

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREER

May 2014 | XVIII Issue 05



17 HAPPY BIRTHDAY 17 HAPPY BIRTHDA
FLP HUNGARY SERBIA SLOVENIA CROATIA

MËSIMET QË NXJERRIM

...dhe si mund të ecim më tej.



Rex Maughan

Cdo njeri bën gabime – kjo është e pashmangshme. Pavarësisht për sa kohë ne planifikojmë një gjë, apo sa herë e provojmë atë, gjerat rrallë shkojnë ashtu sikurse kemi shpresuar ne. E keni dëgjuar shprehjen e nxjerrë nga poema e poetit Robert Burns, „To a Mouse” (Për Miun), „Planet më të bukura të minjve dhe njerzve shkojnë shtrembër”.

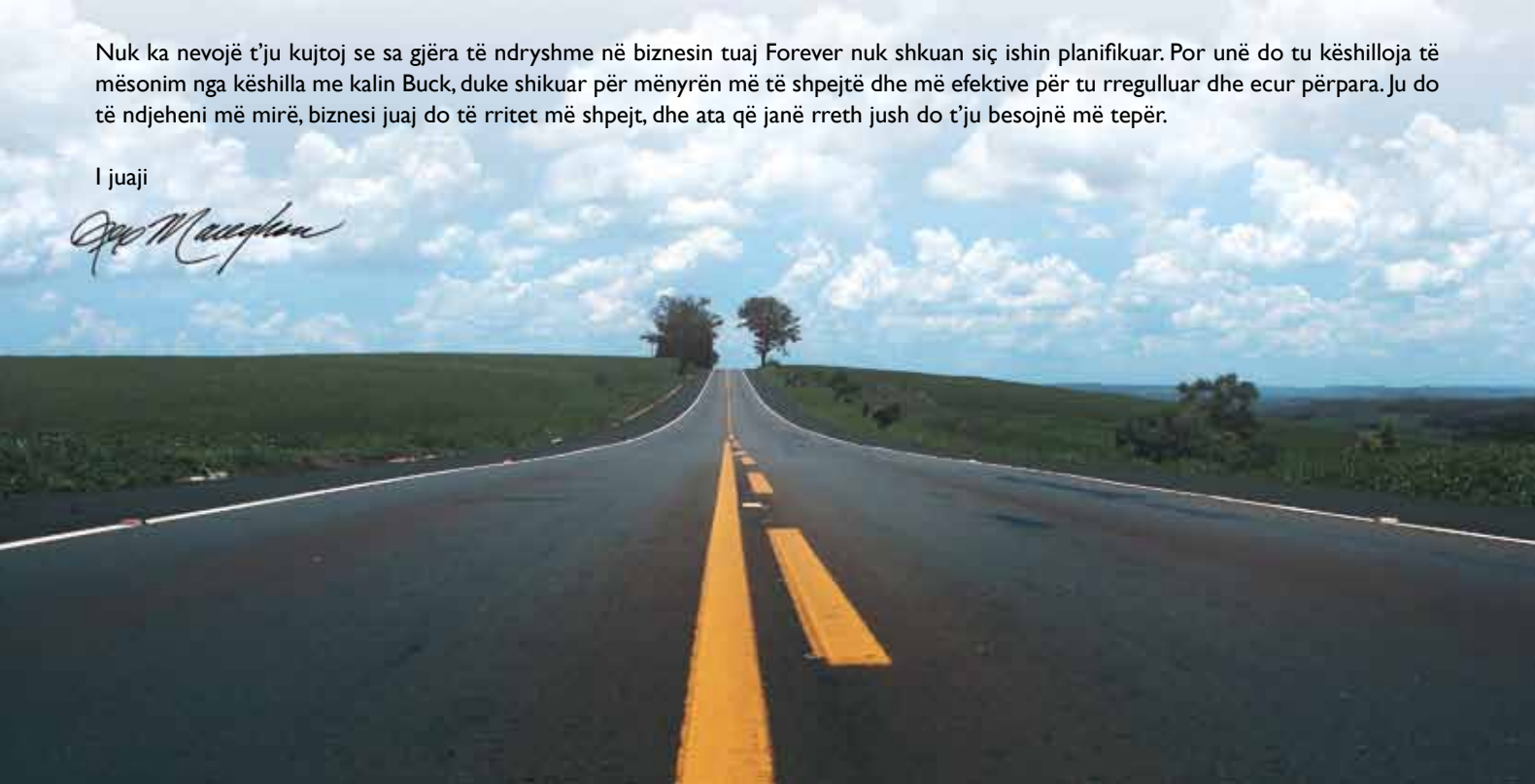
Ne e shikojmë karakterin e një njeriu më tepër se si del ai nga ujrat e trazuara se sa nga ujrat e qeta. Në ushtri, shpesh e quajmë „prova nën ngarkesë”, dhe në disa profesione të tjera, ajo është kriter i ngritjes në detyrë. Qëndroni një minutë dhe pyesni veten si i menaxhoni gjërat kur ato nuk ecin mbarë? Ajo që ndan të mirën nga e përsosura është aftësia për ta njohur dhe korrigjuar gabimin dhe për të ecur përpara.

Shpesh ne përqëndrohemi te problemi, dhe tek ajo që e shkaktoi atë; nuk shikojmë për zgjidhjen e tij, por shikojmë të gjejmë fajin që na solli problemin. Drejtuesit e mëdhenj gjejnë mënyrat për të përcaktuar metodat për ecjen përpara, mësojnë nga gabimet, dhe mendojnë si të parandalojnë të mos ndodhë përsëri i njëjti gabim. Ka një libër shumë të thjeshtë por mjaft domethënës që më pëlqen shumë, libri i Mark Rashid me titull „Life Lesson from a Ranch Horse” (Mësimi jetës nga kali i fermerit”. Në libër autori artikulon mësimet e nxjerra nga bashkjetesa me kalin e quajtur „Buck”. Në kapitullin e gjashtë, ai na kujton se „Për kalin Buck, zbrapsja është vetëm zbrapsje dhe asgjë më tepër. Lejtmotivi i tij gjithnjë është: rregullohu dhe ec përpara. S’ka pse shqetësohesh, le të të ngacmojë egoja apo inati”. Një këshillë e mrekullueshme.

Unë ju siguroj se gjatë 36 viteve të shkuara në Forever, shumë gjera nuk shkuan siç ishin planifikuar, por këto qenë momentet kur ne nxorrëm mësimet dhe u rritëm edhe më shumë.

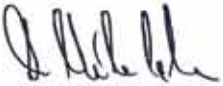
Nuk ka nevojë t’ju kujtoj se sa gjëra të ndryshme në biznesin tuaj Forever nuk shkuan siç ishin planifikuar. Por unë do tu këshilloja të mësonim nga këshilla me kalin Buck, duke shikuar për mënyrën më të shpejtë dhe më efektive për tu rregulluar dhe ecur përpara. Ju do të ndjeheni më mirë, biznesi juaj do të rritet më shpejt, dhe ata që janë rreth jush do t’ju besojnë më tepër.

I juaji



Festimi Ditëlindjes 2014




Dr. Sándor Milez
drejtor i përgjithshëm

Umbush përsëri një vit plot me mundësi të reja, me shumë programe e takime, me shumë gëzime e të qeshura. Në raste të tilla bëjmë mirë që rikujtojmë dhe vërtetojmë se kemi bërë gjithshka, presim rezultatet, dhe rezultatet vijnë për bukuri. Pyetja ime shtrohet po ti a e rrite xhiron 6%, sepse rajoni këtë rritje pati!, Në qoftë se e ke patur edhe mbi 6% përgëzime nga zemra! Në qoftë se rritjen e ke patur më pak, atëhere një gjë mund të bësh: fol më shumë për Aloen, për produktet e FLP, zhvillo më shumë prezantime (të paktën nga një më tepër), dhe me siguri do ti arrish të përparuarit.

Kur fëmija ynë Forever mbush 17 vjeç, në radhë të parë shohim dijet dhe aftësitë. Ti sa kohë ke në Forever? A e ndjen veten mirë? Super, Ti je Bashkpunëtori ynë! A ke fituar mjaft njohuri që të bëhesh menaxher, a e ke prerë biletën për trainimin e ardhshëm? Të kesh besim se do të mësosh gjithshka; dije, zhvillim dhe motivim – këto janë elementët kyç të sistemit MLM. Këtë FLP e siguron në shkallën më të lartë për çdo bashkëpunëtor.

Foreveri, për bashkëpunëtorët e saj siguron një nga sistemet e trainimit më të mirë dhe më të efektshëm që ekziston në Europën Qëndrore. Me këtë program trainimi që ka marrë emrin e Diamant menaxherit tonë Miklós Berkics, të mbështetur gjithashtu nga përvoja shumëvjeçare e familjeve diamante Lomjanski e Gidofalvi si dhe nga njohuritë e bashkëpunëtorëve tanë rrjetndërtues aktivë, kemi ndërtuar një program të Mrekullueshëm për këdo.

Qetësisht mund të them, se ne pjestarët e Foreverit këtu në rajonin e Europës Qëndrore-Lindore përjetojmë tre Mrekulli. Së pari mrekullia e jetesës sonë, mrekullia e shekullit XXI, aloe vera, këtë ua garantoj edhe me librin tim që po botohet. Mrekullia e dytë, sistemi i marketingut që na ka krijuar Foreveri dhe themeluesi i saj Rex Maughan.. Ndërsa mrekullia e tretë është sistemi ynë i trainimit dhe motivimit. Faleminderit Miklós Berkics, që i dhatë jo vetëm emrin tuaj këtij programi, por edhe më shumë se kaq, ku çdo ditë dhe çdo orë drejton dhe mëson bashkëpunëtorët tanë.

Në këtë ditë përkujtimore të lindjes të FLP Hungari, falënderoj gjithë ata drejtues për këmbnguljen dhe qëndrimin e palodhur, që për herë të parë sollën Aloen dhe Foreverin në rajonin e Europës Qëndrore-Lindore, veçanrisht Zafir menaxherin József Szabó. Faleminderit Józsi!

Faleminderit kolegut tim Péter Lenkey dhe të gjithë bashkëpunëtorëve të rajonit të Hungarisë dhe të vendeve të rajonit të lidhura me të, që na keni siguruar një mbështetje të qëndrueshme për funksionimin e biznesit tonë!

Faleminderit Rex Maughan, Gregg Maughan dhe Aidan O'Hare, që prej shtatëmbëdhjet vjet të bukur, me besimin dhe dashurinë tuaj, kam mundur të drejtoj anijen e këtij rajoni. Ju faleminderit dhe premtoj se përsëri do të lundrojmë në krye sepse e ndjej që ndodhemi në anijen më të mirë.

Përpara Forever!



SUCCESS DAY

**DITA JONË E SUKSESITË
MARSIT NUK BËRI FJALË PËR
UJIN, APO PËR AJRIN, POR PËR
DIÇKA TË TILLË PA TË CILËN
NUK MUND TË JETOJMË, APO
TË PAKTË QË NUK DO TIA
LEJONIM VETES TË MOS E
KISHIM: PRA PËR LIRINË. PËR
KËTË ELEMENT JETIK, QË
FOREVERI NA I OFRON.**

BUDAPEST, 22.3.2014





Një kostum të tillë, nuk e kishim parë tek drejtuesit e programit të ditëve të suksesit: **Dr Ida Nagy dhe Dr Ferenc Kiss** u ngjithën në skenë si piratë. Nga prezantimi i tyre me humor doli se është më mirë ti përkasësh „ekipazhit“ të anijes të Foreverit se sa të luftosh kundër asaj që duket. Çifti i mjekëve nga Jaszberenyi, tashmë prej 14 vjetësh ndërtojnë rrjetin e tyre, por krahas kësaj nuk e lanë as profesionin e tyre bazë. Të ndërtuar si një lojë plot fantazi, ata ftojnë në skenë **Dr Sándor Milesz**, drejtor i përgjithshëm i Hungarisë dhe i rajonit, studjuesin kimist, mjekun alternativ, që tashmë prej 17 vjetësh qëndron në krye të FLP të Hungarisë dhe të rajonit. Nën drejtimin e tij, rajoni ynë shumë herë ka qënë në vend të parë në Europë, dhe disa herë i treti në botë. Si slogan të takimit të sotëm Dr Sándor Milesz zgjodhi lirinë. „Ngadalë ky mbetet një vend ku mund të thuash të vërtetën, ku mund të flasësh qetësisht, ku nuk na thotë televizori çfarë duhet të bëjmë. Në gjithë botë „është ulur vlera“, por ne nuk e lejojmë që të na ndikojë! A është një ndjenjë e veçantë të jesh i lirë? Në qoftë se po, bërtit: Jam i lirë!“ Mos ia lejoni askujt, që qoftë edhe një çikë të dojë tu poshtërojë! Statusi i të punësuarit është njëlloj i sistemit të skllavopronarisë moderne, prandaj është më mirë të jesh shef apo drejtues i vetvetes, ji i lirë dhe leri edhe fëmijët tuaj ta zhvillojnë atë!“

Dr. Endre Seres, kirurg-traumatolog, u lidh me mundësinë Forever nën ndikimin e bashkëshortes të tij. Përvoja me produktet e nxiti që ta shikojë atë me kohë pune të plotë dhe të ndërtojë rrjetin si sipërmarrës. Sot ka arritur Zafir menaxher dhe bashkë me bashkëshorten e tij kanë përballuar të gjitha sfidat. Dr Endre Seres, me këtë rast flet për krijimin e familjes, për kohën e barrës, për edukimin e shëndetshëm të fëmijve.

„Numeri i popullsisë të Hungarisë çdo vit pakësohet sa popullsia e një qyteti të vogël. Megjithatë lindja e fëmijve do të ishte ideale ndërmjet moshës 25 dhe 30 vjeç, rrethanat dhe ushqyerja jonë tashmë ka ndryshuar. Megjithatë në qoftë se dikush i kushtohet krijimit të familjes, hapin e parë është me interes ta bëjë me Aloe vera.“ Me këtë rast Endre Seres detajon se cilat produkte të Foreverit mund të ndihmojnë në planifikimin e bërjes me fëmij, dhe në rastin e barrës ç’rol ka mënyra e jetesës dhe si funksionojnë mekanizmat vetkurues të organizmit. „Vitaminat me bazë natyrore, elementët e gjurmës (mineralet e rralla) dhe lëndët e tjera minerale, është mirë të përdoren deri 6 muaj para mbetjes me barrë. Mishi peshkut, vaji i ullirit dhe ginko përmbajnë lëndë të rëndësishme për këtë periudhë, por po kaq esenciale është edhe pakësimi i streseve.“ Lëndët bazë natyrore na shoqërojnë edhe më vonë: paksimi i rrudhave apo pakësimi





i inflamacioneve pas lindjes do të bënin një shërbim të mirë, ndërsa më vonë mjetet për trajtimin e bebes. Dr Endre Seres zbërthen se ç'është thotë ushqyerja cilësore në foshnjëri, çfarë është e nevojshme për zhvillimin e kockave të foshnjës dhe formimin e muskulaturës së fortë dhe se si mund të hidhen bazat e stabilitetit të sistemit të imunitetit. „Natyra nuk ndalon, fëmijë do të lindin, dhe ne mund të jemi dëshmitarë të shumë çasteve të lumtura!” – e mbyll leksionin e tij Endre Seres, dhe pastaj fton në tribunë fëmijët që janë prezent në këtë takim. Pas shpalljes të supervizorëve dhe asistent menaxherëve të kualifikuar, fjalën e merr një zonjë, sukcesi i të cilës na siguron, se njeriu edhe mbi moshën

60 vjeç është në gjendje për tu përtërirë. **Sándorné Vig** u bë menaxhere në vitin 2007, simbas fjalës së saj asaj gjithmonë i ka interesuar, çfarë mund tu jap të tjerëve. Ajo punon në një mjedis plot sfida, ku njerzve në radhë të parë u duhet rikthyer besimi në vetvete. Fjalët kyç të saj janë: vetëtrainim, zhvillim, ndryshim. „Në qoftë se dëshiron, mundesh ta ndryshosh jetën tënde” – thotë ajo, pastaj tregon se si u njoh në vitin 2002 me FLP. Për 5 vjet provoi produktet, dhe pastaj pas një leksioni, tha: „në qoftë kjo qoftë edhe gjysëm e vërtetë të jet, prapë mua më vlen”, në atë kohë kishte katër nipa e mbesa që kërkonin ndihmën e saj. Sikurse thotë ajo, distiktivi i parë pati ndikim të parë për të, sepse si e punësuar kishte punuar 30 vjet dhe kurrë e nga askush nuk kishte marrë ndonjë vlerësim. Ndërsa tani i jepnin çmim sepse u angazhua me shëndetin. „E





kuptova, se isha në vendin e duhur, dhe këtë mundësi duhet ta ndaj me gjithkënd” – tregon ajo. Reklama më e mirë e këtyre produkteve është konsumatori i kënaqur, për mua reklamë më të mirë se kjo për firmën nuk kishte. Shumë vetë u lidhën me mua. Para planifikova pik për pikë, dhe gjithmonë gjeja atë që kishte nevojë për mua dhe për një fjalë të ngrohtë. Vendorsëm të arrinim nivelin e drejtuesit, dhe për këtë shumë na ndihmuan sponsorit dhe bashkpunëtorët tanë dhe po kështu edhe im shoq.” Mëso, ji i duruar dhe vuri në përdorim ato që ke mësuar. Në qoftë se patëm mundësinë ta arrinim këtë nivel, edhe ju do ta keni këtë mundësi – na jep si mesazh Sándorné Vig. Pas kësaj mundëm të përshëndesim shumë të kualifikuar rishtaz për 60cc+, Klubin e Conquistadorëve, si menaxherë, si fitues të targave FLP, dhe si menaxher drejtues. Dhe më tej dëgjuam raportin e një bashkpunëtori të tillë, që nuk ka shumë kohë që ka arritur nivelin e menaxherit. Gjithshka filloi kur **Erzsébet Szalai Kissné**, pas lindjes të fëmijve nuk dëshironte të kthehej përsëri po në atë vend pune ku i duhej të punonte nga 8 orë. E njihte Foreverin, dhe mondoi, se në qoftë se me të mund të fitonte parat e nevojshme dhe mund të ndihmonte edhe të tjerët , atëhere kjo është një mundësi e madhe. Ajo këshillon: „kërko atë segment, për të cilin ke nevojë në këtë biznes dhe pastaj kalo vështirësitë!” Erzsébet që nga 2009 ka arritur asistent menaxhere, por e ndjente se në qoftë se bisedonte me dikë, mund të arrinte edhe më tepër se kaq. Megjithse fëmijët i kishte të vegjël dhe kërkonin prezencën e saj të vazhdueshme, e kuptonte se këtë e bënte edhe për ata. „Isha me fat, që ndodhi kështu” – thotë ajo sot. „Nuk është justifikim familja. Ruajtja e shëndetit, dhe të menduarit si grup: jepuani këtë dijeni edhe fëmijve tuaj! Në qoftë se nuk e ke arritur në një dat të caktuar, mendo se diçka duhet bërë ndryshe! Kini durim, dhe mendoni se niveli menaxherit edhe juve ju përket!”

Megjithse **Izabella Zachár-Szücs dhe Zsolt Zachár** e filluan duke shijuar jetën e tyre si sipërmarrës, jeta disa herë i vu në sprovë ata. Kriza financiare, pastaj humbja e e jetës të sponsorit të tyre të dashur shkaktojë një tronditje jo vetëm në ndjenjat e tyre por edhe në ndërtimin e këtij biznesi, por pas goditjes u ringritën dhe sikurse





shprehen nuk do të kishin mundur ta bënin këtë pa mbështetjen e gjithë atyre që patën besim tek ata.

Një kohë të dy kishin punuar në industrinë e ndërtimit (Zsolti edhe sot e mban si punë të dytë). Në 2008 u lidhën me FLP, dhe për 8 muaj arritën nivelin e menaxherit, dhe në 2013 festuan arritjen e nivelit Senior menaxher. „Tashmë ia vlen të punosh edhe deri në agim, që të tjerëve tu japësh shëmbullin tënd personal” –

thotë Zsolti. „Në çdo takim të organizuar nga firma merrnim pjesë, ndërsa i ndjeri Tamás Budai na udhëhoqte gjithmonë me shëmbullin e tij. Por shumë nga ata që i përkisnin grupit tonë u mblodhëm së bashku: u bindëm se diçka nuk ecën, prandaj duhet ndryshuar.

Filluam të kopjonim të sukseshmit, gjithmonë i ndiqnim ata me vëmendje për të qënë të drejtë, të ndershëm dhe të sigurtë me njerzit, sepse gjithshka varet nga ajo që ken ë kokë. Dhe besimi që arritëm tek vetja na përforcoi: besuam të bëheshim njerëz seriozë.”

Sikurse thekson Izabella, e gjithë kjo nuk do të mund arrihej pa një respekt reciprok, që mban të lidhur martesën e tyre. „Gjithkush kas fidat e tij – thotë ajo- por esenciale është ajo se si reagon ndaj tyre. Atom baji deri aty sa të lënë zgjuar. Shiko veten: çfarë të ngacmon? Inati, egoja, ofendimi? Kalo tek besimi, falja dhe dashuria dhe do të shikosh se tjetër gjë do të sjellin në jetën tënde. Dhe po të kesh objektiva në kokën tënde, gjithshka mund të ndryshojë. Leji problemet, çlirohu prej tyre! Ji optimist, kujdes mendimet dhe ndjenjat e tua: ky është çelësi i gjithshkaje.”





Pas kualifikimit të asistent supervisorëve, një çift tjetër ngjitet në skenë: ata janë **Tibor Lopicz dhe Orsolya Lenkó Lopiczné**. Në fillim flet bashkëshortja: Dymbëdhjet vitet që shkuan i përjetuam duke ëndërruar si fëmijë. Kur Tibor iu fut biznesit, mendova nuk kam burrë, ai ekziston vetëm në letër sepse ai punonte nga mëngjezi deri në mbrëmje vonë." Orsolyán biznesi i FLP e gjeti kur nuk mund të thoshte „jo”, megjithse – sikurse thotë ajo – as të thoshte „po” nuk guxonte. „Në fillim edhe im shoq nuk më mbështeti, por kisha një parandjenjë. Pastaj edhe ai filloi me të gjitha energjitë këtë biznes, pastaj pak e nga pak na u bë mënyrë jetese. Vite më vonë e kam kuptuar se çfarë roli ka të kesh një partner në biznes, sepse gjithkujt i duhet të qëndrojë në skenë.” Unë edukoj fëmijët, jam bashkëshorte, qëndroj në prapavijë. Nuk ka receta, por një gjë duhet të kemi të qartë: a ka objektiva njeriu apo nuk ka. Në qoftë se ka objektiva, të gjitha pengesat do ti mposhtë, dhe po patët mbështetjen e partnerit, kjo bëhet më e lehtë.”

„Shumë përvojë na dha suksesi” - merr fjalën Tibor Lopicz. „Gjithshka varet nga ajo se çfarë jep nga vetja. Sepse kur ulesh përballë tjetrit, ti je Foreveri, i vetëm; prandaj për këtë duhet forcë dhe vetbesim. Zhvilloje personalitetin tënd, eja në takimet e firmës, lexoji librat dhe dëgjo CD e këtij biznesi. Fillo jo vetëm të vrojtosh por edhe ta shikosh botën! Fatin vetëm një herë e ke në këtë biznes, vetëm atëhere kur ta prezantojnë. Mbas kësaj llogarit vetëm punën e investuar dhe zellin tënd. Edhe kjo është punë, por jo si të tjerat. Ata që punojnë këtu, janë të lumtur që mund tu flasin të tjerëve për këtë mundësi. Kjo nuk flet për produktet dhe për planin e marketingut: në Forever gjen më shumë se kaq. Një jetë më të bukur, me të ardhme më të sigurtë. Ti mund të ndikosh sa i sukseshëm mund të jetë mjedisi ku ti vepron, ne për këtë jemi krenarë, që sa njerëz kemi ndihmuar të ndërtojnë një jetë të tillë, ku pa Foreverin nuk do të kishin patur mundësi. Pra në kuti mos shiko produktet, por shëndetin, çeqet, udhëtimet, nderimin – pra pikërisht ato për të cilat ke ëndërruar.”



*Materialet
zanore të Ditës së
Suksessit të 22 marsit 2014 mund
të blihen Ditën e Suksessit më 17 Maj
2014. Mund të gjenden në sasi të
kufizuara gjatë Ditës të Suksessit
në Sallonin Syma.*



EDHE MADHËSHTIA MUND TË MËSOHET

Përdorim shpesh fjalën „i madh”, kur duam të karakterizojmë një skuadër fituese në sport, apo një individ fenomenal si në lojrat olimpike të Soçit. Por këtë shprehje e dëgjojmë shpesh edhe midis nesh, kur duam të përshkruajmë një distributor të Foreverit që ka arritur në Global Leadership Team. Ata janë distributorë të tillë që kanë përfaqëuar Mundësinë Forever me të gjitha potencialet e saj, në interesin e tyre por edhe të atyre me të cilët ata bashkëpunojnë. Pavarësisht se janë sportistë apo distributorë ata që arrijnë „Madhësinë”, shfaqin pasionin e tyre për tu bërë më të mirë në botë, gjë që i bën ata të dallohen nga të tjerët. Qoftë që të kalosh i pari finishin e pistës të vrapimit, apo të jesh i pari duke marrë çekun prej një milion dollar në stimulimin Chairman’s Bonus, madhështia mësohet pastaj arrihet.

Në zyrat qëndrore të FLP, ne kemi pasionin që të pasurojmë jetën e klientëve, distributorëve dhe punonjësve tanë. Ne dimë se „pasurimi i jetës”, shkon më larg se thjesht shpërblimi financiar. Janë të panumerta historitë e distributorëve, jeta e të cilëve ka ndryshuar për mirë, që janë më të plotësuar dhe më të kënaqur për punën e bërë në ndërtimin e biznesit të tyre Forever. Kanë bërë më shumë miq, kanë më shumë besim tek vetvetja dhe janë pjestarë të mirë të komunitetit të tyre, por sigurisht nuk bëjmë gabim të themi se jeta e tyre është pasuruar edhe nga pikëpamja financiare.

Në Forever ne luftojmë që distributorët tanë ti paguajmë më mirë se firmat e tjera MLM. Punojmë vazhdimisht, që çeqet e bonusit të distributorëve tanë të jenë gjithnjë e më lartë, dhe në këtë mënyrë dhe kështu ata mund të ndihmojnë edhe të tjerët për tu bërë të mëdhenj. Për këtë shumë nga produktet tona të njohura ne i bashkojmë në një pako të veçantë për ndërtimin e biznesit. Pakoja jonë më e fundit është Vital5 dhe En-Argi, që e bën më të lehtë për çdo njeri të shijojë produktet tona dhe të ndajë edhe me të tjerët këtë mundësi biznesi.

Ne këtu në Forever jemi me fat që ta shohim madhësinë në shumë mënyra, megjithatë ne e kuptojmë se ka shumë vend për rritje dhe për të synuar për më shumë. Në mbarë botën ka miliona njerëz që kanë nevojë për atë që ne ofrojmë, për mundësitë për të gëzuar një shëndet më të mirë dhe një prosperitet më të madh. Edhe ju, kushdo qofshi, mund të arrini madhësinë në Forever. Në qoftë se i përgjigjeni tre pyetjeve të mëposhtme do të gjeni një recetë unike për sukses.

Çfarë ke pasion?

Në çfarë gjëje ti je më i mirë?

Cila është mundësia juaj më e mirë për të filluar biznesin tuaj?

Përgjigjet tuaja për këto pyetje, mund tju ndihmojnë të përcaktoni se ku duhet kohën dhe energjinë për të realizuar potencialin dhe objektivat tuaja më të larta. Në qoftë se ju punoni vazhdimisht fort dhe kaloni pengesat që ju dalin përpara, ju do të arrini madhësinë dhe do të siguronit një çek të madh Chairman’ Bonus. Unë kam besim të plotë se ju do ta arrini atë!



Gregg Maughan
President i FLP



Dobrodošli na prvi prolećni Success Day, seminar najuspešnijih saradnika Forever-a u Srbiji!

Putovanja, druženja, zdravlje, pomoć sebi i drugima, obezbeđivanje budućnosti za svoju decu,... sve su to razlozi zbog kojih su Petković Aleksandra i Bogdan dugi niz godina uspešni u poslu Forever-a. Ovog puta su nam se predstavili kao voditelji programa i na opšte zadovoljstvo su svoj deo posla odradili maestralno.

Posao je krenuo, beležimo dobru statistiku i iz meseca u mesec imamo dvocifren porast prometa. Ovo je rezultat zajedničkog rada svih struktura saradnika, to je rezultat organizovanja i učestvovanja na seminarima, edukacijama i prezentacijama. Neka nam ova godina bude odlična, poručuje dr Branislav Rajić, direktor FLP-a u Srbiji.

Ukoliko uspemo da probudimo onu vatru u nama koja tinja i samo čeka trenutak da se rasplamsa, bićemo slobodni i nezavisni u svom poslu. Životi će nam biti potpuno drugačiji ukoliko ne dozvolimo medijima da nam kreiraju budućnost, već da sami uzmemo sudbinu u svoje ruke i navodimo je u pravicima u kojima želimo da idemo. Direktor FLP Mađarske i Južnoslovenske regije dr Miles Šandor nas uvek inspiriše da život kroz FLP gledamo sa vedrije strane i da zaista budemo slobodni u svojim idejama i njihovom pretvaranju u realnost.

Biološki aktivne supstance u svojim visokim koncentracijama u okviru FLP-ovih proizvoda čine čuda! Vreme i način na koji se resorbuju u organizmu daju za rezultat normalno funkcionisanje ćellije kao osnovne funkcionalne i organizacione jedinice organizma. Uz redovne životne navike i pravilnu ishranu, proizvodi FLP-a mogu u velikoj meri da poboljšaju kvalitet života svakoga od nas. Zvaničan lekar konsultant Forever-a i soaring menadžer dr Lazarević Predrag nam uvek slikovito, ali i nezaboravno objasni na koji način Forever uđe i u najsitniju poru našeg organizma. Ostalo je sve na nama.

Dr Vujasin Jelena živi Forever način života. Ovog puta nam je zdravlje i dobrobit prikazala uz pomoć svedočenja saradnika koji su koristeći proizvode Forever-a uspeli da reše svoje probleme i podignu kvalitet svog života na mnogo viši nivo. Ta iskustva su potvrdili i lekari koji u svojoj svakodnevnoj praksi preporučuju Forever kao obaveznu stavku.

Oni nam uvek donesi dobru energiju, a zadive nas svojim vratolomijama i akrobacijama. Akrobatstko-pleasna grupa USB iz Niša je pravi prijatelj naše kompanije.



ČLANAK SA
SUCCESS DAY-A
30.3.2014. GODINE





„Zahvaljujem se svima koji se raduju mom uspehu, a postavljam pitanje svima vama: Šta čekate, život vam prolazi?“ Ona je ušla u Forever zbog finansijskih problema i sagledala svoju budućnost kroz perspektivu Forever-a. Suzana Radić je jedna snažna i uspešna poslovna žena koja je zahvaljujući svojoj jakoj želji i svom timu svrstala sebe u red najuspešnijih. Zahvaljujemo se na poruci koju nam je prenela i na način na koji je to uradila.

Najuspešniji saradnici se okupljaju u Klubu osvajača, a oni koji sa svojim timovima grade jake i postojeane strukture postaju članovi kluba 60 bodova. Menadžer Dragana Marić i dijamant menadžeri Lomjanski Veronika i Stevan su bili za nijansu uspešniji od ostalih i na samom početku 2014. godine rezervisali svoje mesto u pomenutim kategorijama.

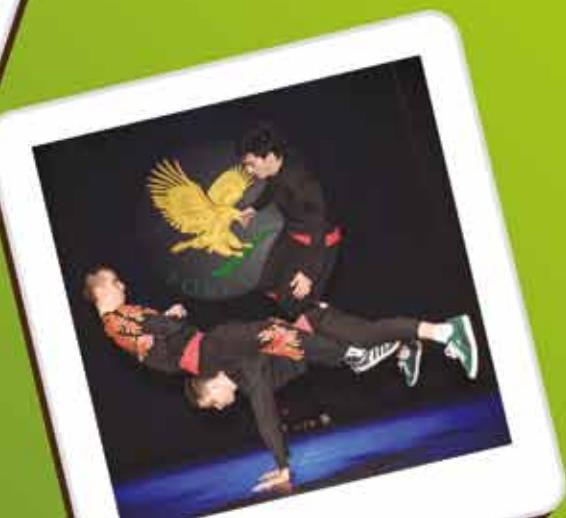
Uvek se desi da nešto što sasvim slučajno započnete preraste u vašu životnu strast. Sigurno nikada nije pomislila da će mrežni marketing biti njen životni poziv, ali desilo se upravo to. Korak po korak su se nizali uspesi, pa je tako sve do soaring menadžera stigla Vesna Kuzmanović. Posvećenost poslu, uzajamno poverenje prema saradnicima i sponzorima, dobra organizacija i podrška porodice su bili preduslovi za uspeh našeg soaringa.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo promovisali nove asistent supervizore i poželeti im mnogo uspeha, gostovanja na sceni i brz napredak na više nivoe marketing plana Forever-a.

Svi mi radimo na razvoju šestog čula jer ga ne posedujemo. Ono nam razvija kapacitete koje posedujemo a da to nismo ni svesni. Sponzori su osobe koje vide ono što mi ne vidimo, ili pak vide dalje nego što mi vidimo. Najbolje upoznajemo sebe kroz rad sa ljudima jer svojim radom postajemo ono što jesmo. Emocije su oni fini detalji koji utiču na kvalitet našeg života i zdravlja. Predajmo se emocijama i omogućimo sebi da postanemo zaista ono za šta imamo predispozicije u životu, poslu i svakodnevnici, poručuje nam gost predavač mr Pavlović Dušan.

Naredni Success Day će biti održan 25.5.2014. godine u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić
Area Manager
Forever Living Products Srbija



SUCCESS DAY

Podgorica

5.4.2014. godine



Forever je u Crnoj Gori započeo ovu godinu sa odličnim trendom poslovanja i povećanja prometa. Najsupešniji saradnici su se okupili na Success Day seminaru, a voditelji su bili novi supervizori u Crnoj Gori, **Sana i Zoran Jovanov**. Oni su pravi primer kako mladi i porodični ljudi mogu biti uspešni. Postigli su supervizorsku poziciju vrlo brzo od momenta uključenja u FLP, i nadamo se da će zajedno sa svojim sponzorima i saradnicima već na narednim seminarima da se popnu barem za jednu lestvicu više. Hvala na dosadašnjoj saradnji i puno uspeha u daljem radu.

Prisutne je pozdravio **Dr Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji. Cifre su jedno, a osmesi na licima prisutnih i pozitivna energija koju šire su nešto sasvim drugo što ohrabruje i daje na znanje da je potencijal tržišta u Crnoj Gori ogroman i delimično iskorišten. Pred nama su nove obaveze i ideja da naši proizvodu uđu u svaki dom u Crnoj Gori.

Vital⁵ je najnoviji paket u ponudi naše kompanije i za vrlo kratko vreme od pojavljivanja na tržištu je postao pravi hit! Pojedinačno sadrži najbolje, najpopularnije i najefikasnije proizvode naše kompanije. Kroz video prezentaciju i kratke informacije smo se detaljno upoznali sa ovim idealnim zdravstveno- poslovnim paketom. Zahvaljujemo se dr Branislavu Rajiću, menadžeru na predavljanju Vital⁵ paketa: paketa za kvalitetan život i uspešan posao!

Iskustva korisnika govore da su proizvodi vrhunskog kvaliteta. Tržište reaguje na svaki proizvod, a mi smo ponosni kada kažemo da imamo veliku „armiju“ zadovoljnih korisnika. Svoja dragocena iskustva korisnici pretoče u žive reči koje su direktna potvrda da je vrhunski kvalitet naših proizvoda uvek na prvom mestu. Zahvaljujemo se svim saradnicima koji su stekli snage i hrabrosti da ispričaju lična iskustva, kao i **dr Ratković Mariji**, safir menadžeru iz Novog Sada koja je vodila ovaj segment programa.

Košarkašku karijeru je zamenila karijerom FLP-a, a svoju rodnu državu Poljsku je menjala za Novi Sad. Ona je jedan od prvih saradnika Forever-a u Srbiji, a vredno je radila i stvorila veliku saradničku strukturu u Crnoj Gori. Na način na koji je radila, na način na koji sada radi i koje su realne prepreke na putu ka uspehu nam je sa puno emocija pričala menadžer **Kota Izabela Barbara**. Dobrodošli nam vi nazad u Forever i nadamo se da ćete se vrlo brzo vratiti na stare staze uspeha.

Jedini pravi razlog zašto svi nisu u Forever-u je to što nisu svi čuli za ovu kompaniju, započinjte svoje predavanje menadžer **Mitrović Pavlović Milan**. Marketing plan FLP-a je promenio njegovu percepciju poslovanja, te je Milan vrlo brzo napustio „siguran“ posao i otisnuo se u vode MLM-a. Jedan od najjednostavnijih načina da stalno budete motivisani za ovaj posao je da sebi date šansu i iskusite stalni osećan napredovanja prilikom ostvarivanja svojih ciljeva. Umesto da čekate da ostvarite svoje ciljeve ili da ne uspete u tome - neprekidno tražite ili oslušajte bilo koji trag napretka ka željenom cilju. Kada ga uočite, zgrabite ga svim svojim srcem.

Osnov našeg posla je sistem marketing plana zasnovan na realizaciji 4 boda. Upravo ta 4 boda su „kultura“ FLP-a, prvo slovo u bukvaru ako se tako može reći i osnov za uspešno građenje mreže. Senior menadžer **Sonja Knežević** je bila veoma precizna i koncizna prilikom predavljanja svih mogućnosti koje se nude ako se saradnici nauče da „rade aktivnost“. Putovanja, bonusi i grupni bonusi, veći prihodi, širina strukture saradnika i još mnogo toga ali samo kao rezultat rada 4 boda.

Ako želimo negde da stignemo, moramo da znamo gde je to mesto, odnosno koji je naš cilj. Naša mašta je projekcija života kakav bismo voleli da živimo, a ona nas vodi ka jedinstvenom cilju. Cilj mora biti jasan i precizan, zapisan i vremenski „oročen“, jer će samo na taj način biti moguće ostvariti ga. Safir menadžer dr Ratković Marija nam prenosi da 4 stvari pokreću ljudski život: priznanje, osećaj pobede, porodica i dobrota. Uspostavite ravnotežu kratkoročnih i dugoročnih ciljeva, dajte im vašu punu pažnju i ono najvažnije- ne sedite skrštenih ruku! Čestitali smo novim supervizorima Jovanov Sani i Zoranu, dodelili značke novim asistent supervizorima i zakazali sledeći susret 31.maja.

Dr. Branislav Rajić
Area Manager
Forever Living Products Srbija

FAB PARTY

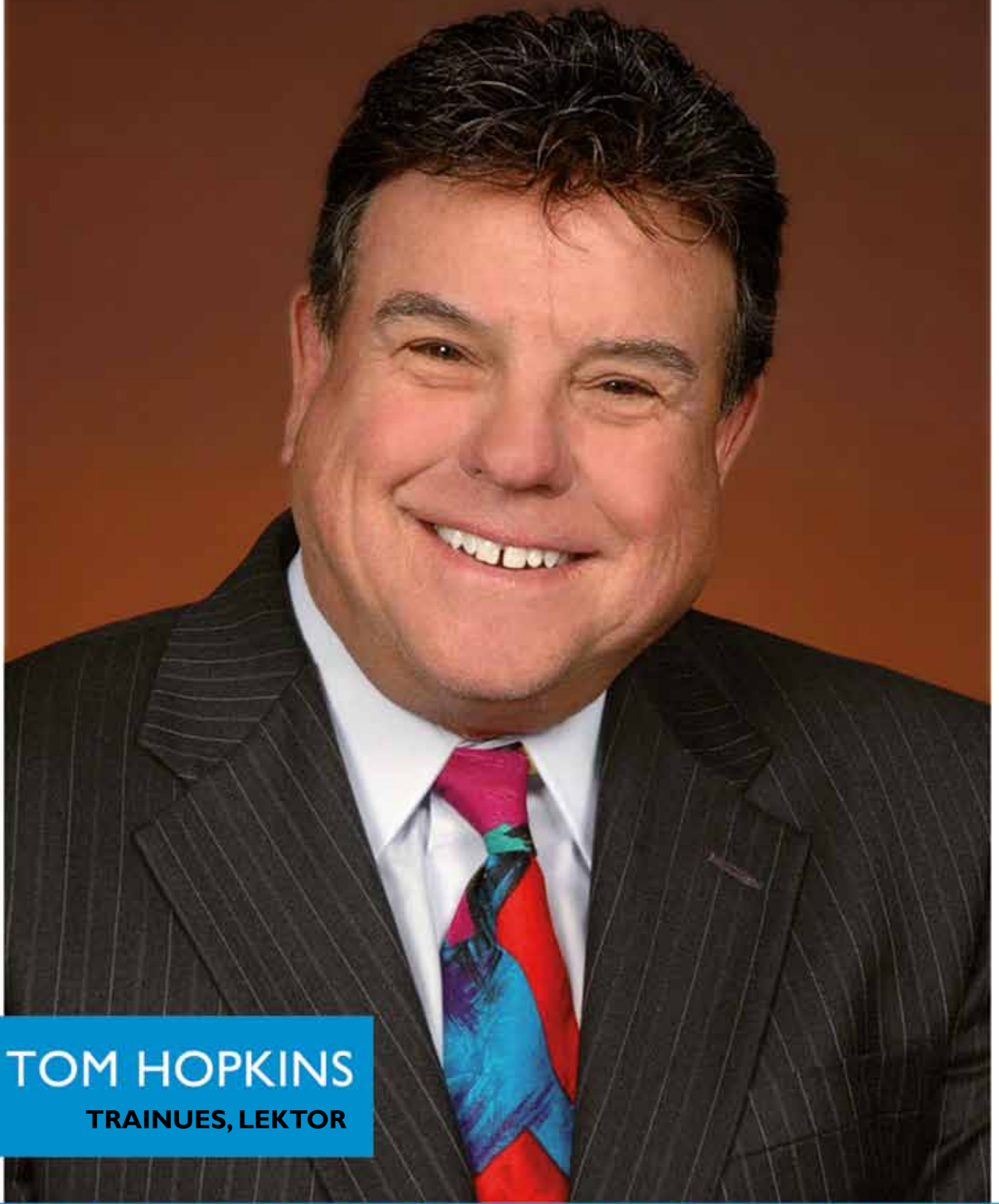
Dashuri dhe energji FAB parti në Szabadka

14 Shkurt, ndjenja të mrekullueshme në ditën e Shën valentin, atmosferë dashurie dhe një energji e fuqishme përshkon Vojvodinën veriore. Çifti nga Szabadka, József dhe Eleonora Baranyi me këtë rast organizuan restorant menaxheri Tibor Radóczy. Tibor Radóczy, linja jonë e sipërme, gjithmonë na bëjmë! U gëzuar që në këtë FAB parti të FAB, për forcën e popullarizimit të biznesit dhe të Foreverit, sa vendosëm ta bëjmë! U gëzuar që në këtë FAB parti të organizuar në qytetin tonë të veçantë në botë ta prezantonim në nivelin sa më të lartë. Zgjodhëm personin reklamë objektivi ishte që produktin tonë të veçantë në botë ta prezantonim në nivelin sa më të lartë. Zgjodhëm personin reklamë të zyrës sonë, një zonjushë të mrekullueshme, që njëkohsisht mban titullin „Bukuria e turizmit të Serbisë”. U parapërgatitëm foto, portrete reklame. Me një temp të sfurcuar, me një gjendje emocionale të lartë, „shpërthyem të madhin”. Prezantuar skuadrën tonë, me bashkpunëtorët tanë, të rinj të mrekullueshëm, me zonjusha dinamike të skuadrës së sukseshme Forever në Szabadka. Me shkëlqim në fytyrë nga produktet Sonya dhe Flawless, me freski e buzëqeshje dhe me një energji që mban gjatë mbas një FAB-i fantastik. Prezantimin e FAB-X e bëmë nëpërmjet një filmi reklamë, i cili eci me aq sukses sa që në fund të aktivitet nuk kishte mbështetjen e skuadrës së sukseshme, në unison me këtë rast, për këtë parti të paharruar u kujdesëm të i përgjithshëm për mbështetjen e skuadrës së sukseshme, në unison me këtë rast, për këtë parti të paharruar u kujdesëm të të veçantë. Ndërsa bukuritë e skuadrës së sukseshme, me buzëqeshje dhe me energji. Ishte me rëndësi, që një mbusheshin me montimet e FAB të kuq, të zbuluar me hijeshi, me mundësitë e pashoqe të këtij biznesi. Ftuar ata njëri për të cilët janë të rëndësishme produktet e Foreverit si dhe me mundësitë e pashoqe të këtij biznesi. Ftuar ata njëri për të dhe e sportit. Një prodhues shembull në botë, me teknologji fantastike, me një shije të përsosur dhe pa kalori apo sheqer që ndikojnë në peshë. Tek të gjithë do të donim të shkente mesazhi: ka një ndjenjë jete të re, FAB-X Feeling! Për të dashuruarit përgatitëm një koktejl befasues, sigurisht me përzierjen e lëngut të Aloe me FAB-X. Shumica e konsumatorëve mundën të çojnë në shtëpi dhuratat të vogla surprizë, veçanrisht për kënaqsinë e zonjave. Kur bëhen bashkë DASHURIA, ENERGJIA dhe MUZIKA ... rezultati është një FAB parti e mrekullueshme!

Eleonóra dhe József Baranyi - menaxherë
Aloe Info Centar, Szabadka



SYMA HALL FOREVER DIAMOND TRAINING
TOM HOPKINS FOREVER DIAMOND TRAINING 14



TOM HOPKINS

TRAINUES, LEKTOR

R DIAMOND TRAINING 14-15 JUNE
15 JUNE 2014 SYMA HALL TOM HOPKINS FOREVER

QËLLIMI I PËRBASHKËT ÇLIRON ENERGJI TË VEÇANTA

Jeni shumë i dëgjuar në mesin e distributorëve të FLP. Ata ju kanë dëgjuar tashmë në Super Rally. çfarë kujton nga takimet e mëparshme?

Për mua është një nderim i veçantë që të më pëlqejnë distributorët e Foreverit. Në Super Rally kam parë një frymëzim dhe energji të jashtzakonshme. Një komunitet i tillë i mrekullueshëm ushtron një ndikim energjije edhe për lektorin. Sigurisht në aktivitete të tilla është e pamundur të bisedosh me çdo pjesëmarrës, por megjithatë kam patur mundësinë të ulem ballëpërballë me disa distributorë, nga të cilët kam patur përshtypje jashtzakonisht të mira. Sipas mendimit tim është dashuria për firmën dhe për produktet e saja që i bën të sukseshëm ata që punojnë në ndërtimin e rrjeteve. Kjo ishte një përvojë e pabesueshme.

Cili është mendimi juaj për situatën aktuale ekonomike, dhe çfarë zgjidhjesh do të rekomandonit për këtu në Europë?

Besoj se gjithkush nga ne krijon mjedisin e vet ekonomik. Në qoftë se fokusohemi në ato gjëra që i tejkalojnë mundësitë tona, humbasim përqëndrimin e brëndshëm dhe vendosmërinë e duhur, për arritjen e endërrave tona. Kur ballafaqohemi me një sfidë, qoftë kjo financiare apo nga jeta personale, kujtëdo do ti rekomandoja të shikonte mirë nga e shkuara e tij. Çfarë ka bërë më përpara, kur ka patur suksesin më të madh? Dhe pastaj ta mendojë mirë, se detyrat e përcaktuara a i ka kryer po ashtu. Puna dhe aktiviteti lindin rezultat. Kur në biznesin tënd edhe ti të bësh gjërat e duhura, do ta shtosh biznesin tënd, plotësisht i pavarur nga situata e përgjithshme ekonomike.

Çfarë botimesh dhe librash keni botuar në periudhën e shkuar, që do tua rekomandoje me gjithë zemër bashkpunëtorëve tanë distributorë?

Nga përvoja shohim se gjithnjë e më tepër shumë vetë interesohen kërkojnë materiale CD audiovizive dixhitale, të përgatitura për MP3. materialet e reja tani vetëm në këtë formë i përgatitim. Materiali më i fundit është ai i trainimit 3 ditor në Boot Camp. Në këto 3 ditë pjesëmarrësit mundën të mësonin edhe kleçkat më të vogla të shitjeve. Ky është një kurs jashtzakonisht i efektshëm, që mësohet në shtëpi për të gjithë ata që nuk kanë patur mundësinë të më takonin personalisht. Kjo është një gjë në të cilën investon diçka dhe që fillon të mësohet menjëherë. Dhe nuk ka nevojë të presësh kohën sa të dërgojnë librin apo CD.

Libri im më i mirë ka dalë nga botimi këto ditë. Titulli i tij është: „WhenBuyersSay No” (Kur blerësit të thonë jo). Librin e kemi shkruar së bashku me Ben Kattel. Në këtë vepër përshkruajmë çfarë strategjije dhe hapash duhen zbatuar në ato raste kur refuzohemi. Përveç kësaj ai përmban një kapitull, që flet për teknikën e zhvillimit të bisedimeve të biznesit. Megjithatë sipas mendimit tim, distributorëve të Foreverit do tju vinte më shumë në ndihmë një nga librat e mij të mëparshëm me titull: „SellinginTough Times” (Shitja në kohë të vështira). Në atë libër japim strategji të tilla, ku mund të mësohet se si duhet biseduar dhe punuar me blerësit e mundshëm, kur shfaqin „pengesa”. Pra se si mund të shesim në periudha që janë plot me sfida.

Çfarë do të mund të përfitojnë ata

Në Seminarin e ardhshëm të Hapur të Diamant Menaxherëve të Miklós Berkics si mik i ftuar do të jetë edhe Tom Hopkins nga SHBA. Leksionin e tij prej dy pjesësh do ta dëgjojmë më 14 dhe 15 qershor në sallën Syma. Ja diçka prej tij sa për të na bërë qejfin!

distributorë që do të marrin pjesë në Trainimin e Diamantëve në muajin qershor?

Do tu ndryshojë jeta e tyre. Këto dy ditë mund të jenë përcaktuese në jetën e gjithkujt. Takimi me ata që kanë të njejtat endërra, sjell atë që me FLP të jenë të sukseshëm. Ky qëllim i përbashkët çliron energji.

Do ta ndanit me ne mesazhin që keni për distributorët tanë?

Rregulli numer 1 i shitjes, qoftë për një produkte apo për një shërbim është se patjetër duhet të kenë besim në të, ndryshe do të gjejnë gjithfarloji justifikimesh, pse nuk ecën biznesi. Mungesa e besimit duket në sjelljen e tyre, kur bisedojnë me blerësit e mundshëm. Ndërsa në qoftë se besojnë në mesazhin e firmës dhe në produktet e saj, do të jetojnë dhe marrin frymë së bashku me mendimin që këtë mundësi ta ndajnë edhe me të tjerët. Në qoftë se i përdor thuajse përditë produktet, atëherë do të mund të flisni për përvojën tuaj. Në qoftë se ke pasion për produktet dhe për firmën, dhe këtë e shoqëron me frymëzim, dhe këtë kombinim të pashembullt duhet ta shfrytëzosh mirë në interes të arritjes të rezultatit të dëshiruar. Mjetet praktike, ju ndihmojnë të arrini gjithë ato që do të donte një distributor.



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Ahmetović Refik & Ahmetović Samela
 Balogh László György
 Ban Natalia & Ban Igor
 Bogišić Judit
 Cetina Monika
 Denjo Nada & Denjo Mili
 Dr. Heringh Zsanett & Molnár Zsolt
 Dr. Varga Judit
 Dula Andrea
 Erdei-Szigeti Babett & Erdei-Szigeti Dávid
 Farády Andrea
 Faragó Gábor Bálint
 Furić Tatijana & Furić Mario
 Gönczi Tünde & Szabó Péter
 Jalzečić Lana & Jalzečić Marijan
 Jančić Renata & Jančić Miljenko
 Királyné Dr. Markovics Gyöngy
 Kocsis Dániel
 Koronić Ana
 Leben Zsolt
 Majoros Petra
 Mandel Helga
 Marinković Ivan

Molnár Brigitta
 Nagy Gábor & Sós Erika
 Pintér Elisabeth
 Ristovski Marko
 Rumora Andrea
 Sándorné Csizmárik Mária
 & Sándor Attila
 Sauer Claus
 & Tóthné Bakos Katalin
 Smolić Ročak Josip
 Sobočanec Gordan
 Strašek Kata
 Takács Tamás
 Tašin Branka & Tašin Tomislav
 Timotijević Zorica
 Vas Goran & Vas Mirella
 Veitné Molnár Anikó & Veit Attila
 Vuk Tomislav
 Vuković Ljiljana
 Zagyva Béláné & Zagyva Béla
 Zrakić Dubravka & Zrakić Mijo
 Ötvös Lóránt
 & Sebesi Anita Réka



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Ádám Edit & Farkas István
 Dr. Dobos Attila
 Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula

60 CC+

03. 2014. TË KUALIFIKUARIT

Tóth János
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Marić Dragana
 Éliás Tibor
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores
 Szolnoki Mónika
 Berkics Miklós
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Nagy Andrea
 Iskra Rinalda & Iskra Lučano
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana
 Dr. Fábián Mária
 Dr. Végh Judit
 Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Dánku Ilona & Dánku Mihály
 Dr. Kolonics Judit
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Klaj Ágnes & Rostás László
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
 Rajnai Éva & Grausz András
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Tóth Zoltán
 Žantev Andrea
 Jakupak Vladimir & Jakupak Nevanka
 Varga Józsefné

CONQUISTADOR CLUB

03. 2014. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



HUNGARIA

1. Tóth János
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Éliás Tibor
4. Szolnoki Mónika
5. Berkics Miklós
6. Nagy Andrea
7. Dr. Fábíán Mária
8. Dr. Végh Judit
9. Balogh László György
10. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

SERBIA

1. Dragana Marić
2. Novak Filipović
3. Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak

KROACI

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev



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
 Marija Buruš & Boško Buruš
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Davis Erika & Davis Henry
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Dósa Nikolett
 Éliás Tibor
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Ferenc László & Dr. Kézmárki Virág
 Olivía Gajdo
 Gecse Andrea
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Rinalda Iskra & Lučano Iskra
 Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Dr. Keresztényi Albert
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
 Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida

Klaj Ágnes & Rostás László
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Kúthi Szilárd
 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
 Dr. Molnár László & Dr. Molnár-Stantić Branka
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Tóth János
 Varga Józsefné
 Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Jožefa Zore
 Zsidai Renáta

NIVELI 2-RË

Budai-Schwarz Éva
 Haim Józsefné & Haim József

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Orosházi Diána
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
 & Dr. Seres Endre
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Tóth Sándor & Vanya Edina
 Utasi István & Utasi Anita
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

NIVELI 3-RË

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



HOLIDAY RALLY

Opatija

PERIUDHA E KUALIFIKIMI: 1 MAJ 2014 DERI 31 GUSHT 2014.

KUSH MUND TË KUALIFIKOHET?

Çdo distributor i ri apo i vjetër, që nga niveli aktual ngjitet të paktën një shkallë më lartë në planin e marketingut (nga shkalla e distributorit mund të kualifikohesh vetëm në qoftë se arrin shkallën e supervizorit). Mund të marrin pjesë edhe të risponsorizuarit !

CILAT JANË KUSHTET E NEVOJSHME TË KUALIFIKIMIT PËR KËTË PROGRAM STIMULIMI?

Ngjit shkallën! Gjatë periudhës të jesh Aktiv (pra 4 pikë, nga të cilat 1 pikë të jetë në emrin e vetë) që nga muaji i parë i plotë, domethënë në qoftë se je regjistruar më 15 qershor 2014, atëhere fillon nga 1 korriku. Në krahasim me nivelin tënd ekzistues duhet që në planin e marketingut të ngjitesh një shkallë (ata që janë në nivel distributori duhet të arrijnë nivelin supervizor). Ky është Niveli i I-rë i Holiday Rally-it. Pas kualifikimit, deri në fund të periudhës të kualifikimit përsëri duhet të plotësosh në dy muaj të njëpasnjëshëm kushtet e kualifikimit, domethënë për shembull nga niveli i distributorit ose asistent supervizorit arrite nivelin supervizor në qershor atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e qershorit dhe korrikut mblidhen bashkë, po kështu korriku me gushtin bashkë duhet të jenë përsëri 25 pikë. Në qoftë se nisësh nga shkalla e supervizorit dhe arrite shkallën asistent menaxher në Qershor, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Qershorit dhe Korrikut së bashku si dhe e Korrikut me Gushtin së bashku duhet të jetë përsëri 75 pikë dhe kështu me radhë: në kualifikimin për nivelin e II-të të programit Holiday Rally. Në qoftë se je regjistruar në muajin e fundit të periudhës të kualifikimit dhe ke plotësuar kushtet e kualifikimit për Holiday Rally, atëhere në Holiday Rally nuk mund të marrësh pjesë në akomodimin e VIP-ave, por sigurisht je kualifikuar për nivelin e I-rë. Ai që gjatë periudhës të kualifikimit ngjit dy a më shumë shkallë të planit të marketingut, ai në Holiday Rally merr pjesë në akomodimin e VIP-ave, pra ka arritur nivelin e II-të.

AKOMODIMI:

në hotel me 4 yje

Bashkpunëtorët e kualifikuar për Nivelin e II-të do të shkojnë me autobus VIP, dhe gjatë aktivitetit do tu shërbehet në bufe VIPash dhe do të ketë pika shitje për VIP-a duke mos pritur në radhë. Bashkpunëtorët e Nivelit të I-rë, udhëtimin e tyre duhet ta mbulojnë me shpenzimet e tyre, por sigurisht mund të marrin falas shërbime të firmës.

KUR DHE KU DO TË JETË HOLIDAY RALLY?

Vendi aktivitetit në Opatija të Kroacisë, 3-4 Tetor 2014

FOREVER

Programi rigjenerues dhe ripërtëritës i Foreverit



Jam anëtare e „familjes së madhe Forever” prej 17 vjetësh, kështu që gjatë këtyre viteve kam fituar mjaft eksperiencë për efektin pozitiv të produkteve, jo vetëm nga përvoja ime por edhe e kolegëve të mij.

Prej kohësh ka vluar brënda meje ideja se si mund tu prezantojmë të interesurve, blerësve të rinj dhe bashkpunëtorëve që sapo kanë filluar, me ndihmën e një programi gjithëpërfshirës se si mund të japim efektin real të këtyre produkteve.

Tanimë mund të bëhet realitet endërra ime e këtij programi të veçantë, mbasi kemi anëtarë të rinj të „Sonya team”, me qëndrim rinor, ambicioz dhe frymëzues dhe me njohuri profesionale. Përveç tyre Dr Mária Botos - mjekë familje, astrologia Erika Vizer, Anita Utasi, konsulente e ngjyrave dhe stileve, na ndihmojnë programin me aftësitë e tyre profesionale.

E njohim shprehjen se „bukuria rrjedh nga brenda” – por kjo është e vërtetë vetëm atëherë kur synojmë harmoninë e duhur trupore, shpirtërore e mendore. Programi ynë është ndërtuar duke u ndërtuar nga kjo shprehje, sepse vlera themelore e firmës sonë është shëndeti dhe mënyra e jetës së shëndetshme. Produktet e Foreverit me një shumëllojshmëri të madhe nga të gjitha fushat japin mundësi për freski e ripërtëritje për të siguruar një ekuilibër të brëndshëm e të jashtëm dhe me to dhe të nxjerrim më të mirën e punës sonë!

Në programin tonë të rigjenerimit dhe të ripërtëritjes, kemi krijuar disa sektorë sipas personit, qofshin zonja apo zotërinj.

Me këtë program dëshirojmë të ndihmojmë për të krijuar një gjëndje shpirtërore të mirë, vitalitet të fortë, paraqitje stilistike, dhe kështu me besimin e rifituar të bëhemi më të bukur, me shijim më të mirë të jetës, dhe plot kënaqsi në vendin e punës, në jetën presonale dhe natyrisht edhe gjatë ndërtimit të rrjeteve. Duke cituar fjalët e diamant menaxheres Kati Gidófalvi: „Kujdesu për veten, për atë kë dhe çfarë përfaqson!” Me 2magjinë e produkteve tona, të rinovuara, me një mënyrë tjetër të menduarit, është shumë më lehtë, për të ndjekur një stil jetese të shëndetshme. Për të bërë që edhe mbas programit të ruash rezultatet e arritura, formën tënde të re, vitalitetin tënd, ne ndihmojmë me ide dhe këshilla, me qëllim që produktet si të mund të përdoren edhe më tutje. Për bukurinë tënde edhe më tej kujdesen specialistet e qendrës Sonya, duke dhënë këshilla për mënyrën e ushqyerjes, si ta përfshijmë lëvizjen fizike në aktivitetin tonë ditor, mbasi në Forever ka shumë bashkpunëtorë që merren me sport e fitnis, me ushqyerjen dietike dhe me shumë gjëra të tjera...

Ne e nisim, ata e vazhdojnë.

Motoja ime është: Vlerësoje jetën tënde, respektoje atë, sepse vetëm një jetë ke!

Në çdo rast ju prezantojmë disa nga pjesmarrësit e programit tonë, që me shembullin e tyre tju ndihmojnë në punën tuaj, dhe që të grumbulloni sa më shumë pikë për veted he për grupin tuaj!

Pastër dhe thjeshtë me forcën e natyrës.

Presim me kënaqsi këdo që dëshiron

ripërtëritjen!



Zoli, studente e Universitetit Teknik, filloi programin Clean 9 një vit e gjysëm më parë. Ajo që në ditët e para provoi ndryshime biologjike pozitive, pastaj duke vazhduar programin, duke kushtuar vëmendjen e duhur mënyrës të ushqyerjes, mënyrës të jetesës, konsumimit e produkteve sipas destinacionit, cilësia e jetës së saj u përmirësua jashtzakonisht shumë, u bë më elegante dhe më sportive.



Ildikó është redaktore televizive, e cila falë edhe programit Clean 9, është bërë më elegante dhe më sportive.

**Juli Torcom
Menaxhere
Designer & Konsulente**





Katalin Aranyi
kozmetiste dhe masazhiere
kuruese

Kam diplomën e infermieres, por prej kohësh nuk punoj në shëndetsi. Duke dashuruar profesionin tim jamë kthyer kujdesit për njerzit si dhe fushës të zbukurimit. Prej kohësh kam bërë trajtime profesionale me aparatit Oxipo, që është i vetëm në Hungari, duke punuar vetëm me materiale të pastra mjekësore.

Objekti im është që sa më shumë njerëz të njihen me rëndësinë e trajtimit të lëkurës jo vetëm për të rejtat dhe për zonjat por hanem az erösebb nem képviseleivel is.

Produktet e firmës Forever i përdor prej kohësh dhe kam bindjen se produktet me bazë natyrale mund të trajtojmë shumë probleme shëndetsore.

Kërkoj të zhvilloj vazhdimisht njohuritë e mija dhe i ndjek me vëmendje prodhimin dhe përdorimin e produkteve të reja të FLP, mbasi për mua ka rëndësi të jashtzakonshme largimi i kënaqur dhe rikthimi i klientëve.

Besoje se kozmetisti, nuk u jep klienteve thjesht bukurinë por edhe sigurinë shpirtërore.

Telefon: 06-20/4490077

Prezantohet SKUADRA SONYA

Sonya
salon
aloe inspired beauty



Melinda Dósa, masazhiere kurative

Të gjithë jemi qenie të ndjeshme, dhe kemi nevojë për ngrohtësinë e prekjes, pa atë nuk do të ishim në gjendje të komunikonim, të jepnim apo të merrnim. Për këtë në 2010 fillova të bëja masazhe sepse është një ndjenje e mrekullueshme dhe për tu respektuar që njerzve ti dëgjosh kur të thonë se u ke dhënë kënaqsi nëpërmjet masazhit tënd.

Prekja me dorë ka ndikim pozitiv në personalitetin tonë. Masazhi aktivizon energjinë vetëkuruuese të trupit tonë, ndikon për mirë në gjëndjen shpirtërore, është i përshtatshëm për rivendosjen dhe stabilizimin e ekuilibrit të brëndshëm, por edhe mendjes i jep krahë, kur të çliron nga hallet. Masazhi është një ngacmim i tillë, që është po aq i domosdoshëm për jetën tonë sa edhe ngrënia, pirja, lëvizja apo gjumi. Çdo njeri nga ne ka nevojë për këtë eliksir nga më të rëndësishmit! Me njohuritë e mija më të mira (të aftësive të masazhit kurativ) dhe me produktet më cilësore për këto masazhe pres me kënaqsi çdo klient timin të dashur! Masazhet që bëj: Masazh suedez i plotë ose i pjeshëm për trupin, qafën, shpatullat, shpinën dhe lumbo-glutealis, Masazh i fytyrës dhe i kokës, Masazh i shputës të këmbës, Masazh me mjaltë Masazh aromaterapiste
Martë-mërkurë: ora 10-18, të premte 10-15
Telefon: 70/4332769





Alexandra Bándó, masazhiere kurative

Për dy vjet radhazi kam mësuar si masazhiere kurative, kun ë fund të kursit jam kualifikuar më e mira. Në këto dy vjet kam përvetsuar masazhin suedez, me masazhe nga koka e fytyra deri në shputën e këmbës, plus kësaj si plotësuese kam mësuar edhe masazhin e gjëndërrave limfatike. Kam ndjekur me sukses gjithashtu një kurs për masazhin e celuliteve. Aktualisht punoj me sportista dhe mund të trajtoj dëmtime sportive apo probleme të muskujve. Përshtatem lehtë dhe qëllimi im është që të ndihmoj këdo. Më motivon falnderimi dhe mirënjohja e përditshme, që të jem nga më të mirët dhe për këtë adhuroj atë që bëj.

Të hënën ora 10-18, të premten 15-18
Telefon: 70/3695699



Mihály Purczeld masazhier kurues

“Punoj si masazhier kurues dhe me njohuritë e mia më të mira profesionale ndihmoj të gjithë klientët që drejtohen tek unë. Për mua vlerësimi më i mirë është klienti i kënaqur dhe i shëndetshëm! Me të gjithë përpiqem që ta bëj të dashur prekjen e dorës kuruese dhe ta kuptojnë, që në botën e sotme të përshpejtuar masazhi nuk është lluks, por një nga mënyrat më komode të ruajtjes së shëndetit dhe të parandalimit dhe shërimit të sëmundjeve. Për mua çdo trup është i ndryshëm, që do të thotë, kërkon trajtim individual! E rëndësishme, që zonave problematike t’ju kushtohet më shumë kohë, apo të plotësohet masazhi me trajtim tjetër. Nëse klienti do e kërkojë mund të ndihmojmë edhe me punë pasive të muskujve, këtu bën pjesë lëvizja apo shtrirja e pjesës problematike të trupit, e cila mund të jetë plotësuese e dobishme e masazhit. Masazhet e mia: masazh kurues, masazh suedez, masazh meridian, masazh limfatik, masazh celuliti, masazh i shputës së këmbës Shërbime të tjera: shpërbërje yndyrnash me kavitacio / ultratinguj Të gjithë i pres me shumë dashuri! Të enjten 08:00-20:00
Nr. i telefonit: +36702736015, +36706994449



Krisztina Szöllösi manikyr – pedikyr

“Moda dhe paraqitja e jashtme kanë luajtur gjithmonë një rol të madh në jetën time. Për shumë vite kam punuar si projektuese mode, si stiliste. Pas devijimeve të mëdha, përsëri puna mu bë një hobi i dashur, të cilin e bëj me shumë kënaqësi. Si pjesë të rëndësishme të përkujdesit të jashtëm mbaj gjendjen e duarve dhe të thonjve. Si gratë ashtu edhe burrat duhet të vënë theks të madh për këtë sidomos në jetën e tyre të biznesit. Shërbimet e mia: manikyr, manikyr me xhel, thonjë artificial, pedikyr. Për zonjat në paletën e xhelrave janë në dispozicion të gjitha ngjyrat trendi, por edhe për ato që pëlqejnë ngjyrat natyrale për thonjtë ka përzgjedhje të madhe. Përgatit edhe thonjë artificialë me xhel, model klasik apo ekstrem, sipas dëshirës. Sigurisht në trajtimin e duarve dhe të këmbëve përdor produktet e FLP-s.
Nr.telefonit: 06202230080




Andrea Csapkovits paraukere

Punoj prej 13 vjetësh si parukere grash, burrash dhe fëmijësh. Profesionin tim e bëj me kënaqsi dhe njohuritë e mija i freskoj periodikisht në kurse të ndryshme. Bëj parukeren për burra e gra, zgjatje flokësh, masazh koke, trajtim mjekësor të flokëve dhe analizë me mikrokamera të lëkurës të kokës.

Pres me kënaqsi çdo klient që ka qejf bukurinë: të mërkurën 14 – 20.00 dhe të premten 10 – 16.00.
Mund të telefononi: 06-70-774-2985.





LÁSZLÓNÉ DOBAI DHE LÁSZLÓ DOBAI , PO JU PËLQEN MUND TJU QUAJMË NJË ÇIFT KLASIK: SECILI PREJ JUSH I JEP TONIN, DHE ME ENERGJI SHPËRTHYESE ÇON PËRPARA BIZNESIN, DHE TJETRI EDHE ROLI MBËSHTETËS ËSHTË PO AQ I RËNDËSISHËM. VALIKA FLET SHUMË DHE ME GJITHË ZEMËR PËR FILLIMIN ME ZIKZAKE DHE PËR METODAT E PUNËS, NDËRSA LÁSZLÓ I PËRGJIGJET PYETJES SHKURT: UNË BËJ DETYRËN.

Këtu kemi gjetur stacionin e fundit

Sponsor: Ágnes Kláj dhe László Rostás

Linja e sipërme: Budai-Schwarcz Éva, Hajcsik Tünde dhe Láng András, Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt dhe Leveleki Anita, Herman Terézia, Vágási Aranka dhe Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József

Në se e di mirë, në ndërtimin e rrjeteve sikur e „nisët” me ngadalë.

Është një shprehje e lehtë. U regjistrova në 2004, por për 4 vjet nuk punova, vetëm përdora produktet. Në atë kohë punoja në kirurgji si ndihmës mjek në specialitetin e diabetit, për gati 20 vjet. Domethënë vija nga bota e ilaçeve, por me vështirësi eci, pavarësisht nga ajo që edhe atëhere e dija sa i rëndësishëm është parandalimi i sëmundjeve. Krahas punës kryesore, një kohë drejtoja edhe një sipërmarrjen time private lidhur me adiktologjinë apo varësinë nga droga, alkoli dhe luftoja për të ndihmuar edhe ata që luftonin me obezitetin apo mbipeshën, dhe paralel me këtë u specializova në mjekësinë alternative. Gjithmonë më ka interesuar i sëmuri dhe shpëtimi i jetës së tij. Por rash në hall me kohën në dispozicion, të dy punët i doja, por ishte e vështirë ti mbaja të dyja njëkohsisht. Një aksident rrugor më solli ndryshimin. Më ulën në përqindjen e pagesës si invalide, duke krijuar një mënyrë jetese në një shtëpi në një qendër të banuar. Tashmë punoja me masazhe dhe kalitje të kockave në një sipërfaqe 150 metra katrore, pacientët më vinin nga Egeri dhe nga rrethinat e tij. Investova një dorë parash, pastaj erdhi kriza, dhe e pash se duhesh ndryshuar përsëri. Në rrugën plot kthesa mësova se çdo të thotë të jesh në shërbim: ku nevoja për para, ku aksidenti, ku mjedisi ekonomik ma përmbysën me rrënjë jetën. Dëshiroja të kisha një stabilitet dhe jetë jo me të papritura,

kështu në verën e 2008, fillova të punoja në Forever, dhe mbas një viti arrita menaxhere.

Me burrin punoni në një numer kodik, ai si merr pjesë në punën tuaj?

Sivjet festojmë përvjetorin e dyzet e pestë. Ai është njeri shumë i mirë, i qetë dhe gjithmonë më ka qëndruar pranë si partner. Dhjetë vitet e para i patëm të vështira, por nuk u mbështetëm tek askush. Kur na u desh krahas shkollës së lartë, rritëm edhe derra apo pula, gjithmonë mundëm t'ia dilnim. Tashmë e shoh se këtu në Forever ia dolëm përfundimisht: këtu kemi gjetur stacionin e fundit.

Ç'mund të na thoni për familjen tuaj?

Kemi dy vajza. Jusztina punon si financiere, është jashtëzakonisht këmbngulëse. Anita është ekonomiste, dhe bashkë me të shoqin kanë një aktivitet bujqësor, djali tyre, Benike, është vetëm 17 muajsh. Ata janë gëzimi ynë.

Cili ishte motivi yt kryesor në fillim?

Mënyra e jetesës së shëndetshme për sa më shumë njerëz, dhe të ardhurat, sigurisht përveç këtyre Foreveri të jep edhe shumë gjëra të tjera, që për mua janë pozitive. Por njeriu mbetet gjithnjë më i rëndësishmi. Për 35 vjet punova nga mëngjezi deri në





mbrëmje, prandaj edhe më parë nga pikpamja ekonomike nuk kemi jetuar keq. Kam mësuar të luftoj, dhe po të luftosh do ta arrish suksesin në atë që bën. Në qoftë se nuk punon s'ka si të kesh sukses.

Milyen stratégia vált be neked?

Në fillim, kërkova njerëz të „degëve poshtë”, domethënë njerëz të tillë, me të cilët shpresoja se do të ishte më lehtë të punoja. Por pas një kohe u binda, se kjo është e vërtetë vetëm për hapat e para, më pas atyre shpesh u merren këmbët. Duhet kërkuar njerëz vetëm të „degëve lart”, ata që janë më të mirë se ne në ndërtimin e rrjeteve. Në linjën time direkte, zgjedh vetëm ata që i njoh mirë: jam për njerëz që në biznese ecin më ngadalë, por më të sigurtë.

Me përfaqesuesit e cilës moshë ke kënaqsinë të punosh më shumë?

Ndoshta me 40 vjeçarët. Mosha ime tashmë rri më shumë në televizor, dhe vret mendjen a i mbetet gjë nga pensioni. Të rinjtë duan shumë më tepër se kaq. Kështu nga të moshës sime më shumë janë thjesht konsumatorë, vetëm disa prej tyre mund të bëhen bashkpunëtorë, dhe duhen zhvilluar që të mos shohin mbrapa, por të angazhohen me të ardhmen. Unë shikoj vetëm nga e ardhmja, sepse në fund të fundit gjithshka varet prej meje, nga gjendja ime shëndetsore dhe nga qëndrimi im. Dhe objektivin do ta arrij: endërra ime është një biznes i fuqishëm.

Çfarë bën në qoftë se ndesh në „mure”?

Iki më tutje, kërkoi tjetër njeri. Vendimin e gjithkujt e respektoj, sepse kështu kanë vepruar edhe sponsorit e mij me muai kur ka qënë puna për të më regjistruar, pritën 4 vjet për mua. Ndërsa që nga ai moment që rash dakort thashë ky do të jetë rrjeti im i parë, dhe nuk do të shkoj tjetër kund. Ashtu si edhe me martesën time prej 45 vjetësh, dashurinë time nuk ia jap tjetërkujt.

Edhe kjo është një lloj dashurie?

Po, kjo është dashuri, nuk mund të bëhet ndryshe, dhe sigurisht edhe në këtë ka momente, kur ti mërzhitesh nga dashuria jote. Ka raste kur shkoj në shtëpi, dhe inatosem për atë ditë. Në

këto raste, e ka bërë zakon im shoq të më qetësojë. Në kirurgji mësova të luftoj për tu shpëtuar jetën njerzve, por këtu nuk mund të shpëtoj këdo, por vetëm ata që duan të shpëtojnë. Thonë se kam ndryshuar shumë, jam bërë më e logjikshme, më e duruar. Ka rëndësi ta dish se duhet të heqësh dorë, jo të dorëzohesh por ti kuptosh njerzit. Në qoftë se bëjmë këtë, edhe ndryshimi do të vijë.

Çdo të thotë pikë kthese?

E nis me një njeri, shikoje sa me frymëzim e ka, por frymëzimi mbas disa javësh bie, dhe pastaj fillon justifikimet. Në raste të tilla përpiqem të kërkoi atë pikë, që për atë ka më shumë interes. Në qoftë se nuk gjej, atëherë nuk e llogaris si rrjetndërtues. Kjo nuk është një detyrë e thjeshtë, nuk është një biznes i lehtë. E konsideroj të vështirë por të sigurtë. Atë që planifikuar me tim shoq në takimin e parë, ajo e gjitha është plotësuar. Një apartament i veçantë, një shtëpi për fund jave, dy makina, shkollim i fëmijve...një perandori kam si pronë. Dhe sikur sot të më thonë, që nuk ka më burim të ardhurash, prap mund të jetoj, rezerva të tilla kam.

Çfarë objektivash keni aktualisht?

Këtu kap ara të shumta por edhe të pakta: unë dua të zgjedh kategorinë e mesme. Objektivi im është që të jetoj rehat, dhe tu jap shembullin tim bashkpunëtorëve të mi dhe pjestarëve të familjes time. Përveç kësaj më ngacmon e drejta e autorit. Patjetër sivjet do të arrijmë Senior menaxherë. Eagle menaxher ishim një herë, ndërsa vjet e humba për 8 pikë, dhe thash unë nuk blej vetë produkte për ta arritur atë nivel. Duhet të punoj për atë që ta ndjej se e kam realizuar. Tashmë përsëri jemi larg arritjes Eagle, por nuk pushojmë, zgjerojmë rrjetin, dhe punoj shumë edhe në thellësi të rrjetit. Objektivat e mi ja janë të larta, ndoshta shumë të larta, por unë nuk kam shumë kohë, më duhet të bëj gjithshka për atë, që sa më shumë të mund të punoj me bashkpunëtorët e mij.

Ku e keni gjetur energjinë për gjithë këtë?

Çdo mëngjez ngrihem në orën pesë, bëj një kilometër not, ndërsa në mbrëmje bëj joga. Pastaj në shtëpi shkoj shumë vonë, por nipçes tim i kushtoj gjithmonë kohë.



Kanë rëndësi për ju sinjalizimet kunsërta pozitive?

Sigurisht, shprehja e mirënjohjes është një gjë e mirë në jetën tonë kur ajo është e vërtetë.

Ç'na thua në qoftë se sekretin e suksesit tënd e kopjojnë?

Ne nuk kemi ndonjë sekret të veçantë. Unë nuk bëj biseda pesë minutëshe, dhe me shumë njerëz njëherësh nuk më pëlqen të bisedoj, sepse dekurajojnë njeri tjetrin. Nuk e kam zakon të drejtoj askënd, më shumë i bëj pyetje. Me ata që punoj, për çdo njeri i di çfarë problemesh ka, kështu i kuptoj më lehtë. Kam mësuar shumë nga psikologjia, ulem, dhe pastaj e kuptoj në se personi me të cilin bisedoj pranon apo jo, më ndjek me vëmendje, dhe sa më ngjan mua. Jam njeri me shpirt, në biznesin tim kam shumë gra, ato në përgjithësi mund ti prekësh në gjendjen e tyre shpirtërore; janë të rralla ato gra që mendojnë vetëm për para. Por çdo njeri synon sa ka rëndësi për të. Unë jam njeri i drejtpërdrejtë, nuk dua ti bie rrotull. Ndërkohë duhet ditur të dëgjosh: në qoftë do të doja që gjithmonë të jepja mendimin tim real, mundet që tanimë të mos isha rrejtndërtuese...

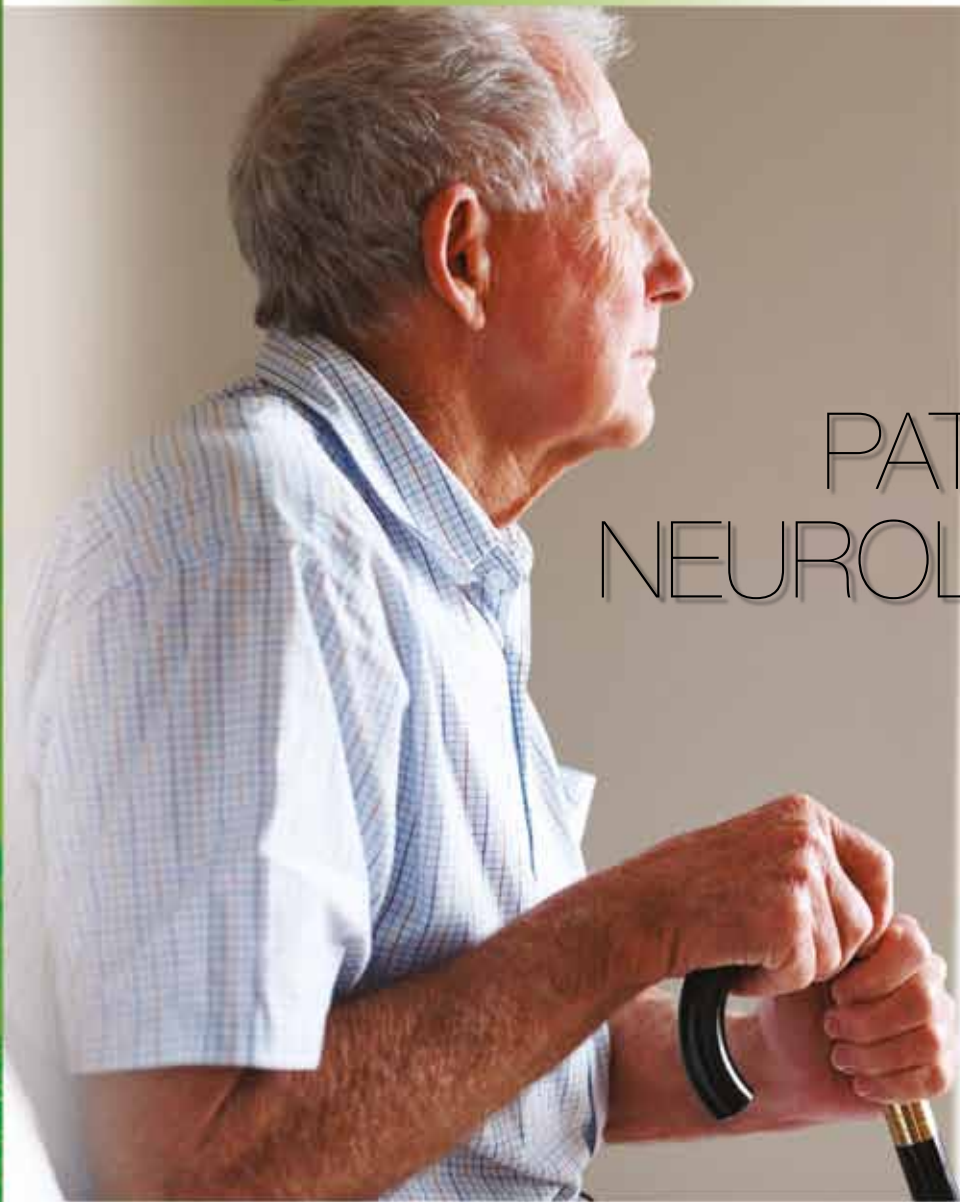


LÁSZLÓ DOBAI : „NA VJEN MIRË QË NA RESPEKTOJNË”

„Ime shoqe filloi ndërtimin e biznesit, ndërsa unë përgjithshka isha i hapur dhe me qëndrim pozitiv, kështu edhe tani qëndroj për krah saj, sin ë çdo gjë, e nisim dhe shohim si do eci. Por unë nuk futem pa informacion, njoha produktet e Foreverit, dhe u mësova me to sepse ishin të pësosura. Tashmë jam 67 vjeç, ndjehem me shëndit të mirë dhe me gjëndje shpirtërore të mirë, sipas meje njeri tjetër në moshën time nuk do të qëndronte këtu. Gjatë jetës sime kam patur qejf jashtzakonisht të udhëtoj nëpër botë, për 7 vjet kam përshkuar Europën si shofer, dhe kur e lash timonin e ndjeja shumë mungesën, dhe të paktën një herë në vit kemi dashur të ikim sa më larg. Për këtë mrekullia e parë ishte kur u kualifikuam për në Malaga, në Rally-n europian. Që nga ajo kohë më pëlqen shumë sistemi i stimujve që funksionon në Forever. Sivjet përshembull shkojmë në Lake Tahoe, me një fjalë unë nga Foreveri kam marrë pikërisht ato gjëra që me siguri nuk do të kisha mundur ti siguroja ndryshe. Apo vlerësimi, sigurisht njeriu gjatë jetës mbas punës është lëvduar, por ajo që ekziston këtu është e veçantë, se të ftojnë bashkëpunëtorët, e pyesin, e respektojnë njeriun, dhe kjo të bën mirë dhe ndikon si stimul. Unë kryesisht merrem me produktet, shikoj çfarë ka mbaruar dhe për çfarë kemi nevojë. Po qe për produkte unë merrem me to. Kam provuar ndërtimin e biznesit, por njerzit e moshës time kanë rënë në rehati. Sigurisht nuk dorëzohem, por në këtë punë ime shoqe është „Asi madh”, në çdo 6 vetë që thonë jo, një di ta bëjë për vete. Më pëlqen shumë kjo gjë, pranë saj ndjek deri në fund shumë biseda. Edhe vajzat i vlerësojnë produktet dhe punën tonë. Kemi punuar shumë, në jetën tonë jemi mbështetur në shumë këmbë, tani si qëllim kemi të ruajmë nivelin e arritur, dhe deri tani ia kemi arritur megjithëse tashmë jemi pensionistë. Parimi themelor i jetës sonë ka qënë respekti: njerzit s’ka pse i gënjejmë, sepse shpërblimi vjen vetëm kur njerzve provojmë tu krijojmë ato endërra që janë reale dhe të arritshme. Dhe atë që premtojmë e mbajmë.”

lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



PATOLOGJITË
NEUROLOGJIKE 2.

SINDROMA PARKINSON

Për lëvizjet e vogla apo fillimin e lëvizjeve, përgjegjës është i ashtuquajtimi sistemi ekstrapiramidal. Ky sistem funksionon me dopamin, që është një lëndë përçuese. Si grup i simptomave të sëmurjes të këtij sistemi është sindroma Parkinson.



Secila nga simptomat e rreshtuara më poshtë mund të ekzistojë, por asnjëra nuk mund të çojë tek diagnoza: pakësimi i automatizmave të lëvizjes (si mungesa e lëvizjes, ndryshimi i shkrimit, lëkundjet para mbrapa dhe madhësia e forcës të lëvizjeve të ndryshme nuk mund të maten), rritja e tonalitetit të muskujve, dridhjet, parregullsi e qëndrimit, të folurit një tonal, ulje e lëvizjeve të mimikës, frymëmarrje me ritëm të çrregullt, ndryshim i gjëndjes emocionale dhe probleme të humorit, probleme mendore, harresa. Pra gjithmonë ka simptoma psikike, madje sipas disa studiusve këto janë simptomat e para!

Trashëgimia e sëmundjes: vetëm në përqindje të vogla është e trashëgueshme.

Krahas këtyre ajo mund të zhvillohet pas inflamacionit të palcës të trurit, mund të shfaqet si pjesë e kalcifikimit të venave dhe mund të vijë edhe si rezultat i efektit anësor nga ilaçet e përdorura për kurimin e gjëndjes mendore. Shkaqe të tjera mund të jenë: goditje në kokë, helmim nga monoksidi karbonit etj.

Kurimi realizohet nëpërmjet rivendosjes në sistemin neurologjik të gjëndjes fillestare të lëndëve dopamin dhe acetylkolin që janë prishur:

1. Nxitja e prodhimit të dopaminës
2. Në qoftë se kjo nuk arrihet, atëhere të bëhet kompensimi i dopaminës.
3. Për shkak të prishjes të ekuilibrit dopamin-acetylcolin, të jepen pengues acetylkolines.

Kurimi me ilaçe mundet dhe ka një numer efektsh anësore.

Në qoftë se rritim dhe kompensojmë me shpejtësi dopaminën, në formën e ilaçeve levadopa apokolinerg, zhvillohet një gjëndje psikike (me shqetësim të rëndë mendor), me shfaqje lëvizjesh të tepërta, dhe mund të zhvillohen shfaqje të sëmura psikike.

Nga pikpamja fizike: kemi ankesa për zemrën, ulje e tensionit të lartë të deritanishëm, rënie e funksioneve të frymëmarrjes, probleme të tretjes të ushqimit, kapsllëk i rëndë, shfaqje e simptomave të sëmundjes të pengimit të urinimit, për të cilat duhet të kemi kujdes dhe që do të na duhet ti mjekojmë.

Luhatjet në nivelin e ilaçeve, keqsimi gradual, që kërkon gjithnjë e më shumë ilaçe, natyrisht çojnë në thelb në shtimin e efekteve anësore, prandaj nxitet shikimi edhe i

metodave të tjera të shumta për zgjidhjen e problemit të sëmundjes të Parkinsonit.

Si zgjidhje alternative do të ishin:

1. Mbështetja e tretjes të ushqimit, duke përdorur lëngun natyral të Aloe veras, kompensimi i bakterieve të mira me probiotikë, konsumimi i plotsuesve dietikë me përbërje gruri, elbi dhe jonxhe. 2. Paksimi i simptomave të organeve të lëvizjes dhe të dhimbjes të muskujve nëpërmjet të pirjes të plotsuesve me lëndë minerale, kompensimi i theksuar i kalciumit, gjimnastika e rregullt dhe format e tjera të lëvizjeve.

3. Marrja e vitaminës D: sipas një studimi të vitit 2010 aty ku vitamina D ishte nën nivelin 30 µgr, aty mundësitë e zhvillimit të Parkinsonit ishin 3 herë më të mëdha, dhe e kundërta, në qoftë se dozën e vitaminës D e rritim, atëhere pakësohen mundësitë e shfaqjes të simptomave të tij.

4. Vitamina E shihet si lëndë me efekte mbrojtëse të sistemit nervor (neuroprotektiv) . Sano etj kanë provuar se përdorimi çdo ditë i vitaminës 2000E (tokoferol) ngadalson simptomat e sindromës Parkinson.

5. Koenzima Q10 ndihmon funksionimin e njësive të prodhimit të energjisë. Gjatë studimeve me dhënie e një doze të lartë të koenzimës Q10 (300-600-1200 mg/në ditë) efekte anësore nuk janë shfaqur, është ngadaluar keqsimi i mëtejshëm madje janë vrejtur edhe përmirësime të gjëndjes nga sindroma e Parkinsonit(5)

Studime serioze vazhdojnë edhe me dhënie e dozave prej 2400mg koenzimë Q10 , por publikimi i rezultateve të këtyre studimeve akoma nuk është bërë.

6. Ginkgo Biloba përmirëson qarkullimin e gjakut në venat e holla të trurit, është një antioksidant i shkëlqyer për sistemin nervor, dhe në bazë të studimeve të vitit 2007, çliron edhe nga ankthi.

7. Acidet dhjamore Omega-3 duke përmirësuar nivelin e lipideve të sistemit nervor pakëson simptomat mendore, përmirëson gjendjen e sistemit të venave, pakëson problemet e qarkullimit të gjakut, përmirëson nivelin e trigliceridit dhe gjendjen e faqeve të venave si dhe pakëson simptomat inflamative të syrit, të organeve të lëvizjes dhe organeve të tjera.

Lifestyle



Ushqyerja cilësore ndihmohet me Plotsuesit dietik cilësore me përmbajtje frutash e zarzavateshme ndihmojnë ushqyerjen cilësore dhe rritjen e energjisë të organizmit. Shumë ndihmon në këtë kur krahas këtyre konsumojmë edhe koenzimën Q10 dhe lëngun e Aloes. Organizmit tonë, një energji të veçantë i sigurojnë frutat me ngjyra.

Me parandalim të sindromës Parkinson kuptojmë atë, që të ulim në mënyrë esenciale simptomat dhe të mund të arrijmë ngadalsimin e keqësimit. Krahas trajtimit mjekësor të simptomave të shfaqura të sëmundjes, në këtë sëmundje duhet të ndihmojmë edhe harmoninë trupore.

LITERATURA:

1. Marco Mumenthaler: Neurológia - Medicina, Budapest 1989.
2. A D-vitamin jelentősége a neurológiai kórképekben és neurorehabilitációban: a demenciától a szklerózis multiplexig. I rész. Speer Gábor - Ideggyógyászati Sz. 2013. 66. (9-11)
3. Parkinson Study Group. DATATOP: a multicenter controlled clinical trial in early Parkinson's disease. Arch Neurol 1989;46:1052-60.
4. NEUROPROTECTION IN PARKINSON'S DISEASE AND OTHER NEURODEGENERATIVE DISORDERS: PRECLINICAL AND CLINICAL FINDINGS Rákóczi K, MD; Klivényi P, MD, PhD; Vécsei L, MD, PhD, Dsc Ideggyogy Sz 2009;62(1-2):25-34.
5. Shults CW, Oakes D, Kieburtz K, and the Parkinson Study Group. Effects of coenzyme Q10 in early Parkinson's disease: evidence for slowing of the functional decline. Arch Neurol 2002;59:1541-50.
6. Clara Félix: Fókuszban az omega3 olaj. 1996. Berkeley Egyetem
7. Fehér János dr. - Via Sardegna 139, 00187 Roma, Italia (Forrás: Orvosi Hetilap)
8. Lóránt Ida: HOI a helyük a gyógyításban - 2008. Magyar Orvos (webdoki)
9. dr Liptai Katalin: A koenzim Q10 jelentősége 2011. okt 01. Q10 szimposium Balatonfüred



Dr. Mária Fábián
mjeke specialiste
neurologe, menaxhere

Ngritje, konsultim, dhe jo kritika

profim



DOTË ISHTE NJË DETYRE EVËSHTIRË DHE PAK E ÇUDITSHMETË SHKRUAJA PËR NJË TEMË TË TILLË, QË TASHMË E KAM TRAJTUAR ME THEMEL NË MATERIALET ZANORE, POR PO ASHTU E DI SE ËSHTË ME INTERES QË NJERZVE TUA SHTISH NË VEMENDJE HERË PAS HERE. DIHET SE NË GJITH BIZNESIN TONË ËSHTË KARAKTERISTIKE QË TË DETYROSH VETEN TË PËRSËRITIM VETEN, KRYESISHT PËR ATO TEMA, QË KANË RËNDËSI TË VEÇANTË.

Një temë e tillë është edhe esenca e ndërtimit të biznesit, që dikush si mund të trasmetojë ato vlera që na rrethojnë, që ndihmojnë në rritjen e besimit tek vetvetja dhe që rritin efektivitetin e punës sonë. Çdo njeri i pëlqen kur e vlerësojnë dhe e respektojnë, dhe me siguri ndjehet keq kur e kritikojnë. Në qoftë se e dimë se kështu është, atëherë do të ishte budallalëk të mos e aplikojë në punën e ndërtimit të rrjeteve. Prandaj ka rëndësi të veçantë që ndërtimin e rrjeteve ta bëjmë duke patur shumë parasysh konsultimin dhe jo kritikën.

Në biznesin tonë çdo njeri ndiqet apo kopjohet, ndërtimi i rrjeteve është fushë e tillë që të paktën shoqërohet po aq me qëndrimin tonë sa edhe me fjalët tona. Këtë gjë materialet e mija zanore në CD jam përpjekur ta trajtoj me përvojën time, dhe mendoj se brënda ka mjaft këshilla të dobishme, sepse në këto materiale qëndron një përvojë pesëmbëdhjet vjeçare e ndërtimit të këtij biznesi. Jeta e biznesit na ka mësuar, se gjithmonë është shumë më lehtëqë diçka ta arrijë një person i tretë, ose me futjen e metodave të zgjuara. Çdo njeri ka një personalitet të veçantë, ka të tillë që ngjajnë me mua, ca të tjerë me Attila Gidófalvi apo me Miklós Berkics, që nuk është thjesht sponsori apo miku ynë, por edhe personi përcaktues i biznesit tonë, apo me çdo menaxher të ri apo pikërisht me çdonjerin nga mjekët tanë, mundet me këdo, që nuk është si ti.

Në qoftë se ngritjen e përdorim mirë, atëherë kemi bërë më të lehtë edhe rrugën e ndërtimit të biznesit tonë. Ngritjen e të tjerëve dhe shfrytëzimin e mjeteve, duhet sepse me forcat e të tjerëve mund të kompensohen mungesat apo dobësitë e veta. Që të mëj më të plotë veten, shfrytëzoj zgjuarsinë e qindra apo mijra vetëv. Nuk është e thënë që ti patjetër të jesh më i zgjuari, dhe nuk duhet që patjetër njerzit të besojnë vetëm ty. Në qoftë se ngrite firmën, ke produktet, sponsorin, mjetet, zhvillon takimet, atëherë njerzit bindin veten nëpërmjet shembullit të të tjerëve dhe gjejnë psenë e tyre. Gjejnë atë pse pikërisht tani, pse pikërisht me FLP, pse pikërisht me ty...

Kjo seri CD me materiale zanore, është përgatitur për ta bërë më të efektshëm ndërtimin e biznesit tënd, prandaj do të nxisja që ti dëgjoje këto materiale zanore, dhe duke i kombinuar me mendimet e tjera të arrish objektivat e tua!

Kati Gidófalvi
Diamant menaxhere



NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

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



HUNGARIA

Drejtoria e Përgjithshme Qëndrore e Budapestit

1183 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, Cel: +36-70-316-0002

Drejtoreshë e Përgjithshme: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/ ext.160, Cel: +36-70-436-4230;

Zëvendës drejtoreshë: Valéria Kismárton ext. 30, Cel: + 36 70 436 4273

Shefe Degës të Shitjeve: Dóra Harman ext: 157, Cel.: + 36 70 436 4197

Shefe Degës të Komunikimit: Zsuzsanna Petrőczy: ext.131,

Cel: +36-70-436-4276

Seksioni i komunikimit ndërkombtare: Aranka Szecsei: ext.136 , Cel:

+36-70-436-4229; Ottilia Csábrádi: ext.135 , Cel.: +36-70-436-4227

Dega e Trainimit dhe Zhvillimit (FLP TV): Sándor Berkes, ext.133, Cel:+ 36 70 436 4213, Dr Tamás Karizs, Cel: + 36 70 436 4271

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

Katalin Aranyi: 20-4490077 kozmetike

Melinda Dósa: 70-4332769 masszór

Alexsandra Bándó: 70-3695699 masszór

Réka Szolnoki : 30-7265988 parukere

TRAINIM FALAS në Qendrën e Trainimit Sonya! Në rrugën Szondi të martën e l-rë të do muaji në orën 10, ndërsa në rrugën Nefelejcs, në qendrën Sonya, çdo të martë dhe të enjte Lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

Produktet e Forever Living Products shiten me rekomandim të Shoqatës Hungareze të Mjekësi Alternative.

Produktet tona mund të blihen ose porositen personalisht në përfaqsitë tona

POROSI PRODUKTESH

Me telefon, në telecentrën tonë:

E Hënë: ora 8-19.45, Martë-Enjte 10-19.45; Premte 10-17.45

Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

Të hënë 12-20, të martën deri të premten 10-18 :

Cel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

të hënë deri të premten 12-16:

Pa pagesë mund të kërkoni në linjën: +36-80-204-983

Adresa e-mail e telecentr: telecenter@flpseeu.hu

Shitje me Internet

www.foreverliving.com ose www.flpshop.hu

Për të kontaktuar me shërbimin e klientit në Internet:

tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,

e-mail: webshop@flpseeu.hu

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit në telecentër dhe internet:

Melinda Malik Melinda, Cel: +36-70-436-4240

produktet e porositura me telecentr ose internet ju vijnë me korier brënda 2 ditësh, duke ua sjellë në shtëpi. Për blerjet 1 CC e lartë shpenzimet e transportit i mbulon firma.

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 softwerin 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: 1183 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

Derjtoreshë 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,

Orari i hapjes dhe shërbimit ndaj klientit në magazinat e Rrugës Nefelejcs:

H: 8-20 , M-E: 10-20 , P: 10-18,

Në ditët e punës të çdo fund muaji 8-20,

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit: Melinda Malik Cel: +36-70-436-4240

Derjtoria e Rajonit të Debrecenit: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënë: ora 12-20,

të martë-premte: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265

Derjtoria Rajonale e Szegedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H: 12-20 , M – P: 10-18

(mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy

Derjtoria Rajonale e Székesfehérvárit: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. 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.

Hapja për raste të veçanta: Shitja dhe porosia e produkteve në përfaqsitë dhe telecentrën e Hungarisë mund të bëhet edhe të Shtunën e fundit të muajit kur pas saj nuk ka më ditë pune nga ora 12 deri 20 . Në këto raste orari i saktë shpallet edhe në faqet e internetit dhe në përfaqsitë tona.

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.sasfeszeketterem.hu.

Drejtori Menaxhimit të institucioneve hungareze të Forever Resort: Péter

Lenkey; Drejtoreshë Operative: Katalin Király; Drejtori i Marketingut dhe i

Shitjeve: tamás Mocsnik

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

Mezősi: 70/779- 1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746; Dr. Terézia Samu:

70/627-5678, Mjek specialist i pavarur: Dr. György Bakanek: 70/414-2913

Mund të thirrren gjatë orarit të punës.

PLAN PROGRAMI TRAINIMIT PËR VITIN 2014

Ditë Sukses: 17 maj; **Ditë të Shëndetit:** 18 maj, 19 shtator, 15 nëntor;

Trainime 2 ditore: 15-16 shkurt, 14-15 qershor, 11-12 tetor; **Programet**

stimulues: Global Rally: 27 prill-5 maj;

Trainimi Go Diamond: 20-27 maj; **Eagle Manager Retreat** 24-29 Shtator;

Holiday Rally: 3-4 tetor

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

Ditë Suksesi: 22 qershor, 21 shtator, 30 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
Trainime: Leksione të hapura çdo të mërkurë: nga ora 19.00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Ditë Suksesi: 19 prill në Maribor,
22 nëntor në Ljublanë



KROACI

Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; 3909773 dhe 3909775, Fax: +385 1 3909 776
Hapja gjatë verës (nga 1.7.2013 deri 2.9.2013
të hënë dhe të enjte: 12.00–20.00,
të martë, mërkurë dhe premte 09.00–17.00

Zyra e Rjekës: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361,
Hapur: të hënë dhe të enjte : 12.00–20.00,
të martë, të mërkurë dhe të premte 09.00–17.00

Drejtori Rajonal : Dr.László Molnár
Mjekët specialistë: Dr. Ljuba Rauški Naglič: mobil: +385 91 51 76 510
në ditët teke: 16.00–20.00, Dr. Draško Tomljanović:
mobil: +385 91 41 96 101 të martën 14.00–17.00 dhe të premte
14.00–16.00
Trainime: Zagreb, dhe Rijeka, të hënë dhe të enjte nga ora 18.00
Adresa e Internetit: www.foreverliving.com – përgjigja në gjuhën kroate,
në këtë faqe mund të shiten edhe produktet

Ditë Suksesi: 15 mars në Opatija, 10 maj në Zagreb, 25 tetor në Opatija



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Tiranë, Fuat Toptani 1/5.
Tel./Fax: +355 44 500 866
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,
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 Bijeljinas: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Hapur gjatë ditëve të punës 9.00–17.00
Derjtor rajonal: Dr. Slavko Paleksić

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

Ditë Suksesi: 10 maj në Sarajevo, 8 nëntor në Bjelina



A házaspár immár harmincöt éve vállalkozó, cégeikben számítástechnikai termékekkel és vezetői tanácsadással foglalkoznak. Budapesten élnek, két lányuk és négy unokájuk van. Az FLP lehetőséggel lányuk, szponzoruk, Nagy Andrea Soaring manager ismertette meg őket.

Felsővonal: Franyó Anna, Németh Antal és Németh Antalné, Schreiber Gyula, Fekete Zsolt és Ruskó Noémi, Leveleki Zsolt és Leveleki Anita, Herman Terézia, Berkics Miklós, Szabó József

NYITOTTSÁG ÉS RUGALMASSÁG

BALOGH ANDOR ÉS BALOGH ANDORNÉ MANAGEREK

A Foreverben gyakori, hogy a szülők példáját követve a gyerekek is hálózatépítők lesznek. Nálatok ez épp fordítva volt.

Márta: Tegyük hozzá, hogy az aloe vera nem volt ismeretlen számunkra, mert sok-sok éve az USA-ból kaptunk egy növényt ajándékba. Akkor ez még itthon teljesen ismeretlen volt. Megismertük a hatását, kisebb háztartási balesetekkor, égésekkor használtuk is a konyhaablakban nevelt növényt. Gondolkodtunk is rajta, hogyan lehetne megismertetni az emberekkel. Sok év telt el aztán, Andrea lányunk felnőtt, és aktívan kezdett a témával foglalkozni.

Milyen érzés, ha az ember lánya a szponzora is egyben?

Andor: Csodálatos! *(nevet)*

Márta: Eleinte nem volt egyszerű. Sok súrlódás volt köztünk. Elhangzott az is, hogy ez nem fog működni, valami mást kéne inkább csinálni. Mondhatjuk, hogy kicsit nehézkesen indult a történet.

Aztán egyszer csak történt valami, amitől számodra is elfogadottá vált az FLP-s üzlet.

Andor: Ez egy kissé bonyolult ügy. Mivel hosszú évtizedek óta vállalkozásokkal foglalkozom, idegen volt eleinte az az értékesítési mód, ahogy a termék a vevőhöz kerül. Aztán amikor az ismerős vállalkozási elemeket is láttam már, onnantól lett számomra is elfogadható az MLM-rendszerű értékesítés.

Márta: Az első egy-másfél évünk nagyon hullámozó volt lelkesedésben és sikerekben egyaránt.

Hogyan működik köztetek a munkamegosztás?

Andor: Együtt dolgozunk. Andrea beleszületett a vállalkozási létformába, az egyéb vállalkozásainkban is így van ez. Ebbe a feladatmegosztásba simult bele szép lassan a foreveres munka is. Kezdtük izlelgetni az MLM-rendszerű értékesítést, elkísértük Andráét a Siker Napokra, egyéb rendezvényekre.

Új munkamódszereket is kellett tanulnotok?

Andor: Korábban nagyon elleneztük a „fehér asztal” politikát.

Márta: Hozzá kell tennem, hogy a régi, rossz értelemben vett előnyserzést nevezzük „fehér asztal” politikának, itt nyilván másról van szó: le kell ülni az emberekkel, beszélgetni kell velük, meg kell őket győzni valamiről. Ebben nincs semmi vállalhatatlan. Itt felvilágosítást adunk, aztán hagyjuk üledpedni a dolgokat: ez sok beszélgetést kíván annak érdekében, hogy eredmény is legyen.

Azt hallom ki a szavaitokból, hogy az elmúlt időszak sok olyan döntést igényelt tőletek, amelyhez változnotok kellett korábbi önmagatokhoz képest.

Márta: Nekem személy szerint nagyon is.

Mi volt a motiváció? Az anyagiak?

Az volt az utolsó helyen, bár én, mint racionálisabb személyiség erre is odafigyeltem, hiszem a közértben szavakra és tervekre nem adnak semmit. A legfőbb motiváció Andrea, a gyerekünk a mai napig.

Andor: Segíteni kell őt a szakmai képességei kibontakoztatásában. Korábban számos üzletággal próbálkoztunk, amiben Andrea is részt vett, ám ezek egy részét a válság miatt meg kellett szüntetnünk. Mondhatnám viccesen, hogy lassan már kevesebb szakma van, amit nem csináltunk, mint amennyit igen. Amikor jól mentek a vállalkozásaink, akkor is mindig előkészítés alatt állt két-három újabb ötlet. Mostanra érett meg az az elhatározás, hogy Andrea egyedül, nélkülünk építsen fel egy saját vállalkozást. És azt mondhatom, hogy sikerült, ami nagyon boldoggá tesz. Látjuk, hogy a gyerekünknek megvan a képessége, tudása, rátermettsége arra, hogy sikeres legyen.

Mik a céljaitok?

Márta: Amik Andrea céljai. A generációs különbségek kapcsán megtanultuk, hogy másként látjuk a világot, és nem feltétlenül az a jó, ahogy mi gondoljuk.

Andor: Ezt az utat nem feltétlenül nekünk kell végigjárnunk. A mi feladatunk inkább az, hogy segítsünk neki végigjárni.

Mit kaptatok az elmúlt évektől?

Andor: Tagadhatatlanul sok munkát és idegeskedést, de a mérleg pozitívba fordult mostanra. Bizakodóak vagyunk.

Márta: A maga döccenőivel is egy járható útról beszélünk, nem rohamtempóban, de szépen alakulnak a dolgok.

Mennyiben más az FLP-s vállalkozás a hagyományos vállalkozásaitokhoz képest?

Márta: A büszkeségünket kicsit félre kellett tenni, pedig azt hittük, hogy hatvan év felett már senki sem mutathat nekünk újat.

Andor: Vállalkozóként régi bánatom, hogy nincs egy klónom, akivel a feladatokat megoszthatnám. Nagy öröm számomra, hogy Andreával ezt megtehetem, ő a motorja az üzleti résznek, de én is viszem, én felelek az adminisztrációért, de ő is beszáll. Mi egymást támogatjuk azzal, hogy a másik tevékenységét kontrolláljuk, és módosítunk a terven, ha szükséges. Büszke vagyok a lányomra! Bár néha összemorgunk, de kölcsönösen egymást piszkálva haladunk előre. Konfliktus nélkül nincs előrelépés. Mindig azt vallottam, hogy a gyerekek legyenek okosabbak, ügyesebbek a szüleiknél, mert ez a fejlődés. De azért ott a kettősség: ha ez megvalósul, azt mondjuk: „mégis hogy képzeli?!” (nevet) Az is fontos, hogy ne halat adjunk, hanem halászni tanítsunk. Aztán ha mégsem úgy halászik, ahogy tanítottam, akkor jövök én, hogy de hát a hagyományok... De ha több halat fog, akkor nekem kell eltanulnom a módszert. Nyitottság és rugalmasság: enélkül nem működne nekünk sem.



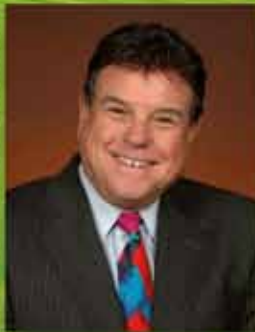
BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

14-15 QERSHOR
SALLA SYMA



DR. SÁNDOR MILESZ
Drejtor i Përgjithshëm



TOM HOPKINS
Trainues, Lektor



VERONIKA LOMJANSKI
DHE STEVAN LOMJANSKI
Diamant menaxherë



ATTILA GIDÓFALVI
DHE KATI GIDÓFALVI
Diamant menaxherë



MIKLÓS BERKICS
Diamant menaxheri

KIKELOMO APEJI
Diamant menaxhere

MERRNI PJESË NË KËTË TRAINIM FANTASTIK QË TË SHTON ENERGJITË, MOTIVIMIN DHE NJOHURITË!

Salla Syma | 146 Budapest, Dózsa György út | Biletat 10.000 Ft/ për 2 ditë, mund të blehen paraprakisht edhe në magazinat e FLP.
Ruajmë të drejtën e ndryshimit të programit.

GLOBAL RALLY 2015 DO TË JETË NJË NGA NGJARJET MË EMOCIONANTE DHE MË MADHËSHTORE.
Në Global Rally festojmë së bashku rezultatet e përmasave botërore të Foreverit dhe do tu jepem titujt distributorëve më të mire të saj.

DESTINATION: DESTINACIONI:

Global Rally do të na ofrojë një përvojë të veçantë, me darka për të kualifikuarit, me trainime, me programe argëtimi, me dhënien e titujve distributorëve të kualifikuar dhe prezantimin e produkteve të reja dhënien të kualifikuarve të Chairman's Bonus, dhe natyrisht gjatë gjithë kësaj kohe, të kualifikuarit do të akomodohen në hotelet më të mire dhe më luksozë në një vend të mrekullueshëm.

ACHIEVE IT. REALIZOJE ATË!

Kushtet e Global Rally janë të tilla që mund të plotësohen, edhe Ti mund ti plotësosh ato, por këtë ka nevojë vetëm për përkushtim dhe durim. Mos harro, kjo nuk flet vetëm për atë, se si e përjeton gjatë rrugës, por edhe për udhëtimin në vetvete. Programi stimulus i Foreverit, ndihmon që të zhvillosh veten, të caktosh me zgjuarsi objektivat e tua, sepse ti vetë do ta provosh se çfarë mund të arrish dhe kështu do ti jepesh me gjithshka, që vërtet ta arrish. Këtu do të mund të mësosh metodat më të mira, dhe nëpërmjet kësaj biznesin tend do ta çosh në drejtimin e duhur.

Por ç'do të thotë kjo për ty?

Shkrimi e përbashkët e programit stimulus Global Rally dhe Chairman's Bonus ndihmon që biznesi yt të ngjitet në shkallë më të larta, pengesat që ekzistojnë nga rregullat e mëparshme nuk ekzistojnë më. Tashmë që këto rregulla kanë ndryshuar nuk mund të kesh justifikime kundër zhvillimit të biznesit global. Ju urojmë shumë suksese në realizimin e këtij programi!

Për programin stimulus Chairman's Bonus, më gjërisht mund të lexoni në faqen e internetit:

BELIEVE IT. BESOJE ATË!

Global Rally 2015 është një mundësi e madhe që të takohemi me më të mirët e biznesit, të marrim pjesë në trainime të përsosura, duke qënë dëshmitarë të kualifikimeve të shkallëve më të larta dhe pjesmarrës të takimeve kaq të mëdha. Ata që do të kualifikohen për Global Rally 2015, do të qëndrojnë në një vend unik dhe të veçantë, ku do tu prezantohen konceptet e biznesit tone, sipas të cilit nuk ekzistojnë kufizime, sepse ky është një biznes pa kufij.

LIVE IT. PËRJETOJE ATË!

Kushtet e kualifikimit për Global Rally janë të thjeshta. Brënda vitit kalendarik të arrish 1500, ose të kualifikohesh për Chairman's Bonus. Po, vetëm kaq! Rregullat nuk janë të komplikuar, nuk ka pjesë me gërma të vogla për të bërë shpjegime. Kualifikohu nga 1 Janari deri 31 dhjetor të 2014 me 1500 CC apo për Chairman's Bonus, dhe për të tjerat kujdeset Foreveri. Sa pike arrin në një vit kalendarik: vetëm nga kjo varet, si mund ta përjetosh Global Rally-n.

SINGAPORE

2015 GLOBAL RALLY

www.foreverliving.com

www.foreverglobalrally.com



27 APRIL - 05 MAY

FOREVER

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. Redaksia: FLP Hungari Shpk. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Kryeredaktor: Zsuzsanna Petroczy, Redaktor: Valeria Kismarton, Kalman Posa

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. Përkthim, redaktim: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat),

Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slloven) Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk.

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

www.foreverliving.com

NEW
TOUCH



Vital⁵
There's no
to feeling g
Exercise
Take the

Vital⁵

We n
You are Vital to