

VITI XVII, NUMRI 4 / PRILL 2013

FOREVER

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



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013 21-29 APRIL



FOREVER - falnderim global



Tashmë vetëm disa ditë na ndajnë nga ajo që ti hypim avionit që nisët për në Hawaii. A e ke marrë biletën e avionit? A mund ti thuash faleminderit Rex Maughan-it për atë që bëri të mundur të vizitosh këtë ishull të mrekullueshëm dhe atje të mund të marrësh një çek të merituar nga fitimi i firmës?

Për çdo njeri vjen një moment në jetë, kur e ndjen se duhet ti thotë faleminderit dikujt për atë që ka marrë nga jeta. Edhe unë dua ti shpreh mirënjohjen time Rex Maughan-it, Gregg Maughan-it, Aidan O'Hare për atë që për ne, distributorët e Hungarisë dhe të rajonit të saj bënë të mundur të ngitem në lartësi të tilla, të cilat dikur vetëm mund ti kishim endërruar. Na takon tu themi faleminderit për ndihmën e pakufishme që kemi marrë vazhdimisht nga Drejtoria e kompanisë Forever, për mundësitë e paimagjinueshme dhe të pashoqe, që në bazë të planit të marketingut, Rex Maughan dhe Gregg Maughan kanë siguruar për çdo njerin në botë. Për këto udhëtime të mrekullueshme, për aktivitetet që na frymëzojnë çdo vit, për botkuptimin dhe njohuritë që fitojmë. Me siguri edhe ti do të dëshiroje ti përkisje kësaj skuadre, dhe që personalisht ti thoshe faleminderit? Ngjitu në podium dhe vetëm kaq thuaj: "Thank you Rex, thank you Gregg, thank you Aidan."

Ashtu duket si një gjë e vogël, por brënda këtij falnderimi, është gjithë jeta jote, lufta jote, nderi yt, njerzillëku yt. Është një kënaqsi dhe një nder i madh për mua që të mund të udhëheq një skuadër të tillë për në ishujt Hawaii. Faleminderit juve, Rex, Gregg, Aidan! Kur Brian Tracy vizitoi Hungarinë, dhe u bë pjesë e sistemit tone të trainimit global, të titulluar Trainimi Diamantëve të Foreverit, natyrisht edhe Miki Berkics, unë dhe të tjerët e falnderuam shumë here për atë që bëri për distributorët e Foreverit të Hungarisë dhe të rajonit të saj. Në përgjigje të kësaj Brian shkroi si më poshtë:

"Në letrën e apostullit Pál drejtuar filipejve thekson: Mos u shqetësoni për asgjë, por me faljet dhe lutjet tuaja në çdo rast shprehni me mirnjohje dëshirat tuaja para zotit.

Është vullneti i Zotit që të falem për vëllezërit e mi, pranaj falem edhe për ju. Më shkruani, se cila është ajo për të cilën do të dëshironit ti luteshit Zotit në Qiej dhe që të përqaftuar në kongregacion do të faleshit me lutje, për çka keni marrë si ndihmë me bekimin e Zotit. Duhet ta dini që Zoti i Qiejve prët lutjet tuaja. Mendoni deri në fund, cilat janë ato gjëra, që nuk ju ecin mire në jetën tuaj. Çfarë problemesh keni në familje dhe më drejtoni lutjen tuaj! Bashkë me ju dhe për ju do të falem dhe do ta shikoni e provoni prekjën shëruese të Zotit në jetën tuaj dhe jetën e të dashurve tuaj."

Në Rally-in Global të vitit të ardhshëm, dhet të shkojmë dy here kaq. Kemi akoma rreth një vit që të shkojmë atje dhe të shprehim falnderimet tona në atë podium.

Përpara Forever Albania!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Thank
You



FOREVER DIAMOND TRAINING

Berkics Miklós

FOREVER



DIAMOND TRAINING

BUDAPEST | 16-17 SHKURT- E DIELË



Trainimin nga Diamanti Miklós Berkics nuk e neglizhon askush që do të jetë i sukseshëm në këtë biznes – kemi shkruar në revistën Forever të muajit Mars, ku dhamë përmbledhjen e ditës së parë të takimit. Në këtë numer kemi pjesën e dytë me kalibra të rinj.

DR. MILESZ SÁNDOR- DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Sponsori në ndërtimin e këtij biznesi, natyrisht është figura kyçe. Sikurse shprehen: ai ndihmon edhe thjeshtë me prezencën e tij. Nuk ka rëndësi se cili person është, mbasi edhe ndihma është me shumë shkallë. „Sponsori më i mirë në botë është sponsori im, sepse ai është sponsori i të gjithëve – thotë dr Sándor Milesz duke patur parasysht themeluesin e kësaj firme Rex Maughan. Sipas definicionit të Sándorit, sponsor është ai që jo vetëm të prezanton mundësitë e këtij biznesi, por edhe të ndihmon e mëson papushim. Po si duhet të jetë sponsori i mirë? Për këtë drejtori i përgjithshëm na numeron një varg cilësish. Drejtuesi i vërtetë ndërmjet të tjerash duhet të jetë i besueshëm, i përpiktë, të ruajë kontaktet, të thotë të vërtetën, të jetë i gatshëm për të ndihmuar, të jetë model, i vetëdijshëm për objektivat, gazmor, njeri që mendon, karizmatik, organizator i mirë, frymëzues, optimist, i durueshëm, i gjithanshëm, i ndershëm, i dashur dhe që shikon vazhdimisht nga e ardhmja. Duket si e pamundur, por megjithatë për shumë rrejtndërtues këto cilësi janë të njohura. „Ju jeni më të mirët, kushdo që vjen këtu për të mësuar” – thotë Dr Sándor Milesz dhe thekson: „të gjithë ju jeni të përkushtuar që të jeni diamantë, vetëm merrni një vendim!”



LEKTORI BRIAN TRACY – SHTETET E BASHKUARA TË AMERIKËS

Brian Tracy është një nga lektorët dhe autorët më të suksesshëm në botë. Si i ftuar në Trainimin e Diamantëve, dëshiron të theksojë pikpamjen sipas të cilës as falimenti as suksesi nuk vijnë kot: në qoftë se ndjek shembullin e njerzve të sukseshëm, po atje do të mbrish ku janë ata. Por për këtë duhen bërë gjërat e duhura në vendin e duhur dhe në radhën e duhur. „Rrethanat i kufizojnë mendimet e tua, ato të bëjnë ai që je” – thotë Tracy, pastaj radhit idetë kyçe të suksesit: drejtues i mirë, produkte dhe plan marketingu të shkëlqyera, një strategji e mirë humane, shpejtësi, fokusim... - të gjitha mund të mësohen!

Shumë studime janë drejtuar tashmë , se çfarë e bën dikë një drejtues të mirë. Të gjithë këta kanë një tipar të përbashkët: kanë një vizion domethënës dhe të rëndësishëm për të ardhmen dhe besojnë në të” „Dijet, talenti, aftësitë, të gjitha janë në dorën tënde, – thotë Tracy- në qoftë se ke bërë hapin e parë, vjen i dyti, pastaj i treti. Rëndësi ka të mos hezitosh, por të veprosh shpejt!” Meqënëse 90% të të ardhurave tona, na i jep 10% punë, ia vlen të përzgjedhim (madje ta hedhim në letër) ku do ti investojmë energjitë tona. Sipas lektorit ia vlen të merremi me më pak gjëra, por me to të merremi në mënyrë intensive. „Objektiva dhe planifikim: për këto dy gjëra aftësohu!”



JÓZSEF SZABÓ - ZAFÍR MENAXHER

Shtatëmbëdhjet vjet më parë József Szabó, nuk do ta kishte menduar që do të jetonte nga multi level marketingu, dhe nuk do ta kisha besuar që do të mbrija deri këtu – shprehet ai. ndërsa tani ndodhet në podiumin e Foreverit, dhe si i pari i Foreverit në Hungari na garanton: „As vetë nuk mund ta kuptosh se ku do të mbrish me këtë biznes, dhe çfarë rezerva të fshihen. Edhe unë në atë kohë vetëm kaq kërkoja, të provoj të jem midis më të mirëve. Por e rëndësishme është, që çfarë hapi do të bësh javën e ardhshme. Askush nuk mund ta bëjë në vendin tënd, ti vetë duhet ta nisësh. Sikurse shprehet ai „ky është biznes i njerzve të thjeshtë, të ndershëm, të pastër, i atyre që duan diçka më shumë nga jeta dhe që nuk duan të bëjnë një jetë mediokre“. Dhe në Trainimin e Diamantëve pikërisht këta njerëz janë mbledhur, jo vetëm nga Hungaria, por nga i gjithë rajoni. Sipas József Szabó një nga virtytet e firmës Forever është vëllazërimi i gjithë rajonit. „Një mijë lloj njerzish, por një objektiv, vetëm kështu bota do të jetë më e mirë!“ Lektorit thërret në skenë anëtarët e brezit të ri: rrjetndërtuesit e mundshëm të të nesërmes që sot janë 17-18 vjeç. Eshtë interesante ta mendojmë, sa ishim kur filloi historia e Foreverit...“ Çdo gjë është e mundshme, vetëm besoni edhe sot në këto fjalë!“ – përshëndet duke përfunduar József Szabó.





ISTVÁN HALMI – MENAXHER DIAMANT-ZAFIR

Ata që vijnë rregullisht në takimet e Ditës së Suksesit, e njohin tashmë historinë e István Halmi-n dhe Rita Mikola Halminé. Por gjithmonë të vjen mirë ti dëgjosh: se çfarë rruge përshkohet në Forever, dhe përmes vështirësive deri ku mund të arrihet. Çifti Halmijo vetëm e nisi nga hiçi, por gjithmonë ishin të duruar, dhe asgjë nuk e konsideruan të pavlerë, kur kjo i shërbente qëllimeve të tyre. Për tan ë plan të parë qëndronte lumturia dhe jeta familjare, dhe për këtë punuan fort – veçanrisht në rrethin e njerzve ku punonin. Istváni e filloi si shturman avioni, por krahas kësaj punoi vazhdimisht për kualifikimin e vet, lexonte, siguroi dy diploma, por kur kishte nevojë, pa bërë fjalë punoi shofer kamioni, ndërsa Rita mësonte fëmijët. Më vonë, hapën së bashku një biznes pijesh, por nuk i bënë dot ballë konkurrencës. Pas

shumë vështirësish ju futën sipërmarrjes MLM. „Kur isha i ri kisha dy objektiva: të bëhesha milioner dhe fëmijët e mi ti edukoj sipas vetes time. Këtu i realizova të dyja. Ju përvëshëm punës, dhe arritëm rezultat sepse punuam shumë. Kemi bërë shumë miq, që ia vlen mundimin që kemi kaluar. Nga ai moment kam shkruar se me rastin e 50 vjetorit të lindjes time do të arrij të jem diamant- dhe besoj se do ta realizoj sepse kjo është ëndërra ime!”

MIKLÓS BERKICS – DIAMANT MENAXHER

„Suksesin e paraprin rruga që bën, nuk është e lehtë, por sidoqoftë ia vlen ta çosh deri në fund.” Këtë na tregon Miklós Berkics, natyrisht jo kaq thjeshtë, por përmes shembujve emocionalë, argëtues, dhe plot surpriza. Është një gjë e bukur kur shikon, se edhe ai ashtu si edhe të gjithë ne ecën e pengohet nëpër labirinthe. Megjithatë... „vallë ku qëndron ndryshimi i atij që ka arritur nivelin e diamantit”- shtron ai pyetjen vetes dhe neve.

„Me pasion, me vendosmëri, si i dalldisur: edhe diamantët e tjerë të tillë janë, jo vetëm unë” – thotë ai. „Suksesi nuk u arrit pa vështirësi, por nuk u dorëzova, sepse e shkrova diku, që një ditë do të arrij në majë, kur rruga të jetë më e shkurtër dhe më e lehtë. Shumë herë të vijnë sinjale se duhet ta lësh, por ti vazhdo se e di çdo të thotë të lidhësh një kontratë. Dhe mrekullia qëndron në atë që në seminarin e ardhshëm, „do të jesh dubluar”. Në ndërtimin e këtij biznesi gjithmonë është e nevojshme modestia, në çfardo nivel që të arrish. Në qoftë se prej këtej kthehesh në shtëpi po me atë personalitet tëndin, me të cilin erdhe, nuk do të ketë ndryshim, por në qoftë ndryshon, atëhere do të ndryshojë edhe rezultati. Fito ato zakone që ndjekin diamantët, dhe atëhere edhe ti do të bëhesh diamant!”



Në qershor mbrrin në Hungari Michael Strachowitz, trajnuesi numër një i Europës, ndërtues i suksesshëm rrjeti dhe këshilltar i firmës. Sot veç network marketingut angazhohet gjithashtu edhe në fushën e marketingut të drejtpërdrejt dhe strukturor. Tashmë njohurit e tij i kanë përdorur me mijra distributorë nga shumë vende të Europës.

MICHAEL **TRAJNUES**
STRACHOWITZ



NË ÇDO NJERI FSHIHEN MUNDËSI TË PAFUNDME

Tashmë je takuar më parë dhe ke folur me distributorë hungarezë dhe sllavo-jugor. Çfarë përshtypje të kanë lënë?

Për mua gjithmonë ka qënë kënaqësi e madhe të takohem me distributor hungarezë dhe sllavo-jugor të Foreverit. Janë shumë të përkushtuar, mund të perceptohet, që e adhurojnë të punojnë në Forever, dhe prandaj janë të hapur për të mësuar dhe për tu zhvilluar. Janë njerëz shumë të përzemërt dhe të dashur.

A ke marrë ndonjë reagim prej tyre në vazhdim të vizitës tënde?

Po, natyrisht ka patur reagime, sidomos në faqet e internetit. Në të gjitha rastet, kur mbaj trajnime në Forever, jashtëzakonisht shumë vetë më bëjnë të njohur, dhe marr shumë komente. Të gjitha komentet janë të sinqerta, të qarta dhe me humor, gjë që tregon, se si funksionojnë bizneset e personave.

Si një lektor i shquar çfarë pret nga seminari?

Mezi pres, që të takohem me disa miqt e mi të vjetër; me drejtues dhe me një numër të madh distributorësh të rinj. Jam i impresionuar, që sa pjesëmarrës do të jenë në takim (siç kam dëgjuar, do të flas para më shumë se një mijë vetave). Qëllimi im është, që t'ju tregoj dhe t'ju them dëgjuesve, që janë në vendin më të mirë, në momentin më të përshtatshëm. Mendoj, se kurrë nuk ka patur rast më të mirë se sot, për të ndërtuar biznesin - Forever

Çfarë mendon për krizën e zhurmshme ekonomike në ditët tona?

Jetojmë kohën e ndryshimeve. Kur gjërat rreth nesh ndryshojnë, ajo gjithmonë është e shoqëruar edhe me avantazhe dhe me disavantazhe. Disa vuajn nga ndryshimi, kur të tjerë shikojnë brenda saj mundësinë. Por pa ndryshim nuk ka zhvillim. Kohët e vjetra – kur na edukuan në atë mënyrë, që mëso një zanat, siguro një vend pune dhe puno atje deri në fund të jetës -, mund të themi, që morrën fund. Ka nevojë për më shumë nga ata njerëz, në të cilët gjendet shpirti i sipërmarrësit; për ata, që janë dakort në atë, që ata janë përgjegjës për jetën e tyre private dhe profesionale në të gjitha fushat. Jam i sigurt në atë, që njerëzit që krijojnë rrjetin i përkasin këtij tipi!

Do të na jepje ndonjë këshillë të mirë duke e parë nga ajo, se si mund ta trajtojmë krizën, cili është qëndrimi i duhur?

Krizën e konsideroj ashtu, si një sfidë. Këtu është koha, që të

dalim nga zona komforte dhe të fillojmë të veprojmë. Në gjuhën kineze për fjalën krizë përdorin po atë gërmë, si për mundësin. Sa njerëz të mençur, apo jo? E ashtuquajtura krizë ekonomike e përgjithshme, gjithmonë ka qënë me efekte pozitive për biznesin në fushën tonë, sepse gjithmonë e më shumë njerëz kërkojnë alternativë dhe mundësi të re, kështu mund ti antarësojmë ata. Në të kaluarën, kur pati rënie ekonomike në Gjermani, ne kemi pasur drejtimin e lëvizjes për çdo rast. Këshilla më e mirë, që mund të jap: Mos shiko prapë nëpër ato dyer, të cilat janë mbyllur mbrapa teje! Në vend të tyre më mirë shiko nëpër ato dyer të reja të shumta, që qëndrojnë të hapura përpara teje!

Çfarë mesazhi do t'ju jepje distributorëve tanë?

Jam i bindur, që në çdo njeri fshihen mundësi të pafundme, dhe nga kjo buron edhe ajo mundësi, që të jetë i suksesshëm, i pasur dhe i lumtur. Kjo është një e vërtetë e përditshme, vetëm që disa herë e harrojmë. Ndodh, që ju japim hapsirë rrethanave të jashtme, të cilat na kushtëzojnë ne në atë, që ta jetojmë jetën ashtu siç duhet. Realiteti është ai, që luhet në mendjet tona, dhe jo ai, që shohim me sy dhe dëgjojmë me vesh. Çdo ditë kujto idetë e mëposhtme: Jeta është madhështore, dhe edhe Ti ashtu je! Çdo gjë mund ta arrish, për të cilat vetëm mendon apo vetëm beson. Biznesi Forever është mundësia më e mirë, për të treguar dhe vërtetuar atë!

Çfarë mund të përfitojnë ata distributorë që do të jenë pjesëmarrës në qershor në Trajnimin e Diamantëve të Foreverit të Miklós Berkicsit?

Është jashtëzakonisht i rëndësishëm, që të merrni pjesë në këtë takim monumental, sepse këtu mund të përjetoni atë, se çdo të thotë të jesh anëtar i një skuadre të suksesshme. Seminari ndihmon për t'ju afruar më shumë firmës dhe mundësis së mrekullueshme, në të cilën beson, dhe në të njëjtën kohë të përjetosh forcën pozitive të komunitetit. Në seminarin tim do ju vërtetoj juve, se sa i thjeshtë është ky biznes, nuk ka brenda asnjë sekret, dhe në realitet kushdo, që dëshiron të punojë, mund të arrijë suksesin e vërtet në biznes. Nga ana tjetër e „thjeshtë” nuk do të thotë, që është edhe e lehtë, prandaj do të flas për atë, se cili është qëndrimi i nevojshëm dhe të menduarit korrekt në interes të asaj, që të krijosh një besim të fort në botën tënde të suksesshme. Për shumë vetë seminari mund të jetë fillimi i një historie madhështore, të mrekullueshme dhe të suksesshme. Të gjithëve ju duhet të lidhen, askush nuk mund t'ja lejoj vetes, që të mbetet jashtë saj!



Pse duhet ta mbash me krenari distiktivin tënd?

Foreveri është firma e zemrës

Nga një endërr u krijua një biznes multi miliardash.

Para 35 vjetësh Rex Maughan krijoi një firmë të tillë që më në fund do të ndrshonte jetën e miliona vetëve në botë. Duke e ndjerë që motivimi i vetëm i njerzve është dëshira që të ndjehen të vlerësuar, Rex kuptoi forcën e vlerësimit dhe këtë e vendosi në qendër të idevet ë Foreverit. Shpesh prej tij kemi dëgjuar thënien... „Forca e Foreverit është forca e dashurisë”.

Sinqerisht besoj dhe e di, se njerzit e ndjejnë dashurinë, kur i vlerëson ata, edhe atëhere kur këtë e bëjmë në mënyrë të thjeshtë. Si simbol i fortë i rezultateve të arritura u krijua distiktivi që tregon arritjet- që tregon dashurinë që ndjejmë për ta dhe për arritjet e tyre.”

Distiktivi i vlerësimit



Çfarë do të vlerësonte më mirë individin dhe arritjet e tij se sa distiktivi me flori dhe gur të çmuar? Ari prej shekujsh është simbol i shkëlqimit, që ka qënë shumë i kërkuar edhe para se të fillonte të shkruarit.

Kur arrijmë nivelet më të larta në planin e marketingut, distiktivet që simbolizojnë sukseset e distributorëve jepen me gurë të çmuar, me karakteristika të tilla të vlerës dhe lluksit si: rubin, zafir, dhe kremi i kemit: diamantët me shqiponjën e artë.

Është simbol i vlerësimit; mbaje me krenari distiktivin tënd!

Bëje zakon të përditshëm mbajtjen e distiktivit – ashtu si hedh parfumin Forever „25Th edition” dhe merr me vete çantën tënde. Ashtu si shumë distributorë të sukseshëm edhe ti të jesh i vetëdijshëm për të edhe kur vrapon për tu takuar me një menaxher Eagle, ashtu edhe kur shkon në supermarket apo në një ndeshje futbollit të djalit tënd. Mbaje çdo ditë distiktivin tënd, vlerëso rolin e tij, dhe të jesh krenar për atë që të simbolizon rezultatet që ke arritur deri tani! Mbaje pa ndrojtje para gjithë njerzve!

Distiktivi i takon Foreverit ai është shënjë që simbolizon rrugën që kalon.

Distiktivi i përket edhe Rex Maughan, njeriut që e kuptoi: duhet ta ndjejmë se jemi të vlerësuar.

Distiktivi i përket atij individi që e mban.

Ai shpreh: „Kam arritur diçka për veten time.”

Vepra; Mbaje distiktivin tënd me krenari!

Distiktivi simbolizon edhe rrugën e bërë. Ato sfida që kemi ndeshur gjatë rrugës, që e kemi bërë për një jetë të tillë që e dëshirojmë.

Ju urojmë suksese për çdo nivel të arritur!



Assistant Supervisor



Supervisor



Assistant Manager



Manager



Senior Manager



Soaring Manager



Sapphire Manager



Diamond Sapphire Manager



Diamond Manager



Double Diamond Manager



Triple Diamond Manager



Centurion Diamond Manager



**WINTER
CHALLENGE
2013**

-PANIC EARLY

LISTA E KUALIFIKIMIT

NIVELI 3.

Maczali Lászlóné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Mogyoródi Gábor & Soós Anna
Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Sega Marjana & Segá Anton
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Izer Zoltán & Lugosi Tünde
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Szabóné Dr. Szántó Renáta & Szabó József
Dr. Tumbas Dušana
Vágási Aranka & Kovács András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Kása István & Kása Istvánné
Petković Aleksandra & Petković Bogdan
Krključ Ksenija & Ignjatović Milorad
Ugrenović Miodrag & Ugrenović Olga
Kuzmanović Vesna & Kuzmanović Siniša
Knežević Sonja & Knežević Nebojša
Davidović Svetlana & Davidović Milan
Škorić Zoran & Škorić Dragana
Popović Viktorio

NIVELI 2.

Nagy Istvánné & Nagy István
Strboja Jovanka & Strboja Radivoj
Dr. Jović Randjelović Sonja & Randjelović Dragan
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Antunović Kata
Tóth Gabriella
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Dr. Kolonics Judit
Pohánka Tamásné
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Gojković Dragana
Matula István
Vetrih Leskovar Jožica & Leskovar Vetrih Branko
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Meló Anita & Vasas Tamás
Gavrić Vesna & Gavrić Ivan
Tóth Csabáné
Kovács Annamária & Csávás Péter
Kostyál Katalin & Németh Miklós Márton
Domonyik Enikő & Árva Zsolt
Nakić Marija
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

Lehoczky Enikő
Luketa Goran
Hajcsik Tünde & Láng András
Gerő János & Gerőné Jócsák Julianna Katalin
Menkó Éva
Nagy Andrea
Herman Terézia
Vajagic Slobodan
Blašković Siniša
Dr. Hócsi Mária
Žurka Dragana & Žurka Radiša
Buruš Marija & Buruš Boško
Simon János
Dr. Nedić Mirjana
Schleppné Dr. Kász Edit & Schlepp Péter
Mitrović Dragana & Mitrović Nebojša
T. Nagy Sándorné & T. Nagy Sándor
Dézsiné Váradi Erzsébet & Dézsi József

NIVELI I.

Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Csizmadia Róbert & Porubszky Marianna
Dr. Fábián Mária
Pável Ildikó
Lipcseiné Vozár Ilonka
Dr. Gróf Ilona & Horváth Tibor
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Jécsy Gyula Lajosné
Utasi Viktor
Dr. Dósa Nikolett
Szabó Bálint László & Szabóné Uhrin Éva
Hegy László & Hegyi Dominika
Molnár Judit
Töreki Győzőné
Vincze Tibor & Vinczéné Sos Katalin
Gellért Judit
Todorović Ksenija
Pintér Lászlóné & Pintér László
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Kovács Istvánné
Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
Krasnyánszky Jánosné & Krasnyánszky János
Juhász Imréné & Juhász Imre

Lovas István & Lovasné Borbély Éva
Popovac Dušica & Popovac Ratko
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Ónodiné Szuhár Edina
Tóth Zoltán
Mázás József
Berecz Zsanett
Tapasztai Zsuzsanna & Hartó István
Stilin Tihomir & Stilin Maja
Horváthné Nagy Márta
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Mandák Ágnes
Zečević Boban & Zečević Dušanka
Csontos Sándorné
Simon-Jójártné Bárkányi Éva & Simon-Jójárt Gábor
Repac Milan & Repac Stana
Almási Gergely & Bakos Barbara
Fekete Terézia
Berkics Miklós
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Paizs Roland
Szatmáriné Seres Marianna & Szatmári Ferenc
Csányi Erzsébet & Szalay Rajmund
Palanca László & Springmann Andrea
Czeglédi Antal & Czeglédiné Hajts Judit
Bara Imre
Velkovska Vecka
Hajdu Kálmán & Hajdu Ildikó Rózsa
Vukoša Jelena & Vukoša Milivoj
Balogh Balázs
Buljin Sava
Csordás István András & Csordásné Tanács Zsuzsanna
Király Antalné
Muszka Tímea & Muszka Ernő
Rosta László
Királyné Tímár Lilla & Király Attila
Izsó Antalné & Izsó Antal
Fülöp Attila & Fülöpné Szabó Szilvia
Kürtös Annamária & Kürtös László
Baletić Sonja & Baletić Ivan
Péter Gabriella & Péter Zsolt
Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
Dragojlović Jasmina & Dragojlović Miroslav
Futaki Ildikó

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER 
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR



SÁNDOR MIELESZ DR.
Country Manager



ROLF KIPP
Double Diamond
Manager



BODO SCHÄFER
Trainer



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managers



MICHAEL
STRACHOWITZ
Trainer



LOMJANSKI VERONIKA
LOMJANSKI STEVAN
Diamond Managers

2013 8-9 JUNE
SYMA HALL
BUDAPEST

BE PART OF THIS FANTASTIC,
MOTIVATING & EDUCATIONAL
TRAINING!

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



BERKICS MIKLÓS
Diamond Manager



I dashur anëtar i FLP!

Do të dëshironit si dhuratë një kupon udhëtimi me vlerë 150.000 Ft? Në qoftë se blen tani paketën Exclusive Travel Touch, atëherë dhurata është jofjal!

Përkrahësit:
Skuadra e ForeverUtazás



Duke patur parasysh suksesin e madh nga 2 Prilli vazhdon oferta e përbashkët
promocionale e FLP dhe Klubit ForeverUtazás:

Me blerjen e Exclusive Travel Touch me vlerë 150,000 Ft siguron Pjatën e artë që mund ta shfrytëzosh si skonto udhëtimi.

Udhëto dhe pusho me ne, me ForeverUtazás!

Ç' DUHET BËRË:

1. Regjistrohu për një vit në Klubin ForeverUtazás!
2. Pas regjistrimit në faqen www.foreverutazas.hu ofertat e Pjatës së artë ForeverUtazás.
3. Zgjidh udhëtimin dhe lidhu me ne !

Ofertat e udhëtimit do ti gjeni në faqen e internetit www.foreverutazas.hu nga data 15 prill
Udhëtimet ju sigurohen falas juve ose mund tua dhuroni të dashurve tuaj nga 1 Maji deri në 30 Shtator 2013.

MUNDËSITË E KONTAKTIT:

Personalisht: në Qendrën e FLP, Budapest XVIII., Nefelejcs utca 9-11. Telefon: +36 70 7779997 Email: travel@foreverutazas.hu



Mundësi të pakufishme

Ka një histori të një plaku, që kishte kursyer paratë për vite me radhë vetëm për të bërë një xhiro rreth botës. Ishte një endërr e tij e përjetshme që e kishte shtyrë të punonte fort çdo ditë. Kishte prerë pamje të vendeve që kish dëshirë ti vizitonte dhe gërmonte në internet dhe nëpër revista për të gjetur një biletë që mund ta përballonte. Më në fund kishte gjetur biletën ideale me anije për të shkuar në vendin e dëshiruar dhe me çmimin e favorshëm. Ishte i entuziazmuar. Endërra e tij po realizohej. Duke patur parasysh koston e udhëtimit dhe buxhetin e tij të kufizuar, ai vendosi të paketonte dy valixhe. Një me veshjet dhe aparatën fotografikë dhe tjetrë me ushqime të konservuara. Plani i tij ishte perfekt që të zinte vend në kabinën e tij duke evituar eskursionet dhe të mos hante në restorantin e anijes. Do të bënte fotografi nga dritarja e vogël e kabinës së tij dhe prej andej do të sodiste qytetet e bukura të botës.

Më në fund erdhi dita e nisjes. Kabina e tij ishte diçka më e vogël se sa e kishte endërruar, por s'kishte pse shqetësohej sepse dritarja e saj ndodhej në një pozicion pamje të mirë. Për tre javë me radhë ai hante konserva me bizele dhe biskota të thata, duke soditur mrekullitë e botës. Çdo ditë atij i vinte era e ushqimit të shijshëm dhe të bollshëm që vinte nga kuverta. Dëgjonte të qeshurat dhe entuziazmin e udhëtarëve të tjerë që bënin xhiro dhe eskursionë poshtë e lartë. Pastaj natën e fundit stjuardesa si zakonisht e pyeti se në cilin banket të lamtumirës do të dëshironte të merrte pjesë?

„Oh” „nuk mund të marr pjesë në ndonjë prej tyre, sepse jam pak si ngushtë nga buxheti” – u përgjigj plaku.

Stjuardesa e befasuar i shpjegoi plakut, se çdo gjë në anije ishte e përfshirë në çmimin e biletës, duke përfshirë eskursionet dhe vizitat turistike ditore!

„Kjo është e pamundur!”

Ai kishte humbur një shans të veçantë në jetë, sepse kaq kish bërë për tu njohur me kushtet dhe mundësitë që i ofroheshin. Nga që nuk e endërronte një gjë të tillë atij i dukej e pamundur. Ai nuk e shfytëzoi shansin sepse kaq ishte horizonti i tij. Në qoftë se ai do të kishte dalë pak nga kabina dhe të zgjeronte horizontin e tij, ai do të kish shfrytëzuar një mundësi të pakufishme.

Shumë herë jemi dëshmitarë të asaj, që distributorët tanë nuk i kuptojnë mundësitë që fshihen në planin tonë të marketingut, sepse nuk e njohin atë me hollësi, ose ajo që është më e keqe u duket se kjo për ta është e pamundur. Ja një shembull për këtë: mbi 100 distributorë nuk fituan mundësinë e kualifikimit për të marrë pjesë në Rally-in e Hawaii-t vetëm për 100 pikë (CC). Kjo do të thotë se kanë humbur një turne fantastik për vetëm edhe 8 pikë në muaj. Unë ju siguroj se kjo më shumë ka patur të bëjë me besimin se sa me mundësitë për ti realizuar edhe këto pikë!

Boksieri famshëm Muhammad Ali e ka dhënë më së miri shpjegimin për këtë. „ E pamundura është një fjalë e madhe për nerzit e veckël sepse për ta është më e lehtë të jetojnë në botën dhënë gati për ta, se sa të zbulojnë forcën që kanë në vetvete për ndryshim. E pamundura nuk është fakt, por vetëm një mendim. E pamundura nuk është deklaram, por një sfidë E pamundura është një mundësi, ajo është vetëm një moment kalimtar. E pamundura nuk ekziston.”

Kur analizoni muajt e parë të 2013 dhe planifikoni muajt që vijnë pas, kërkoni të gjeni mënyrën për të maksimalizuar mundësitë dhe fshini të pamundurën!

Willie Wonka në filmin e madh e ka përkufizuar këtë më së miri: “Charlie... A të kujtohet çfarë ndodhi me atë burrin që gjeti papritur gjithshka që dëshironte?” “E ç'ndodhi me të, Willie?” “Jeto i lumtur deri sa vdiq.”

Për gjithkënd nga ne ekziston një fund i lumtur në këtë aventurë. Në dash e besoni në mos dashi mos e besoni!

Gregg Maughan,
President i Forever Living Products



FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

Ja disa nga idetë që duhet ti mendoni si ti shfrytëzoni 4 parimet themelore të këtij biznesi:

REGJISTRIMI – RECRUITMENT

- Merr guximin që çdo ditë ti bësh të njohura mundësitë e këtij biznesi edhe me një njeri tjetër!
- Kërko nga kushdo të të rekomandojnë dikë për ti shitur produktet dhe për ta regjistruar si distributor të ri!
- Ki parasysh: që gjithmonë mënyra më më mirë e sponsorizimit është ajo që i regjistruari i ri të bëjë menjëherë një porosi.

RENDIMENT – PRODUCTIVITY

- Mba në mënyrë krijuese lidhje me konsumatorët e tu, që të përdorni sa më shumë produkte me ta!
- Provo produkte që nuk i ke përdorur kurrë më parë, ose kujdesu të zëvendësosh produktet „me Zero pikë” me produktet e FLP!
- Mëso sa më shumë për produktet!

RUAJ LIDHJET – RETENTION

- Ruaj lidhjet me grupin tënd, që çdo muaj të plotësosh qënien aktive me 4 pikë (CC) dhe të jesh shembull për ta.!
- Ndiqi çështjet në mënyrë më efektive!

ZHVILLIM – DEVELOPMENT

- Ndiqi me vëmendje distributorët e grupit tënd, që të dish kush është më afër ngjitjes në një nivel të ri dhe fokusohu tek ata!
- Qëndro edhe një apo ditë më shumë Global Rally apo në takimin e Menaxherëve eagle për të regjistruar të tjerë apo për tu kënaqur që në vendin tënd të kthehesh me forca të shumfishuara!
- Lufto që për Chairman’s Bonus, Eagle Manager apo Global Rally të arrish një nivel sa më të lartë!





HOLIDAY RALLY

Opatija

PERIUDHA E KUALIFIKIMI: I JANAR 2013 DERI 30 PRILL 2013.

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 STIMULIMI?

Ngjitu një nivel! Gjatë periudhës të kualifikimit të jesh aktiv (me 4 pikë, nga të cilat 1 pikë në kodin personal) duke filluar nga muaji i parë i plotë, dmth, në qoftë se psh u regjistrove më 15 Qershor 2013, atëhere nga 1 korriku. Nga niveli ekzistues i distribucionit të ngjitesh në planin e marketingut një shkallë (ata që janë në nivelin e distributorit të arrijnë nivelin supervizor).

Ky është niveli i I-rë i Holiday Rally.

Pas kualifikimit, deri në fund të periudhës të kualifikimit , çdo dy muaj të njëpasnjëshëm, përsëri të plotësohen kushtet e kualifikimit, dmth përsëmbull nga niveli i distributorit apo asistent supervizorit, kur ke arritur nivelin e supervizorit në qershor, atëhere të ruash qënien aktive edhe , qershori dhe korriku së bashku si dhe korriku me gushtin bashkë duhet të jenë 25 CC. Në qoftë se u nise nga niveli i supervizorit dhe në qershor arrite nivelin e asistent menaxherit, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, qershori dhe korriku së bashku dhe korriku me gushtin përsëri duhet të jenë 75 pikë, e kështu me radhë. Ky është niveli i II-të i 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 VIPash dhe 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?

Vendi aktivitetit në Opatija të Kroacisë, 4-5 Tetor 2013



forevergiving
Make a Difference



Të ndryshojmë!

Programi Forever Giving bashkëpron me organizata bamirësie që veprojnë në pjesë të ndryshme të botës për të ndarë me to ndjenjat e angazhimit të zhvillimit humanitar.

Fëmijët tanë janë e ardhmja e njerëzimit. Prandaj Foreveri përqëndrohet në mënyrë të veçantë tek ata, që të arrijë ndryshime në përmasa botërore për ndarjen e burimeve materiale me një kujdes të veçantë dhe për atë që të rinjtë kudo të mund të marrin pjesë në arsimimin e duhur. Përveç kësaj vazhdon luftën kundër varfërisë, urisë dhe kundër mungesës të kujdesit të mjaftueshëm shëndetsor për fëmijët. Gjithashtu në raste fatkeqsish natyrale, përpiqemi që të ndihmojmë sa më shpejtë në ato zona ku funksionon fondacioni ynë apo shoqatat tona të donacioneve. Programi Forever Giving i nxit njerzit për donacione. Në kuadrin e Fondacionit tonë, çdo donator mund të ndihmojë me vetdijen që donacionet me siguri do të mbërrijnë tek ata që kanë nevojë.

Informacion të mëtejshëm për programin Forever Giving por edhe për mënyrën e dhënies të donacioneve mund të merrni duke vizituar faqen tonë të internetit: www.forever-giving.org!



József Sabó-Zafir Menaxher dhe Miklós Berkics-Diamant Menaxher, ambasadorët e Forever Giving të rajonit tonë.



SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL



János Tóth

(sponsor: Annamária Muladi)
 "Për mua sekreti i suksesit është: Vendos!
 Merr përsipër përgjegjësinë për të! Lufto me
 veten çdo ditë!"



NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



Gábor Mogyoródi & Anna Soós

(sponsor: János Tóth)
 „Merr në shënjë Hënë! Edhe sikur të
 gabosh midis yjesh do biesh”

Les Brown



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Bulyáki-Jenei Szilvia Dr. Bulyáki-Jenei Sándor
 Glazar Doroteja
 Győri Pál Jenő & Győri Pál Jenőné
 Hegyi László & Hegyi Dominika
 Huszai Erzsébet & Huszai Attila

Illés Györgyné
 Juhász Imréné & Juhász Imre
 Kavcsásnszki Erzsébet
 Kleva Danko
 Knežević Tanja & Knežević Mato
 Kovács Istvánné
 Pelsőczy László Györgyné & Pelsőczy
 László György

Pevc Ales & Pevc-Urbancić Andrejka
 Šoštarić Zana
 Szabóné Uhrin Éva
 & Szabó Bálint László
 Szabóné Varga Zsuzsa & Szabó Imre
 Szolga Szilvia
 Uršić Stanko
 & Fister Uršić Suzana



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1-rë

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

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

NIVELI 2-rë

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

NIVELI 3-rë

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



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT

CONQUISTADOR CLUB

02. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT

HUNGARIA



1. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes**
4. Senk Hajnalka
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Rajnai Éva & Grausz András
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Tóth János
9. Tóth Tamás & Bostyai Emília
10. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

SERBIA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**
2. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

KROACI



1. **Manda Korenić & Ecio Korenić**
2. **Ivan Lesinger & Danica Lesinger**

60GG+

TË KUALIFIKUARIT 02. 2013.

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Senk Hajnalka
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Mázás József
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Rajnai Éva & Grausz András

Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Tóth János
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Korenić Manda & Korenić Ecio
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Lesinger Ivan & Lesinger Danica
Kurucz Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella





DREJTIMI OPATIJA!

Nga 1 Maji fillon periudha e 3-të dhe e fundit e kualifikimit për Holiday Rally të këtij viti, që na pret në një qendër të re, në Opatija. Rrjetndërtuesit e sukseshëm, të kualifikuar disa herë për Holiday Rally, tashmë kërkojnë të binden për atë pse duhet të jenë patjetër atje në Tetor.

HOLIDAY RALLY

KUALIFIKOHU PËR HOLIDAY RALLY!



„EDHE MUA MË RRODHËN LOT“

Për herë të parë mora pjesë në Holiday Rally në 2009. Atëhere nuk isha kualifikuar zyrtarisht, por udhëtimi mu siguroi nga sponsori im, ku mora pjesë me dy supervizorë të mitë, duke qënë edhe vet supervizore. Për herë të parë morëm pjesë së bashku në një takim kaq voluminoz të Foreverit. Pas këtij momenti u binda se gjithmonë duhet të rikthehem këtu bashkë me skuadrën time. Në 2010, në thellësinë e linjës time u kualifikua një çift, Anna Katko (që ne e thërrasim Anikó) dhe Lajos. Isha shumë krenare për ta, sepse krahas 4 fëmijve dhe punës së tyre ndërtuan edhe biznesin e supervizorit. Anikó na tregonte se prej 20 vjetësh nuk kishin mundur të pushonin së bashku me të shoqin. Shetitën të lumtur dorë për dorë në bregdetin dalmat, dhe u mahnitën me nivelin e lartë të udhëtimit dhe akomodimit. Na tregoi për atmosferën e takimit dhe për atë sa shumë mësuam. U kthyen në Hungari jashtëzakonisht të frymëzuar, edhe mua më rrodhën lot, kur i dëgjova. Atëhere e kuptova vërtet se çfarë mund tu japim njerzve me Holiday Rally-in. Në 2011, tashmë me menaxheren time të parë u rikthyem si të kualifikuara në Porecs. Leksionet ishin fantastike. Tema qëndrore ishte: "Kush jam unë?" Ia vلente ta dëgjoje! Ishte me një përmbajtje të lartë frymëzuese, që do të më shoqërojë gjithë jetën. Nga 2009 deri në 2012, nga skuadra ime është kualifikuar dikush për udhëtimin e Porecsit. Ata u bënë shtylla e biznesit tim. Besoj me siguri të plotë se falë Holiday Rally-it, tashmë kam krijuar biznesin e qëndrueshëm të një menaxheri. U jam mirënjohëse bashkpunëtorëve të mi për dashurinë dhe punën e tyre plot durim



Hajnalka Serény menaxhere



József Mázás senior menaxher

„MJAFTON NJË FJALI, QË TË FITOSH DISA MILONA FORINTA“

Për mua Holiday Rally të ofron vlerat e mëposhtme: Ai që deri tani vetëm është rropatur, këtu do të gjejë rrugën për një jetë me nivel. Këtu mund të jetosh madhështinë e FLP, atë për të cilën flet ky biznes! Si fillestar apo si i ri, në atë fund jave të Holiday Rally-it mund të fitosh mënyrën e jetesës të Diamantit, mund ta shikosh vetë vlerësimin dhe atë që je në vendin e duhur. Pas asaj fund jave ndryshon qëndrimi yt, që të jep siguri të plotë. Kur bisedon me kandidatët e tu, sytë të lëshojnë xixa, biseda jote do të jetë bindëse, prezenca jote bëhet tërheqëse. Kjo ndodh sepse, kur flet për biznesin, flet me eksperiencën tënde, dhe jo me të dëgjuar, si një spektator i jashtëm. Gjithmonë kam endërruar ta shikoja një herë rezidencën e wikendit të presidentit amerikan në Camp David! Prandaj ky vend i Holiday Rally-it është i veçantë, sepse këtu flasin lirshëm dhe japin idetë e tyre nga mund të mësosh shumë, presidentë, njerëz të zgjuar, VIP-a, I tillë është Holiday Rally, ku japin mësim Miklós Berkics, Attila dhe Kati Gidófalvi, Veronika Lomjanski, Dr Sándor Milesz, Péter Lenkey e të tjerë, njerëz të tillë që kanë ndryshuar gjithë tregun botëror të MLM. Mjafton edhe një fjali, që mbas kësaj fund jave të Holiday Rally-it, të fitosh disa miliona forinta dhe të kesh rretin tënd më të madh se kushdo tjetër në historinë e deritanishme të FLP. Këtu mund të vendosësh lidhje të drejt për drejta me cilindo drejtues, të mund të marrësh përgjigje të menjëhershme për pyetjet e tua, dhe të largosh gjithë dyshimet e tua.

JAM MIRËNOHËS, QË MUND TË JEM PJESMARRËSE E HOLIDAY RALLY-IT

Për mua ka rëndësi të veçantë që të kualifikohesh për trainimin e organizuar në Opatija. Të mësuarit është pjesë e jetës sonë, është mjeti bazë për arritjen e objektivave tona. Në çdo takim apo trainim të organizuar nga firma duhet marrë pjesë. Kurrë nuk mund ta dish cila do të jetë ajo fjalë apo ndejenjë që të ndryshon gjithshka, të krijon një kthesë të re dhe një vrull tjetër në jetë. Trainimet të japin forcë për jetën e përditshme, edhe për përgjigjet „jo“ edhe për „po“-të. Për mua përvoja e vitit të kaluar në Porecs ishte e mrekullueshme dhe jam mirënjohëse që mund atë isha pjesë e atij Holiday Rally. Ai që është regjistruar tani dhe është i ri në këtë sipërmarrje, siguron një pasqyrë të jetës që bëhet në Forever, mund të mësojë për produktet, për teknikat e nevojshme të ndërtimit të këtij biznesi, kontakton me ata drejtues që me shembullin e tyre, me rezultatet, me modestinë e pabesueshme dhe me përkushtimin e tyre përfaqsojnë skuadrat e tyre dhe Foreverin e Hungarisë. You can do it!

Andrea Nagy senior menaxhere

„PUNO ME OBJEKTIVA, ME NDRERSHMËRI DHE ME ENERGJI“

Kush nuk do të donte të merrte një dhuratë? Sa herë keni marrë dhurata dhe vlerësime të tilla për punën tuaj të mirë? FLP është ajo, që ty që je element i rëndësishëm i ndërtimit të saj, që kur thua „u bëra supervisor“ të shpërblen, me pushim weekend-i në një hotel me 4 yje, me të gjitha falas. Rehat, argëtim...kush nuk do ta dëshironte këtë? Një dhuratë e vërtetë, plus mundësinë për të mësuar. Nga kush? Nga ata që i dinë si në majë të gishtave, atë që ty të duhet për ta mësuar. Je me fat sepse ata ta japin njohuritë e tyre pa egoizëm, përzemërsisht, dhe plot energji. Në atdhe kthehesh i frymëzuar, plot eksperiencë dhe me skuadrën tënde mund të fillosh punën tënde plot me energji të reja. Në qoftë se tashmë shkon me skuadrën tënde, për të cilën të duhet „vetëm“ që të punosh me objektiva, me nder dhe energji, pas ngjitjes të nivelit, prap shpërblimi i weekend-it është i yti, atëhere vendi yt ndodhet mindis „të mëdhenjve“, ata punojnë për ty në podium, që ti të jesh sa më i sukseshëm dhe që të kesh një skuadër sa më të madhe. Nuk besoj se në botë ka shumë firma të tilla, ku mund të marrësh po këtë gjë. Herën e parë, bashkë me bashkëshortin, shkuam atje vetëm se arritëm nivelin. Herën e dytë për krenari si menaxherë! Ndërsa herën e tretë me gjithë skuadrën, si senior menaxherë. Ishim krenar dhe të lumtur për skuadrën tonë, që sponsorit tanë Aranka Vágási dhe András Kovács, nga të cilët deri në ditët e sotme thithim njohuritë e shumta që ata disponojnë. Të kualifikohesh çdo vit për Holiday Rally është një ndjenjë e mrekullueshme, është një punë e madhe! Por pa objektiva dhe sfida ç'ia vlen jeta?

Erika Davis senior menaxhere



PROGRAMI STIMULUES

Programi Stimulus është një programvërtet në përmasa të gjëra; një nga stimujt më popullor të Foreverit. Programi stimulimit siguron të ardhura suplementare për distributorët, sido që të konvertohet, qoftë me një autoveturë, apo me kalim pushimesh diku. Për tu kualifikuar për të thjesht duhet siguruar sasia e pikëve në 3 muaj të njëpasnjëshëm në bazë të skicës së mëposhtme. Në rezultatit tënd të përgjithshëm llogariten edhe pikëk (CC) të arritura nga skuadra jote.

Një nga gjërat më të mira të këtij Programi Stimulimi është ajo që mund të kualifikohesh për një nivel të ri më të lartë, qoftë edhe menjëherë, në muajin që pason të parin, mbasi të kesh plotësuar edhe kushtet e muajit të tretë. Për shembull në qoftë se plotësove kushtet e nivelit të parë në Janar, Shkurt dhe Mars, atëhere në Prill mund të kualifikohesh për nivelin e 2-të apo të 3-të.

Kushtet për sigurimin dhe ruajtjen e të drejtës për programin stimulus

Muaji	Niveli 1-rë Pikët e plota (CC)	Niveli 2-të Pikët e plota (CC)	Niveli 3-të Pikët e plota (CC)
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

Niveli 1-rë: FLP paguan çdo muaj më e shumta 400 EURO, më e shumta për 36 muaj të njëpasnjëshëm

Niveli 2-të: FLP paguan çdo muaj më e shumta 600 EURO, më e shumta për 36 muaj të njëpasnjëshëm

Niveli 3-të: FLP paguan çdo muaj më e shumta 800 EURO, më e shumta për 36 muaj të njëpasnjëshëm

Përshkrimi i mësipërm nuk përmban të gjitha kushtet dhe rregullat e Programit Stimulus. Përshkrimin e tyre më të zgjeruar, mund ta gjeni në Politikën e Kompanisë, lutemi studjoni me kujdes dhe konsultohuni me sponsorin dhe linjën tuaj të mësipërme!

**DO TË DËSHIROJE NJË MËNYRË TË TILLË JETESE, TË CILËN E KE DËSHIRUAR
GJITHMONË? ATËHERE KUALIFIKOHU PËR PROGRAMIN STIMULUES!**



Në revistën tonë kemi nisur një rubrikë të re, në të cilën rrjetndërtues të dalluar rekomandojnë libra të tilla që kanë patur ndikim të veçantë në mendimin dhe zhvillimin e tyre personal. Serinë e hap Menaxheri Diamant-Zafir Róbert Varga.

Kur mora për herë të parë këtë kërkesë, redaktorët mu lutën rubrika të përmbajë dy-tre libra. Nuk e kisha menduar se përzgjedhja do të ishte kaq e vështirë, sepse gjatë 20 viteve të shkuara, kam lexuar më shumë se një mijë libra, dhe secili libër ka patur ose ka një ndikim të veçantë në jetën time. Kur bëra llogarinë, në fillim mu duk shumë, por pastaj u binda, që i binte vetëm një libër në javë, domethënë leximi i 20-40 faqeve në ditë.

KEITH ELLIS: LLAMPA ÇUDIBËRËSE

Ky libër bën fjalë për objektivat, dhe rëndësinë e caktimit të objektivave në mënyrën më të thjeshtë, që mund të kem lexuar për këtë temë. Se si ti realizosh objektivat e caktuara? Mund ta mësosh nga ky libër.



NAPOLÉON HILL: MENDO DHE PASUROHU!

Në fillim e lexova me inat e mosbesim, dhe pastaj erdhi vlerësimi për të: 1. Për çdo gjë, e mirë apo e keqe, që më ka ndodhur deri tani në jetë, jam unë dhe vetëm unë përgjegjës! 2. Në qoftë se jam unë shkaktari i vështirësive, atëhere edhe zgjidhja qëndron brënda meje! 3. Sa më e madhe sfida, aq më i madh është edhe shpërblimi! Në çdo vështirësi apo problem, që kam patur si sprovë diku në jetë, në qoftë se e kam zgjidhur, më ka sjellë dhjetë apo një qind herë rezultate më shumë.



BRIAN TRACY: RIKRIJOJE JETËN TËNDE!

Kushdo që në çfardo fushë të jetës (për shembull në biznesin e FLP) do që të arrijë sukses, së pari duhet të rindërtojë apo „mbledhë” veten.

Një libër i mrekullueshëm, me mendime të mrekullueshme! Radhën nuk mund ta ndërroj!



NATYRISHT NJË DHE NJË
ËSHTË SHUMË MË TEPËR
SE DY - FOREVERI MUND TË
TË MËSOJË EDHE PËR KËTË.
MEGJITHËSE ISTVÁN UTOSI
U BË SAFIR MENAXHERË ME
FORCAT E VETA, PUNA E TIJ
MORRI NJË HOV TË RI, KUR
ANITA NUK U LIDH VETËM
TEK JETA E TIJ, POR EDHE TEK
RRJETI I TIJ.

Sponsor: Katalin Gulyás

Linja e sipërme: Andrea Gecse, Róbert Varga, Zsolt Leveleki, Terézia Herman, Zoltán Becz dhe Zsuzsi

Të ndryshosh në njeri më të mirë

ISTVÁN DHE ANITA UTASI SAFIR MENAXHERË

Rrjeti i Utasit ekziston prej pesëmbëdhjet vjetësh, dhe nëntë vjet e ndërtojnë së bashku. Anita, në fakt ti si i re në sy, si bashkpuntore e zgjedhur?

Anita: Jo, ndodhi e kundërta, unë desha ta futja atë në një biznes tjetër MLM, por krahasuam të dy planet e marketingut, provova produktet dhe pashë, që me po aq punë në Forever mund të fitohet shumë më tepër. Me produktet u dashurova menjëherë. Pa folur pastaj për Istvánin! E futa veten brenda në ndërtimin e rrjetit, arrita nivelin e supervizorit - si front i Istvánit.

István: Atëhere ishim akoma thjeshtë kolegë, as nuk e kisha menduar, që mund të bëhej edhe diçka më shumë. Pastaj kur i lidhëm bashkë jetët tona, atëhere bashkuam edhe bizneset tona.

Në këtë periudhë ti ishe tashmë në nivelin e Safir menaxherit. Ke pasur më parë përvojë MLM-je?

István: Vetëm besoja, që kam. Munda ta imagjinoj, që sistemi mund të funksionojë, por e vërteta është, që në praktikë nuk funksionoi rrugë tjetër - të paktën mua jo.

Kur fillove ta ndërtosh rrjetin si antar i Foreverit, me çfarë shpejtësie filloi biznesi yt?

István: Mund të them që filloi shumë ngadalë. Zgjati një vit e gjysëm, deri sa filluam të jetonim prej saj bashkë me familjen time. Por nuk është çudi, sepse atëhere punoja në tre vende: në të njëjtën kohë isha mekanik makinash, roje sigurie dhe agjent siguracioni. Kështu që nga ajo kohë nuk mund të më thotë mua askush, që nuk ka kohë...

Në këto momente e thua shembullin tënd ?

István: Ka kur e them, ka kur nuk merrem me atë, sepse kur i përgjigjesh një preteksti, atëhere personi gjen një të dytë, të tretë..., e cila aq do të thotë, që në realitet nuk e kap dot, se përse do të ishte i mirë për atë ky biznes. Në këto momente më mirë do të theksoja përparësit e Foreverit, dhe pas një farë kohe ndërpriten pretekstet. Ja vlen të mendohesh: nëse personi është i mirë në trajtimin e preteksteve, atëhere pas një periudhe kohore, do të trajtojë shumë pretekste. Ndërsa nëse është i mirë në promovimin e firmës, atëhere do të ketë biznes të madh.

Tipi juaj i preferuar është i kundërti i kësaj? Është ai, që fillon menjëherë me entuziazëm gjgant?

István: Nuk mund të përgjithësohet. Ndodh, që një njeri me të vërtetë i mirë thotë menjëherë, tamam këtë po prisja, ta bëjmë! Dhe nuk ka ndalim. Por ndodh edhe ashtu, që gjërat "të ngrohën" ngadalë - për të gjitha ka shembuj.

Ty të pengoi vetëm mungesa e kohës?

István: Nuk mund të them, që isha i mbushur plot me vetbesim, në atë kohë nuk njihesha me shumë persona, ose të paktën kështu e ndjenja. Por ndikoi edhe ajo, që biznesin e fillova vetëm. U paraqita për lajmërim gazete, dhe sponzori im as nuk dinte të më ndihmonte më shumë se caq, veç që të jepte këtë lajmërim.

Përse ju përgjigje asaj? Sepse ti kishe plot punë...

István: Por asnjërin nuk e desha me të vërtetë. Veç kësaj atëhere merresha intensivisht edhe me mjeksinë alternative, kërkoja, se si mund të rregullohej në mënyrë të qëndrueshme gjendja e përgjithshme shëndetsore e njerëzve.





Si ja dole në zgjerimin e sistemit të lidhjeve?

István: Me rekomandim. Në rrugë jo të gjithë pranojnë të përzihen në bisedë me këdo, por nëse dikush është i kënaqur me atë, që ka blerë, atëherë në përgjithësi jep rekomandime.

Çfarë ishte ajo që solli thyerjen? Sepse tek niveli i safirit duhen energji serioze.

István: Njëherë vetëm e vendosa, që unë dua ta realizoj këtë. Punova më shumë se deri në atë moment, gjeta shumë njerëz të rinjë, mbajta shumë prezantime. Kështu u bëra pastaj menaxherë, bile pa bashkpuntorë (ndonëse një pjesë e menaxherëve të mëvonshëm atëherë u paraqitën tek unë). Kështu biznesi ishte mjaft i gjerë, e ardhura si menaxherë përbëhej nga shtatë numra, dhe qe e lehtë për të lënë punët e tjera. Duke ndjekur këtë nuk e ula ritmin, dhe punova me të njëjtin intesitet edhe për një a dy vjet.

Ndërkohë Anita...

Anita: Ndërkohë unë punoja ku në turizëm, ku në hoteleri, ku si organizatore pritjesh. Paga në atë kohë nuk i përgjigjej pretendimeve të mia, kështu që e provova me një biznes MLM-je. Në një libër lexova, që ftesat duhen filluar me ata, të cilëve nuk guxon t'ju flasësh, bëra një listë të tillë, dhe fillova me Istvánin serinë e takimeve. Të tjerat tashmë i dini...

Si është për ty një kandidat ideal për bashkpuntorë?

Anita: Ka dëshirë dhe vepron. I ndërgjegjshëm, dhe është edhe i gatshëm të veprojë, për atë që e vë në lëvizje. Mua më pëlqen shumë të njihem, të bashkbisedoj, prandaj nuk e kam problem. Sytë i mbaj hapur dhe kap topat e hedhur.

István: Në të vërtetë prandaj duhej në biznesin tim... (buzëqesh). Kur u njohëm, u bëra shumë më i qetë, aq sa, për vite punuam të shkujdesur, udhëtonim shumë. Pashë, që me copa të vogla energjie mund të mbanin lart nivelin tonë të jetesës, por kështu nuk vinin njerëz të rinjë. Anita me entuziazmin e freskët solli shumë njerëz, kjo nisje e dytë i dihet për nder asaj. Prandaj vendosa kështu, që të hyjë në numrin tim kodik me të drejta të plota: punoi për atë. I votuam njëri - tjetrit besimin. Më pas edhe bashkpuntorët e mi e pranuan Anitën, bile atë e ftoj në tashmë më shumë, se unë. Për këtë jam edhe pak xheloz... (buzëqesh).

Anita, ti çfarë i di për nder "bashkimit"?

Anita: Atë, që u bëra këmbëngulëse. Para kësaj isha e predispozuar, që të dorëzohesha nëse do të hasnja edhe në qëndresën më të vogël. Për shembull më kujtohet një herë që punonim për kualifikimin në Ralyn europian. Për realizimin e saj kishte akoma shumë mungesa, dhe nuk shikoja mundësi reale, që do të bëhej. Patëm një bashkbisedim të fortë, nga e cila u ndërgjegjësova, që kjo nuk duhet lejuar, dhe brenda katër-pesë ditëve për çudin time të madhe arritëm të kualifikoheshim, "padashje" me ata që u futa në lidhje, të gjithë i pëlqyen produktet, të gjitha takimet e planifikuara ishin të suksesshme. Mësova të lëviz nga pika kritike apo të kapërcej disfatën, dhe për këtë më mësoi Istváni dhe Foreveri. Kjo ndikoi shumë në zhvillimin tim, dhe prandaj i jam shumë mirënjohëse. Krahas saj, që mund të jetojë në lumturi të plotë me familjen time, si edhe djalin tonë të mrekullueshëm ja falenderoj këtij biznesi. „Forever-feeling” është ajo, që të bën të lirë, të jep një stil jete fantastike! Jam mirënjohëse për nëntë vjetët e bukura që shkuan, Foreverit i falenderoj të tashmen dhe të ardhmen e shkëlqyer, një rrugë komplet të re, një fushë tjetër jete, një dashuri të paparë deri tani. Krahas këtyre për ne ka domethënie të madhe miqësia e antarëve të grupit tonë, janë njerëz shumë të mirë, të cilët i dua shumë pa përjashtim, dhe ju gëzohem sukseseve të tyre. Vlerësojmë shumë linjën tonë të sipërme, miqësin dhe përkrahjen e Zoli Becz dhe Zsuzsit; si nga këndvështrimi njerëzor ashtu edhe nga ai i biznesit.

István: Shumë pak e dinë, që një nga grupet më të mëdha në numër dhe në xhiro duhet t'ja dinë për nder atyre Foreverin. Nëse ata nuk do të ishin, atëherë emra të mëdhenj si Teca Hermann, Robi Varga, István Halmi, Csabi Tóth, Ádám Nagy dhe shumë të tjerë, rreth një mijë menaxherë mund të jenë sot, që nuk do ishin në Forever. Ky biznes të jep çdo gjë, që mund ta kesh imagjinuar dikur, si dhe atë, që nuk ke guxuar ta ëndërrorsh. Unë të gjitha ja falenderoj Foreverit. Mësova të komunikoj më mirë, më me guxim, mund të flas qoftë edhe në një skenë, që më parë ka qënë e paimagjinueshme për mua. Mësova të jem i vëmendshëm ndaj njerëzve të tjerë; pa këtë nuk funksionon asgjë.

Anita: Ndërtimi i rrjetit përshtatet në mënyrë të përkryer për atë, që nga çdo pikë nisje mund ta përgatisim veten në atë mënyrë, që do të ishte ideale për ne, këtu grumbullohen aq njohuri, sa mund ti përdorim si në ndërtimin e biznesit ashtu edhe si qytetar privat.



Trajnimet e Foreverit sigurojnë terren shumë të mirë për zhvillimin e personalitetit!

Ka mbetur deri më sot ndarja origjinale? Anita njhet, István trajnon?

Anita: Në vija të përgjithshme. Marrja e lidhjeve me blerësit është detyra ime. Ndodh, që unë e çoj deri në nivelin e supervizorit në atë mënyrë, që personi pothuaj as nuk është takuar me Istvánin, por ka edhe shembuj të atillë, që ia “pasoj” Istvánit që në nivelin e distributorit apo të 2 pikëve. Për këtë unë nuk bëj “problem egoje”. Në më të shumtën merrem me gratë, sepse në rradhë të parë jam edhe këshilluese për grimin, ngjyrat dhe stilin. Dashuria e zemrës time është familja e dekorit të kozmetikës Sonya; partit apo mbrëmjet e zbulimit për mua janë një profesion shtëpiak! Ju kujtuat, që ishte një periudhë “udhëtimes”. Kjo tashmë është e shkuar, por mendoj, se as tani nuk uleni gjatë gjithë vitit në shtëpi.

Anita: Nuk mund të them që i përket të kaluarës. Çdo janar për ne Kenya është “program i detyruar”. Na pëlqen shumë të rimbushemi atje, për ne është si një shtëpi e dytë. Sigurisht veç kësaj udhëtojmë edhe në shumë drejtime të tjera, na pëlqen shumë, që kemi këtë liri.

István, ti ke katër fëmijë, më i vogli, Levente është gjashtë vjeç dhe e ke djalë të përbashkët me Anitën. Kush do të jet ndërtues rrjeti?

István: Për fat të keq të mëdhenjtë jo, ndërsa Levente tashmë më ka thënë, që babi më vonë do të doja ta çoj më tej “biznesin me vitamina”.

Anita: Na pyeti, që përse nuk është në kutin Touch fotografia jonë, por e Mikit. I thamë, që aty janë më të mirët e botës. Ai nga njëra anë pa nga ne me mosmiratim, nga ana tjetër deklaroi, që ai me siguri do të jetë atje. Në kopësht bën të njohur pastën e tij të dhëmbëve, ju a jep të tjerëve për ta provuar, dhe kështu me ne nuk u lidh vetëm një mama; kështu Levente gjashtë vjeçar që tani zgjeron në masë të madhe.

Ju nuk doni të jeni midis më të mirëve?

István: Nëse jemi midis dhjetë të parëve, për ne kjo është e mjaftueshme. Nëse në të përditëshmen nuk kemi probleme parash, atëherë tek ne del më mirë në plan të parë zhvillimi i personalitetit: për tu shndërruar në njeri më të mirë. Veç kësaj në Kenya nuk

shkojmë vetëm për dimërim, por dëshiroj të ndërtoj atje një hotel, pastaj një shkollë, spital, sepse me të vërtetë ka varfëri të madhe. Tashmë përparojnë parapërgatitjet... Në të njëjtën kohë Foreveri është plotësisht i pranishëm në jetën tonë, as atje nuk mund të dalim jashtë vetes.

Anita: Shumë njerëz dëgjojnë me vëmendje mendimet tona, gjë që krijon një ndjenjë të mirë, por edhe përgjegjësi. Prandaj edhe për vetëm interesat e të tjerëve kemi objektiva të mëdha: n.q.s. dikush përparon, mbrapa tij krijohet një vakum, për këtë është e nevojshme. Unë edhe në Kenya nuk mund ta imagjinoj jetën tonë pa Forever, edhe tani në fund nga shtatë pesë ditë i kalonim me prezantimin e produkteve...

Veç rrjetit të Kenyas çfarë planesh keni për këtë vit?

István: Si objektivi biznesi do të doja të realizoja sfidën për Eagle Manager dhe Chairman's Bonus, si dhe duam të dyfishojmë të ardhurat tona. Ky biznes është i përshtatshëm për këtë, ndërsa ne kemi nevojë për shumë para tek planet më të reja. Kemi edhe objektiva jo të tipit të biznesit, planifikuam disa trajnime në lidhje me zhvillimin shpirtëror.

Anita: Për të gjitha gratë që duan estetikën dhe cilësin, ti njohësh dhe t'ju krijosh një lidhje të qëndrueshme me kozmetikën dhe dekorit Sonya... është një nga gjërat më të mira! Mendoj, që jo vetëm unë, por të gjithë distributorët aktiv po ti kushtonin pak vëmendje më serioze këtij segmenti, atëherë do të kacavirreshim më lart dhe më kollaj në renditjen e vendeve, dhe një dyfishim xhiroje pa sforco do të ishte i mirë për këdo!



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



Njohuri të reja për yndyrnat



GRUPIMI I YNDYRNAVE

ACIDET DHJAMORE TË NGOPURA

(nuk përmbajnë lidhje të dyfishta)

ACIDET DHJAMORE TË PANGOPURA

pangopura (që kanë një apo disa lidhje të dyfishta) Një lidhje të dyfishtë ka acidi vajor, dy lidhje të dyfishta ka acidi linol (LA) dhe tre lidhje të dyfishta ka acidi alfa-linolen (ALA).

A cidi linol dhe acidi linolen janë **acide dhjamore esenciale**, ku marrja e tyre bëhet ekskluzivisht nga lëndët ushqyese bimore. Këto acide dhjamore disa herë të pangopura mund të riformohen edhe më tej në organizmin tonë. Ndërmjet tyre më të rëndësishmit janë acidi dhjamor pesë herë i pangopur *eikozapentaacid* (**EPA**) dhe acidi dhjamor gjashtë herë i pangopur *docozahexaacid* (**DHA**). Krijimi i këtyre kërkon harxhim të madh energjie. Organizmi në kërkon të paktën dhjetë acide alfa-linolen për të krijuar një EPA, prandaj është shumë më lehtë kur këto i marrim nga lëndë ushqyese me origjinë shtazore, të cilat përmbajnë EPA dhe DHA në sasia të mëdha. ALA e përmbajnë farat e linit, vaji i farave të linit, vaji i sojës, arrat dhe bimët me gjethe të njoma. EPA dhe DHA e përmbajnë vaji i peshkut, algat e freskëta, midhjet dhe kallamari. Acidet dhjamore të pangopura emërtohen sipas asaj duke llogaritur që në lidhjen e parë dyshe të zinxhirit atomi i karbonit i sajti llogaritet. Sipas kësaj acidet dhjamore i ndajmë në **omega-3, omega-6, omega-3**.

Efkti dhe rëndësia e acideve dhjamore esenciale në radhë të parë shikohet nga e ka origjinën. Si lëndë nisëse për grupin omega-6 është acidi linol, ndërsa për grupin omega-3 është acidi linolin.

Efkti ushqyes biologjik i dy acideve dhjamore esenciale në një pjesë të mirë të organizmit është kontradiktor, duke ndikuar në natyrën e arterieve në mënyra të ndryshme sipas origjinës bioaktive, kontradiktor është edhe në efektin e proceseve të mpiksjes të gjakut dhe të inflamacioneve. Kritik mbetet raporti omega-6 me omega-3. Për fat

të keq shumë dieta përmbajnë shumë omega-6, që gjëndet në gjellët tradicionale dhe në ushqimet e përpunuara. Në këto dieta ka shumë pak peshk dhe omega-3, duke krijuar një raport të keq midis omega-6 dhe omega-3, ku arrin 30:1 apo edhe 40:1! Prandaj ka shumë rëndësi që për parandalim sëmundje të arrijmë raportin e duhur **3:1**, ndërsa në rast sëmundje duhet të jetë edhe **1:1**, dhe brënda këtij raporti **duhet rritur sasia e DHA**. DHA gjëndet më tepër në tru, në sy dhe në zemër.

Rëndësia e acideve dhjamore omega-3 duket në studimet e kryera tek eskimezët e Groenlandës. Tek pjestarët e kësaj popullsie që konsumojnë shumë peshk deti, thuhet janë të panjohura sëmundjet që janë karakteristike për popullsinë e botës perdimire. vaji i peshkut të detit përmban në sasia të mëdha EPA dhe DHA. Shoqata amerikane e zemrës (**American Heart Association**) rekomandon **konsumin javor të peshkut, të paktën dy herë në javë** (veçanrisht peshkun me yndyrë: si makarel, troftë liqenore, sardele, hering, salmon) Ndërsa në rast rreziku të rritur të zemrës është i nevojshë marrja si plotësues dietik i 2-4 gr/ në ditë vaj peshku.

Studimet tregojnë se acidet dhjamore omega-3 pakësojnë inflamacionet dhe ndihmojnë kundër sëmundjeve kronike si: sëmundjet e zemrës, të kancerit apo të kyçeve. Acidet dhjamore omega-3 përqëndrohen shumë në tru dhe si të tilla duket se kanë rëndësi në funksionet cognitive dhe të sjelljes (për trurin, memorien dhe fuqinë). Prandaj ato duhen pirë me bollëk edhe gjatë barrës, apo ushqyerjes të fëmijës me gj. Por ka shumë rëndësi që veçanrisht peshku i konsumuar nga nënat apo nga fëmijët të sigurohet nga burime të pastërta e të besueshme. Mungesa e acideve dhjamore omega-3 shkakton lodhje, harresë, tharje lëkure, probleme të zemrës, depresion dhe ndryshime të gjëndjes emocionale, dhe qarkullim të keq të gjakut.

Për këtë ekzistojnë plotësues të tillë dietik që përmbajnë përzjerje me nivel të lartë DHA dhe me **patentë** të njohur (me vaj **kallamari, vaj peshku** omega-3 ultra të pastër, dhe me acid vajor nga vaji i ullirit). Këto produkte të veçanta bëjnë të mundur jo vetëm marrjen e 33% më tepër DHA, por sigurojnë edhe një ekuilibër të përsosur midis sasisë DHA dhe EPA.



EFEKTET E ACIDEVE DHJAMORE OMEGA-3

1/ Për zemrën dhe sistemin e venave

- **Pengon formimin e trombeve të gjakut.** Tromboxani që formohet nga omega-6 rrit pleksjen e e pllakëzave të gjakut dhe nëpërmjet kësaj zhvillimin e trombozës. EPA pakëson prodhimin e tepërt të tromboxanit, ashtu si edhe aspirina pengon formimin e trombeve të gjakut, por pa efekte anësore.

- **Pakëson mundësitë e zhvillimit të hemoragjisë cerebrale.**

- **Ndihmon çtendosjen e arterieve dhe zgjerimin e tyre.**

Duke kundër ekuilibruar efektet e tendosjes të fortë të tromboxanit përmirëson nqarkullimin e gjakut.

- **Rrit elasticitetin e membranave të rruazave të kuqe të gjakut,** dhe nëpërmjet kësaj kalojnë më lehtë në arteriet me kthesa apo më të ngushta.

- **Pakëson mundësitë e zhvillimit të aritmisë të zemrës** dhe lëvizjen elektromotore të qelizave. Në bazë të studimeve rreziku i madh i vdekjes nga zemra pakësohet deri edhe 45-60%.

- Ulet kolesterolin i përgjithshëm (20%) dhe sasia e trigliceridit (yndyra në gjak), rritet HDL (niveli i kolesterolit „mbrojtës” (Siguel dhe mtsa) dhe nëpërmjet kësaj pakësohet gëlqerizimi i arterieve, përfshi edhe arteriet e zemrës.

- **Rrit efektivitetin e statinave (ilaçeve që ulin nivelin e kolesterolit) dhe pakëson efektet anësore të tyre!**

- **Ul tensionin e lartë të gjakut.**

- **Pakëson inflamacionet e mureve të arterieve** dhe nëpërmjet kësaj ngushtimin e arterieve dhe zhvillimin e trombozave.

- **Mbron muskujt e zemrës** nga efektete furnizimit të keq me gjak.

- Mbron venat e syve, duke penguar dhe ngadalsuar degjenerimin e makulës (njollat e verdha). Kujdes! Kjo është e vërtetë VETËM për EPA dhe DHA, ndërsa ALA rrit rrezikun.

2/ Për sëmundjet tumorale

Kundrejt sëmundjeve tumorale mbrojtjen kryesore e siguron një sistem imuniteti i fortë, ndërsa prishja e ekuilibrit të omega-6 dhe omega-3 çon në dobësimin e sistemit të imunitetit. Ndërsa acidet dhjamore omega-6 rritin mundësinë e tumoreve, acidet dhjamore omega-3 i pakësojnë ato. Sipas studimeve japoneze acidet dhjamore omega-3:

- **ndalojnë përhapjen e qelizave malinjë**

- **janë në gjendje të pengojnë ose ngadalsojnë formimin e gjëndërrave tumorale**

- **përmirëson dobësinë e përgjithshme që është rezultat i sëmundjes**

- **pengon proceset inflamative të shkaktuara nga stresi**

- **ka efekt pozitiv për ndryshimin e përbërjes membranore të qelizave tumorale, kryesisht tek tumoret e mëljcisë, të pankreasit, të zorrës së trashë, zorrës së jashqitjes, të prostatit, të gjirit dhe tek leucemia (në tumorin e prostatit ALA rrit rrezikun!)**

Në rastin e kancerit të zorrës së trashë dhe të zorrës së jashqitjes shumë studime të kryera vitet e shkuara janë kryer shumë studime dhe veçanrisht tek plotësuesit me **raport DHA të lartë** kanë vrejtur se:

- **parandalon kancerin e zorrës së trashë dhe të zorrës së jashqitjes**, por edhe pas shfaqjes ngadalson rritjen dhe zhvillimin e metastazave.

- **rrit efektivitetin e kemoterapisë**

- **rrit ndjeshmërinë e qelizave ndaj rrezeve,**

- **pakëson helmet toksike sin ë rastin e kemoterapisë ashtu edhe të rrezeve**

- **pengon formimin e sistemit të venave ose angiogjenezën e vetë tumorit.**

DHA është në gjendje të rivendosë gjëndjen normale në numerin e vogël të rruazave të gjakut dhe të mosushqyerjes, dhe nëpërmjet kësaj rrit efektivitetin e kurimit.

3/ Në rastin e sëmundjeve nervore dhe psiqike

- **Ai është i domosdoshëm për zhvillimin e trurit dhe të organeve të të pamit**, tashmë edhe ushqimet e përdorura gjatë barrës ose për të lindurit prematurë përmbajnë acide dhjamore omega-3. Përdorimi i alkolit pakëson sasinë a acideve dhjamore omega-3, prandaj gratë alkolistë lindin foshnja me të meta mendore.

- **Në rastet e depresionit** në membranat e qelizave pakësohet sasia e acidit dhjamor omega-3, qelizat pësojnë dëmtim oksidativ, dhe për këtë arsye prodhojnë më pak serotonin. Me rritjen e dozës të acideve dhjamore omega-3 **mund të ndërpriten** ose mund të përmirësohen simptomat e depresionit. Ato ndikojnë për mirë edhe në gjëndjen e **depresionit mbas lënies të alkolit ose të pas lindjes.**

- Edhe në periudhat bipolare manjake ose depressive, **lëkundjet** apo **përsëritjet e këtyre shqetësimeve janë më të pakta.**

- **Në rastet e dhembjes të kokës dhe të migrenës** ka rezultuar me efekt.

- Thuajse përdoret me sukses në rastet e **hiperaktivitetit, të humbjes kronike të përqëndrimit, të ndjeshmërisë së lartë dhe të dislexias.**

- Mbron kundër sëmundjes Alzheimer dhe demencia.

- DHA është në gjendje të ruajë të shëndetshme proteinat e sistemit nervor- për dy tumore të moshës feminare, për neuroblastomën dhe medullblastomën (kryesisht për dëmtime të sistemit nervor që shoqërojnë medulloblastomën).

- Mbrojtje ndaj dëmtimeve traumatike të trurit, dëmtime të palcës kurrizore tek sportistët që ndeshen e goditen në kokë.

4/ Për sëmundjet e lëkurës

- Për lëkurën e tharë,

- Për lëkurën me rrudha që formohet në parakrah,

- Për ekzëmën dhe dermatitis

- psoriasis, (ka efekt real vetëm me dozën dhe raportin e duhur EPA-DHA)

- Në rastet e flokëve që thyhen dhe nënien e flokëve ka efekt shumë të mirë.

Lifestyle



5/ Në rastet e diabetit

Pakëson zhvillimin e rezistencës të qelizave ndaj insulinës dhe përmirëson aftësinë duruese ndaj sheqerit. Ndërsa omega-3 bimore është gati e paefetshme, madje ngre nivelin e sheqerit!

6/ Për dhembjet reumatizmale të kyçeve dhe artritin
Është një qetësues i mirë i dhimbjeve dhe paksues i inflamacioneve. Pakëson shumë dhimbjet, përmirëson ngrirjen dhe lëvizjen e kyçeve që reflektohen në mëngjes.
Ul efektet ulceroze të qetsuesve jo steroid të inflamacioneve!

7/ Në rastin e sëmundjeve të sistemit imunitar

Sin ë sëmundjet e alergjisë apo azmës, ashtu edhe në sëmundjet autoimune (si inflamacion ulceroz i zorrës së trashë, sindromë irritable të zorrëve, në psoriasis apo sëmundje të veshkave) mund të arrihen rezultate shumë të mira.

- pakëson efektet anësore të ilaçeve (si psh ciklosporin) të përdorura pas transplantit të organeve.
- Rrit efektivitetin e steroideve të përdorura për mjekimin lokal të psoriasisit apo sëmundjeve të tjera autoimune.

8/ Krijon mundësi të mira për paksimin e ankesave që vijnë nga **shqetësimet gjinekologjike** si sindroma paramenstruacioneve, ngërçet e menstruacioneve, dallgët e të nxehtit apo gjatë menopauzës.

9/ **Osteoporozë:** tek gratë mbi 65 vjeç është vënë re se në një studim për gjatë 3 viteve këto kanë patur më pak humbje kocke se sa ato që kanë pirë placebo. Ndërsa tek shumë prej tyre është vrejtur edhe rritje e dendësisë të kockës.

10/ **Mbrojtja imune:** - DHA – siguron një shërim më të shpejtë ndaj infeksioneve virusale (gripi, herpesi) ulet me 26% kollitja, 15 % formimi gëlbasrave, 30% frymëmarrja me fishkëllima, dhe është me efekt kundër azmës të fëmijëve 1-3-6 muajsh.



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

11/ **Efekt pengues kundër plakjes:** tek të moshuarit ndihmon prodhimin e proteinave të muskujve dhe pakëson humbjen degjenerative të muskujve.

Efekt mbrojtës për acidet dhjamore të pangopura kanë vitamina E dhe seleni: këto pengojnë oksidimin e acideve dhjamore që ekzistojnë në membrana. Edhe vitaminat A dhe C kanë shumë efekt mbrojtës të membranave. Këto vitamina antioksidante përforcojnë efektet e njëra tjetrës.

Konsumimi i acideve dhjamore omega-9 është i mirë për shëndetin sepse nuk transformohen në omega-6, dhe më i miri është vaji i ullirit i papërpunuar, që përbën shtyllën bazë të dietës ushqimore mesdhetare.

Ata që konsumojnë rregullisht acidet dhjamore omega-3 mund të pakësojnë deri edhe 50-70% rrezikun e vdekjeve të papritura që e kanë shkakun tek zemra.

P.S.: Pjesët e theksuara në këtë shkrim përmbajnë rezultatet e studimeve shkencore më të reja dhe në radhë të parë përsa i përket raportit të DHA.

LITERATURA:

1. Falk-Petersen, S., et al., „Lipids and fatty acids in ice algae and phytoplankton from the Marginal Ice Zone in the Barents Sea”. Polar Biology . (1998. júlíus 2).
2. DeFilippis, Andrew P.; Laurence S. Sperling: Understanding omega-3's (2007. október 2.)
3. Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.
4. Larsen, H.R. Nélkülozhzetelen tápanyag: halolajak International Health News
5. Bhatnagar D., Durrington PN .
6. Griffin BA (2008). „How relevant is the ratio of dietary n-6 to n-3 polyunsaturated fatty acids to cardiovascular disease risk? Evidence from the OPTILIP study”. Curr. Opin. Lipidol. 19 (1), p. 57–62. DOI:10.1097/MOL.0b013e3282f2e2a8. PMID 18196988.
7. Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. júlíus 2). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.”. Circulation 111 (2), p. 157–64.
8. Willett WC (2007. júlíus 2). „The role of dietary n-6 fatty acids in the prevention of cardiovascular disease”. J Cardiovasc Med 8, p. Suppl 1:542-5. PMID 17876199.
9. Tribble, E.F. (2006. júlíus 2). „Excess Omega-6 Fats Thwart Health Benefits from Omega-3 Fats”. BMJ 332, p. 752–760. Hozzáférsé ideje: 2008. március 23.
10. Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. BMJ, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)
11. Shahidi F, Miraliakbari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2—health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. J Med Food. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.
12. Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. Rheumatic Disease Clinics of North America. 17: 235-242.
13. Paragh Gy, Katona É: Az omega-3 zsírsavak szerepe az atheroszklerózis prevenciójában. Háziorvos Továbbképző Szemle 2003; 8:86-89

TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK



HOTELIKËSHTJELLËTELEKI-DEGENFELD****SZIRÁK

I dashur mik i yni i përkohshëm apo i përhershëm! Edhe sivjet ju mirëpresim në Hotelin Kështjellë të rikonstruktuar të Teleki-Degenfeld **** në Szirák, krenaria europiane e Forever Resorts të Rex Maughan , ku tashmë mund të pushoni me skonto me shërbimet e njohura të nivelit të lartë, ose mund të organizoni trainime në grupe ose takime familjare. Në këtë Resort të Foreverit të Hotelit Kështjellë të Szirakut ju sigurohen skonto të përgjithshme 25% për çdo anëtar të Foreverit, sepse Rex pikërisht për këtë e ka blerë këtë kështjellë baroke të mrekullueshme të shekullit të 18-të, që ajo të jetë shtëpi e bashkpunëtorëve të Foreverit.

Ambjenti SHËRBBIME TË SHEKULLIT 21 Barokk

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301

info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



SKONTOT:

Fjetja në kështjellë 25% ulje nga çmimi i përhershëm, ushqimi në restorant 10% skonto, ndërsa për ata që kanë kartën e shërbimeve kozmetike Sonya ka një ulje prej 50%.

ÇMIMET ME ULJE TË DHOMAVE: në dhomat në krah të kështjellës ju sigurojmë dhoma me dy krevate me çmimin 6650 forinta nata për çdo person.

PËR GRUPE TË FLP SIPAS MARRËVESHJES JU SIGUROJMË ÇMIME TË VEÇANTA.

NË RAST PRENOTIMI JU SIGUROHEN GRATIS QIRAJA E SALLËS dhe përdorimi i mjeteve të punës.



Mirë se vini në Hotelin Kështjellë të Teleki-Degenfeld në Szirák!

Na bëni „like” në Facebook! Atyre që u bie shorti 10., 100. dhe 500 . fitojnë kuponin e dhuratës 2 persona për 2 netë!

NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

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



HUNGARIA

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

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

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

POROSI PRODUKTESH

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

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

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

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

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

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

Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy

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

Derjtor Rajonal: Tibor Kiss.

Forever Resorts

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

Mjekët tanë specialistë:

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

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

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

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

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

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

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

NJOFTIME



SERBIA

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

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

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

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

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



MALI I ZI

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

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



SLLOVENIA

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

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



KROACI

Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
hapur: të hënë dhe të enjten: 09.00–20.00,
të martën, mërkurën dhe të premten 09.00–17.00

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

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



SHQIPËRIA

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



KOSOVA

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



BOSNJE-HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljina



Lilla dhe Attila sipas diplomës janë pedagogë. Me dy fëmijët e tyre, Liliana (12 vjeçe) dhe Mateus (9 vjeç) jetojnë në Keszű. Duke lënë vëndin e tyre të mëparshëm të punës, tashmë ata janë forevera. Sponsori tyre: Szilárd Kúthi, Linja e sipërme e tyre: Ildikó Jakab Mezőfiné, Zsolt Róth, Rex Alex, Terézia Hermann, Miklós Berkics

SË BASHKU NË RRUGËN E SUKSESIT

LILLA TIMÁR KIRÁLYNÉ DHE ATILA KIRÁLY MENAXHERË

Si filloi historia juaj në Forever?

Lilla: Dhjetë vjet më parë, për herë të parë u takova me këtë firmë si konsumator, pastaj pas nja dy vjetësh Attila mori pjesë në një takim marketingu, por në atë kohë nuk tregoi interes, ndërsa unë nuk kisha informacion. Pastaj para 3 vjetësh këtë ofertë biznesi e dëgjova edhe unë, më pëlqeu dhe ju futa atij. U përfshi edhe Attila, vinte shikonte, vinte në training, më mbështeti, por në fillim punoja vetëm.

Ky ndryshon kjo punë, nga puna e mëparshme e pedagogut?

Lilla: Është një komunitet tjetër, këtu rrethohesh nga njerëz pozitiv, të cilët kanë një vizion për të ardhmen, janë të sukseshëm. Për mua gjithmonë ka patur rëndësi vlerësimi, që si mësuese e re, entuziazte, nuk e kisha gjetur në vëndin e punës. Për mua ky ishte motivimi kryesor.

Attila, po ti kur u lidhe?

Attila: Vazhdimisht mbështesja punën e Lilla-s, nga rrethi të njohurve i drejtoja njerzit tek ajo, por këtë e konsideroja biznesin e saj, gëzohesha që ajo ndjehej mirë. Pastaj në jetën time pati një moment kthese. Gjithmonë kisha dëshiruar, të isha drejtues i një firme të madhe, por kur arrita këtë, pata një zhgënjim të madh.

Mund të na i shpjegosh më hollësisht?

Attila: Si drejtues tradicional i punësuar, sa më lart arrin dikush shkallët e karrierës, aq më shërbëtor bëhet. Nga fillimi i krizës, pash shumë vetë 40-50 vjeçar, me përvojë dhe njohuri të larta profesionale, u hodhën në rrugë, sepse mundën të punësonin me një pagë shumë më të ulët të rinjtë.

Kështu kërkove zgjidhjen në Forever?

Attila: Mendoj se njerzit gjatë jetës së tyre i motivojnë tre gjëra. siguria materiale, shëndeti dhe koha e lirë. Në qoftë se ndonjëra nga këto të mungon, zgjedhjen e kërkon tek vrima më e ngushtë. Për mua kjo ishte koha. Që prej 15 vitesh, ime shoqe Lilla, gjuha e saj e dashurisë ishte koha e kaluar së bashku në familje. Sa më lartë ngjitesha në karrierën time, aq më pak kohë më mbetej në familjen dhe fëmijët, kur për mua ata janë më të rëndësishmit. Fitoja mirë, por gjith një e më tepër bëja kompromise.

Kur filluat të punoni së bashku në mënyrë aktive?

Lilla: Attila u lidh me mua pas arritjes të nivelit të asistent menaxherit. Deri atëhere punova vetëm, mora shumë përkrahje pozitive që ma përforcoi vlerësimin e evetvetes. Pastaj erdhi Attila, i cili mendonte se këtë punë mund ta bënte më mirë se unë, nuk mi dëgjonte këshillat, por bënte sipas mendjes së vet. Atëhere u bë më keq, dhe unë i thashë : atëhere bëje ti! Por në periudhën e parë nuk qe pa probleme; të ardhmen e sigurtë e shikonte më shumë në sipërmarrjen e tij personale. Kthesa ndodhi vërtet vjet në Porecs. U kthyem nga Porecsi, Attila likuido sipërmarrjen e tij, dhe që nga ajo kohë u angazhua 100 përqind në biznesin tonë Forever duke pranuar përvojën time. Kë na u desh të zhvillonim personalitetin tonë, të mësonim të punonim së bashku dhe duke plotësuar njeri tjetrin të ecim përpara drejt objektivit tonë.

Cilat janë objektivat tuaja të përbashkëta?

Lilla: Të bëhemi menaxherë të qëndrueshëm, nga muaji Maj të punojmë për sfidën e Menaxherit Eagle, dhe të ndihmojmë sa më shumë nga bashkpunëtorët tanë të arrijnë objektivat e tyre. Edhe deri tani jemi kujdesur për këto sfida, arritëm të kualifikohemi edhe për „Fushatën Dimërore”. Si rezultat i kësaj na u hapën shumë fronte, që duan të punojnë, tani për ata kujdesemi.

Ku ka ndryshuar jeta juaj krahasuar me 3 vjet më parë?

Lilla: Unë kam kaluar përmes një ndryshimi të madh të karakterit: vlerësoj vetveten, më është rritur besimi në vetvete, jam bërë më e vendosur. Jam bërë më e hapur në mardhënie me njerzit. Kemi njohur shumë njerëz të mrekullueshëm , kemi partnerë thuarje nga i gjithë vendi. Por nuk do të kisha mundur ta ndërtoja këtë biznes, në qoftë se nuk do të kisha patur ndihmën e sponsorit tim, Szilárd-it. Është një karakter krejtësisht i kundërt me mua: ka një besim të jashtëzakonshëm tek vetja, ka një forcë fantastike, ka dinamizëm dhe vendosmëri. Për mua ai është si paterica ku jam mbështetur deri më sot. Mendoj se kjo mundi të realizohej vetëm me atë.

Attila: Tashmë e permenda që gjithmonë kam dashur të jem një drejtues i lartë. Kur lash vëndin e fundit të punës, në ditën e fundit mu desh tu thosha shumë vetave, se tani mbaroi vëndi i punës së tyre. Tashmë në qoftë se ndokujt i bie në kokë dhe dëshiron të jetë drejtues i lartë, atëhere vendi më i mirë është Foreveri. Këtu në qoftë se bashkpunëtorët e tu të pranojnë si drejtues, atëhere për tërë jetën mund të punosh me ta, dhe përveç kësaj ti kesh edhe miq të rinj.



FOREVER
LIVING



PRODUCTS
MAGYARORSZÁG



FOREVER DITA E IV. E SHËNDETIT

SYMA CSARNOK 12 MAJ, NGA ORA 10

**JU PRESIM NË TAKIMIN TONË FAMILJAR ME PROGRAME ARGËTUES,
PROGRAME PËR FËMIJË, ME LEKSIONE NJOHURISH PËR RUAJTJEN E
SHËNDETIT , ME KONTROLL MJEKËSOR FALAS, ME PREZANTIM DHE BLERJE
PRODUKTESH!**

DREJTUES PROGRAMI: : ÉVA BUDAI-SCHWARCZ Zafir Menaxhere,
TÜNDE HAJCSIK DHE PATRICIA RUSÁK Senior Menaxhere

FJALA E PËRSHËNDETJES

DR. SÁNDOR MILESZ

mjek alternativ, fitues i çmimit Pro Vita et Natura,
Zafir menaxher, Drejtor i përgjithshëm

DR. GYÖRGY BAKANEK

mjek specialist gjinekolog, specialist i mjekësisë sportive,
Konsulent i pavarur i Foreverit
RUAJTJA E SHËNDETIT

DR. EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ

anesteziste, specialiste reminacioni, Soaring menaxhere
TË USHQHEMI NË MËNYRË TË
SHËNDETSHME!

DR. TERÉZIA SAMU

mjeko kirurge venash, Soaring menaxhere
MBROJTJA E SISTEMIT TË VENAVE

DR. MÁRIA HOCSI

pediatre, specialiste diabeti, Manager
DIETA E SËMUNDJES TË SHEQERIT

TIBOR ÉLIÁS

Soaring Menaxher
MAGJIA E MJALTIT

ERIKA DAVIS

Senior Menaxher, fizioterapist
LËVIZ PËR SHËNDETIN TËND!

DR. OTTÓ KERTÉSZ

mjek veteriner, Menaxher
KËSHILLA PËR KAFSHËT KATËRKËMBËSHE

FERENC TANÁCS DHE

FERENCNÉ TANÁCS

mjeko alternative, Senior Menaxherë
NË INTERES TË SHËNDETIT TONË

SONYA SHOW

DR. ENDRE SERES kirurg,

DR. SERESNÉ DR. KATALIN PIRKHOFFER

mjeko familje, patologe, specialiste e sëmundjeve
profesionale, Zafir Menaxherë
SHËNDETI ME SYTË E MJEKUT TË FAMILJES

DR ILONA JURONICS VARGÁNÉ

pediatre , Soaring Menaxhere
SI TË KUJDESEMI PËR FËMIJËT!

LILLA TIMÁR KIRÁLYNÉ

DHE ATTILA KIRÁLY

Menaxherë
RUAJTJA E SHËNDETIT NË FAMILJE

MIKLÓS BERKICS

Diamant Menaxher
BISEDË PËR SHËNDETIN, BIZNESIN
DHE LIRINË NË FLP

**LEKSIONE NGA SHOQATA
E MJEKËVE ALTERNATIVË:**

ISTVÁN SÁGI

Më kot mban dietë,
prej saj papë mund të jesh i sëmurë

ÁGNES TOMANÓ KÁRÁSZNÉ

Konkurs test pikturë Taraczközi

MÁRIA PATAKI: Banjat me baltë kurative

ERZSÉBET PÁL

Frekuencat e larta – mënyra të reja
në praktikën e mjekimit energjistik

DR. ISTVÁN TARACZKÖZI

Shëroje veten me ushqim!

ERIKA FODOR:

5 metodat tibetiane të lëvizjes për shëndetin

DR. ANNA MÁRIA NAGY

Shëndet, bukur, harmoni



Aktivitet i përbashkët i Shoqatës të Mjekësisë Alternative dhe Forever Living Products Hungari Shpk



Success Day

2013. 05. 11.

KUALIFIKIMI I SUPERVIZORËVE DHE ASISTENT MENAXHERËVE
KUALIFIKIMI I KLUBIT TË CONQUISTADORËVE DHE MENAXHERËVE,
DORËZIMI I TARGAVE TË AUTOVETURAVE, KUALIFIKIMI I MENAXHERËVE
TË LARTË, ANËTARËVE TË BUSINESS BUILDERS CLUB DHE FITUESVE TË
CHAIRMAN'S BONUS TË KUALIFIKUARIT E HOLIDAY RALLY
SHFAQJE ARTISTIKETRE TENORËT, JÓZSEF NÉMETH „CSICSÓ”
DHE ORKESTRA, PJESE MUZIKORE NGA VEPRA EDDA
NË SHFAQJE PËRA PREMIERË



FJALA E PËRSHËNDËTJES
DR. MILESZ SÁNDOR
Drejtor i Përgjithshëm



DREJTUES TË PROGRAMIT: **TIBOR LAPICZ**
DHE ORSOLYA LENKÓ TAPICZNÉ
Soaring Menaxherë



ÇFARË DUHET TË BËSH
PËR NIVELIN DIAMANT?
VERONIKA LOMJANSKI
Diamant Menaxhere

VENDIMI MË I MIRË
ARANKA VÁGÁSI
Diamant-Zafir Menaxhere

PËRVOJA ME PRODUKTET
DR. GABRIELLA KASSAI
Menaxhere, pediatre

SA KOHË KE?
SÁNDORTÓTH
Soaring Menaxher

ADOLESHENTËT
JÓZSEF SZABÓ
Zafir Menaxher

FOREVER

IMPRESSION

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. **Redaksia:** FLP Hungari Shpk. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455
Kryeredaktor: Zsuzsanna Petroczy Redaktor: Valeria Kismarton, Kalman Posa, Sandor Rokas,
Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Përkthim, redaktim:** Mímoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat),
Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (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



Forever Lean