

VITI XVII, NUMRI 5 / MAJ 2013

FOREVER

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



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY
SINCE 1997

Happy Birthday

Gezuar 35.



VJETORIN E FAMILJES FOREVER

Që nga fillimet tona modeste, në sajë të dhuratës së natyrës me bimën e Aloe Veras dhe pasionit tonë për të ndihmuar të tjerët, ne kemi përshkuar një rrugë të gjatë. Udhëtimi ynë gjatë këtyre viteve ka qënë një nga përvojat më të mira të jetës sime, dhe jam krenar për sukseset që kemi arritur së bashku. Skuadra jonë e mrekullueshme Forever Living Products ka hedhur themele të patundura, që na kanë dhënë mundësi të gëzojmë shëndetin dhe prosperitetin për të cilat Foreveri është e njohur.

35 vjetori paraqitet me gurin e çmuar Esmerald. Çfarë e bën esmeraldin kaq të veçantë. E fshehta e tij qëndron në simbolizmin e tij. Në mbarë botën esmeraldet simbolizojnë fat, harmoni, begati dhe bukuri. Madje që Aristoteli pretendonte se esmeraldet i shtonin sukseset në punët dhe mirëqënien e tij. Pikërisht ashtu si esmeraldi, Foreveri në gjithë botën ka qënë simbol i shëndetit, bukurisë dhe suksesit. Është vërtet një simbol i suksesit që kemi arritur së bashku! Ne kemi krijuar edhe një logo për përvjetorin e Esmeraldit tonë, që është simbol i përjetësisë gjë që paraqet mundësitë e pakufishme të ofruara nga Foreveri për arritjen e mirëqënies, prosperitetit dhe lirisë! Gjatë historisë tonë të përbashkët ne kemi përballuar shumë sfida, duke përfshirë edhe dëmtimin e Aloes nga ngricat e fundit të viteve 1980. Distributorët tanë besnikë që kanë bashkpunuar me ne që nga vitet e fillimit, punuan me durim edhe kur pati një mungesë të përkohshme të Aloes. E dija se ne na duhej një furnizim i qëndrueshëm me Aloe, gjë që më nxiti të blenim fushat e para të kultivimit të Aloes.. Si rezultat ne u bëmë kultivuesi, distributori dhe furnitori Numer Një i Aloe Veras të cilësisë më të lartë në botë me më tepër se 6000 hektarë të mbjella me 50 milionë rrënjë Aloe.

Unë jam veçanrisht krenar, për ndikimin që kemi patur në gjëndjen shëndetsore dhe ekonomike të distributorëve në mbi 150 vende të botës. Më pëlqen të theksoj faktin që dielli nuk perëndon kurrë mbi familjen Forever. Gjithkush meriton të jetë i lumtur, i shëndetshëm dhe me siguri ekonomike, dhe është pikërisht kjo arsyeja pse e fillova 35 vite më parë kompaninë Forever Living Products.

Përveç mundësive të pabesueshme që ne u ofrojmë njerzve në fushën e shëndetit dhe të mirëqënies, ne kemi kontribuar shumë edhe në mënyra të tjera. Nëpërmjet organizatës jofitimprurëse Forever Giving, ne kemi shtrirë aktivitetin e mirëqënies dhe prosperitetit për mijra vetë në mbarë globin. Nga Familja jonë globale Forever janë dhënë ndihma shëndetsore e materiale për shumë fëmijë e të tjerë që janë ndodhur në fatkeqsi. Përveç ndihmës për të tjerët, ne jemi angazhuar në përmirësimin e mjedisit, nëpërmjet sistemit tonë të licensuar për ruajtjen e mjedisit. Plantacionet tona me Aloe, praktikisht pastrojnë çdo vit tokën nga 2 milion ton bioksid karboni! Ne besojmë vërtet se mundësi të tjera akoma më të mira do të ofrohen për distributorët tanë. Unë në vlerësoj dhe përgëzoj secilin nga ju. Ne vazhdojmë të luftojmë për tu siguruar mundësitë më të mira në botë. Ju faleminderit për rolin e rëndësishëm që keni luajtur në këtë udhëtim spektakolar 35 vjeçar!

Rex Maughan
1 juaji përjetë!
Rex Maughan

Kujtime

Në vjeshtën e 1996-ës u takova me një të ri me mustaqe, i cili donte me çdo kusht të na njihje me një firmë amerikane, dhe ne si gjithë njerëzit e hapur, i thamë, që jemi dakort, do takohemi. I riu erdhi, dhe siç doli më pas, dëshironte në rradhë të parë të na ofronte mundësit e biznesit nëpërmjet produkteve të Forever Living Products-it. Atëhere në mënyrë të prerë i thashë, që biznesi nuk më intereson, por do ta merrja përsipër me kënaqësi drejtimin e një firme MLM në Hungari. Ai u gëzua për këtë, sepse Rex Maughan, presidenti i firmës kërkonte pikërisht një drejtor të përgjithshëm për Hungarinë. Lidhjet i mbanim në vazhdimësi, i riu ndërtoi rrjetin, gjithnjë e më shumë produkte vinin në Hungari. Vendosa lidhje me drejtorin e Gjermanisë. Vajtëm atje dhe pashë

se si funksionon realisht një zyrë Foreveri, më pas arriti një fax nga Navaz Ghaswala, e cila më ftoi për takim me Rex Maughanin në 7 shkurt 1997. Patëm dy ditë, që të përgatitesha për nisjen, dhe drejtimi për Moskë në hotelin Metropol, që në atë kohë ishte simboli i ekonomisë ruse. Në mbrëmje mbajtën hapjen e FLP-s së Rusisë, ku u takova për herë të parë me Rex-in. Të nesërmen gjithë ditën e kalova me të, më pas presidenti më tha: organizo zyrën, kërkoni një vend shumë të bukur, dhe le të filloi Foreveri i Hungarisë, sa më shpejt që të jetë e mundur dhe ndërtoni një biznes gjigantesk!

Falenderoj József Szabón, të riun e athershëm me mustaqe, që më kërkoi me këmbëngulje, nuk u dorëzua, sepse ky takim nuk ndryshoi vetëm jetën time, por edhe të familjes time dhe të gjeneratave që vijnë në vazhdim. Falenderoj Rexin, që siguroi për mua një mundësi fantastike, për familjen time, për fëmijët e mi dhe në rradhë të parë për 1,5 milion blerës, klientë të rregullt, ndërtues rrjeti në teritoret hungareze dhe rajonin e Ballkanit.

Drejtori im i parë për Europën ishte Gregg Maughan. Prej tij mësova shumë për entuziazmin, përqëndrimin, drejtimin dhe qëndrueshmërinë. Ishte ai, që në vitet e para përcaktoi, dhe kontrolloi direkt detyrat që nuk ishin të lehta. Faleminderit i them Aidan O'Hare, zëvendës president për Europën, të cilin mund ta kërkoj kurdo me pyetjet e mia, dhe të marr prej tij udhëzime dhe strategji për detyrat e përditëshme dhe për zhvillimin tonë. Me këtë rast e uroj atë për rezultatet e jashtzakonshme të Europës në familjen Forever.

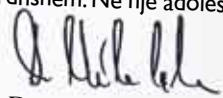
Falenderim të veçantë shpreh sot për bashkpuntorët e mi, të cilët qëndruan pranë meje për më shumë se gjashtëmbëdhjet vjet, punojnë me mua, bashkë qajmë, bashkë qeshim, por në fund ngjitemi në skenë me zemër të mirë. Dhe së fundi, por jo në rradhë të fundit falenderim madhështor dhe mirënjohje të gjithë bashkpuntorëve të mi që ndërtojnë rrjetin, të cilët qoftë gjashtëmbëdhjet vjetë, qoftë vetëm disa ditë u bashkuan me ne këtu në Forever, që të njohin me botën efektet e dobishme të Foreverit, që të ndajnë eksperiencat e tyre me të njohurit, antarët e familjes dhe miqtë e tyre.

Për ne Foreveri është jeta jonë. Ne me këtë ngrihem, me këtë biem, me atë mendojmë, ne jemi Foreveri. Rajoni ynë i vogël i ka dhënë tashmë botës tre diamantë: Veronika dhe Stevo Lomjanskin, Miki Berkicsin, Attila Gidófalvin dhe Katikan. Unë e di, që ky rajon i vogël do ti japi më vonë botës edhe shumë – shumë diamantë të tjerë, por po aq i rëndësishëm është, që gjatë gjithë jetës tonë të mbetemi të pastër, të ndershëm, ashtu siç e ka zakon të thotë Józsi Szabó: tani le të jemi diamant në zemrën dhe shpirtin tonë. Faleminderit, që ekziston dhe zhvillohet Foreveri në këtë rajon, por natyrisht punojmë shumë, që kjo kështu të mbetet edhe në njëqind vjetët e ardhshëm. Në një adolleshent gjashtëmbëdhjet vjeçar ka energji të jashtzakonshme, dhe këtë energji duhet t'ja tregojmë botës!

Përpara Forever Albania!



Happy Birthday!


DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

BUDAPEST 30 MARS 2013

Success Day

FOREVERI HUNGARISË EDHE NË MARS FESTOI ME BASHKPUNËTORËT QË NË NDËRTIMIN E BIZNESIT TË TYRE ARRITËN NË NJË NIVEL MË TË LARTË. KRAHAS KËSAJ PËRSËRI MËSUAM NGA MË TË SUKSESSHMIT. NË RADHË TË PARË ÇDO TË THOTË TË JESH MODEL DHE SI DREJTUES I SKUADRËS, PAVARËSISHT NGA NIVELI, TË JESH SHEMBULL I SAJ.

Për çiftin **Dr. Terézia Samu** dhe mjekun-inxhinjer **András Bruckner**, soaring menaxherë, pas tyre qëndron një e kaluar serioze profesionale si mjekë dhe si rjetndërtues. Që nga 1997 janë bashkpunëtor të Foreverit në Hungari. Sikurse shpjegojnë, FLP u ka dhënë atyre gjithshka që deri në atë kohë u mungonte. Me këtë rast si drejtues të programit, ata ftojnë në podium **Dr Sándor Miliesz**- drejtor i përgjithshëm, i cili e fillon me dhuratat: prezanton Touch-in VIP, e cila përmban 12 produkte nga më kryesoret dhe ndërkohë njofton se lektori kryesor i ftuar në Trainimin e Diamantëve do të jetë star-trainuesi **Bodo Schafer**. Dëgjojmë gjithashtu për zgjatjen e ofertës ekskluzive të udhëtimit Travel Touch që vjen si Pjatë e Artë dhuratë, ku poseduesi fiton një skonto të veçantë udhëtimi dhe mbas gjithë këtyre lajmeve të mira, **Dr Sándor Miliesz** thekson se „jemi në momentin kur duhet të themi faleminderit... mbasi **Rex Maughan** na dha mundësinë që të jemi sot këtu.”

Edhe një falnderim tjetër vjen nga **Géza Kolcsár**, nga drejtuesi i Mbrojtjes nga Katastrofat Natyrore i Székely-t në adresë drejtorit të përgjithshëm dhe mbajtësit të titullit kalorsiak **Sándor Miliesz** dhe Foreverin e Hungarisë në shënjë mirnjohje për veprimtarinë bamirëse të tyre.





Dëgjojmë këngën e mrekullueshme të duetit Hungaricum për talentet e Foreverit, dhe pas kësaj leksionin e Dr veteriner **Ottó Kertész**, menaxher. Dr Ottó Kertész ka një praktikë 33 vjeçare, dhe krahas kësaj që nga viti 1999, bashkë me bashkshorten e tij janë edhe rrjetndërtues të Foreverit. Sikurse na bën të njohur, dhe që vërtetohet edhe me studime, bima e Aloe Vera-s me 240 përbërësit e saj efektiv, është rezultative edhe me kafshët. Ai na jep shembuj praktikë, se edhe kafshët shtëpiake, shumë herë kanë probleme shëndetsore të ngjashme me ne njerzit (psh kanë alergji, kanë probleme me organet e lëvizjes etj). „Këto kafshë janë ambjentuar me ne, prandaj jemi përgjegjës për to. Kjo është një lidhje vërtet si shokë jete. Ato na japin kënaqinë e jetës, ndërsa ne duhet tu sigurojmë gjithshka kanë nevojë në jetën e përditshme. „Likopin, seleni, propolisi, vitamina C, ginko biloba, schizandra, lule dashi, , bishtamithi, sherebeli apo kamomili janë një plus që nuk mund të mohohet në fushën e veterinarisë.„- nënvizon Ottó Kertész.

Kutia tashmë e njohur Touch of Forever, të siguron gjëra të mëdha. Pas kualifikimit të supervisorëve dhe asistent menaxherëve, mikrofonin e merr **Edina Patkós**, që megjithse vajzë e re sot është menaxhere, dhe shërben si shembull për bashkëmoshatarët e saj. Sikurse thotë ajo, shumë vetë duan të gjejnë lumturinë e tyre jashtë vendit, ndërsa ajo ka gjetur një rrugë më të mirë. „Unë vizionin e të ardhsmes e gjeta në Forever dhe mund të pohoj se po të investosh 5 vjet punë, mund të sigurosh qetësinë për 50 vjet!“ Edina na tregon se si dhe nga kush mësoi ndërtimin e rrjetit dhe fillestarëve u këshillon, që mos dëgjojnë ata që mund ti largojnë nga objektivi. Sipas saj, një mbështetje të fortë i ka dhënë pjesmarrja në programin e pushimit e trainimit në Porecs si dhe ndihma e sponsorit të saj. „Se si u arrit, nuk e di, por qe dikush që i besova – thotë ajo. Ky biznes ia vlen që ta marrësh seriozisht, sepse të zhvillon edhe personalitetin. Kjo është shumë e rëndësishme, mbasi pasuri nuk do të thotë vetëm para. Unë tani besoj se çdo endërr mund të realizohet.“





Një „emër i madh“ në rrjet ndërtuesit është edhe ai i **Szilárd Kúthi**, që mban leksionin me titull „Sfidat e sistemit të marketingut“. Si tregëtar automjetesh, ai u njoh me mundësitë e ndërtimit të rrjeteve në 2008, ku atëhere e tërhoqi ajo që, „këtu nuk ka nevojë të hedhësh shumë para për investim, por që mund të fitosh si në një sipërmarrje që ecën mirë.“ Szilard-ët pas një viti u titulluan menaxherë. „Në qoftë se ke pse-në dhe po-ja është e fortë, atëhere edhe si-ja gjendet vetvetiu“ – citon thënien e preferuar lektori, i cili tani ecën drejt nivelit senior menaxher. Sikurse thotë ai, shumë vetë nuk i pëlqejnë sfidat, kanë frikë prej tyre, ndërsa sistemi i marketingut pikërisht me ato vlerësohet. Mjafton të ndjekësh hapat e caktuara prej tij, dhe të kesh vullnetin „ti çosh njerzit më përpara nga niveli në nivel“. Szilardët nuk i magjepsin shifrat, përkundrazi janë ndjenjat dhe dëshira për të mësuar që u japin hov. „Sigurisht edhe pagesa ka vlerë“ – thekson ai duke buzëqeshur.

Ai ka parë shembujt para vetes dhe sikurse e formulon: „thjeshtë më ka pëlqyer kjo ndjenjë“, dhe pastaj na këshillon: Bëhuni menaxherë „Eagle“, kjo është më shumë se një sfidë, po ta mendoni seriozisht. Kaloni kohën me ata që në këtë sipërmarrje përfaqsojnë elitën, të merrni dhe përcillni më tej dijet e tyre. Në qoftë se nuk arrite ti përgjigjeshe një sfide, mos u dekorajo, mbasi mund ta provosh përsëri kur të duash!“

Fushata e Dimrit, +60CC, Klubi Conquistadorëve, menaxherë, programi stimulues i autoveturës, menaxherët drejtues, menaxherët Eagle- janë një seri shembujsh të llojeve të ndryshme të sfidave. Por edhe ajo që ata që i kanë realizuar publiku i shpërblet me duartrokkitje.

Shumica përshëndet vlerësimin me disa fjalë: „Sekreti i suksesit është marrja e një vendimi të shpejtë, marrim shumë vendime, por e mira qëndron brënda ligjit të shifrave“ „Do të doja që me këtë kualifikim, të mbushja një vakum të madh. Gjithkush të fillojë të punojë, mund të na llogarisni edhe neve“ – tingëllojnë thëniet që motivojnë më shumë.

Annamária Muladi – eagle menaxhere, na jep shembullin e saj se si mund të mësohet optimizmi. Nëna familjare, prodhuese e paisjeve të mobilimit shtëpiak, nuk ndërton vetëm rrjete por edhe shtëpi. Dhe ja shpërblimi: „Jetesë si duhet, karrierë, vlerësim, para, njerëz të mirë, kohë e lirë: kjo është e mira“ – thotë Annamária, e cila dëshiron të jetë





shembull i tillë, siç e duan njerzit: „Ta shohin që je e aftë për ta! Mëso të punosh edhe për të tjerët, dhe ti vetë ndiq njerzit e sukseshëm!” „Shumë vetë i komplikojnë gjerat, ndërsa thjeshtë duhet të kopjojmë tjetrin, dmth duhet ditur cilat janë detyrat për nivelin tjetër. Kjo nuk varet nga asgjë tjetër, përveç se nga besimi. Në qoftë se këtë besim tek vetja e kemi, atëhere mund të shpresojmë edhe tek të tjerët.

Çelësi është imagjinata: si të ndryshoni jetën tuaj.”

Senior menaxherët **Ferenc Tanács dhe Ferencé Tanács**, prej vitesh janë figura të stabilizuara, me kualifikimin +60CC, anëtarë të Klubit të Conquistadorëve. Ata janë shembull jo vetëm në ndërtimin e rrjetit por edhe zhvillimin e personalitetit. Këshillat e tyre kryesore janë: „Mësoni të falni!”, „Kërkoni sfidën!”, „Mendo me largpamje”, „Ruaj fokusimin!”, „Shfrytëzoi mjetet në dispozicion!”, „Vuri në lëvizje energjitë!” Sipas çiftit Tanács, çelësi i suksesit është njohja efektive, ndërtimi i lidhjeve dhe ndërtimi i urave të besimit. Për këtë mund të na vijmë në ndihmë si buzëqeshja ashtu edhe prezenca si biznesmenë, si dhe biseda kokë më kokë. Ta njohim teorinë e hinkës të të mësuarit, domethënë atë që nënkupton ti praktikosh dhe përcjellësh më tej këto teknika. Ti dimë cilat janë ato pyetje të mira dhe të këqija dhe të kuptojmë se ne vetë duhet të shesim produktet. „Për këtë duhet guxim” – theksojnë ata duke u larguar nga podiumi.

Dr Ibolya Bagoly, nëna e tre fëmijëve, më parë ka punuar si mjeke urgjence dhe mjeke familje, por të dy punët i la para 5 vjetësh, dhe që nga ajo kohë „profesioni bazë” është ndërtuese rrjetesh dhe tash ka arritur soaring menaxhere. Sikurse na tregon: bashkë me bashkshortin e saj **György Csuka**,





për disa vite shkonin në takimet e FLP, dëgjonin e mësonin, por „nuk kishin hypur“ në këtë makinë. Më vonë u bindën, se këtu nuk duhet shitur produktet, por duhesh zhvilluar teknikat. Lindja e vajzës së tretë solli edhe për ata angazhimin në këtë biznes. Ibolya nuk dëshironte të rikthehej në vendin e vjetër të punës, dhe tani shprehet se këtë vendim duhet ta kishte marrë më parë. „Nuk lejohet që gjithmonë të presësh momentin e duhur apo ndryshimin e të tjerëve. Nuk ka asnjëherë rrethana ideale. Më përpara duhet sakrifikuar koha, që pastaj tu kushtojmë më shumë kohë fëmijve tanë.“

Sipas Ibolya-s kjo nuk ishte e lehtë, por pas marrjes të vendimit, brënda 6 javëve u arrit niveli i menaxherit. „Dihet se ka një çmim, që duhet paguar. Por nuk bëhmë mirë në fillim që në vend të tregonim shembullin, ne punonim në vend të të tjerëve. Por në radhë të parë duhet bërë atë që të mund të motivosh .“. Për suksesin do të duhej një objektiv i qartë si dhe durim dhe depërtim në brendinë e këtij biznesi. „Duhet të pranosh se duhet ndryshuar dhe jo të mendosh se ajo që bëj patjetër është me vend. Por pa dhimbje nuk do të kishte ndryshim, po kështu edhe pa një shok të vërtetë“ thotë Ibolya dhe nënvizon: „pas nesh qëndron një skuadër, në të cilën çdo pjesëtar është si një diamant i papërpunuar“. (Intervistën e veçantë me Dr Ibolya Bagoly dhe bashkshortin e saj mund ti lexoni në këtë numer të revistës sonë.) „Sa më lart ndjitemi në nivel, aq më shumë dihet të kujdesemi për kandidatët e rinj“ – thotë





në mënyrë modeste **Ágnes Krizsó**, zafir menaxhere, kur na tregon se si dikush nuk guxon të kërkojë ndihmë prej saj. Krahas modestisë personale, plot krenari duhet të jemi për rezultatet e firmës. „A e keni të qartë se në ç'drejtim ecni? – na shtron pyetjen ajo, dhe pastaj nxiton me fakte të na ndihmojë Në vitin 2012, Forever Living Products futi në kultivim 50 milion rrënjë Aloe, prej të cilave mori 31 milion litra xhel të stabilizuar. Në takimin Global Rally na prezantoi 10 produkte të reja ose përmirësuara. Me FLP u lidhën 1 milion distributorë të rinj, 900 distributorë arritë nivelin e Eagle menaxherit ndërsa 20 distributorë u kualifikuan si Diamant menaxherë. „Po ndërtojmë një shoqëri të konsumatorëve të nivelit botëror” – tërheq konkluzionin Ágnes Krizsó, pastaj na flet për unitetin: „ka edhe konflikte, por s’ka gjë, edhe ato mund të të zhvillojnë, i tillë është karakteri. Mos vrisni mendjen për opinionet negative: i llogarisni të gjithë njëlloj – në dash qëndroni në podium, në dash uluni në reshtat e fundit. Kurdoherë pranë meje do të mund të jeni” – na inkurajon Ágnes Krizsó, pastaj vërtet mbledh rreth vetes bashkpunëtorët e saj , duke mbyllur kështu Ditën e Suksesit.



Success Day



SUCCESS DAY



ZAGREB, 23.03.2013

DITA E PARË E SUKSESTIT PËR KËTË VIT U ORGANIZUA NË HOTEL PANORAMA TË ZAGREBIT. KISHIM KOHË PA E PARË NJERI TJETRIN QË NGA FESTIMI I DITË LINDJES, PRANDAJ ISHIM TË ETUR PËR TU NJOHUR E MIQSUAR ME NJERI TJETRIN.



Dimri qe i gjatë, por prapë e shfrytëzuam për ndërtimin e biznesit – madje me shumë sukses. Salla e zbukuruar e Hotel Panorames ishte e mbushur plot, atmosfera e mrekullueshme, rinore dhe plot vrull. Drejtues të programit ishin çifti **Snježana dhe Stjepan Beloša**. Pikërisht nga këta të rinj ka marrë një hov të ri Zagrebi pak i përgjumur, mbushën zyrat tona që çdo ditë e më tepër shtohet me bashkpunëtorë të rinj, që vijnë për trainim, për planifikim biznesi, dhe për biseda. Kanë krijuar një unison – gjithkush për gjithkënd- pavarësisht nga linja se kujt i përket.

Pas një prezantimi të shkurtër, Snježana dhe Stjepan falnderojnë bashkpunëtorët dhe miqtë pjesmarrës në këtë Ditë Suksesi.

Dita e Suksesit vazhdon me risitë e kësaj periudhe. Drejtori rajonal, **Dr. László Molnár** na flet për aktivitetin e 5 muajve të kaluar. Janë futur arkat fiskale, në fatura nuk mund të bëhen më ndryshime. Ai që dëshiron të korigjojë faturën duhet të bëjë një faturë të re nga vlera 55 Euro. Aloe2Go dhe Freedom2Go nga data 2.4.2013 do të shiten vetëm në kutitë e paketuara 30 copëshe (dhe jo më tek e tek). Tashmë mund të blihen biletat për pjesmarrjen në trainimin e Diamantëve. Për disa produkte ka ndryshuar sasia e pikëve. Është në fazat përfundimtare zhvillimi i shitjeve



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

me internet (webshop) dhe brënda disa ditëve do të fillojë nga puna. Dr László Molnár na jep edhe shëmbuj se si mund të blehet. Mundëm të ndjekim hap pas hapi procesin e blerjes me internet (webshop) të produkteve me dhe pa pikë.

Pas kësaj dëgjojmë leksionin e **Dr. Branka Molnár Stantić** - mjeke, citologe, senior menaxhere, që flet për bimën e Aloes, dhe për efektet pozitive të saj. Njihemi me historinë e kësaj bime, me përbërësit e saj, dhe me efektet e saj në organizmin tonë si dhe për rolin e produkteve Forever.

Mikesha e nderuar nga Serbia **Dr. Sonja Jović** na prezanton produktet e reja, që kanë hyrë në qarkullim në zyrat e kroacisë mbas Ditës së mëparshme të Suksesit. Ajo na shpjegon Vitalize-n për burra dhe për gra. Dr. Jović na shpjegon gjithashtu pamjen dhe rolin e disa organeve tona, si dhe pasojat negative që vijnë tek ato nga stresi dhe me kalimin e moshës. Flitet për funksionimin e sistemit të hormoneve dhe „problemet tipike të meshkujve“ si dhe për atë çfarë produkteve ofrohen nga Foreveri për përmirësimin e cilësisë të jetës.

Sanja Doležal, këngëtarja e dëgjuar e Novi Fosili na entuziazmon të gjithëve. Na solli

ndërmend fillimet e FLP, por edhe lidhjen e saj me ne, udhëtimet në Budapest e Beograd. Këndojmë së bashku hitet e famshme të saj. Pas pushimit, ngjitet në skenë, **Lea**, vajza e Sanyás, nga vajza e saj që nuk i ka mbushur akoma 16 vjeç, dëgjojmë për të ardhmen.

Marija Novak Ištók, pronare e firmës Gendar angazhohet me shërbimin e konsulencës të komunikimit dhe marketingut.

Prej saj dëgjojmë këshilla të dobishme si mund të kërkojmë bashkpunëtorë të rinj, si mund të gjejmë njerzit e duhur dhe si mund të ecim më tej me ta. Janë të shpeshta gabimet

apo justifikimet e njerzve, por nuk lejohet që këta të na bëjnë të pasigurtë. „Rekrutimi i vazhdueshëm, është ai qarkullim gjaku pa të cilin sistemi

MLM mbaron së ekzistuari, prandaj dhe është jashtëzakonisht i rëndësishëm“ mbyll leksionin e vet Marija Novak Ištók.

Andrea Žantev i përkushtohet plotësisht asaj me të cilë angazhohet. Çfardo qoftë ajo, e realizon objektivin me ndërgjegje të plotë. Ishte anëtar i Klubit të Presidentit për 2012 dhe fitoi distiktivin e Eagle menaxherit për 2012. Pikërisht për këtë e dëgjojmë në leksionin e tij, për rrugën e bërë në kualifikimin Eagle menaxher deri në nivelin e ri. Motivi i tij ishte trainimi në ishullin e Sardenjës, ku mund të takohet me bashkpunëtorët tanë më të mirë. Me rëndësi është përcaktimi i objektivit, gjetja e motivit dhe... të punosh që të jesh më i miri. Çdo muaj duhet të përcaktojmë objektivin tonë dhe të fillojmë përsëri. Të sigurojmë çdo muaj 10 pikë më shumë dhe objektivi arrihet! Në qoftë se nuk u arrit këtë muaj apo këtë vit, me siguri do të arrihet muajin apo vitin e ardhshëm. Ndiqni objektivat, i



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

ndani atom e bashkpunëtorët dhe punoni, se vetëm kështu mund të realizoni objektivat e caktuara.

Mbas këtij leksioni vjen kualifikimi i bashkpunëtorëve më të sukseshëm të 5 muajve të fundit. Duartrokasim supervizorët, asistent menaxherët, menaxherët e sapo kualifikuar si dhe fituesit e Winter Challenge , 10 Top distributorët, dhe anëtarët e klubit +60 CC, **Andrea Žantev**-in, menaxherin Eagle të 2013, **Jadranka dhe Nenad Pavletić**-in, që në bazë të pikëve jo-menaxheriale ishin të tretët në rajon, dhe në podium thirren të kualifikuarit dhe pjesmarrësit e Global Rally Hawaii, falnderohen anëtarët e ish Klubit të Presidentit. Realisht ka shumë arsye për të festuar, për dhurata, për bërje fotosh dhe për falnderime. Përhëndetje të gjithë të kualifikuarve!

Bashkëshortja e deritanishme e menaxherit të Rjekës,

Nenad Pavletić, Jadrankana ka siguruar sfondin logjistik. Megjithatë në leksionin e sotëm edhe ajo ka shumë për të thënë, për gjysmën e barabartë në atë çift, se si çan në mënyrë të pandalshme drejt majave. Neno na flet për katër shtyllat mbajtëse të biznesit MLM të Foreverit: për lidhjet me bashkpunëtorët, për drejtuesit, për përcaktimin e objektivave, për shfrytëzimin e rasteve që ofrohen, për marrjen përsipër të përgjegjsive, për njohjen e anëve të forta të njerzve, dhe për zhvillimin e cilësive pozitive. Falnderon bashkpunëtorët dhe me foto na ilustron se çfarë bëjnë jashtë pune duke udhëtuar dhe festuar sukseset. . Kjo është forca e FLP.

Dr. Albert Keresztényi, menaxher i Rjekës, gjuan ata njerëz që dëshirat e tyre duan ti bëjnë realitet. Albert gjithmonë ka ëndërruar atë që po ndodh tani në Kroaci. E ka patur endërr që Kroacia të jetë e para në rajon. Të gjithë ne kemi



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

endërta. Ka nga ato që i realizojnë, ka nga ata që nuk i realizojnë. Albert flet për durimin. Kurrë mos u dorëzoni, se mund të jeni edhe një metër larg objektivit. Në qoftë se dorëzohi, kurrë nuk e dini sa keni gabuar në realizimin e endërrave tuaja. „Në qoftë se rezistoni, e gjithë bota është në duart tuaja.“ – na thekson si mesazh Dr Albert Keresztényi. Dhënia e simbolit të shqiponjës të FLP atyre që në dy muaj të njëpasnjëshëm kanë realizuar 2CC, është një moment veçanrisht i gëzuar. Podiumi është shumë i vogël për gjithë këta bashkpunëtorë të rinj, që kanë ngjitur shkallën e parë. Shpresojmë që në Ditën e ardhshme të Suksesit në muajin Maj tu jepet atyre një distiktiv i ri, sepse duke ndjekur këshillat e sponsorve të tyre e meritojnë atë.

Dragana Janović, më parë ka punuar si konsulente në ministri. Por bashkë me bashkshortin i saj Miloš, që nga 2002 kanë lënë punën e deri atëhershme dhe energjitë e tyre ia përkushtuan tërësisht FLP-së. Që nga ajo kohë kanë arritur rezultate fantastike: për më tepër se 10 vjet kanë qënë anëtarë të Klubit të Presidentit, fitues të Cairman's Bonus, pjesmarrës në Rally Europiane e Super Rally, fitues të programit stimulues të autoveturave. „Ne nuk punojmë në FLP, ne bëjmë jetën e FLP: udhëtojmë, sigurojmë miq, dhe ndihmojmë pjestarët e skuadrës tonë të shkëlqyer të realizojnë endërrat e tyre. Nuk është aspak e vështirë të realizohet Chairman's Bonus“ – thotë Dragana në leksionin e saj. - „Duhet punuar, duhet fokusuar tek objektivi, dhe nuk duhet dëgjuar justifikimet që i referohen krizës. Parasysh duhet të kemi endërrat, planet, objektivat dhe besimin për realizimin e tyre.“ Shpresojmë që të gjithë pjesmarrësit të kenë shijuar këtë program festimi e trainimi. Mirë u pafshim në Opatija, në Hotel Adriatik, më 18 Maj 2013!

Dr. László Molnár
Drejtor rajonal



SUCCESS DAY

Në trainimin e Diamant menaxherit Miklós Berkics të muajit Qershor lektor i veçantë do të jetë Bodo Schafer. Ja disa mendime prej tij për ata të cilët akoma nuk i kanë blerë biletat për të marrë pjesë në këtë seminar.

BODO SCHÄFER
BODO SCHAER **TRAJNUES**

KËSHITU E KAM FILLUAR EDHE UNË...

Çfarë përvoje keni lidhur me distributorët e Foreverit?

Kohët e fundit kam zhvilluar një seminar me menaxherët e Foreverit në Turqi. Pata fatin të njihem me disa prej tyre, dhe mund të deklaroj se ishin shumë të hapur, pozitiv, miqësor dhe ambiciozë. Ndërsa Attila Gidófalvi-n e njoh prej disa vitesh, kurse Rolf Kipp është miku im personal. Vitin që shkoi i bëra një vizitë në shtëpinë e tij në Monako, ishin pushime të bukura verore.

Çfarë prisni nga seminari, si një lektor i veçantë?

Besoj se të gjithë duan të ngjiten më lart. Leksioni bën fjalë për rritjen në jetë dhe në mësim. Kurrë nuk mund të mbetemi me kaq. Nga pjesmarrësit pres që të vijnë me një qëndrim të hapur. Me dëshirën për zhvillim, që duan të mësojnë dhe të bëhen sa të mundin njerëzit më të mirë. Në qoftë se realizohet kjo, atëhere mbetemi me përshtypjet më të mira.

Do të na flisni diçka për situatën ekonomike të ditëve të sotme?

Ndoshta shumë mendojnë që jemi në krizë. Lidhur me çështjet financiare nuk dua të përdor këtë fjalë, se kiza kështu si e bëjmë do të thotë, që para kësaj gjithshka ka qënë e përsosur, apo të paktën e mirë. Por situata nuk ka qënë ashtu. Çdo qeveri ka tejkaluar shpenzimet, ka shpenzuar më shumë para, se sa ka patur në dispozicion. Borxhet janë rritur vazhdimisht. Në qoftë se nuk e zgjidhim problemin, do të provojmë një deficit të madh financiar, dhe prej saj do të vuajnë shumë njerëz. Atëhere ç'duhet bërë? Ndoshta politikën nuk mund ta ndryshojmë, por duhet të modifikojmë sjelljen ndaj financave. Në seminar do të flasim edhe për këtë se si mund ta bëjmë.

A mund të na jepni një këshillë se si mund ta trajtojmë krizën dhe cili është qëndrimi që ta tejkalojmë atë?

Në themel gjashtë probleme ekzistojnë me të cilat duhet të luftojmë. Çdo qeveri dhe çdo individ duhet të kërkojë zgjidhjen. Për këto gjashtë hapa të rëndësishme do të flasim në qershor. Së pari duhet të mësojmë si të mendojmë ekonomikisht. Duhet të mundim që një ditë të mbrijmë atje ku tashmë vetëm e endërojmë. Së dyti duhet të mësojmë si ta kursejmë parënë më lehtë, si të përgatisim planet për investimet tona dhe për atë si të fitojmë para të tjera. Në përgjithësi këto do të jenë pikat për

të cilat do tju flas juve. Ndërmjet tyre, më e fundit do të jetë si ta fitojmë dhe si ta shijojmë parënë. Duket një gjë e thjeshtë por edhe kjo është një gjë e tillë që duhet mësuar.

Cili është mendimi juaj për biznesin MLM dhe për atë se si ai mund të ndihmojë në arritjen e pavarësisë dhe suksesit?

Në qoftë se dëshiron të jesh i pavarur financiarisht, në radhë të parë duhet të jesh i pavarur në punën tënde. Kjo është shumë e vështirë në qoftë se nuk punon për veten tënde. Duhet të provosh të krijosh sipërmarrjen tënde. Në një sipërmarrje MLM nuk ka nevojë të investosh shumë para, mund të jesh shef i vetvetes, dhe mund të kalosh po në ato rrugë që kanë kaluar edhe drejtuesit e tu të mëparshëm. Këtë do të duhet të mundesh ta imagjinosh! Kjo është mënyra më e mirë e të mësuarit. Shumë vetë nuk munden, por pikërisht kështu kam filluar edhe unë, por ndërkohë veten e e kam ndjerë shumë mirë dhe kam mësuar shumë.

Sipas mendimit tim MLM është një mundësi e shkëlqyer për arritjen ekonomike. Kjo është forma më moderne e marketingut, më ekonomikja dhe krejtësisht e sigurtë si dhe mënyra më e shpejtë dhe më e thjeshtë. Përveç kësaj edhe më e bukura sepse kurrë nuk je vetëm.

Çfarë mesazhi do tju jepnit distributorëve tanë?

Mundet që në vendet tuaja ka probleme, por kini kujdes që këto probleme të mos i përdorni për justifikim. Në fakt, atëhere bëjmë më shumë, kur jemi në hall. Kur shumë dorëzohen, ata që janë guximtarë dhe ecin përpara, pushtojnë gjithë botën. Ndryshimet pozitive më të mëdha ndodhin në kohë të vështira. Thelbësore është që kurrë të mos dorëzohemi.

Çfarë do të përfitojnë nga ju ata distributorë që do të marrin pjesë në seminarin e qershorit 2013 të Diamantit Miklós Berkics?

Në moshën 26 vjeç, isha në pikën më të dobët. Nuk kisha para, ndërsa borxhe kisha shumë. Dhe me se e fillova? Fillova të shkoj nëpër seminare. Mësova nga lektorët dhe nga ata me të cilët shkoja atje. Ndryshova mentalitetin dhe fillova të mendoj „si i pasur“. Besoj se nuk ka mënyrë më të efektshme që të bëhesh i pasur se sa të marrësh pjesë në seminare dhe për këtë ua them me siguri, se trainimi i Budapestit do të jetë i veçantë, sepse shumë do të mësojnë nga lektorët e mrekullueshëm. Ndërsa unë gjithkënd e kam mësuar si të bëhet i pavarur materialisht. Shumë do të zbulojnë shumë forca të tilla që tashmë fshihen brënda tyre. Pra shkurt: trainimi dikujt mund ti ndryshojë tërë jetën që mund të jetë i aftë për të bërë çudira. Ndoshta tani nuk e besojnë, por kështu është. Kjo nuk është fjalë bombastike, që e them unë, por jam i sigurtë dhe për këtë do tju garantoj. Takohemi në Budapest!

NË ÇASTET E PARA TË PRANVERËS
MORRËM ENERGJI TË FRESKËT DHE IDE TË
REJA NË DITËN E SUKSESIT TË MBAJTUR NË
SHTËPIN E SINDIKATAVE TË BEOGRADIT.

Success DAY

BEOGRAD 24. 03. 2013



Drejtuesit e takimit tonë janë menaxherët e rinj **Liljana dhe Boriša Tomić**. Çifti i bashkëshortve jep shembull të mrekullueshëm për atë, që këmbëngulja të shlyhet në të gjitha fushat e jetës: në jetën private janë jashtëzakonisht të suksesshëm, kanë një familje të madhe, kapërcyen vështirësit e jetës së tyre, dhe veç kësaj janë të suksesshëm edhe në Forever. Ndiqni shembullin e tyre, dhe suksesi nuk do vonojë! Në Serbi edhe për 2013-ën Foreveri tregon tendenca rritjeje në biznes. Po kështu nuk mund të ketë sukses pa bashkpuntorë të talentuar, dhe pikërisht me të tillë mund të krenohet edhe firma jonë. **Dr. Branislav Rajić** drejtuesi i FLP-s së Serbis përmbodhi shkurtimisht evenimentet që kanë ndodhur në periudhën e shkuar, më tej foli për mundësit e fshehura në kompjuter, internet, faqet e rrjeteve sociale, në zhvillimin e biznesit. Njeriu i shëndetshëm ka mijra dëshira, ndërsa i sëmurë vetëm një! Kur jemi të shëndetshëm, as nuk mendojmë, se si është trupi jonë nga brenda dhe në ç'mënyrë funksionon. Le të ruajmë magjinë e jetës aktive dhe cilësore - thotë **Dr. Sonja Jović** menaxhere. "Duke njohur vargun e produkteve të Foreverit shumë shpejt do të shndrohemi në specialistë, në rradhë të parë do të keni jetë cilësore, do të jeni me të vërtetë Forever!"



Ndoshta në disa Ditë Suksesi pjesa më e rëndësishme është përvoja e mjekëve dhe e blerësve që përdorin produktet. Kemi rastin të dëgjojmë në rradhë të parë raportet interesante dhe të sinqerta për përdorimin e produkteve tona. "Parandalimi është gjysëm shëndet" - thotë **Dr. Biserka Lazarević** soaring menaxher.

Nuk është e lehtë të arrish nivelin e supervizorit, sepse duhet të rrisim dymbëdhjet herë produktivitetin e grupit. Prandaj i përsëhendesim supervizorët e rinjë dhe ju urojm atyre suksese të mëtejshme në punën e tyre! Më forcën e zërit të tyre pothuaj "e shpërthejnë" publikun, këtë e vërtetuan edhe vjet në një show me përmasa të mëdha. Shijua në veçanti produksionin e **Bojana Stamenovit** dhe grupit të saj. Koordinojnë në mënyrë të përkryer, ashtu sikurse firma jonë!

„Mos qendro mediokre, sepse mbetesh tek pakica...“ thotë **Olga Ogrenović** senior menaxhere. Mediokriteti të vret, ndërsa mendimi pozitiv dhe entuziazmi të çojnë përpara. Në interes të ecjes përpara të punës dhe jetës private duhet të marrim një vendim të prerë, por ama duhet të jemi gati edhe për të paguar çmimin e tij. Lumturinë na e jep dashuria dhe gëzimi i krijimit, ndërsa FLP-ja na jep mundësi për atë, që jetën tonë ta jetojmë ashtu, siç duam. Le të jemi në shpirt të rinjë, optimistë, plotë jetë, të fokusohemi për

zgjidhje, kështu një ushtri me njerëz do të bashkohet tek ne dhe tek grupi ynë, me qënë se njerëzit ndjekin fitimtarët, dhe jo humbësit.

Bashkpuntorët më të suksesshëm i mbledh 60cc+ dhe Klubi i Sundimtarëve. Tashmë prej muajsh gjejmë këtu **Suzana Radićon dhe Vitomir Nešićen**, më tej **Veronika dhe Stevan Lomjanskin**. I përshëndesim distributorët tanë më të suksesshëm, dhe në të njëjtën kohë inkurajojmë punonjësit tanë, që të ndjekin shembullin e tyre!

„Në qoftë se do të kushtojmë shumë kohë për zhvillimin mendor, atëherë do të vijë edhe koha e suksesit" - thotë **Jordan Aleksov** senior menaxher. Rritja në mënyrë eksponenciale e biznesit të marketingut të rrjetit mund të sjellë veç të mira për njeriun puntor, që beson dhe është i fokusuar në punë. Në shekullin e 21 rrjeti i punonjësve është franchise më i mirë që mund të mendohet, që në rastin e Foreverit përbëhet nga distributorë të suksesshëm dhe firmë e suksesshme ajo që siguron mbështetje logjistike. Sistemi është i thjeshtë, dhe kopjohet lehtë. Vetëm duhet të ndjekim sponsorin tonë!



Një nga pozicionet më të rëndësishme të sistemit tonë të marketingut është ai i asistent supervisorit. Përgëzojmë të gjithë bashkpunorët e rinjë, të cilët me punën e tyre e merituan këtë vlerësim, ju urojmë atyre shumë sukses në punën e tyre të mëtejshme, në të njëjtën kohë shpresojmë, që së shpejti ti shohim ata përsëri në mrekullinë – FLP, në një nivel marketingu edhe më të lartë.

Njohja e një rruge të jetës shpeshherë është mjeti më i mirë motivues, sepse bazohet në fakte reale, gërsheton ato sfida dhe pengesa, me të cilat ndoshta takohemi të gjithë. Mund të identifikohemi me pjesë të veçanta, dhe nga eksperiencia e personit mund të filtrojmë recetën e rrugës që të çon drejt harmonisë personale dhe asaj të biznesit. Jeta e **Sonja Knežević**, senior menaxhere, është shembull real i asaj, se si mund të shkohet nga rruga e mbushur me gjemba deri tek yjet.

Takimi më i afërt i punonjësve më të suksesshëm të FLP-s do të jetë më 19 maj, kur në të gjithë botën do të festojmë 35 vjetorin e ditëlindjes së Forever Living Products-it!

Dr. Branislav Rajić,
Drejtor i Forever Living Products - Serbi





NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



Rudolf Molnár & Ildikó Molnár

(sponsor: István Biró & Zita Biró)

Morëm një vendim...
psenë e kishim,
ndërsa mënyrën
na i tregoi sponsori ynë.



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Bali Ildikó & Kiss Tamás
Baranyi Eleonora & Baranyi József
Bentamra Csaba Rédha
Borocz Klaudia
Bulyáki Gábor
Calușić Vladimir & Calușić Ines
Csenkiné Darahus Éva
Domonyik Enikő & Árva Zsolt

Farkas Zoltán
Hajnal Attiláné & Hajnal Attila
Horváth Csaba & Horváth Csabáné
Jarvas Györgyi
Karić Maja
Kis Ildikó
Kovács-Mészáros Terézia & Kovács Imre
Merkulov Vladimir & Šojić Daniela
Milosavljević Tatjana & Milosavljević Saša
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Papp Sándor & Papp Sándorné
Pesling Ferencné

Rózsáné Herczeg Klára
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen
Semerédy Péter
Sević Mr Dragoljub & Sević Biljana
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Sokota Žaklina & Sokota Slobodan
Šoštarić Višnja
Spanić Ivica
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Tóth Györgyné & Tóth György
Utasi Viktor
Öri Sándorné



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 Atila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
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
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

03. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT

HUNGARIA



1. **Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona**
2. **Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre**
3. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
4. Senk Hajnalka
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
7. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

SERBIA



1. **Molnár Rudolf & Molnár Ildikó**
2. **Nesic Vitomir & Radic Suzana**
3. **Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski**

KROACI



1. **Stjepan Belosa & Snjezana Belosa**

SLLOVENIA



1. **Rinalda Iskra & Lucano Iskra**

60GG+

TË KUALIFIKUARIT 03. 2013.

Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Turnšek Irena
Beloša Stjepan & Beloša Snjezana
Nešić Vitomir & Radić Suzana

Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Senk Hajnalka
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika



ME NDIHMËN E STIMUJVE TENDOSNI
DISA NGA ATO FIJE QË JU ÇOJNË NË ARRITJEN
E OBJEKTIVAVE TË ÇAKTUARA!

STIMUJT NË FLP



Vetë fjalës „stimuloj“, „stimulum“ është vështirë ti gjesh kuptimin e duhur në fjalorë spjegues. Por Pál Csikós Molnár në mënyrë shumë kuptimplote e formulon si më poshtë:

„Folja stimuloj në më të përgjithshmen do të thotë nxitje, shtytje për veprim. Vetë folja stimuloj barazohet me nxitjen dhe qëndrimin për mirë Pra nxitje apo shtytje për një qëllim pozitiv, për një veprim të dëshiruar apo të dobishëm, duke kërkuar ta bindim dikë për një veprimtari më të gjallë dhe rezultate më të larta“

Mendoj se shpjegimi i mësipërm i ka të gjitha brënda. Por duke e përkthyer këtë në gjuhën e Foreverit, mund të themi se stimulum do të thotë përcaktim objektivash afat shkurtër nga drejtuesit për individin, apo bashkpunëtorin për të ecur më përpara, që me rezultate të vazhdueshme të mund të arrijë mirëqenien dhe sigurinë materiale që atij mund ti jetë dukur e paarritshme.

Mendoj se Forever Living Products, nga kjo pikpamje, qëndron në krye, mbasi në qoftë se shikojmë

planin vjetor dhe stimujt e saj, atëhere me një herë ballafaqohemi me atë, që si distributorët e rinj por edhe ata që janë më të vjetër në këtë biznes kanë përpara sfidat për çdo periudhë.

LE TA SHOHIM KËTË NË MËNYRË MË TË DETAJUAR

Nga 1 janari 2012 bashkpunëtorëve të FLP u është caktuar një objektiv më i vogël, „që në jetën e firmës mund të jetë një hap i vogël, por në zhvillimin e bashkpunëtorit që sapo ka filluar është një hap i madh.“. Ky ishte programi Sfida e Dimrit (Winter Challenge). Kështu në këtë program në qoftë se një bashkpunëtor i sapo regjistruar, apo edhe një i regjistruar më parë, fillon të punojë me zell, atij i hapet rruga për në Holiday Rally të Opatisë edhe për periudhën e dytë aktuale të kualifikimit ndërmjet 1 janarit dhe 30 prillit. As bashkpunëtorët që fillojnë mbas 1 majit, nuk duhet të dekurajohen sepse atëhere fillon periudha e II-të e programit stimulues Holiday Rally, që siguron për këdo mundësi të reja për ecjen më tej. Natyrisht paralel me këta stimuj mund të shijohen edhe stimuj të tjerë si ngjitjet e nivelit të drejtuesve, programi i autoveturës, stimujt e udhëtimit, Chaiman's Bonus.

Për vitin 2012, duke dëgjuar këshillat e sponsorve tanë, punën tonë e ndërtoam duke patur parasysh këta stimuj të përhershëm. Falë kësaj, çdo tremujor u arrit që nga bashkpunëtorët e vijës së parë të ndihmojmë bashkpunëtorë të veçantë të kualifikohen si supervizorë, gjë që shtoi edhe pikët tona jo-menaxheriale duke na ndihmuar të bëhemi Eagle menaxherë dhe të bëhemi pjesë e një udhëtimi të mrekullueshëm në Sardenjë, gjë që do përforcojë edhe më tej lidhjen dhe angazhimin tonë me firmën dhe me produktet e saj. Dhe pse? Sepse FLP e mban premtimin e dhënë, sa që hapur pyesim njeri tjetrin: „A kemi bërë aq sa na shpërblen firma?“ Po kështu FLP krijon kushte të tilla pushimesh, sa në këto udhëtime mund ta ndjesh veten mbret apo mbretëreshë. Këto nuk mund të përshkruhen në një artikull, këtë duhet ta provoni vetë. „Ai që nuk beson le të vijë pas nesh“

Më besoni, në qoftë se e provoni një herë, nuk do të dëshironi turne të tjera dhe pas kësaj nuk do të shtroni pyetjen a ta plotësoj stimulin tjetër të FLP? Sepse e di, që stimul do të thotë: „nxitje apo shtytje për një qëllim pozitiv, për një veprim të dëshiruar apo të dobishëm, duke kërkuar ta bindim dikë për një veprimtari më të gjallë dhe rezultate më të larta“

Në fillim të 2013 morëm seriozisht sinjalin nga sponsori ynë për sfidën e programit Winter Challenge si dhe atë që „duhet të zgjerohemi vazhdimisht“. Falë kësaj ne e mbyllëm programin e Dimërit (Winter Challenge) duke arritur vendin e parë në rajon, në fund të prillit me ndihmën e këtij programi na u shtua edhe një supervizor i ri i linjës direkte, i cili ka objektiva të mëtejshme në këtë biznes. Duke parë përkushtimin tonë, dy bashkpunëtorë të vjetër na kërkuan që edhe ata të mund të arrijnë nivelin e supervizorit, dhe kështu nga muaji Maj kemi filluar një punë serioze, që për turneun e Opatisë të kemi sa më shumë të kualifikuar.

Për 2013 do të donim, të rritnim nivelin dhe të arrinim dëshirën e hershme për tu kualifikuar senior menaxher. Po kështu i jemi përveshur Chairman Bonus-it dhe shpresojmë që këtë vit ta realizojmë me sukses. Gjithashtu sivjet do të donim të rritim pikët jo-

menaxheriale dhe që çdo muaj të kualifikohemi edhe për stimulin +60CC.

Pop se ka nevojë për realizimin e stimujve? Përveç sa më sipër edhe për të dhënë shembullin. Në radhë të parë vetes: po jam në gjendje ta realizoj atë?; së dyti për sponsorin tënd që të ka besuar, dhe që e meriton sepse ka harxhuar kohë e dije për të të përgatitur. Dhe së treti edhe ti do të jesh një herë drejtues në këtë biznes, dhe duhet të jesh shembull i mirë për tu kopjuar nga bashkpunëtorët e tu. Lufto të jesh shembull! Vetëm me shembullin e mirë do të ndikosh tek të tjerët dhe do të ndryshosh jetën e tyre. Mos ndiq turmat, sepse atëhere nuk do të dallosh prej tyre! Mos bëj fajtor askënd, vetëm ti bëji gjërat. Mos harro, sukseset e tua nuk varen nga ata njerëz, që nuk besojnë në të. Për suksesin tënd duhet një dikush: Dhe ai JE TI VETË.

Dhe në fund të këtij artikulli do të doja të citoja diçka nga leksioni ynë në Porecs, se stimuli nuk është gjë tjetër veçse mbajtja e një tempi më të tendosur, që më vonë kthehet në gjë e zakonshme, dhe atëhere nuk quhet më stimul, por një punë jona e përditshme. Pra ju propozoj që me ndihmën e stimujve ti mbajmë të tendosura ato fije që na ndihmojnë të arrijmë objektivat e caktuara. Po kështu, objektivat e mëdha të caktuara, mund të arrihen nëpërmjet hapave më të vogla, ku stimujt e shpallur nga Foreveri japin një ndihmë jashtzakonisht të madhe.

Për këtë ju urojmë shumë sukses dhe durim

Qoftë me ju forca e Foreverit!

Dr Renáta Szabóné Szántó
József Szabó
Eagle menaxherë

Sponsor:
Miklós Berkics
Diamant
menaxher



Dy anëtarë të nderuar të Klubit ForeverUtazás, Erika Kovács-Oszlányi dhe Péter Kovács që i përkasin grupit të Andrea Kósa-Kovács dhe Gergely Kósa ndhëtuuan në Janar për në ishujt Maldiv. Neve na nderuan me atë që të mund të organizonim udhëtimin e tyre. Erika-n, me rastin e ditëlindjes së saj, bashkshorti i saj e surprizoi me këtë udhëtim pushimesh, ku e kaluan shkëlqyeshëm. Mbas kthimit në Hungari, Erika na dhuroi përshtypjet e mëposhtme:

Një javë në Parajsë



Do të doja të falnderoja drejtuesit për ndihmën tepër të madhe, që na dhanë në përzgjedhjen e këtijm udhëtimit të mrekullueshëm. Krahas bukurisë natyrore të ishullit, më duhet të përmend nivelin e lartë të akomodimit dhe mirësjelljen e personelit. Edhe përfaqësi i zyrës turistike ishte jashtëzakonisht i përzemërt dhe i dashur

LIDHUR ME ISHULLIN:

Pjesa veriore e ishullit ishte më e mrekullueshmja, këtu përplasen dallgët më të qeta dhe më të mëdha. Kufizuesit e valëve janë në anën lindore, sepse në këtë pjesë të bregut përplasen dallgët më të zhurmueshme por është dhe pjesa më e gjërë. Këtej lind dielli, që të ngroh në terracën e hotelit. Këtu është edhe pjesa ranore, me copa, dhe me shumë korale. Këtu gjenden zonat për zhytje nën ujore, ku ia vlen të marrësh me vete pajset e nevojshme për këtë. Megjithatë ishulli nuk është i shpallur si një zonë e dalluar për parajsën nënujore, sipas meje askush nuk do të zhgënjehet; është vërtet një botë ujore prrallore. Pjesa perndimore është më e mbrojtur nga era, dhe rëra shumë më e imët, temperatura është shumë e butë edhe në mbremje. Akomodimi ynë ishte pikërisht në pjesën jug-perndimore, që për mua është pjesa më e mirë e ishullit, ku mrekullohesh me perëndimin e diellit dhe ku bregu i ujit ndodhet shumë afër. Ishullin mund ta përshkoh më këmbë përreth një orë, që

ne e bëmë disa herë nga të dy drejtimet. Është gjë e bukur të shetisëh në rërë me këmbët zbathur!

USHQIMI:

Që në mbriritje pamë kujdesin e veçantë të personelit, me tavolinë dhe shërbim të veçantë. Gjatë gjithë kohës hëngrëm këtu, ku kamarieri na shërbente pijet. Ushqimi tre herë në ditë ishte i bollshëm, dhe mund të zgjidhje çfarë të doje. Gjithmonë katër lloje pjata garniturë dhe katër lloje gjelle, me peshk të freskët, mish dhe makarona apo oriz me zarzavate (të pjekura). Peshku thujse gjithmonë ishte ton, ndërsa mishi kryesisht pula e qingji dhe rrallë mish derri apo viçi. Si pjatë e parë në përgjithësi kishim dy lloj gjellësh të ftohta dhe krahas saj pjatë me supë. Ndërsa nga sallata mund të zgjidhje në katër lloje, si të pëlqente. Deserta ishte më e mrekullueshmja, me mundësi zgjedhje të shumta, me një tavolinë të mbushur plotë, të prera në feta të fogla si ti dëshiroje.



PROGRAMET:

Ata që vijnë këtu i presin një numur programesh, çdo ditë me mundësi për të zgjedhur. Shetitje me anije (një apo tre ditore), zhytje nën ujë, shetitje në perndim të diellit, gjueti peshku në det të hapur, dhe shumë gjëra të tjera. Në ishull ka fushë golfi, tenisi dhe futbollit. Çdo mbremje mund të lozet futboll (të rinjtë të marrin me vete këpucët e futbollit!) Mund të lozësh pingpong, të shetisëh me kanoe, apo të marrësh me qera bicikletë, përfshi edhe fushë volejboli në rërë. Ishulli ka dy pishina relaksi, njëra në det dhe tjetra në mes të ishullit. Të dyja i provuam dhe ishin shumë të mira. Për të kaluar mbremjen nuk mungonte asgjë, shfaqje filmi, muzikë live, kërcim vendas, disko, darkë romantike në bregdet.

KLIMA:

Gjatë periudhës të qëndrimit tonë ishte një kohë e mrekullueshme. Vetëm një herë ra një orë shi, që u tha shumë shpejt. Oqeani ishte shumë i ngrohtë, ku gjatë gjithë ditës mund të laheshe e bëje banjo dielli. Temperatura arrinte 28-30 gradë, gjatë gjithë ditës e pëlqyeshme.

KËTË BOTË ISHUJSHIA VLEN TA VIZITOSH NJË HERË!

Me shumë dashuri:

Erika Kovács-Oszlányi dhe Péter Kovács





ISTVÁN HALMI REKOMANDON

Më kujtohet kur kam dëgjuar për herë të parë këto thënie:

- Më thuaj me cilin rri dhe ÇFARË LIBRASH LEXON të të them se cili je!

- Njeri kyç është ai që bën... 4. pikë, dhe çdo ditë lexon të paktën 15 minuta.

- Sot në Hungari mesatarisht lexohet më pak se NJË libër për njeri NË VIT!

Se çdo të thoshin për ty këto thënie? Nuk e di, ndoshta do ti lexosh përsëri: Për ty: LEXOJI!



Ka më tepër se 20 vjet që më ra në dorë libri i **DALE CARNEGIE: UDHËZUES I SUKSESIT**. Si nën titull kishte : Si të sigurojmë miq dhe si të sillemi me njerzit? Nuk e di, se çfarë mund të thotë më shumë ky nëntitull, se për çfarë flet ky libër, që ndryshoi mënyrën time të menduarit, dhe rrënjësisht. Kjo është si një reklamë e vjetër: Udhëzues i sekretit, më shumë, çfarë mund të jepet! Për mua këtu fillon dhe këtu mbaron LIBRI, LEXIMI!

Atëhere mund të dimë të sillemi me njerzit në qoftë se njohim veten. Kjo është baza e asaj që të njohim edhe të tjerët. Prandaj rekomandimi im tjetër është pena e çiftit hungarez: **ZOLTÁN NYIRI DHE KRISZTIAN HACKL: UDHËZUES I PERSONALITETIT**. Ky libër i mrekullueshëm, plot humor dhe mësimdhënës i grupon njerzit në katër tipe personalitetesh – dhe në përzierjen e tyre . Me anën e këtij libri lehtësohet shumë mënyra e sjelljes dhe komunikimi, me një fjalë vetë jetën. Mrekulli!



Pardje pa diskutim këshilla ime e tretë do të ishte ai libër që tashmë 25 vjet më parë mund të përjetoja me rënie në dashuri me bashkshorten time Rita: Libri i **GARY CHAPMAN: PSIKOLOGJIA E DASHURISË**, ky ishte titulli kur e lexova për herë të parë. Është një libër që mban gjallë dashurinë, flakët e saj dhe jetën. Por dje në një takim njoha një njeri, dhe më më pas lexova librin e tij: **GÁBOR RAKONCZAY (DHE VIKTORIA) : VULLKANI**. Prandaj nga tre u bënë katër. Përse bën fjalë? Brënda ka gjithshka, ka ato që një njeri (apo të dy) mund të bëjë apo që nuk



duhet të bëjë. Ata kanë bërë gjithë këtë. Askush para tyre nuk e ka vepruar kështu! Kanë përshkuar me varkë oqeanin. Të vullnetshëm, rezistues, me synim, pa dorëheqje, entuzistë. Nga e djeshmja kurrë nuk do të jem po ai njeri që kam qënë më parë. Faleminderit për këtë Gábor Rakonczay, për këtë djalë të ri deri në fund modest por njëkohsisht të madh.





KËTU ATËHERE NA KËRKOJNË *kur ndodh diçka e mirë*

Sponsor: Mihályné Nagy

Linja e sipërme: Istvánné Kiss, Kati Nagy, József Szabó

SHTËPIAKEN APO KARIERËN? EKZISTON NJË SIPËRMARRJE BOTËRORE, KU NUK KA NEVOJË TË ZGJEDHËSH MES TË DYJAVE. MADJE, KËTU EDHE E NDIHMOJNË ROLIN E NJËRA-TJETRËS. KËTU, KEMI NJË ÇIFT BASHKSHORTËSH, TË CILIN DASHURIA E JETËS FAMILJARE E BËRI NDËRTUES TË SUKSESSHËM RRJETI.

Ibolya: Në dhjetor të 1997, para gjashtëmbëdhjet vjetësh na janë adresuar, por u deshën nëntë muaj, për të shkuar një herë në një eveniment. Unë jam mjeke, ndërsa burri atëhere punonte me urgjencën, dhe mendonim, që këtë nuk mund ta marrim përsipër në punën tonë. Pastaj... edhe besonim edhe nuk besonim në të.

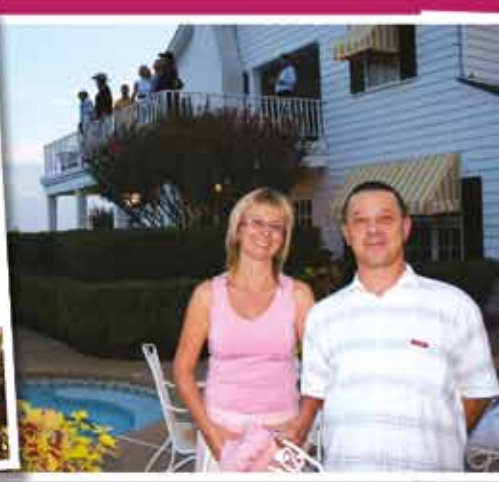
Çfarë ju bëri për vete së fundi?

Ibolya: Emri i dy mjekëve. Dëgjuam, që ata do të mbanin leksion në një eveniment të Foreverit, dhe u bëmë kuriozë, për çfarë e dhanë emrin e tyre. Nga këtu filloi edhe historia jonë. Pranuam produktet dhe për pesë vjet rresht i përdornim dhe i rekomandonim ato.

Por përdorimi i produkteve nuk është akoma ndërtim rrjeti...

Ibolya: Jo, sigurisht, vetëm se ndodhi diçka, që ndryshoi çdo gjë. Lindi vajza jonë e tretë. Dymbëdhjet vjeç ishte e madhja, pesë vjeç e mesmja, dhe unë nuk doja që pranë tyre të shkoja përsëri të punoja në një vend pune të atillë, ku duhet të merrja përsipër rojen dhe në çdo moment mund të më telefononin. Në rradhë të parë doja të isha mama. Kërkuam atë mjet, me të cilin mund të fitoja, si me zanatin e mjekut. Dhe atëhere e kuptuam, që ky mjet tashmë është në duart tona: në 2002-shin filluam ndërtimin e rrjetit. Kishim rreth të gjerë konsumatorësh, dhe e kuptuam, që n.q.s. do të ndihmojmë që të bëhen të suksesshëm ata njerëz që duan të fitojnë para, me atë edhe ne të atillë do bëhemi. Në fund të tetorit u ulëm me miqtë tanë, dhe ju thamë atyre që në fund të nëntorit do të bëhemi menaxherë, dhe ngritëm pyetjen: kush do vij me ne? Kështu ndodhi, që u bëmë menaxherë me 128 pikë, krahas dhënies së gjirit në çdo tre orë, brenda gjashtë javëve u ngrit një assistant menaxherë dhe tre supervizorë. Fituam më shumë para, se ç'fitonim të dy së bashku në punë.





Gyuri, ti si e kujton përsëri periudhën e nisjes?

György: Përpara kësaj nuk kemi punuar kurrë në multi level marketing. Kishim dëgjuar, që me këtë mund të fitoheshin sasi të mëdha parash, por nuk kisha menduar, që edhe ne mund t'ja dilnim mbanë. Qëndrimi im ishte, si i një burri të rregullt, që gëzohet, që gruaja i ka një hobi të ri - ndërsa e dija, që Ibolya në përgjithësi nuk bën budallallëqe. Ndërsa për mua e gjithë kjo ishte, si një botë ëndrrash: shkoja nëpër evenimente, por çdo gjë më dukej e largët.

Kush e solli këtu ndryshimin?

György: Kur u bëmë 25 piksha, pashë zonja më të moshuara, që shëtisnin në korridor me distinktiva më serioze se tanët. Kjo ishte shtangia e parë: nëse ato ishin në gjendje ta realizonin, atëhere edhe për ne duhet të funksionojë! Mendoja, se çfarë mund të jetë ai plusi, që ato e dinë, ndërsa ne jo.

E kuptove?

György: Atëhere akoma jo. Por doja që ta kuptoja, kështu gradualisht e lashë urgjencën, dhe tani as nuk e imagjinoj dot, çfarë desha atje për njëzet vjet. Tani ajo gjendet aq larg meje, ashtu si më dukej atëhere ndërtimi i rrjetit.

Ibolya, as ty nuk të mungon puna e mëparshme?

Ibolya: Jo, sepse ishte situatë e një lloj skizofrenie. E ndjen nga brenda, që nuk është e rregullt të shkruash menjëherë ilaçe për çdo gjë, shumë më mirë është të parandalosh të keqen, por rregullat e zanatit ti lidhin duart. Kështu vendosa, të qëndroj në anën e parandalimit, dhe nëse situata është e atillë, atëhere sigurisht që bashkpujoj me mjekët.

Pastaj erdhi kriza financiare e ashtuquajtur situatë e vështirë.

Ibolya: U ulëm me drejtuesit, dhe morrëm një vendim: më tej nuk do t'ju ofrojmë produktet, sepse mundësia për të fituar është më e vogël. Kuptuam, që më mirë duhet t'ju ofrojmë kompesim të ardhurash, për të cilin njerëzit janë më shumë blerës. Gyuri krijoi një sistem të vetin trainimi, me atë punojmë edhe sot, sepse botës që ka pësuar ndryshime ekonomike duhet ti përshtatemi në komunikim, në njohjen e çështjeve financiare, në vetënjohje. Shumë presin, që dikush ti marrë prej dore dhe ti

ndihmojë të dalin nga labirinti, sepse vetëm është e vështirë. Dhe sigurisht ndërkohë po ato para që kushdo i harxhon në farmaci, mund ti harxhojë për produkte cilësore.

György: Sipas filozofisë sonë të biznesit asgjë nuk lëmë në dorë të fatit. Mundohemi që njerëzit ti tërheqim me vetëdije, që rreth vetes të kemi konsumatorë të ndërgjegjshëm.

Do të na thoshe diçka më shumë për këtë sistem të veçantë trainimi?

György: Personat e rinj marrin gjithmonë nga Ibolya informacionet më të nevojshme për të filluar, ky është një nga llojet e programit. Parimi ynë është, që sa më pak kohë të lirë të marrim nga familjet, prandaj para prezantimeve të hapura gjithmonë mbajmë një orë trajnim, kështu që bashkpunorët tanë marrin impulse çdo javë. Nga dinamika e grupit dihet, se çfarë duhet mësuar: njohje me librat, komunikim, njohje me mënyrën e të drejtuarit apo me sipërmarrjen. Krahas këtyre, rregullisht organizojmë një takim, ku prezantojmë të gjitha rezultatet e periudhës së fundit. Dëshirojmë, që tek ne të gjithë të mësojnë po ato parime bazë. Nëse do të themi: molla, atëhere të gjithë grupit duhet ti shkojë nëpër mend ajo mollë, sepse kjo është baza e punës së përbashkët. Edhe ne vetë lexojmë shumë, dëgjojmë shumë materiale zanore, mundohemi që të zbulojmë të gjitha burimet. Dhe të vjen mirë të shohësh nga java në javë, se si fillon të bëhet i pavarur sistemi nga ne. Edhe diçka tjetër: gjithmonë ju japim mundësi për atë, që drejtuesit e rinj të mësohen me mikrofonin dhe turmën, sepse këtë zanat nuk duhet vetëm të dish ta bësh, por edhe të mësosh të tjerët.

Ndoshta në shikim të parë as ti nuk dukesh si njeri shumë i shkathët. Deri atëhere, sa nuk ke filluar të flasësh në podium.

Ibolya: Ndonëse edhe unë me vështirësi mësova të buzëqesh në podium, të bëj gjeste, të shihem në sy me të tjerët, të flas me intonacione, të hapem, që të jem e aftë për në skenë, dhe të jem e efektshme për dëgjuesit. Më parë kam qënë delikate si mimoza...



Gyuri, edhe ty të ndryshoi ndërtimi i rrjetit?

György: Unë kam qënë shumë i lumtur. Për zanatin tim të vjetër të gjithë mendojnë, që është shumë i dobishëm, pozitiv, por në të vërtetë vetëm atëhere duheshim, nëse dikush kishte problem, kështu unë gjatë gjithë jetës time nga urgjenca kisha parë gjëra të shëmtuara, dhe kjo lë shumë gjurmë në gjendjen e njeriut. Ndërsa këtu atëhere ngrihem, kur ndodh diçka e mirë, njerëzit nisen në atë drejtim, që të ndryshojnë jetën e tyre dhe tek kjo ne jemi në gjendje për ti ndihmuar më shumë. Nga kjo në fund të fundit nuk ndryshon vetëm vetë njeriu, por i gjithë mjedisi. Është ndjesi e mirë, të shohësh bashkpuntorët se nga u nisën dhe çfarë u bënë e do të bëhen.

Ibolya: Mua në këtë biznes më pëlqen më shumë, që Gyuri çdo mëngjes më sjell kafën, dhe na zgjon me atë, që për çfarë dite të bukur u zgjuam. Kurrë nuk nxitohemi. Ka patur edhe çaste të vështira, por këto duken aq të vogla para asaj, se sa kohë kalojmë së bashku - dhe ky mund të jetë shembull edhe për të tjerët. Jemi krenar edhe për atë, që në grupin tonë nuk ka ndarje: nuk kopjohet vetëm biznesi, por edhe modeli familjar. Thonë: "sa mirë është për t'ju parë juve, sikur të jemi edhe ne kështu!" Dhe vetëm kur shohim, që pikërisht kjo ndodh: burrat vihen pranë grave për të punuar. Ky është suksesi i vërtetë, jo paratë.

György: Edhe paratë janë gjë e rëndësishme, sepse pa ato p.sh. nuk mund të shkollojmë fëmijët. Shumë personave ju pëlqejnë udhëtimet, apo të mbledhin koleksione, ndërsa neve të jemi bashkë. Të luajmë apo të shikojmë filma me fëmijët... prandaj e filluam këtë biznes.

Na tregoni për vajzat!

Ibolya: Réka është njëzet e dy vjeç, në Universitetin e Debrecenit në degën e anglishtes. Petra është gjashtëmbëdhjet vjeç, gjimnaziste në degën e spanjishtes, ndërsa Dorka njëmbëdhjet vjeç, është akoma në tetëvjeçare. Janë gati të ngrihen me ne në orën katër, vetëm që të vijnë në Ditën e Suksesit. Edhe fëmijët ndjehen mirë në këtë mjedis.

Çfarë është gjëja e parë, që do t'ju mësonit "të rinjve"?

György: Lojën në grup; për të hequr theksin nga uni. Ti mund të bëhesh i suksesshëm, ata mund të bëhen të suksesshëm, dhe nëse ti dhe ata do të jeni të tillë, atëhere edhe ne së bashku po ashtu do të jemi: vetëm kështu mund të arrihet në rezultat in e vërtetë. Gjëja tjetër është pavarësia: njerëzit në përgjithësi mësohen, që ti përfundojnë punët duke i udhëzuar, dhe duhet një kohë e gjatë, që të fillojnë të marrin përsipër përgjegjësi për jetën e tyre.

Çfarë do të ndryshonit?

Ibolya: Ndoshta tempon. Në 2002-shin u bëmë menaxherë, në 2004-ën u bëmë senior menaxherë, në 2012 u bëmë soaringë. Pikërisht atë po mendoja, përse nuk ishim më të shpejtë? E vërteta është, që ishte e vështirë për të mësuar se si duhet të silltet një drejtues dhe të edukosh drejtues të rinj. Duhet të kuptonim, që nuk mjafton vetëm për të dhënë shembullin, sepse nuk është ajo më e rëndësishmja, që çfarë jemi ne në gjendje të bëjmë, por ajo, që çfarë mund të kopjojnë të tjerët.

György: Për zafir menaxher nuk do të duhet të presim kaq shumë, tani në kokë jemi më të pjekur për këtë, kështu që kjo do të jetë brenda këtyre tre vjetëve.

Dhe cili është objektivi për këtë vit?

Ibolya: Stabiliteti i grupit dhe krijimi i gardës së drejtuesve. Po në këtë vit duam të tregojmë, se ç' do të thotë unitet i vërtetë i grupit.



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës

Fëmija:

DRITA E SYVE,
KUPTIMI I JETËS TONË



Si mjeke familje, në praktikë më është dashur çdo ditë tu përgjigjem sistematikisht pyetjeve që kanë të bëjnë me fëmijët. Ja disa prej tyre.

PSE DUHEN 3 MUAJ KOHË PËRGATITJE PARA MBETJES ME BARRË?

Kjo ka shkaqe biologjike. Ato vezore që mund të prodhojnë duhet të kalojnë për tu selektuar dhe pjekur tre cikle menstruacionesh. Procesi i pjeskjes është rreth 85 ditë. Ndërsa prodhimi i spermave zgjat 80-90 ditë.

Për 3-6 muaj para mbetjes me barrë mund të bëjmë shumë, që të mund të lindim një fëmijë sa më të shëndetshëm.

PARA MBETJES ME BARRË REKOMANDOHET NDRYSHIMI I MËNYRËS TË JETESËS DHE NJË DIETË E EKUILIBRUAR DHE E LARMISHME. PSE?

Lënia e duhanit, konsumimit të alkoolit apo drogave dhe mospirja e ilaçeve mundësisht të rrezikshme për embrionin që zhvillohet, janë pjesa më e rëndësishme e ndryshimit të mënyrës të jetesës. Lëndët e dëmshme mbeten për disa muaj në organizmin e nënës, prandaj është e nevojshme që këto ti ndërpresim një periudhë të mirë kohe para planifikimit të mbetjes me barrë. Ia vlen që në mënyrë të vetëdijshme të marrim lëndë të tilla ushqyese (si vitaminat, enzimat, antioksidantët, bioflavonoidet) që ndihmojnë në largimin e lëndëve helmuese nga organizmi.

Është me rëndësi që krahas ushqyerjes të ekuilibruar të bëjmë lëvizje trupore sistematike dhe lidhur me këtë edhe mbajtjen e një peshe trupore optimale.

Ushqimet që hamë nuk sjellin thjeshtë lëndët ushqyese dhe

energjinë në organizëm por edhe janë edhe sinjale molekulare komplekse dhe një masë informacionesh, që kanë efekte për qelizat tona, madje edhe të geneve tona. Pra nuk janë më të rëndësishme, sasia dhe përmbajtja e energjisë më të rëndësishmet, por cilësia e lëndëve ushqyese që ndodhen në to.

Për shembull në qoftë se dikush është e sëmurë atëhere parimet themelore të përshkuara për të duhen respektuar edhe më tej.

Do të dëshiroja të theksoja diçka lidhur me dietat në modë të kohëve të Paleolitit. Ekzistojnë prova shkencore për rezistencën e sindromës policistas të folesë të vezëve (PCOS) në rastin e kushteve të favorshme. ; kjo është një nga sëmundjet më të shpeshta që prek sistemin e hormonevet ë grave, kur ato janë në moshën e aftësisë të mbetjes me barrë. Edhe për këtë ne mund të ndihmojmë që të mos shëndoshen gjatë barrës dhe pasjes të fëmijës në gjë.

PSE ËSHTË E RËNDËSISHME PIRJA E PLOTËSUESVE DIETIKË?

Gjatë barrë kërkesat e organizmit rriten për lëndë minerale, për elementë të gjurmës dhe për vitamina. Pirja para dhe gjatë barrës e vitaminave , në mënyrë të sigurtë, pakëson shumë probabilitetin e problemeve të palcës kurrizore dhe krijimin e çrregullimeve të zhvillimit.

Për fat të keq sot është e vërtetuar se ka ndryshuar përbërja e bimëve ushqyese, është pakësuar niveli i vitaminave dhe lëndëve ushqyese të tyre dhe ndërkaq në jetë kanë hyrë gjithnjë e më tepër lëndë kimike të dëmshme, prandaj dhe është logjike të fillojë konsumimi i plotësuesve dietikë cilësorë me origjinë bimore. Para mbetjes me barrë me rëndësi të veçantë është marrja e acidit folik, sepse pakëson çrregullimet e bllokimit të palcës kurrizore. Embrioni në këtë periudhë është në procesin



e zhvillimit të plotë, dhe sapo duket që ai ekziston, është logjike të merren seriozisht rekomandimet.

ÇFARË TË PIJË MAMAJA E RE, VITAMINA NATYRALE APO SINTETIKE?

Për funksionimin e vitaminave nuk ka nevojë vetëm molekula të vitaminave, por krahas tyre edhe për enzima, co-enzima, dhe co-faktorë. Të gjitha këto gjenden në burimet e vitaminave natyrale, ndërsa në formulat kimike jo në çdo rast. Psh është karakteristikë e Hungarisë mungesa e jodit. Prandaj dhe është shumë e rëndësishme që ti kushtojmë vëmendje të veçantë.

Në fertilitet marrin pjesë një serë faktorësh, si psh vitaminat A, B, C, D, E, zinku, seleni, koenzima Q10. Me efekt pozitiv janë edhe fitoostrogenet që gjenden në disa bimë medicinale si maca apo tek qumështi i bletës.

PSE KA RËNDËSI TË MBETESH ME BARRË ME NJË PESHË IDEALE?

Qoftë qënia e dobët, qoftë shëndeti i tepërt mbajnë një serë rreziqesh: ato ndikojnë në rënien me barrë, në lindjen e fëmijës dhe në perspektivën e shëndetit dhe jetës të foshnjës që lind. Prandaj është logjike arritja e një peshe ideale para mbetjes me barrë. Prandaj duhet ti përgjigjemi me mënyrat më të mundshme, sepse foshnja e ardhshme nuk mund të zihet në një organizëm të uritur!

ÇFARË LLOJ ANALIZASH DUHET BËRË PARA MBETJES ME BARRË?

Më e rëndësishmja mbetet kontrolli i përgjithshëm gjinekologjik kundër kancerit, në qoftë se në familje kemi patur raste të trashëgmisë gjenetike, po kështu edhe për probleme të mpiksjes të gjakut! Por të mos harrojmë as kontrollin tek dentisti!

KUR DUHET DREJTUAR TEK MJEKU NË RASTIN E SHFAQJES TË BARRËS?

Shënjat e shfaqjes të barrës në përgjithësi nënat e reja i kuptojnë që janë me barrë 1-3 javë mbas ndërprerjes të menstruacioneve mujore. Kjo zakonisht përforcohet edhe me teste. Tashmë me kohë, ia vlen ti drejtohesh mjekut, sepse një kontroll me ultratinguj i vaginës mund të përjashtojë rrezikun e e një një barre me rreziqe jashtë mitre. Kujdesi për nënën për dështim duhet bërë deri në javën e 12-të.

PSE DUHET KUJDESUR PËR BARRËN?

Qëllimi i kujdesit për barrën është që të ndihmojë në ruajtjen e shëndetit të gruas që pret fëmij, për zhvillimin e shëndetshëm të foshnjës në barkun e nënës dhe lindjen e shëndetshme të fëmijës si dhe për parandalimin e rrezikimit dhe komplikacioneve dhe për të ndihmuar në kohën e duhur të njohjes të gjëndjes të tyre.

Ky shërbim shëndetsor i përgjithshëm, i shërben asaj që të përgatitë nënën për lindjen, për dhënien e gjirit dhe për kujdesin ndaj bebes.

Në përgjithësi mund të themi se ky kontroll deri në javën e 24 duhet bërë çdo 4 javë, ndërsa nga java 25 deri 36 çdo 3 javë, ndërsa mbas kësaj periudhe rekomandohet çdo javë. Në rast të tejkalimit të afati të lindjes rekomandohet kontrolli i përditshëm.

Është mirë të dihet, që në Hungari kryerja të paktën e katër kontrolleve gjatë barrës, dhe të paktën një herë në lindjen premature është një nga kushtet e vazhdimësisë të marrjes të përkrhjes materiale të lindjes.

Në Hungari kujdesi shëndetsor gjatë barrës është falas, por disa analiza mund të përfitohen falas vetëm në rast shtrimi në spital. Sistemi jep mundësi që kundrejt një çmimi të kryhen disa analiza të përgjithshme. Në qarqet e specializuara është një paradoks i njohur që megjithëse probabiliteti i sindromës Down është më i shpeshtë tek nënat mbi 35 vjeç, megjithatë për shkak se numuri i lindjeve tek nënat nën 35 vjeç është më i madh, numuri më i madh i foshnjave me sindromën Down linden nga nënat nën 35 vjeç.

KONTROLLET E DETYRUARA GJATË KUJDESIT PËR BARRËN

JAVA E SHTATZANISË	KONTROLLI
Shfaqja e parë	Kontroll me UH i vaginës, analiza të urinës dhe gjakut (Kontroll i I. laboratorik), kontroll me kontrast i grupit të gjakut, TORCH, me shtrim: kontroll nga mjeku familjes dhe dentisti, EKG.
Java e 10.	Vlerësim i gjëndjes shpirtërore, kontroll me Echo i vaginës, Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, kontrolli për kancer. Me shtrim: Kontri javës 12 me Echo
Java e 12.	Kontroll me Echo i vaginës: Kontrolli I. I. me Echo: matje e qafës së mitrës!
Java e 14.	Kontroll i urinës, tensionit, peshës, Echo. Me shtrim: AFP, HBSAg.
Java e 16.	Kontroll AFP. KA RËNDËSI RESPEKTIMI I SAKTË I AFATEVE!
Java e 18.	Kontroll urine, tensioni, peshe, qafë e mitrës. Me shtrim: kontroll gjenetik me Echo
Java e 20.	Kontrolli gjenetik me Echo: Kontrolli II. me Echo
Java e 22.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, mbjellje e florës të vaginës. Me shtrim: kontroll i shqerit në gjak, urinës dhe tensionit (kontrolli II. laboratorik)
Java e 24.	Kontroll i sheqerit në gjak
Java e 26.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, kontroll i qafës së mitrës. Me shtrim: në rast rezusi negativ kontroll me kontrast.
Java e 30.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, kontroll fizik. Me shtrim: Kontroll me Echo.
Java e 32.	Kontroll Echo: III. Kontroll i përgjithshëm me Echo
Java e 33.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, kontrolli fizik me Echo
Java e 36.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, mbjellje e florës të vaginës, kontroll fizik dhe i zemrës i foshnjës. Me shtrim: analizë gjaku e urine, me kontrast, Echo kontrolli III. laboratorik.
Java e 37.	Kontroll i urinës, tensionit dhe peshës, NST. Echo kontrolli i përgjithshëm i IV.
Nga java e 37.	Numurimi lëvizjeve (çdo mbasdishte 20 minuta)
Java 38.	Kontroll i urinës, peshës e tensionit, NST.
Java 39.	Kontroll i urinës, peshës e tensionit, NST.
Java 39. e 1/2	Kontroll i urinës, peshës e tensionit, Kontroll fizik, dhe rrahje zemre i foshnjës
Java e 40.	Koha e pritjes për lindje. Kontroll urine, peshe e tensioni, NST, ASK çdo 2 ditë!!!
Java e 41.	Grafi spitalore, OTT, NST, ASK, flowmetria (Konroll i vërshimit të gjakut), Echo
Shkurtime e përdorura:	hÛH – Echo gjinekologjike / UH – Echo barku / TORCH – Kontroll Toxoplasma, Rubeola, vaksinin / HBSAg – Kontroll i hepatiti B / NST – Kontroll i rrahjes të zemrës të foshnjës / ASK – amnioskopia: Kontrolli i nivelit të ujrave të foshnjës në bark / OTT – test oxitocin i barrës

Lifestyle



KONTROLLE TË VEÇANTA

Java e barrës	Kontrollet	Vrejtje
Java 11.-14.	Test i integruar	Analiza për sindromën Down dhe analizë e shtyllës dhe trurit
Java 13.	Biopsi Chorion	Në rast rreziku të lartë gjenetik
Java 15.-20.	Test Quartett	Sindroma Down- dhe deficence në shtyllën kurriore dhe tru
Java 17	Konsultë gjenetike	Në rast diference AFP, mbi 35 vjeçe
Java 18	Kontroll i nivelit të sheqerit në gjak	Në rast diabeti barre të mëparshme
Java 24.-32	Kontroll me Echo 3 dhe 4 dimensionale	(Java 24.-32. është koha ideale për kontrollin Echo 3 dimensional, megjithatë mund të kryhet kurdoqoftë)

SHTATZANI TË RREZIKUARA QË KËRKOJNË KUJDES TË VEÇANTË

- Kujdes për gra shtatëzana të shëndosha
- Shtatzani në moshat ë reja
- Kujdes për shtatzani të vonuar (që kanë lindjen e parë dhe janë mbi 35 vjeçe dhe kanë disa lindje por janë mbi 40 vjeçe)
- Kujdes për shtatzani që presin binjakë
- Për ato që asistohen për lindje me fekdinim artificial
- Për ato që vuajnë nga sëmundje të rënda (psh epilepsi, diabet, dhe sëmundje neurologjike etj)

KUR MENDOJMË PËR SHTERPËSI

Flasim për shterpësi, në qoftë se ato që duan fëmij, megjithse me një jetë të rregullt seksuale pa kontraceptiv gjatë një viti nuk mbeten me barrë.

Sipas Zyrës Qëndrore të Statistikave në Hungari ky numur arrin në 15%, që është e njëjtë edhe me shifrat e dhëna nga OBSH. Sipas Klinikës Gjinekologjike Universitare „Semmelweis”, ky numur arrin në 18%, që është një shifër e lartë dhe për tu alarmuar. Numeri i spermës gjatë gjatë 50 vjetëve është ulur 53%. Tek gratë është i shpeshtë tërësia e simptomave të vezoreve policista.

I IA VLEN QË PARALEL ME KUJDESI MJEKËSOR PËR KËTË QËLLIM TË NJOHIM PARIMET E SHKENCËS USHQIMORE?

Hippokratesi, që konsiderohet babai i shkencës mjekësore na mëson se dikë duhet të fillojmë ta trajtojmë si të sëmurë, kur fillon të mos marrë lëndët ushqyese dhe nuk arrin ti tretë ato. Pra nuk i bëjmë dëm në qoftë se organeve tona tretëse u rivendosim florën e zorrëve me bimën e Aloes, me vitamina, dhe lëndë minerale. Është e sigurtë konsumimi i acidit



Dr. Boglárka Francia
mjeke familje, terapiste familjare menaxhere

folik, vitaminave A, E, B6, B12, D3, dhe zinkut është me rëndësi gjatë programit për tu bërë me fëmij. Përqëndrimi i vitaminës C në testikula është 20 herë më i lartë se në pjesët e tjera të trupit. Ndërsa gjasma e selenit që ndodhet në organizmin e mashkullit, gjysma mund të gjendet po në testikula.

Po kështu është i njohur fakti që, boronica, propolisi, bioflavonoidet dhe antioksidantët mund të ndihmojnë në inflamacionet e traktit urinar e të vezoreve. Pektina e mollës bën bllokimin e lëndëve helmuese dhe në këtë mënyrë ndihmon në dekontaminimin e organizmit. Qumështi i bletës, maca peruane, dhe bimët medicinale adaptogjene ndihmojnë në krijimin e ekuilibrit të hormoneve.

SI MUND TË PARANDALOJMË LINDJEN E PARAKOHSHME?

Rëndësi kan ë radhë të parë parandalimi i infeksioneve gjinekologjike. Për këtë mund të ndihmojnë probiotiku, propolisi dhe boronica. Shmangni tangat! Të ndihmojmë qarkullimin në mitër me ginko biloba, me L-arginine dhe vaj peshku.

KUR DUHET DREJTUAR DOMOSDOSHMERISHT TEK

MJEKU GJATË BARRËS?

Ngërçi në bark, hemorragjia, të rënit të fikët, ujra të foshnjës në bark, rritje tensioni, mpirje njëres apo të dy këmbëve, ndjenjë mbytje, të vjella të shumta, heqje barku, ethe, ndryshim i karakteristikeve të urinimit, infeksioni gjinekologjik, rrëzim, forcim i shpeshtë i barkut, mos ndjerje e lëvizjes të foshnjës në bark, ngërç formë epilepsie – janë disa nga gjëndjet që duhet patjetër ti drejtohem mjekut. Në rast simptomash të forta alarmuese të thërrasim urgjencën! Këshilloj që të shmangim pirjen e ilaçeve që mbajmë në shtëpi dhe të pimë vetëm ato që përshkruhen nga mjeku!

TË MOS SHQETËSOHEMI, TË MENDOJMË POZITIVISHT, TË DUHEMI! Të mos përgatim vetëm trupin dhe mjedisin, por edhe shpirtërisht! Të tërheqim bashkshortin, familjen, të bëjmë gjimnastikën e barrës, të jetojmë sa mundemi në mënyrë aktive dhe të bëjmë një jetë të ekuilibruar trupore e shpirtërore!

LITERATURA:

Papp Zoltán: A szülészet-nőgyógyászat tankönyv, Semmelweis Kiadó, Budapest, 1999
Earl Mindel: Vitamin Biblia, Gloria Kiadó, 1995
Csupor Dezső: Fitoterápia, JATEPress Szeged, 2009
Peter Atherton: Aloe vera, Duna International Kft., Budapest, 2006
Taraczkózi István: Gyógyító táplálkozás, T. Orion Bt., Budapest, 2012
Gillich István: Apiterápia (MTGYSZ tankönyv), 1995
Szendri Gábor: Paleolit táplálkozás, Jaffa kiadó, Budapest, 2009
Az Egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja a védőnő feladatairól a várandósok gondozásában – Egészségügyi közlöny, 2009.12.31.



forevergiving
Make a Difference

Me blerjen e një Aloe bebi përkrahni projektet bamirëse të Forever Giving!

Organizata bamirëse që funksionojnë në vende të ndryshme të botës e vlerësojnë Forever Giving si partner, që së bashku të mund të luftojnë:

Qëllimi ynë kryesor është që të ndihmojmë fëmijët që jetojnë në varfëri në disa fusha – p.sh. në arsim, shëndetësi dhe në fushën e ushqimit. Qëllimi i dytë është, që të japim ndihma në vendet e prekura nga katastrofat natyrore.

Faleminderit për përkrahjen dhe shpirtmadhësinë!



Vlerësim nga Urdhëri Kalorsiak për FOREVERIN

Forever Living Products Hungari kohët e fundit mundi të ndihmojë përsëri rreth 130 fatqeq në Miskolc. Kjo veprimtari bamirësie u bë në bashkpunim me Urdhërin Kalorsiak Sent Lázár të Jeruzalemit, me programin karitas të ndarjes të ushqimeve dhe dhënien e dhuratave.

Titullari i lartë i urdhërit kalorsiak të Hungarisë shprehu falnderimet e tij për rreth 70 vetë pjesmarrësve në këtë donacion, të cilët që nga Nyiregyháza deri në Zalaegerszeg, nga Torna e Felvidekit deri në Békecsaba, mblodhën një sasi ushqimesh si dhe Hand Sanitizer të firmës Forever.

Nyáry Éva shprehu falnderime të veçanta Dr Sándor Milesz-it – Drejtorit të përgjithshëm të firmës sonë, për vlerat kalorsiake si dhe për rolin shoqëror të këtyre vlerave që përfaqson në botën e sotme. Për donacionet, në mënyrë të veçantë, falnderojmë skuadrat e Miskolcit, Nyiregyháza-s, Budapestit, dhe Gyula-s. Besojmë se në një unitet të përbashkët mund tu bëjmë më shumë të mira atyre që janë më fatqeqë.

Me falnderime: **András Hollósy**
menaxher

NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

Me zyrat tona mund të lidheni në faqen e Internetit të distributorit në adresën www.foreverliving.com duke klikuar „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”- (Për tu futur në të duhet paswordi dhe emri i përdoruesit, të cilat mund ti siguroni duke dërguar një e-mail tek qendra e informatikës me adresë: it@flpseeu.hu . Këtu mund të gjeni informacion për gjëndjen e pikëve, për blerjen me internet dhe për llogaritjen e bonusit mujor. Këtu mund të gjenden gjithashtu materiale marketingu, revista mujore, ditari aktiviteteve, përshkrimi i programeve stimuluese , materiale që mund të shkarkohen nga interneti, materiale trainimi, katalogë, politikën e biznesit të FLP et. 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 ekspozohen dhe shiten në dyqane dhe zyra në bazë të pikave 16.02 (h), (i), (j) dhe (k) të politikës së FLP. Rregullat që kanë të bëjnë reklamën dhe përgatitjen e faqes personale të internetit që lidhen me veprimtarinë e distributorit mund ti gjeni në pikat 16.02. (h), si dhe 17.10 të Politikës të FLP.*

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

Drejtoria Operative: | 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
Derjtori i Përgjithshëm i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292
Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext. 192 , cel. +36 70 436 4281
Derjtoresha e Financës: Gabriella Rókasné Véber: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 171,
Cel: +36-70-436-4220
Shefe e financës: Katalin Blahut Botosné: ext. 121, Cel: +36 70 436 4218
Derjtori i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 181,
Cel: +36-70-436 4194,
Derjtorja 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
Derjtorja 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
Derjtorja Rajonale e Székesfehérvári: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913
Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit
të punës)
Derjtor Rajonal: Tibor Kiss.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-
485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Restoranti Sasfészek , tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszketterem.hu.
Derjtoresha e Resortave të Foreverit në Hungari Katalin Király.
Zyra Phoenix 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 Mezósi: 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 thirrren gjatë orarit të punës.

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

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

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

DITË SUKSESI: 20 korrik, 16 nëntor;

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

PROGRAMET STIMULUESE 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. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + + 355 69 40 66 810
flpkosova@kujtesa.com



BOSNJE-HERCEGOVINA

Zyra e Bijeljinës: 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



Janë tridhjet vjeçarë, Barbara është ekonomiste, Gergely është ekonomist dhe pilot. Drejtonin me sukses firmën e tyre në Miskolc si këshilltarë financiarë, pastaj jeta e tyre morri një ndryshim të rëndësishëm. Sponsor: István Halmi dhe Rita Mikola Halminé. Linja e sipërme: Terézia Herman, Zoltán Becz dhe Zsuzsanna Kenesei, Zsófia Gergely dhe dr. László Reindl, Aranka Vágási dhe András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

ËNDRRAT JANË TË ARRITËSHME

GERGELY ALMÁSI DHE BARBARA BAKOS MENAXHERË

Kur u takuat me mundësin – Forever?

Barbara: Në maj të 2012-ës u njohëm me István Holmin. Pas një muaji, pas një seminari dy ditore vendosëm, që duam të fillojmë në këtë biznes. Pra nga korriku i vjetësh datohet historia jonë në Forever.

Si ekonomistë jeni njohur me një pafundësi mundësish financiare dhe në karrierë. Pse zgjodhët pikërisht Foreverin?

Gergely: Në rradhë të parë prej Istvánit. Më parë ne nuk kemi qënë shumë miq të MLM-s, as nuk kemi dashur të merremi me të. Gjithmonë kemi pasur atë vizionin tonë, për mënyrën se si do ti fitonim paratë, vetëm se historitë e viteve të shkuara na e bënë të qartë, që kjo është e mundur vetëm me personel. Ndërsa me ata nuk kishim shumë dëshirë dhe nuk dinim të sillëshim. Istváni u tregua aq i mirë, dhe na tregoi ne, që mirëqënia ka tjetër rrugë, kjo është MLM-ja.

Kjo ishte për ju e qartë që në fillim?

Gergely: Aspak. Për atë seminarin arritëm tre orë me vonesë, sepse nuk e morrëm seriozisht, në të vërtetë as nuk donim që të shkonim. Por vetë programi e bëri efektin.

Cili ishte momenti që solli vendimin?

Barbara: Pamja e njerëzve pozitiv, e atyre, prej të cilëve rrezatonte, që kishin gjetur rrugën e tyre, që kishin udhëtuar nëpër botë. U përballëm me atë, që me një punë shumë të madhe ëndrrat mund të realizohen. Në mbrëmjen e parë të atij seminari të shumëpërmendur lindi vendimi, megjithëse para tij kishim besim të fortë, që sipërmarrja jonë për çështjet financiare do na siguronte jetesën, dhe atë do ta integronim më tej.

Çfarë ndodhi më tej, cilën rrugë frekuentuat?

Gergely: Merret me mend, një rrugë gjigande: ishim lart por edhe posht. Pati „kurrë më”, pati „tani menjëherë”, parajsë por edhe ferr me squfur. Poreçi ishte një stacion i rëndësishëm gjatë rrugës, ku çifti Holmi (István Halmi dhe Rita Mikola Halminé – redak.) na trajtoi në mënyrë fantastike, si sponsorë të vërtetë.

Si është një sponsor i mirë?

Gergely: Ndoshta, si një prind i mirë, nëse është e nevojshme „të bie kokës”, por edhe di të të motivojë shumë:

dinë të ti vendosin gjërat në kokë aty ku duhet. Tek çifti Holmi i gjetëm të gjitha këto, dhe mund të them, që gjetëm tek ata edhe miqtë.

A mund të krahasoni sipërmarrjen tuaj klasike me ndërtimin e rrjetit në Forever?

Barbara: Tek të dyja duhet bërë puna, pa të cilën nuk ka rezultat. Por me një investim pune të njësuar në një sipërmarrje klasike nuk mund të arrinim kurrë atë rezultat, si në marketingun e rrjetit, në Forever. Ndërkohë që në sipërmarrjen tradicionale nuk kemi të tjerë, këtu jemi të rrethuar nga grupi, baza e miqve dhe e përkrahësve. Jeta jonë ndryshoi në themel, sepse e kuptuam, që sado që punuam edhe si sipërmarrës klasik, nuk mundëm të ngrejmë në një nivel më lart të ardhurat tona, nivelin e mirëqënies. Ndërsa këtu kemi objektiva, dhe në grup jemi të aftë për çdo gjë. Nuk kemi hequr dorë nga ëndrrat, por ngrejmë sasinë e punës së investuar.

Për sa kohë do ti bëni paralelisht të dy sipërmarrjet?

Barbara: Në pjesën më të madhe tani u mbyllën punët e filluara vjet në firmën tonë, dhe nga ky moment po koncentrohemi vetëm për Foreverin. Këtu e imagjinojmë të ardhmen tonë, këtu do të dëshironim të jepeshim 100 %.

Çfarë planesh keni?

Gergely: Kemi shumë qëllime, por më e rëndësishmja është, që të lëmë gjurmë në jetën e njerëzve. Shtëpi të bukur, makinë të mirë – besoj se kjo është e lidhur me atë. Sigurisht që edhe ne për para e filluam, por në „ndalesën” pas nivelit të supervizorit u bë e qartë, që thjesht për para nuk do eci. E rëndësishme u bë, që të gjejmë ata, të cilët bashkë me ne duan diçka.

Me cilët e ndërtuat grupin?

Gergely: Pamja është e larmishme: ka njëlloj si pesëdhjet vjeçar gjithmonë të rinjë, baballarë tridhjet vjeçarë, fillestarë si dhe rifillues. Sigurisht rrethin e ngushtë miqësor e kemi kaluar prej kohësh, aty – këtu marrim shenja jo shumë pozitive, por themi, që „qesh më mirë kush qesh i fundit”!

Mund të ndërtohet biznes në krizë?

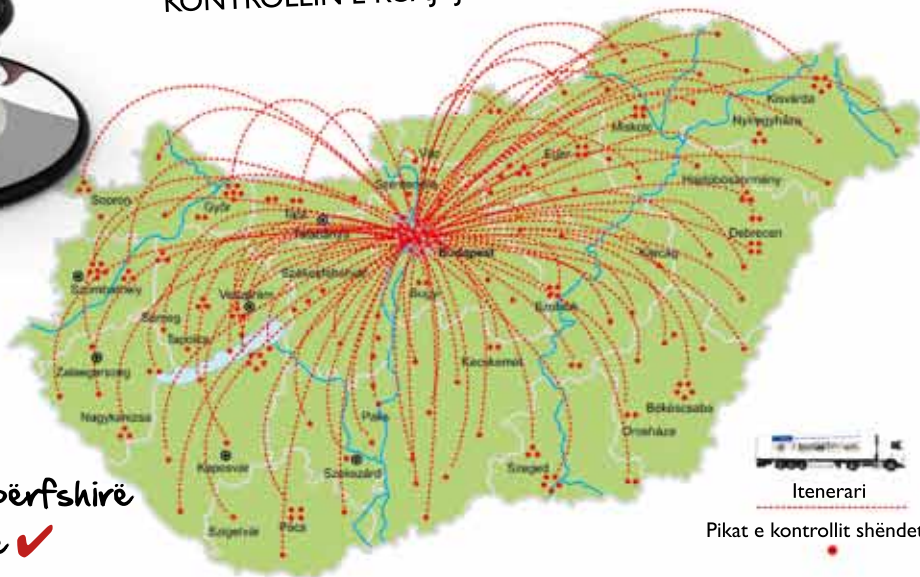
Barbara: Nuk vendosin rrethanat, se kush ku arrin. Varet vetëm prej asaj, a ke objektiv, dhe a bën diçka për atë. Nuk ka vend të atillë në njëqind e gjashtëdhjet shtetet ku është Foreveri, ku nuk mund të ndërtohet rrjet.





Vazhdon më tej edhe në 2013-ën!

HUNGARIA ËSHTË E PËRFSHIRË NË PROGRAMIN E BE PËR
KONTROLLIN E RUAJTJEN E SHËNDETIT 2010-2020



528 vende veprimi ✓ përfshirë
1 597 163 ekzaminime ✓
132 964 vizitorë ✓

ky është bilanci i tre viteve të fundit të programit kontrollues për ruajtjen e shëndetit që ka përfshirë Hungarinë. Projekti është deri në 2020 dhe për gjatë dhjetë vjetëve duke shëtitur gjithë vendin do të ekzaminojë gjendjen shëndetësore të banorëve vendas. Qëllimi është ruajtja e shëndetit, parandalimi dhe eliminimi i sëmundjeve edhe në Bashkimin Europian duke përdorur mjete të avancuara diagnostikuese. Në 2013-ën fillon përsëri turneun në të gjithë vendin qendra speciale e kontrollit mjekësor të Programit. Qëllimi është i pandryshueshëm, organizatorët e programit edhe më tej dëshirojnë t'ju sigurojnë banorëve mundësi, që të hedhin hapat e parë në interes të përmirësimit të shëndetit të tyre.

Në tre vjetët e fundit të Programit 65 267 vetë jetuan me mundësinë, për të marrë pjesë në 30 kontrole mjekësore të ndryshme të nivelit evropian dhe me cilësi të lartë. Rezultatet e kontrollit flasin vetë. Nga të dhënat statistikore duket qartë, që hungarezët kanë ku të zhvillohen në lidhje me profilaksinë.

Rezultatet e matura tregojnë në mënyrë të shkëlqyer, që Programi është i nevojshëm edhe më tej në interes të përmirësimit të vlerave shëndetsore. Kështu edhe në 2013-ën "Hungaria e përfshirë në programin kontrollues për ruajtjen e shëndetit" është në dispozicion të banorëve hungarez në 200 pika, duke besuar në atë, që me ndihmën e kontroleve mjekësore të avancuara, dhe me një mënyrë jetese të shëndetshme, nëpërmje vënies së theksit të rëndësia e parandalimit edhe më tej mund të bëjë shumë në fushën e ruajtjes së shëndetit dhe të zhvillimit të tij.

MË SHUMË INFORMACIONE PËR PROGRAMIN:



Hollësitë për sa më sipër të dhëna në konferencën për shtyp të datës 20 Mars 2013 nga presidenti i komisionit profesional – Prof.Dr István Kiss dhe nga drejtori i programit Gergely Dankovics i ka përrzgjedhur pjesmarrsja në këtë program Forever Living Products Hungari. Artikulli i plotë gjendet në faqen tonë të internetit : www.forveverliving.com

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

8-9 QERSHOR 2013
BUDAPEST, SALLA SYMA



DR. SÁNDOR MÍLESZ
Drejtor i Përgjithshëm



MIKLÓS BERKICS
Diamant Menaxher



ROLF KIPP
Menaxher
Dopio Diamant



MICHAEL STRACHOWITZ
trainues



BODO SCHÄFER
trainues



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamant Menaxherë



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamant Menaxherë

8 QERSHOR 2013, E SHTUNË Pjesa I 10.00-15.00

Drejtuesit e programit: :
Miklós Berkics Menaxher Diamant &
Dr. Sándor Mílesz drejtor i përgjithshëm

Prezantim i Menaxherëve, Senior Menaxherëve, të kualifikuarve në Programin Stimulues për Makinën dhe Soaring Menaxherëve të 4 muajve të shkuar.

Leksioni i **Veronika Lomjanskis**
Menaxhere Diamant

Prezantim i 5 TOP Distributorëve të 4 muajve të kaluar, në bazë të pikëve jo-menaxherale të distributorëve dhe sasisë totale të pikëve.

Pushim

8 QERSHOR 2013, E SHTUNË Pjesa II 16.00-20.15

Prezantimi i të kualifikuarve për Eagle Menaxherë dhe Chairman's Bonus

Leksioni I-rë i
Bodo Schäfer

Parakalimi i të kualifikuarve për Global Rally

Leksioni i
Attila dhe Kati Gidófalvi
Diamant Menaxherë

E DIEL 9 QERSHOR 2013 Pjesa I-rë 10.00-16.15

Drejtuesit e programit: :
Miklós Berkics Menaxher Diamant &
Dr. Sándor Mílesz drejtor i përgjithshëm

Leksioni II-të i
Bodo Schäfer

Prezantim i Zafir Menaxherëve

Leksioni i **Michael Strachowitz**

Leksioni i **Rolf Kipp**

Prezantimi i Zafir-Diamant Menaxherëve
Leksioni i **Miklós Berkicsit**
Diamant Menaxher

Çmimi biletave 10.000 Ft/2 ditë, mund të blihen paraprakisht në magazinat e FLP Vendi aktivitetit: Syma Csarnok | 146 Budapest, Dózsa György út 1.



A TOUCH OF FOREVER
combo pak

4cc



*your
CONVER*



STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®

STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®