kualifikimin supervisor, madje edhe më lartë. Të synojmë që në mes të vitit ti kemi siguruar supervisorët dhe ata të kenë formuar skuadrat e tyre. Kështu ka shumë mundësi që në fund të vitit ta kemi zgjeruar skuadrën tonë me menaxherë të rinj.

CILI ËSHTË SHPERBLIMI ?

Punën tënde të arritjes Eagle Menaxher firma e vlerëson duke të ftuar ne Takimin e Menaxherëve Eagle.

1. Kjo ftesë përmban biletën e udhëtimit me avion për 2 vetë si dhe ushqim e strehim në hotel për 3 netë.
2. Ftesën për Trainimin ekskluziv për menaxherët Eagle.
3. Mundësinë e pjesëmarrjes në aktivitetet që lidhen me Takimin e Menaxherëve Eagle.

Vendi i parë i Takimit të Menaxherëve Eagle do të jetë ishulli i Sardenjës nga 23-26 Maj 2013.

Mos harroni, nuk është kurrë vonë për të filluar, sepse pjesën më të madhe të vitit e kemi mbrapa.

Ne mundëm të festonim Rally-in Europian me një skuadër fantastike, me njerëz të tillë që janë bërë drejtues të vërtetë: **dr. Péter Bánhegyi dhe dr. Adrienne Rokonay , Vargáné dr. Valeria Fekete dhe István Varga, dr. Judit Végh.**

Biznesi zhvillohet më mirë se kurrë ndonjë herë. Kualifikohu edhe ti! **Që në 2013 të jemi bashkë në Sardenjë!**



dr. Ida Nagy dhe dr. Ferenc Kiss Senior Eagle Menaxherë



**NJË NGA QËLLIMET E JETËS SË TYRE, ËSHTË QË
KRAHAS SHUMË KOHE TË LIRË, UDHËTIMEVE
DHE AVENTURAVE TË REALIZOJNË TË GJITHA
OBJEKTIVAT, ME SHEMBULLIN PERSONAL DHE
ME REZULTATET E TYRE TË NXISIN PARTNERËT E
BIZNESIT PËR REZULTATE TË ATILLA, ME TË CILAT DO
TA BËNIN MË TË LUMTUR DHE MË TË PLOTË JETËN
DHE TË ARDHMEN E TYRE.**

Sponsor:

Anita Balogh
dhe Tamás Süle

Mentorët:

Miklós Berkics,
József Szabó,
dr. Sándor Miliesz,
Rex Maughan

TË PUNOSH

pastër dhe thjeshtë

SÁNDOR TÓTH DHE EDINA VANYA SOARING MENAXHERË



Sándor, thonë që ti ke qënë një sipërmarrës i sukseshëm, përpara se të filloje në Forever. Çfarë arsye pate që ndryshove?

Sándor: Vërtet, banoja në Kiskunfélegyház, dhe isha drejtuesi i një firme të suksesshme që merrej me skeletet metalike, isha në vendin dhe kohën e duhur. Vetëm se bashkë me të kishte shumë stres dhe përgjegjësi, sepse jeta e shumë familjeve varej nga vendimet që merrnim. Numri i firmave që falimentonin rreth nesh sa vinte e rritej. Gjendja shëndetsore u prish shumë, kështu që „e flaka peshqirin” dhe fillova të shoh përreth. Në fillim të viteve nëntëdhjetë u lidha me një firmë MLM, ku shumë shpejt arrita kulmin, fitova të ardhura të mëdha jo të zakonshme, të tilla, të cilat edhe për mua si sipërmarrës që kisha qënë llogariteshin të larta. Vetëm se firmës i dolën disa hile, dhe mendova, që n.q.s. nuk e bëj dot me ndershmëri, atëhere më mirë nuk e bëj fare. Atëhere, në momentin më të mirë Anita Balogh solli Miki Berkics-in, dhe bashkë me të një shishe me xhel. Për gjithë jetën do ti jemi mirënjohës Anita Balogh-út, që na gjeti me këtë mundësi, Miklós Berkics-it për ndihmën e madhe të pamasë dhe shembullin personal që tregon, József Szabó-s i cili fitoi merita të pavdekshme në krijimin dhe nisjen e Forever-it në Hungari, ndërsa Dr. Sándor Mílesz-it dhe Péter Lenkey-it sepse pa punën e tyre të shquar nuk do të arrinim këtu.

A të shijoi xheli?

Sándor: Më parë me të dy kam patur marrëdhënie të mira, kështu që nuk e kuptova, çfarë gabimi kisha bërë, që më detyruan ta pija atë. Por e pranova këshillën dhe fillova të konsumoja xhelin. Vetëm një muaj kaloi, dhe fillova ta ndjeja ndryshimin. Kurrë më parë nuk isha ndjerë aq mirë. Vendosa, që të merrem seriozisht me Forever-in.

Ja dole mbarë shumë seriozisht, sepse për 42 ditë u bërë menaxher, ndërsa pas dy muajsh arrite nivelin e Senior menaxherit.

Sándor: Bile, në muajin e dytë të kualifikimit arrita së bashku me grupin 147 pikë. Por jo çdo gjë shkonte kaq mirë, për fat të keq martesë ime nuk ishte më ajo e para. Dhe megjithëse nuk doja ta lija familjen, e ndjeja, që ekziston një partner i tillë, që më përshtatet mua, dhe dëshiroja shumë, që ta gjeja.





Vetëm se ishte larg...

Sándor: Kështu është, me saktësi 230 kilometra, në Salgótarján. Edinën e gjeti kushuriri im, që të njëjhej me Forever-in. Mu duk shumë simpatike, dhe shpejt e kuptova, që ajo është ajo që kërkoj. Çdo të enjte shkoja për të dhënë informacion, atëherë takoheshim, por duhej akoma një vit i plotë, që të vendosnim për të ardhmen e përbashkët.

Nga këndvështrimi i biznesit apo i jetës private?

Edina: Në fillim i fundit, por kur vendosëm, që ta vazhdojmë jetën së bashku, nuk diskutohej, që edhe biznesin do ta bënim bashkarisht.

Edina, ti përse zgjodhe Forever-in?

Edina: Isha tamam në atë fazë, ku kërkoja zgjidhje për jetën time si nga ana shëndetsore, ashtu edhe ajo materiale. Në bibliotekë, ku punoja, nuk kishte mundësi për të ecur më tej. E ndjeja, që nuk më vlerësonin sa duhet për atë që kisha mësuar dhe punuar, si materialisht ashtu dhe moralisht. Kështu që kur Sanyi në një nga seminarët e Informacionit të hapur tha, që secili të mendohet mirë, nëse jeta do të vazhdojë kështu, si deri tani, atëherë si do të jetë ajo pas pesë vjetësh. E bëra këtë, dhe nuk më pëlqeu ajo që pashë, kështu që e morra më me seriozitet edhe mundësin e biznesit. Menjëherë u regjistrova që në prezantimin e parë familjarë, - edhe unë u çudita pak me veten, sepse vendimet i marrë pasi i kam menduar mirë – sepse nga informacionet që mora me të dëgjuar për produktet e ndjeva, që familja ka nevojë për ato. Jam e gëzuar që dëgjova intuitën time.

Sándor: Në fillim nuk kishte asgjë, katalog, revistë. Ne na çoi përpara shpirti, zemra dhe jo njohuritë tona. Edina me qëndrimin e saj të përpiktë, të plotë dhe melankolik, kompletonte në mënyrë të përkryer të qënurit tim kolerik-sanguin. Saktësonte, organizonte, atë që unë harroja, dhe mbante një kontroll të fortë. Dhe shpejt arritëm aty, se nuk kish gurë në rrota. Na pëlqen, që nuk ka nevojë të ngrihem herët, dhe sikur vetëm këtë të na jepte Forever-i, për mua edhe kaq do t'ja vlente.

Çfarë ju dha tjetër?

Sándor: Produktet me pastërti të pashoqe, të cilat – sipas bindjes time – janë të domosdoshme në kushtet e ushqimit sotëm të mbushura me aditivë. Kam vënë re, që kur njerëzit fillojnë ti përdorin këto dhe përbrenda ju rikthehet përsëri jeta, bëhen më të çlirët, më të aftë për jetën. Vetë kjo, të jep aq gëzim, sa që deri në fund të jetës këtë dua të bëj. Nuk e marrë dot me mend, që mund të merrem me gjëra të tjera. Këtu munda të krijoj një stil jete të tillë, ku gjeta më të rëndësishmet: shëndetin, lirinë dhe atë, që nuk luftojmë me sfidat financiare. Këtë mundësi që na dha Rex-i, që më në fund duke ndihmuar njëri-tjetrin dhe jo duke shtypur njëri-tjetrin të bëhemi të suksesshëm, është një gjë shumë e madhe në një kohë kur sundon pasiguria. Rex Maughan-in e mbaj si një nga mentorët e mi, shembull frymëzimi, sidomos do të dëshiroja shumë të shndrohesh në një njeri si ai, sepse kur e fillova, kisha shumë ego. Biznesi më ndihmoi shumë në zhvillimin e personalitetit, në komunikim, në bashkëpunim. Njeriu lufton gjithmonë vetëm me veten, dhe mund të fitojë vetëm mbi veten.

Ndërsa mendojmë, që ka nevojë për personalitet të fortë, për qëndrueshmëri dhe për vetbesim.

Sándor: Vetëm për ata, që janë të detyruar, të lidhin biznes me të gjithë. Kjo mua tashmë nuk më intereson, që do të ketë rezultat biznesi që në bisedën e parë, apo krijohet vetëm një lidhje e mirë dhe vetëm pas disa muajsh apo vitesh mund të shfaqet interes nga personi. Ndihmë mund ti jepet vetëm atij, që e kërkon dhe e pranon. Të tjerat janë vetëm ndërhyrje me forcë. Është i rëndësishëm vendosmëria dhe vetbesimi tek produktet dhe firma, ta dimë, që përfaqësojmë diçka të MIRË, dhe kjo i përgjigjet misionit të Forever-it. Kjo është mirë, nëse do të kalojë nëpër një proces...

Edina: VPatit shumë, nga ata që thanë po që në minutën e parë, pastaj më vonë u penduan. Këtu në përgjithësi të gjithë i pret një zhvillim personaliteti i theksuar, nëse do të qëndroi në biznes dhe do ta ndërtoi atë.

Sándor: Të punosh pastër dhe thjeshtë: do të thotë saktësisht, që të diktojme sfidat me të cilat lufton personi tjetër, çfarë dëshirash ka. Nëse ai do të dëshirojë të bashkëpunojë në zgjidhjen ose realizimin e tyre, atëherë jemi partnerë, por nëse do ta bëja që të vijë me mua, me anë të komunikimit mashtrues, atëherë do të jetë një njeri i zhgënjyer, sepse nuk punojmë për objektivat e tij, por për të miat. Sigurisht edhe unë kam objektivat e mia në biznes dhe jetën private, por këto janë ndërtuar kryesisht mbi ato qëllime, të cilat do ti realizojmë së bashku me partnerët. N.q.s. ata do të arrijnë objektivat e tyre, atëherë nuk ka nevojë të merremi shumë me tonat, sepse edhe ato realizohen të gjitha.

Edina: Ndoshta mund të investonim edhe më shumë energji, sepse rezultatet e vënë njeriun në rehati. Por ka brenda nesh një zell, për t'ju treguar bashkëpunorëve tanë, që të shohin: edhe ata mund ta arrijnë të gjithë këtë. Në këtë model biznesi ajo është mrekullia, që secili punon për objektivat e tij, dhe në të vërtetë nuk ju intereson, që ne jemi duke punuar apo pushuar. Ndërsa mund të jetë motivuese po të shohin, që për vite realizojmë Profit Sharing-un. Një stil jete e qetë dhe stabil mund të jetë tërheqëse edhe për të tjerët.

A do t'ju a lejonte biznesi pushimin, n.q.s. ashtu do të vendosnit?

Sándor: Kur jam ndarë edhe për mua ka qënë një periudhë e vështirë prej katër vjet e gjysëm. Atëherë e kuptoja gabim këtë profesion dhe e dija se çfarë duhet të bëja, nuk gjeja butonin në veten time. Apo „pse-n”. Forever-i më mbajti në gjendje komode, sepse të arrdhurat pothuaj nuk më ranë, ndërkohë që nuk u angazhova seriozisht në punë. Vetëm këtu e gjeta këtë lloj stabiliteti.

Sa kontroll të fortë mbani tek menaxherët?

Sándor: E mira është, nëse nuk ka nevojë. Natyrisht kur e kërkon nevoja, konsultohemi. Tibor Lapicz dhe Orsi, Renáta Zsidai, Edit Knisz dhe Péter apo Norbi Varga dhe Anta janë drejtues të tillë dhe në skuadrat e tyre kanë edukuar tashmë drejtues të tillë që dinë ta bëjnë këtë biznes edhe në mënyrë të pavarur.

Edina: Me partnerët tanë më të mirë kemi edhe lidhje miqësore, pothuaj e kuptojmë njëri-tjetrin edhe nga gjysëm fjale dhe kemi të njëjtin sistem vlerash. Është gëzim i veçantë për mua, që mundëm të fitojmë besimin e vëllait László Vanya dhe të shoqes Bea edhe në biznes.

Që në fillim e gjejnë Foreverin njerëz të tillë që do të jenë të sukseshëm apo bëhen këtu personalitetet të tillë?

Edina: ENë këtë veprimtari mund të bëhemi njerëz dhe biznsmenë të mirë, sepse ka mundësi për zhvillim dhe nuk mbetesh mbrapa nqse e merr seriozisht këtë biznes dhe pranon udhëzimet e drejtuesve. Natyrisht është e nevojshme për qëndrimin e duhur, idetë dhe kërkesat për ndryshim, shumë durim dhe qëndresë.

Sándor: Duhet punuar, sikur ke gjithmonë pranë Rex-in, kjo është e vetmja rrugë e ndershme dhe Foreveri të ndihmon me stimuj. Sigurisht nuk mund të jetë gjithkush diamant, por Rex-i vetëm kaq të thotë, ji i lumtur me Foreverin dhe arrije atë që ke planifikuar...

Edina, ti si punon?

Edina: Jam idhtare e lidhjeve personale dhe me kënaqësi krijoj njohje të reja, ndërkohë që kujdesem për lidhjet e vjetra. Edhe në kujdesin për klientin, nuk mendoj në shitjen e produktit, por në lidhjet njerëzore. Është shumë i rëndësishëm krijimi i besimit. Nuk flas me asnjë, sepse dua ti shes diçka. Preokupohem, që të më njohin si njeri të atillë, nga i cili në çdo moment mund të kërkojnë dhe të marrin këshilla dhe ndihma.

Keni patur dilema serioze gjatë ndërtimit të rrjeteve ?

Sándor: Në fakt, jo. Gjithmonë kemi planet tona, afat shkurtër afatmesme dhe afatgjata, dhe çdo mëngjez e dimë pse ngrihemi nga gjumi. dhe është shumë mirë të zgjuhesh kështu! Ne nuk gjuajmë distinktivët, ne thjesht duam të bëjmë një jetë të tillë, që ta ndjejmë veten mirë. Vërtet nuk kemi patur si objektiv diamantin, por kur për shembull vit pas viti punojmë për Profit Sharing, edhe ai titull do të sigurohet me këtë punë. Ne nuk e vëmë theksin tek një numur i caktuar drejtorash të vijës së parë, por tek ajo që ata që janë bërë drejtorë a mund të bëjnë jetën e tyre që u takon. Është një kënaqësi e vecantë kur shikojmë bashkëpunëtorët tanë që zhvillohen dhe kanë ngritje materiale e shpirtërore. Me një skuadër të tillë mund të vijë ajo surprizë, që qoftë edhe pas diamantëve njeriu të mund të marrësh çekun Profit.

Për çfarë i përdorët?

Edina: Është një ndjenjë shumë e mirë në krijimin e një jete komforte, që mund të kujdesemi edhe për shëndetin e të dashurve tanë. Por mund të shohim edhe mrekullitë e botës. Gjithmonë kam dëshiruar bregdetet e mrekullueshme, por e dija, që me rrogë nëpunësi nuk do të kisha mundësi. Edhe të tjerë shkojnë në vendet e bukura, por shumë herë aty pranë tyre janë edhe tre telefona celularë, kështu që as atëherë nuk pushojnë. Ne mund të themi, që atë që bëjmë e bëjmë me gjithë qënien tonë. E adhurojmë këtë mënyrë jete!

Sándor: Atë që të tjerët e quajnë punë, ne e kemi hobbi. Me një fjalë dua të them: gjithmonë mendo për atë që çfarë do, dhe kurrë për atë që nuk do. Aloe vera është një bimë e përjetëshme, dhe edhe dëshirat janë të përjetëshme. Do takohemi pas tridhjet vjetësh. Për sa kohë do të ekzistojë Forever-i në botë, ne do të na gjeni atje!





NUMRAT FITUES TË MUAJIT:

Çdo sipërmarrje që funksionon faktikisht, prodhon, shërben, tregëton dhe krijon vlera, si pjesmarrës aktiv i tregut. Theksi gjithnjë qëndron në qënien aktive. Edhe në Forever ekziston një ide e tillë, të cilën e quajmë qenia aktiv me 4 pikë. Sipas Politikës të Biznesit të FLP, nga ndërtuesit e rjeteve duke filluar nga niveli i Supervizorit, pritet që të jetë aktiv me 1 pikë personale dhe të paktën 3 pikë nga distributorët e rinj, dmth nga blerësit që blejnë me çmimin e distributorit të ri (NDP).

Plani i plotë i marketingut, të gjitha nivelet që mund të arrihen, programet stimulues, udhëtimet falas, stimuli i autoveturës, programi Profit Sharing, të ardhurat e qëndrueshme dhe afatgjatë... gjithshka në këto 4 pikë fillon: reziston, zhvillohesh apo rrezohesh. Konsumatorët e produkteve, madje edhe Asistent Supervizorët që kanë kaluar në çmimin e shumicës, dmth ata që kanë 2 pikë, nuk janë të detyruar, nqse këtë nuk e shohin si një biznes. Përvoja 35 vjeçare tregon se më të sukseshëm janë edhe ata që si 2 pikësh, çdo muaj realizojnë kërkesën për 4 pikë. Janë ata, që „punojnë paraprakisht”, që në fakt mësojnë këtë profesion, dhe përgatiten për nivelin e Supervizorit, është një gur themeli për sipërmarrjen e tyre të sukseshme në të ardhmen, krahas sigurimit për pushim falas në Porec të Kroacisë, një nga pikat më të bukura në Europë, me të gjitha falas. Qoftë si distributor ekzistues apo si i ri, për sipërmarrjen tënde në Forever është e rëndësishme dhe gati përcaktuese e fatit, në qoftë se tashmë je aktiv qoftë edhe me 2 pikë! Janë shumë apo pak 4 pikët? Ai që i bën gjërat, për atë është një gjë e natyrshme plotësimi sistematikisht i 4 pikëve, ndërsa dikuj tjetër mund ti duken shumë. Atëhere si sigurohen 4 pikët mujore?

I pikshi është blerja në emrin tënd, neto rreth 160 Euro. Një familje me 4 vetë, çdo ditë i takon nga 1,3 Euro vlerë produkti. A mjaftojnë(?), sigurisht shumica do të donte të konsumonte edhe më shumë. Së pari llogarisni sa qindra Euro shpenzojmë kot gjatë vitit, sikur pas kësaj ti merrnit në Forever produktet e zakonshme të blera deri tani në dyqanet e tjera.

3 pikshin e siguron nëpërmjet atyre personave që ti u ke treguar pse ti blen nga produktet e Foreverit. Dmth sepse shijon produkte të cilësisë lartë, dhe ndërkohë kursen edhe para, madje duke biseduar me të tjerët fiton edhe para. 3 pikshi me çmimin NDP shkon rreth 580 Euro. Kjo është një lloj si nga njerzit me të cilët ke vendosur lidhje, 10 vetë të blejnë 55 Euro plus TVSH. A mund të jetojë një biznes me 10 blerësa? Natyrisht, jo. Por në sistemin MLM këtë e quajmë sipërmarrje biznesi të sigurtë dhe me perspektivë të qëndrueshme, dhe konsiderohen hapi i parë dhe më i rëndësishëm i një suksesi me baza të forta. Që këtë fillon shumfishimi, këtë do ta shohin tek ti dhe do ta mësojnë prej teje edhe bashkpunëtorët e tu, pra fillon shumfishimi i sipërmarrjes tënde. Së pari me këtë mund të bëhesh Supervizor, nqse dy nga bashkpunëtorët e tu do të jenë aktiv për 2 muaj radhazi, atëhere ke arritur nivelin. 4 pikë prej teje, plus 2x4 prej tyre, 12 pikë në një muaj, plus 12 pikë muajin tjetër, pra 24 pikë. Të mbetet 1 pikë ta mbledhësh me punë jashtë orarit. Ja ku u bënë 25 pikë! U bërë Supervizor, çdo muaj fitove disa qindra Euro, vjen dhe në Porec. Imaginoje sikur 3-4 vetë të kenë pëlqyer dhe kopjuar metodën tënde të punës, ndërsa ti tashmë ke arritur menaxher.

Të duket e thjeshtë? Sigurisht. Vërtet është e thjeshtë? Po. Të duket e lehtë? Po. Edhe ajo? Jo.

Që ta realizosh këtë, duhet punuar. Në fillim 2-3 orë në ditë në mënyrë intensive. Nuk të duket lajm i mirë? Mundet, por ti the se të pëlqen një biznes me të ardhme të sigurtë, i parashikueshëm, me një situatë të qëndrueshme materiale për vete dhe për familjen. Nqse di ndonjë sipërmarrje tjetër të sukseshme, ku nuk duhet bërë asgjë, atëhere kërko në Facebook.



Tibor Radóczy
Soaring Menaxher, Drejtor Rajonal

DRAGI KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLI! POŠTOVANI NOVI ORLE!



NDIHMË PËR NEVOJTARËT

Organizata e Kryqit të Kuq në rajonin e Borsod-Abaúj-Zemplén morri ndihma në çaj nga distributorët e Forever Living Products Hungari Sh.p.k. të Miskolc-it, në një vlerë prej më shumë se 110.000 forinta.

Me grupin tonë të vogël e të zellshëm në vazhdim të ditëve të ftohta të shkurtit, ndërmorrëm një nismë njerëzore, e denjë për vlerat themelore të firmës sonë. Duke vlerësuar rrethanat e jashtëzakonshme të motit, filluam mbledhjen për të ndihmuar njerëzit nevojtarë dhe të pastrehë të Miskolc-it. Aksioni në kushtet e vështira ekonomike nuk do të thoshte ndihma në para, por ofrimin e një bustine apo një pakoje çaj Aloe Blossom Tea.

Menduam, që krahas prezantimit të mundësisë së ruajtjes së shëndetit në Forever, duhet të forcojmë edhe rolin social.

Falë miqve tanë István Holmi dhe Rita Mikola Halminé, antarë të President's Club, nisim jonë brenda disa orëve morri përmasa të jashtëzakonshme. Aq të mëdha, sa drejtuesi i sipërmarrjes tonë, Dr. Sándor Milesz dhe drejtori operativ i FLP-s, Péter Lenkey, e përhapën dhënien e ndihmave në rang vendi. Shpërndarjen e çajit e koordinuam së bashku me bordin menaxhues të Kryqit të Kuq në rajonin e Borsod-Abaúj-Zemplén. Në emër të drejtorit të Kryqit të Kuq për rajonin, falenderoi Roland Grubert.

Ndonëse ndihmat tona ishin simbolike, ato ndihmuar jetën e rreth një mijë njerëzve në vështirësi. Falenderojmë ndihmën

vetëmohuese të personave të mëposhtëm, dhe László Palancsa-n, Tamás Budai-n, që me grupin e tyre përkrahën nismën tonë, si dhe të gjithë ata, që ndihmuar në këtë aksion bamirësie!

Rita dhe István Holmi
Edina Hanyecz
Tünde G. Barkócziné
Alexandra dhe Istvánné Mezei
Julianna Jancsurák
Imre Máté Kiss dhe Andrea
Szilárd Fekete dhe Márta
Ágnes Ónodi dhe Peti
István Emódi dhe Barbara
Dr. Boglárka Francia
István Erdódi dhe Zsófia
Katalin Szalay dhe Sándor
Edilász Juhász
Sándor T. Nagy dhe Zsóka
Attila Abuczki dhe Ágnes
Gábor Oláh
Mónika Szolnoki
Szabolcs Béres
Ilona Nógrádi
Andrea Némethné
Julianna Hartyányi
Júlia Torcom



András Hollósy
supervizor, nismëtari i mbledhjes së ndihmave



forevergiving
Make a Difference

HAWAII GLOBAL RALLY 2013 21-29 APRIL

Global Rally i 2013 është padyshim një nga evenimentet më të rëndësishme, më emocionuese, mes programeve nxitëse në Forever. Në Global Rally do të festojmë dhe vlerësojmë së bashku me mijra distributorë që kanë ardhur nga të gjitha vendet e botës, rezultatet me përmasa botërore të Forever-it dhe distributorëve të tij.

www.foreverglobalrally.com



FOREVER

Profit Sharing 2.0

Me kënaqësi njoftojmë, që lista e plotë e vendeve pjesëmarrëse në programin stimules Profit Sharing 2.0 mund të shihet në faqen tonë të internetit: <http://www.foreverglobalrally.com/join-us/qualifying-countries.html>. Distributorët tanë kanë punuar shumë në 2011, që ti sigurojnë vendit të tyre pjesëmarrjen edhe në periudhën e klasifikimit të 2012-ës. Këto vende kontribuojnë në fondin global, dhe distributorët e tyre kanë të drejtë të marrin pjesë nga programi më emocionuese i shpërndarjes. Kush klasifikohet në programin stimules Profit Sharing 2.0 të 2012-ës, ai merr ftesë për Global Rally, për Hawaii, ku do të marri edhe çekun e tij! Në këtë program të veçantë është parashikuar të shpërndahen rreth njëzet milion dollarë. Në faqen tonë të internetit shikoni me vëmendje përshkrimin e programit stimules, videot instruktuese! Për më shumë informacion: www.DiscoverForever.com



EUROPE | ALBANIA | AUSTRIA | BELGIUM | BOSNIA | CROATIA | CYPRUS | CZECH REPUBLIC | DENMARK | FINLAND | FRANCE | GERMANY | GREECE | HUNGARY | ICELAND | IRELAND | ITALY | LUXEMBOURG | MALTA | MOLDOVA | MONTENEGRO | NETHERLANDS | NORWAY | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAK REPUBLIC | SLOVENIA | SWEDEN | SWITZERLAND | UKRAINE | UNITED KINGDOM | **AFRICA** | ALGERIA | ANGOLA | BENIN | BOTSWANA | BURKINA FASO | BURUNDI | CAMEROON | CONGO | COTE D'IVOIRE | DR OF CONGO | GABON | GAMBIA | GHANA | GUINEA | GUINEA-BISSAU | KENYA | LESOTHO | MADAGASCAR | MALI | MAURITANIA | MAURITIUS | MOROCCO | NAMIBIA | NIGERIA | REUNION | RWANDA | SENEGAL | SOUTH AFRICA | SWAZILAND | TANZANIA | TOGO | TUNISIA | UGANDA | ZAMBIA | ZIMBABWE | **ASIA** | AZERBAIJAN | HONG KONG | IRAQ | KAZAKHSTAN | KYRGYZSTAN | MALAYSIA | MONGOLIA | SINGAPORE | TAIWAN | TURKEY | UAE | INDIA | VIETNAM | **NORTH AMERICA** | CANADA | UNITED STATES | **LATIN AMERICA** | ARGENTINA | BRAZIL | ECUADOR | MÉXICO | VENEZUELA | FRENCH GUIANA | GUADELOUPE | MARTINIQUE

Qualifying Countries



Përse hyri mes pijeve të zgjedhura të Pipës së Vogël (që përmban kryesisht verëra hungareze) pija energjike FAB?

Prapa saj qëndrojnë një numër shkaqesh dhe ndryshimesh. Njëra, me të cilën duhet të përballen lokalet tradicionale, është ajo, që rrethi i klientelës sonë të vjetër ngadalë filloi të plakët. Krahas tyre filloi të shfaqet një gjeneratë e re, ajo e të rinjve, e cila i njeh, i pëlqen dhe i kërkon pijet energjike. Ky produkt është bërë pjesë e jetës së tyre të përditëshme, e konsumojnë rregullisht, dhe nëse vijnë tek ne për darkë, e pranojnë me kënaqësi kur e shikojnë tek pulti. Njerëzit e zgjedhin pijen energjike jo vetëm për modë, por se edhe toleranca zero i detyron ata, që pas darkës të mos i drejtohen gotës së verës. Por edhe ata që do të dëshironin të pinin një kokteila pa rrezikuar patentën, mund të zgjedhin me kënaqësi edhe tek ne midis kokteileve të përgatitura nga pija energjike FAB. Këto mund të përgatiten dhe të serviren me po aq larmi, sa edhe kokteilet e tjera pa alkool, dhe me shumë fruta. Në këtë formë është e mjaftueshme të hedhim një deciliter nga pija energjike me përbërës natyror, shija tutti-frutti e të cilës harmonizohet mirë me shumicën e frutave të freskëta.

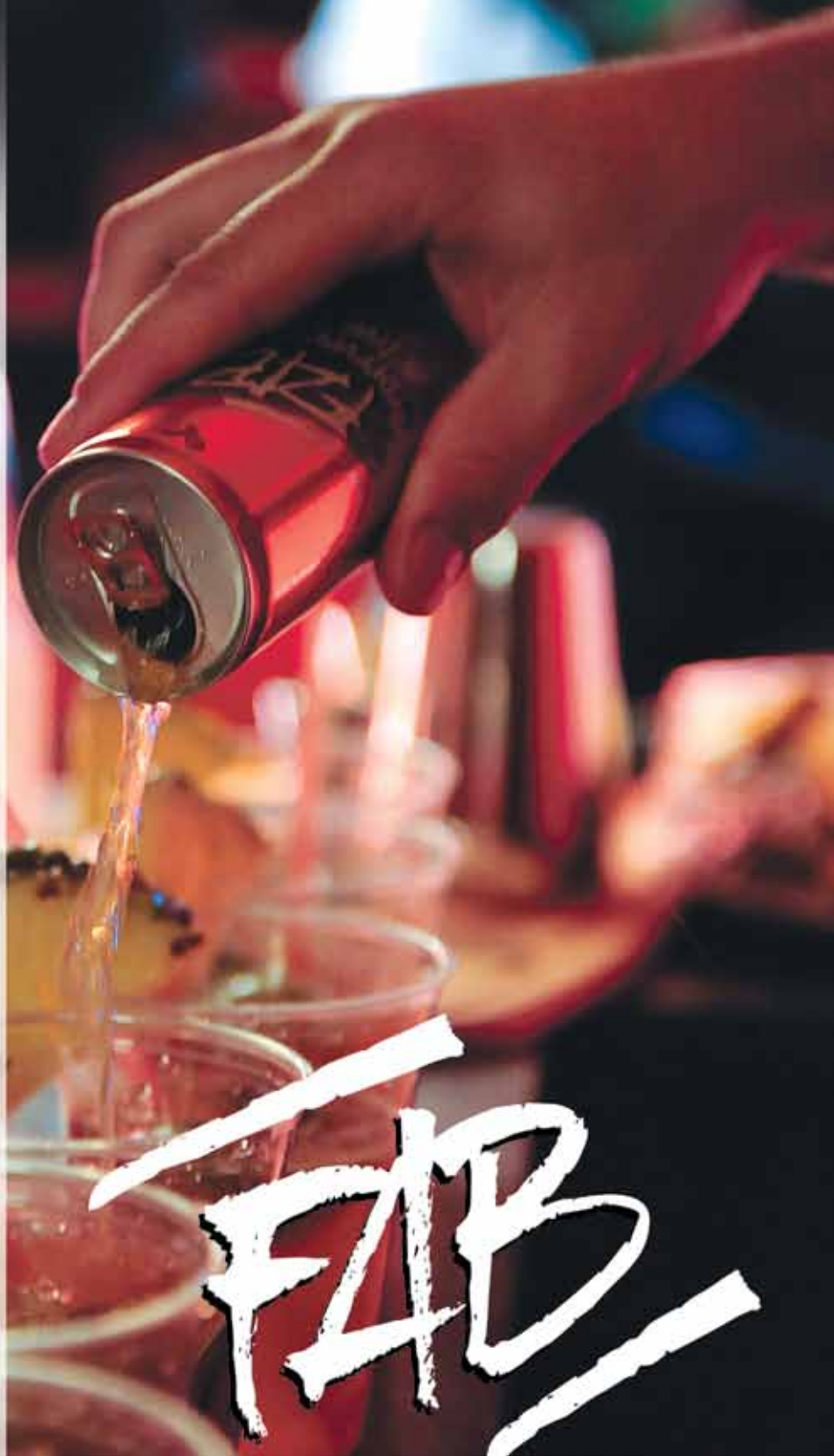
Nuk është special vetëm produkti, por edhe shpërndarja e pronarit të lokalit. Ku qëndron thelbi i saj?

Pronari nuk llogarit vetëm diferencën e zakonshme, por edhe atë, që gjatë shpërndarjes nga vlera neto e FAB-it, zinxhirit shpërndarës i ndahet mbi 40 përqind. Në rastin e një produkti të tillë, me të cilin fitohet, pije e kohës, dhe xhirua e së cilës do të rritet, duke parë edhe nga këndvështrimi i biznesit, ky sistem shitjeje me të cilin akoma nuk isha takuar, është për tu vlerësuar.

Çfarë të ardhme ka FAB-i në turizëm?

Tregu i pijeve energjike është stabil dhe gjithnjë në rritje. Me një shpërndarje intensive të produktit në rradhë të parë mund të fitohen të rinjtë dhe më tej si konsumatorë klientët e ndërgjegjshëm dhe që tregojnë kujdes për shëndetin. Krahas kësaj mund të shëndroheshin në konsumatorë të rregullt lokalet e natës, frekuentuesit e bareve të vogla, ndërsa në verë, për klientët që zënë vend në kopshtin e lokalit, oferta për pijet freskuese mund të gjallërohet edhe me këtë pije energjike të mrekullueshme. Në fund të fundit, FAB-i mund të bëhet pjesë e të gjitha programeve gastronomike dhe argëtuese të verës, dhe n.q.s. këtu do të mund të krijohet një rreth klientele të zgjedhur që e kërkon, atëherë jo vetëm që do të bëhet e njohur, por nga vjeshta do të hyjë mes pijeve të zgjedhura në lokalet klasike.

Botuar në numrin e korrik-gusht 2011 të revistës Gourmet Gasztro.



**PIJA ENERGJIKE ME
PËRBËRËS NATYRORË**

Restoranti Pipa e Vogël është ndër lokalet e para hungareze që filloi shpërndarjen e pijes energjike FAB. Me pronarin e lokalit Ervin Aubelin biseduam për atë, se si hyri në një lokal tradicional hungarez, pranë kuzhinës civile, pija e re energjike.



*Ne punojmë për atë që
DITA E MADHE
të flasë vetëm për JU*

3044 Szirák, Petőfi u. 26. Tel/Fax: 06-32-485-300, 06-32-485-285, 06-32-485-117 www.kastelyszirak.hu



IDE PËR DHURATË

në Ditën e Nënave

CD ME 3 TENOR

FOREVER 3 TENOR CD

Në botën e MLM është CD-ja e parë motivuese! Tre ndërtues rrjeti shumë të suksesshëm në FLP: Miklós Berkics - Diamant, Tibor Éliás - Soaring dhe Lajos Túri - Senior Menaxher u bashkuan dhe pregatitën një CD me këngë të suksesshme nga bota dhe Hungaria.

lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



GJIMNASTIKA DHE SHËNDETI

Lidhja e ngushtë midis shëndetit dhe gjimnastikës, njihen prej mijra vjetësh, por kurrë nuk ka qënë kaq e rëndësishme sa në botën e ditëve të sotme të mbushur me mjete transporti dhe me tavolina zyrash. Synimet për një formë më të mirë trupore janë ideale kur fillojnë që në fëmëni, por kurrë nuk është vonë. Stërvitja fizike është mirëmbajtja më e mirë e shëndetit tonë: sepse ka efekte pozitive për gjithë organizmin tonë. Trupi ynë bëhet më i fortë, gradualisht duron një ngarkesë më të madhe, përmirësohen funksionet e jetës. Gjendja jonë shpirtërore bëhet më e mirë, mbushemi me energji, i përballojmë më mirë situatat e stresit të përditshëm, përmirësohet rendimenti fizik e intelektual. Lëvizjet sistematike përmirësojnë edhe shkallën e efektit të funksionimit të mushkrive dhe të zemrës. nxitet qarkullimi i gjakut dhe metabolizmi dhe si rrjedhim i kësaj rritet rezistenca. Shkalla e efektit të shkëmbimit të gazrave që bëhet në mushkëri (nxjerrja e gazit karbonik dhe thithja e oksigjenit), përmirësohet, dhe ndërkohë rritet aftësia e furnizimit të gjakut me oksigjen. Pas lëvizjeve të rregullta trupore, disa javore, puls i ulët në mënyrë të dukshme. Gjimnastika rrit metabolizmin e lëndëve bazë, çliron energjitë dhe është e rëndësishme të dihet që jo vetëm gjatë momentit të stërvitjes por edhe 1-2 ditë mbas saj ka efekt pozitiv. Domethënë aktiviteti fizik 2-3 herë në

ditë rrit çlirimin e energjisë. Në kohën afatgjatë, stërvitja fizike përmirëson lëvizshmërinë e kyçeve, forcon kockat dhe ndihmon ngjitjen e kalciumit në kocka. Me ndihmën e gjimnastikës përmirësohet tretja e ushqimit, largimi helmeve nga trupi dhe forcimi i imunitetit. Për parandalimin dhe trajtimin e sëmundjeve të ndryshme, sikurse do të jepet më me hollësi më poshtë, luan rol forma jonë fizike, e cila siguron mbrojtjen e nivelit më të lartë.

1. Ekzaminimet epidemologjike vërtetojnë se lëvizjet e vazhdueshme fizike pakësojnë rreziqet e sëmundjeve dhe vdekjeve nga zemra dhe sistemi i venave dhe luajnë rol të madh në rehabilitimin nga sëmurja akute e koronares si dhe në trajtimin e tensionit të lartë të gjakut. Përmirëson funksionimin e muskujve të zemrës dhe qarkullimin e gjakut, zgjerohen arteriet dhe pakësohet mundësia e krijimit të trombeve. Ulet tensioni i gjakut, përmirësohet ndjeshmëria ndaj insulinës dhe rregullohet niveli i yndyrës në gjak.
2. Studimet tregojnë se për ruajtjen e peshës trupore normale, duhet të paktën çdo ditë 30 minuta stërvitje fizike. Aktiviteti fizik, që është element i rëndësishëm i programit kompleks të uljes së peshës, ka disa efekte të favorshme në krahasim me dietat, mbasi sjell një përmbajtje pozitive. Nuk kërkon ndalim ushqyerje dhe me ndihmën e kësaj stërvitje, shumica e kileve të humbura vijnë nga indet dhjamore dhe jo nga muskulatura e trupit.



3. Me stërvitje fizike mund të parandalohet ose kurohet kapsllëku, sepse përshejton kalimin e ushqimit në sistemin e zorrëve, duke pakësuar kështu kohën e qëndrimit të lëndëve helmuese në organizëm.
4. Me lëvizje trupore sistematike mund të parandalojmë apo zbusim masën e ostoporozës, po kështu ndikon në thyeshmërinë e kockave, në formimin e masës të kockave tek moshat e reja si dhe në shpejtësinë e dobësimit të kockës. Bashkë me marrjen e duhur të kalciumit, kryerja e ushtrimeve të tilla si vrapimi, shetitja apo ngritja e peshave, na siguron kocka të forta.
5. Studimet e Universitetit të Kalifornisë kanë përcaktuar se ata që lëvizin sistematikisht sëmurën 23 % më rrallë, dhe në qoftë se ftohen, kurohen më lehtë, sepse sporti rrit imunitetin.
6. Gjymnastika sistematike përmirëson gjëndjen e atyre që janë me azmë, ul gjëndjen e rëndë të kësaj sëmundje dhe mjekët e sporteve për këtë qëllim rekomandojnë më shumë notin.
7. Në zhvillimin e sëmundjes të sheqerit të llojit të dytë faktori më i rëndësishëm është ushqimi i vazhdueshëm me shumë kalori dhe që në mënyrën e të jetuarit pa lëvizje çon në mbipeshë, madje edhe në dhjamosje të tepërt. Gjymnastika e rregullt pakëson rastet e kësaj sëmundje dhe rreziqet e zhvillimit të pasojave të mëvonshme, ul nivelin e sheqerit në gjak, nivelin e kolesterolit, të gliceridit dhe të acidit urik.
8. Ekzaminimet epidemiologjike dhe programet e gjymnastikës rehabilituese vërtetojnë se aftësia fizike luan rol

në parandalimin e disa tumoreve malinje, dhe në rastin e zhvillimit të sëmundjes zgjatet jeta. Rastet e vdekjes nga tumoret, të paktën 35 % janë të lidhur me mbipeshën dhe me mungesën e lëvizjeve. Studimet tregojnë se edhe për duhanpirësit gjymnastika ka efekte parandaluese për kancerin e mushkrive, por nuk është gjetur një ndikim i tillë te jo-duhanpirësit. Edhe për simptomat e veshkave të sëmurë, tek të sëmurët aktiv është vënë re një përmirësim i gjëndjes. Gjatë një studimi të zhvilluar nga Klinika Cooper u studjuan rastet e 37 mijë vdekjeve nga kanceri i mushkrive. Gjatë këtij studimi numuri i vdekjeve ishte në raport të kundërt me gjëndjen fizike. Monga dhe kompani tre herë në javë u bënë gjymnastikë aerobie personave të sëmurë që bënë rreze për shkak prostatit. Me grupin që u mbajt në kontroll, në krahasim me gjëndjen e mëparshme u përmirësua forma e tyre, zhdërvjelltësia, dhe muskujt e këmbëve, u pakësua lodhja dhe u përmirësua gjëndja fizike e shpirtërore. Stërvitja e aerobisë mbas operacionit të kancerit të gjirit dhe mjekimit me kemoterapi, me stërvitje aerobie është pakësuar ndjenja e lodhjes tek të sëmurat, por edhe për tumore të fëmijërisë aktiviteti fizik ka patur ndikim pozitiv për shëndetin e përgjithshëm, për cilësinë e jetës dhe për ruajtjen e kapaciteteve funksionale. Të ngjashme janë edhe përvojat lidhur me tumoret e organeve të formimit të gjakut tek të rriturit. Shoqata amerikane e kancerit në udhrrëfyesin e 2006 çdo të sëmurë me kancer i rekomandonte një aktivitet fizik për 30-60 minuta çdo ditë. Efektet pozitive të rritjes të aftësisë fizike është theksuar në 2007 nga World Cancer Research Fund, nga shoqata australiane në 2009, dhe nga American College of Sports Medicine në 2010.

9. Gjymnastika vonon plakjen, zhvillon llogjikën dhe memorien, ngadalson dobësimin e sistemit nervor qendror. Sipas studjuesve të Universitetit të Illinois, veprimtaria e trurit të moshuarve që lëvizin rregullisht arrin rendimentin e të rriturve më të rinj. Një studim amerikan tregon se gjëndja shëndetsore e të moshuarve mbi 80 vjeç përmirësohet jashtëzakonisht shumë në qoftë se gjatë javës lëvizin disa herë.



lifestyle



10. Shumë vëzhgime vërtetojnë se mundësitë për hemoragji cerebrale tek njerzit që lëvizin shumë janë 27 % më pak dhe tek ata me lëvizje mesatare deri 20% më pak, si dhe kanë shanse më shumë për jetesë të gjatë. Parandalimin e shqetësimeve të qarkullimit të gjakut në tru, si rrjedhim i stërvitjes fizike e mbështet edhe një studim skandinav.
11. Ushtrimet relaksuese ndihmojnë edhe në largimin e tensionit, ulin dhembjet e kokës dhe të shpinës, dhe luftojnë pagjumësinë. Nxehtësia e rritur e trupit pakëson tensionin e muskujve. Në kurimin e shqetësimeve të gjumit, shumë e rëndësishme është formimi i një ritmi sistematik ditor të jetës. Lëvizjet trupore ditore kanë një rol të rëndësishëm në organizmin e njeriut për rolin rregullues të ritmit si dhe të gjumit. Kjo është një nga mënyrat më efektive për largimin e stresit të përditshëm si dhe për pakësimin e rreziqeve të disa sëmundjeve shoqëruese trupore dhe shpirtërore. Ka rëndësi që gjimnastika e caktuar mundësisht të bëhet 3-4 orë para rënies për gjumë.
12. Sa më të aftë të jemi fizikisht, aq më e mirë është edhe jeta seksuale, sepse ndjehemi më mirë, shtohen libidet, përmirësohet qarkullimi i gjakut. Gjimnastika e rregullt ndikon në mënyrë të favorshme edhe kundër uljes të potencës mashkullore.
13. Aktiviteti fizik kontribuon për një barrë të shëndetshme, ai ka rëndësi relaksin e grave me barrë, si dhe për zhvillimin e legenit dhe të muskujve të shpinës.
14. Sporti i bën mirë njësoj si trupit ashtu edhe shpirtit, jep mundësi për një jetë shoqërore dhe përmirëson

vetëdisiplinën. Gjimnastika ka efekte të shkëlqyera për largimin e stresit dhe si antidepressant. Ajo të freskon dhe nëpërmjet endorfinës dhe ndryshimit të hormoneve vlerëson më mirë veten.



Dr. Brigitta Kozma
pathologe, gasztoenterologe,
Menaxhere

KA RËNDËSI TË DIMË:

Efektet pozitive të gjimnastikës mbarojnë shpejt në qoftë se nuk i vazhdojmë lëvizjet. Pas lënies të sportit as tek atletët nuk mbetet gjatë avantazhi i tyre, forma e tyre fizike nuk është më e mirë dhe organizmi i tyre nuk reagon më shpejtë ndaj gjimnastikës krahasuar me ata që nuk kanë qënë kurrë aktiv me sportin. Tashmë foshnjë apo në mosh të vogël duhet të bëjmë hapat e para efektive që të shmangim apo të paktën të vonojmë Shfaqjen e sëmundjeve të sipërpermendura (të cilat për të moshuarit janë në krye të listës të sëmundjeve dhe të vdekjeve). Për arritjen e këtij qëlliminjë mjet i rëndësishëm është formimi i zakoneve të mira të të ushqyerit, gjimnastika e vazhdueshme dhe shëmbulli i prindërve.

LITERATURA:

- Krause T, Lovibond K, Caulfield M, et al. Guideline Development Group: Management of hypertension: summary of NICE guidance. *BMJ* 2011; 343: d4891; doi: 10.1136/bmj.d4891.
- Schnohr P, Jensen JS, Scharling H, et al. Coronary heart disease risk factors ranked by importance for the individual and community. *European Heart Journal* 2002; 23: 620–626.
- De Bacquer D, De Bacquer G, Östör E, et al. Predictive value of classical risk factors and their control in coronary patients: a follow-up of EUROASPIRE I cohort. *Eur J Cardiovasc Rehabil* 2003; 4: 289–295
- Simonyi G, Bedros JR. Az elhízás kezelésének szakmai és szervezeti irányelvei. A Magyar Obezitológiai és Mozgásterápiás Társaság ajánlása és állásfoglalása. *Cardiometabolica Hungarica* 2008; 1 (Suppl 2): 1–43
- Káplár M. A 2-es típusú cukorbetegség kialakulása és kezelése. *Debreceni Egyetem OEC, I. sz. Belgyógyászati Klinika*
- Biró Gy. A táplálkozás kockázata – túl a főbb tényezőkn. *Magyar Táplálkozástudományi Társaság, Budapest*
- Szűcs M, Drabik Gy. Férfi szexuális zavarok Kenézy Kórház Nonprofit Kft., Urológiai és Andrológiai Osztály, Debrecen
- Gyurkovits K. A kórhógról és annak csillapításáról gyermekkorban Mosdós
- Hesketh KD, Campbell KJ. Interventions to prevent obesity in 0-5 year old: an updated systematic review of the literature. *Obesity* 2010; 18 Suppl 1: S27–35. 32. Ciampa PJ, Kumar D, Barkin SL, et al. Interventions aimed at decreasing obesity in children younger than 2 years. *Arch Pediatr Adolesc Med* 2010; 164: 1098–1104.
- Kovács M. Az obesitas prevenciója kisdedkorban Petz Aladár Megyei Oktató Kórház, Győr
- Radics J. A pszichoszomatikus betegségekben szenvedők há-zí-or-vosi gondozása. *Családorvosi Fórum* 2010; 10 (12): 9–11.
- Habon T. Miokardiális revaszkularizáció – az ESC 2010-es ajánlása alapján Pécsi Tudományegyetem Klinikai Központ, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Kardiológiai Osztály
- Takács A. Terápiás cél: a stroke megelőzése
- Battigliani CL: Physical activity and hematological survivorship. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 275–304.
- Courmeya KS, Friedenreich CM: Physical activity and cancer: an introduction. *Rec. Results Cancer Res.* 2011, 186, 1–10.
- Juan AF, Wolin K, Lucia A: Physical activity and pediatric cancer survivorship. *Rec. Results Cancer Research* 2011, 189, 319–47.
- Jones LW, Eves ND, Kraus WE. és mtsai: The lung cancer exercise training study: *BMC Cancer* 2010, 10, 155.
- Kirschbaum MN: A review of the benefits of the whole body exercise during and after treatment for breast cancer *J. Clin. Nurs.* 2007, 16 (1), 104–21.
- McNeely ML, Courmeya KS: Exercise programs for cancer-related fatigue: evidence and clinical guidelines. *J. Natl. Compr. Can. Netw.* 2010, 8, 945–53.
- Monga U, Garber SL, Thornby J. és mtsai: Exercise prevents fatigue and improves quality of life in prostate cancer patients undergoing radiotherapy. *Arch. Phys. Med. Rehabil.* 2007, 88, 1416–22.
- Iski G, Márton H, Ilyés I. Az elhízás hatása a gyermekkori asthma bronchialéra és kezelhetőségére *Debreceni Egyetem Orvos- és Egészségtudományi Centrum, Családorvosi és Foglalkozás-egészségügyi Tanszék*
- Takács I. Osteoporosis Semmelweis Egyetem ÁOK, I. sz. Belgyógyászati Klinika, Budapest
- Purebl Gy. Az inszomnia kezelésének korszerű irányelvei *Semmelweis Egyetem ÁOK, Magatartástudományi Intézet, Budapest*

Në përgaritjen e makiazhit duhet të përdorim patjetër fondatinën e nevojshme. Efektin më original mund ta arrijmë me 9 llojet e nuancave të fondatinës Sonya Cream to Powder Foundation. Krahas atyre, që janë të pregatitura nga lëndë plotësisht natyrore, e hidratojnë dhe e bëjnë lëkurën të butë. Mund të përdoren për çdo lloj dhe ngjyrë të lëkurës, dhe sigurojnë një mbulojë të përkryer. Për kënaqësin tonë të madhe u shtuan ngjyrat e paletës me fondatinën e re Sandy, nëpërmjet së cilës u zgjerua oferta jonë. Për zgjedhjen e duhur të nuancës le të përdorim shkallën e ngjyrave Sonya Foundation Selector.

Falë paketimit praktik dhe elegant, mund ta marrim kudo me vete, mund të përdoret lehtë dhe me kollajllëk.

Përdorimi: Parapërgatitim lëkurën me familjen e kujdesit të lëkurës Aloe Fleur de Jouvance. Para vendosjes së fondatinës, pastrojmë lëkurën, e tonizojmë dhe pastaj e hidratojmë. Fondatinën mund ta vendosim me sfungjerë, ndoshta me furçë në formë disku, me të cilën mund ta shpërndajmë në mënyrë të njëtrajtëshme në fytyrë.

Vera Kozma kozmetiste



Sonya™

CREAM TO POWDER FOUNDATION

FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER DITË SHËNDETI

SALLA SYMA, 13 MAJ NGA ORA 10

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

Drejtuës programi: ENIKÓ DÉTÁR DHE KÁROLY RÉKASI

Fjala e përshëndetjes - DR. SÁNDOR MILESZ

mjek alternativ i çmimit Pro Vita et Natura,
Zafir Menaxher, Drejtor i Përgjithshëm

DR. GYÖRGY BAKANÉK smjek specialist gjinekolog, mjek specialist sporti, konsulent i pavarur i Életmód dhe Forever:
MENDIME PËR RUAJTJEN E SHËNDETI

DR EDIT REVÉSZ SIKLÓSNÉ amjke specialiste e anestezisë dhe terapisë intensive, Soaring menaxhere: USHQIMËT TONA TË SHËNDETSHME

DR. TERÉZIA SAMU, mjke specialiste e venave - Soaring Menaxhere:
NGA BISTURIA DERI TEK ACIDET DHJAMORE OMEGA.

DR MÁRIA HOCSI, pediatre, diabetologe, menaxhere:
NGA BISTURIA DERI TEK ACIDET DHJAMORE OMEGA.

TIBOR ÉLIÁS Soaring Menaxher: ELIKSIRI I SHËNDETI

IMRE MEGGYESI Menaxher dhe TAMARA KÁNTOR MEGGYESINÉ
Menaxhere: LIRI SPORTIVE

DR. OTTÓ KERTÉSZ veteriner, Menaxher: SHËNDETI I KAFSHËVE
SHTËPIAKE

FERENCNÉ TANÁCS DHE FERENC TANÁCS mjekë alternativë,
Senior Menaxherë: PËR BEBE TË SHËNDETSHME

DR. KATALIN PIRKHOFFER DR.SERESNÉ DHE DR. ENDRE SERES
mjek kirurg-traumatolog Zafir Menaxherë: "JETA JONË NDRYSHOI"

DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ smjke pediatre
Soaring Menaxhere: MBROJTJA E SHËNDETI TË FËMIJVE TANË

MIKLÓS BERKICS Diamant Menaxher dhe ISTVÁN HALMI Zafir
Menaxher: BASHKËBISEDIM I SHËNDETSHËM

LEKTORËT E SHOQATËS SË MJEKËVE ALTERNATIVË

IBOLYA BERÉNYI: MËSO, KUSH JE DHE JI AI! KUR, N.Q.S. JO TANI?

ISTVÁN SÁGI: NË LINDJE JIN-JANG, NË PERËNDIM ACIDITET-
ALKALIN

DR. TERÉZ FAUSZT: FENG SHUI NË KURIM

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI, akryetari i Shoqatës së Mjekëve Alternativë
të Hungarisë, mjek alternativ i çmimit Pro Vita et Natura Élet: ZGJEDHJA E
ÇIFTIT, LIDHJET NË ÇIFT – SHIJET, ERËRAT, AROMAT

ERZSÉBET PÁL : ENERGJIA E DASHURISË

DR. ISTVÁN MÁTYÁS: VIZIONI HOLISTIK

ILDIKÓ MAKRA SZILÁGYINÉ: ZHVILLIMI GRAFOMOTOR

OXÁNA GYÖR-SERFÖZŐ: SISTEMI I KURIMIT I LLOJIT „HAMMER”
(ÇEKIÇI)

Shfaqje muzikore: VEGAS SHOWBAND



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

TAKIM MENAXHERËSH, SALLA SYMA

NË 13 MAJ 2012

presim me dashuri Menaxherët tanë të rinj, si dhe Menaxherët me më shumë se 600 CC!
(Më hollësisht në zyrat tona dhe qarkoret për menaxherët.)



12 maj 2012
Success Day
 I DITËLINDJES



DREJTUES PROGRAMI:
Dr. Ilona Juronics Vargáné dhe Géza Varga
 Soaring Menaxherë
 antarë të Klubit të Presidentit në 2011, 2012



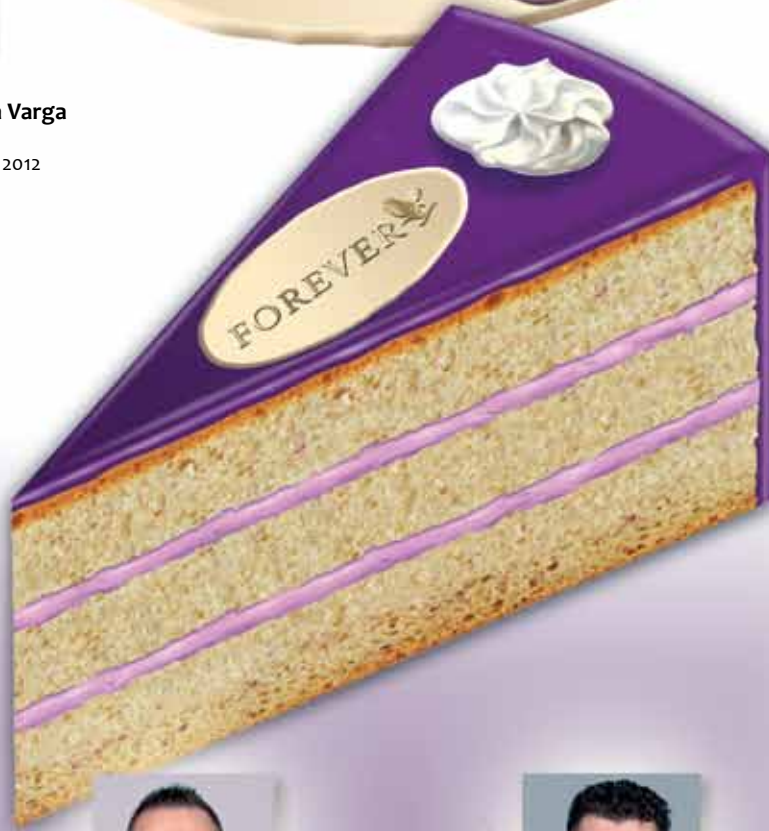
Dr. Sándor Milesz
 drejtori i përgjithshëm
FJALA E PËRSHËNDETJES



Dr. Terézia Samu
 Soaring Menaxher
 15 VJET SI MJEKE NË FLP



Attila Gidófalvi
 Diamant Menaxher "Europe TOP 10" 2.
 12.500 cc, President's Club në 2012
 I LOVE NEW PROFIT SHARING



József Szabó
 Zafir Menaxher
 "Europe TOP 10" 10.
 „JEMI NË MOSHËN E PUBERTETIT”



Tamás Budai
 Zafir Menaxher
 antar i President's Club në 2011
 PO NISEM PËR GLOBAL RALLY



Miklós Berkics
 Diamant Menaxher, "Europe TOP 10" 8.
 antar i President's Club në 2011, 2012
 TURBO START 2.0



Veronika Lomjanski
 Diamant Menaxher,
 ANTARE EPRESIDENT'S CLUB NË 2011, 2012
 MENDO NË TË MADHEN!

ARTISTËT QË DO NGJITEN NË SKENË:
MARTON EDVIN, ATTILA PATAKY, 3 TENOR
 KLASIFIKIMI I SUPERVISORËVE, ASISTENT MENAXHERËVE
 KLUBI I SUNDIMTARËVE, KLASIFIKIMI I MENAXHERËVE, DHËNIA E TARGAVE TË MAKINAVE, MENAXHERËT DREJTUES,
 ANTARËT E BUSINESS BUILDERS CLUB, TË KLASIFIKUARIT E SUPER RALLY-T

FOREVER
 IMPRESSUM

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:** MIMOZA Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimír (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slloven). **Shtypshkronja:** Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 30500 kopje.

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

www.foreverliving.com



POWER OF NATURE