

Viti XIII, numri 6/qershor 2009

# FOREVER



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

**World Rally - Afrika**  
**16-17 prill 2009**

2009.qershor



**A**frika është një vend fantastik! Njerëzit janë shumë të larmishëm, të dashur dhe të jashtëzakonshëm. Peisazhi dhe bota e kafshëve është e veçantë dhe njëkohësisht e frikshme, kurse jeta e biznesit është plot me gjallëri dhe energji, i motivon të gjithë që të punojnë më shumë dhe të ngjiten më lartë. Edhe vetë Rally ishte një mbresë interesante me mijëra distributorë afrikanë, të cilët u duk sikur kënduan si një zë i vetëm për dy ditë me radhë. Drejtori Operativ i ri i Afrikës, Gary Shreeve tha se ky ishte aktiviteti Forever më i zhurmshëm ku kishte marrë pjesë.

Pasi u larguam nga Johannesburgu dhe morrëm drejtimin për në veri, ndaluam në një vend të vogël, në Graskop. Duke shëtitur përreth vumë re se në derën e një dyqani të vogël varej një zbulim interesant, me ngjyra, artistik, dhe që tërhiqte vëmendjen. Ishte diçka shumë interesante, por duke e parë nga afër dallova se ishte përgatitur nga kapakë dhe shishe plastike. Dhe njëra prej tyre ishte pikërisht Xheli Aloe Vera!

Ajo që na magjepsi në këtë zbulim ishte fakti që ishte përgatitur nga mbeturinat. "Ajo që për dikë është mbeturinë, për tjetrin është thesar!" Këto sende të thjeshta të cilat një njeri i hodhi poshtë, dikush tjetër i mbledhi dhe kishte aq vullnet, forcë imagjinuese dhe kreativitet që prej këtyre të përgatis diçka domethënëse, duke i siguruar me këtë të ardhura vetvetes dhe me siguri edhe të tjerëve. Nga kjo m'u kujtua vepra që të bën të mendohesh e Myra Brooks Welch me titull "Prekja e dorës së mjeshtrit" e cila bën fjalë rreth asaj që edhe një violinë e vjetër, e goditur-e gërvishtur, e lenë pas dore merr vlera të mëdha në duart e një mjeshtri. Aftësia dhe dëshira janë ato me të cilat mund të shikojmë tiparet e mrekullueshme pas përshtypjes së parë.

Këto pikëpamje duhet të kemi parasysh që të bëhemi me të vërtetë të suksesshëm. Duhet të bëjmë atë që s'bëjnë të tjerët, duhet të bëjmë atë për të cilët të tjerët s'janë akoma gati, që të shikojmë perlën aty ku të tjerët shikojnë vetëm rërë. Kjo dëshirë ju ndihmon të sponsorizoni këdo me të cilin takoheni. Me këtë i harroni paragjykimet e krijuara rreth njerëzve që ju rrethojnë. Ju ndihmon edhe që të dalloni mundësinë tek njerëzit në biznese dhe në mjedisin ku jetoni. Afrika është vendi të cilit i shtohen këto karakteristika, prandaj edhe biznesi aty rritet në një mënyrë të pabesueshme që s'e kemi parë deri tani...

U ndamë miliona dollarë distributorëve të shkëlqyer të Afrikës së Jugut nëpërmjet programit motivues Prifit Sharing. Me qindra e mijra jetë u përmirësuan me ndihmën e produkteve tona dhe me shpresën e ofruar nga Plani Marketing. Njerëzit kanë ecur zbatuar kilometra të tërë për të përcjellë mundësinë dhe emrin e produkteve; disa kanë kaluar kufijtë e vendeve me luftë për t'i çuar produktet në rajone ku këto nuk gjenden. Nga shumica jonë nuk pritet një sakrificë e tillë; është me të vërtetë dëshira për të parë pas gjërave që e bënë më të madh biznesin tuaj. Ka ardhur koha që secili prej nesh të gërmoj pak më thellë, të punoj pak më shumë, të flejë më pak, të mos i shtyj për më vonë gjërat, të ngrihet nga kolltuku dhe të filloj të punoj. Kjo është mundësia më e madhe në botë. E di se çdo ditë punojmë shumë dhe bëjmë sakrificë, por jam i sigurt se mund të bëjmë edhe më shumë se kaq.

I falenderoj ata që ndodhen rreth meje, njerëzit që dua dhe tek të cilët kam besim, të cilët shikojnë diamantin aty ku të tjerët qymyrin. Me raste të gjithë kemi nevojë për pak pushim, pra tregohuni të duruar me tjetrin dhe së bashku mund të krijoni gjëra të shkëlqyera nga gjëra që të tjerët ndoshta s'i venë re. Ne jemi shoqëria e Të Shkëlqyerve, sepse presim më shumë nga ajo që të tjerët e konsiderojmë vetëm si të mundshme.

Jo shumë kohë më parë u kthyem nga aventura e pabesueshme World Rally në Afrikën Jugut. Çdo muaj kur ulem të shkruaj këtë mesazh kërkoj fjalë të reja që t'ju përcjell sa më mirë mbresat e përjetuara. Këtë muaj e kisha tepër të vështirë t'i hidhja në letër mendimet e mia!

# Thesar nga mbeturinat



# Guxo të ëndërrosh

## gjëra të mëdha!



**DR. SANDOR MILESZ**  
drejtor gjeneral

**S**ot kur media e shokon popullsinë me informacione negative, nevojiten akoma më shumë njerëzit e mirë të cilët nuk i marrin parasysht këto, jetojnë botën e tyre, e ndajnë të mirën me të tjerët dhe i bëjnë të gjithë të besojnë se ekziston një botë tjetër, e mirë dhe e përsosur, ku secili jeton ashtu siç punon. Natyrisht as tek ne në Forever s'mund të pasurohesh pa punë. Edhe ne duhet të punojmë çdo ditë, duhet të nxisim çdo ditë me qindra mijra njerëz që të mbyllin televizorin dhe të përqëndrohen tek vetvetja, familja dhe fëmijët e tyre.

Për 12 vjet me radhë pa pushim dhe lëkundje arrijmë vazhdimisht rekorde ekonomike dhe vlerësim në Europë. Është shumë e madhe forca bashkuese e rajonit hungarez dhe Europës juglindore të Forever-it që rrjedh prej Jush, Distributorë, Rrjetndërtues dhe Blerës. Nëse dëshiron të jesh mes nesh, guxo të ëndërrosh gjëra të mëdha. Ëndërro të ardhmen tënde, të ardhmen e fëmijëve tu, jetën e gjeneratave. Nëse mendon në këtë mënyrë, atëherë do të jesh pjesë e ngjarjeve me përmasa botërore. Duhet ta dish se ky biznes ndërtohet edhe me Ty, edhe pa Ty. Je ti që duhet të vendosësh që e kap ritmin dhe vjen me ne, apo mbetesh vetëm vështrues.

Presidenti Rex Maughan dhe drejtori Gregg Maughan të krijojnë gjithë mundësitë për të ndërtuar biznesin më të madh në botë. Çështja është që a e pranon këtë dhuratë dhe mundësi nga jeta. Ne jemi gati, vendimi ndodhet në dorën Tënde. Mendo për shëndetin tënd, për familjen tënde, dhe kryesisht mendo për vetveten dhe merr vendimin e duhur. Ëndërro të pamundurën dhe merr si dhuratë mrekullinë. Nëse të kujtohet, kur ishe fëmijë guxoje të ëndërroje gjëra të mëdha. Qëndro fëmijë, guxo ta thuash mendimin dhe nëse e dëshon, ai të realizohet.

Përpara FLP Hungari!

# Dita Sonya, si strategji rrugëzgjidhëse



**A**romë e mirë lulesh, rreze djelli, erë e lehtë... dhe më në fund erdhi aktiviteti më i rëndësishëm i pranverës Sonya, linjës së bukurisë së FLP-s!

Që në orën 8 ka shumë gjallëri, sfondi teknik me drejtimin e **Istvan Hegedús** kryen një punë të madhe pranë punonjësve të salloni Sonya, në mënyrë që gjithçka të vendoset sipas planit. Karrike trajtimi, karrige makijazhi, tryeza xhami, karroca shërbyese me rrota, krevatë masazhi kalojnë nga salloni në sallën e madhe të rrugës Nefelejcs.

Sfondi i përsosur teknik me drejtimin e **Sandor Berkes** kryhet nga një skuadër e re, dinamike, e palodhur, gazmore që merr vesh nga transmentimi dhe zëri. Gjatë rregullimit të vendit fillojnë menjëherë, pa u pyetur, të vendosin karriget.

Ndërkohë **Julika Torcom** solli mbishkrimin "**Berry Bar**", **Marcsi Balla** vendos në rregull produktet FLP që përbëjnë bazën e kokteileve, ajo ndihmohet nga **Bea Bertok**, mjeshtret e salloni palosin peshqirat, rregullojnë produktet, zbukurojnë pamjen e përgjithshme. Vijnë edhe paletat dhe kulla Sonya.

Në sallën e pastruar bukur, vajzat e gatshme që përgjigjen për pastërtinë presin se ku duhet fshirë apo pastruar ndonjë gjë.

Ndërkohë u ngrit pëlhuara e sfondit, u përgatit perdja e dhomës së veshjes, edhe kamera është gati për fillimin e prezantimit.

Në fund të sallës rreth shërbimit të mysafirëve kujdeset me mjeshtërinë e saj të zakonshme **Kati Kiraly**, drejtoresha e Kështjellës së Szirakit, skuadra e zellshme e të cilës mbështet dhe ndihmon drejtuesin e **Restorantit Foleja** e Shqiponjave, Zoltan Berkovics, dhe kamarierëve të tij të njohur.

Puna e punonjësve të zyrës koordinohet nga drejtuesja e sekretarisë së FLP-s, **Valika Kis-marton**. Ata kujdesen që programi i përgatitur t'u shfaqet distributorëve, ftojnë lektorët,



kujdesen që të ketë shirita, diploma, çeçe dhuratash, dhe punojnë në harmoni me tipografin **Pal Teszar**. Shtypet një aparat fotografik, pas të cilit qëndron fotografi **Bela Kanyo**.

Mbërriti punonjësi security, filloi zënia e vendeve nga shikuesit.

E keni menduar që s'ka ndodhur akoma asgjë, dhe deri tani kanë punuar të paktën 50 njerëz për këtë ditë?

5 minuta para orës 10 bie telefoni, na merr drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** dhe na përshëndet, në shpirt ndodhet me ne, na thotë edhe nja dy lajme të mira, të cilat pas përshëndetjes ua themi me kënaqësi shikuesve! Çfarë njeriu! Megjithëse është shumë i zënë, gjen kohën të na qetësoj dhe të na uroj sukses.



Salla mbushet menjëherë, dëgjohet muzikë me zë të ulët, dhe kur marr në dorë mikrofonin më mblidhet stomaku. Dhe tani fillon me të vërtetë! Të drejtoj në ritmin e duhur 13 lektor, 3 modele profesionale, të cilat i njihni nga prospektet tona, dhe 11 modele rasti. Të kujdesem që të jetë spektakolare për shikuesit, e realizueshme për punonjësit e mi, ndërkohë të shpjegoj, të pyes rreth përdorimit të produkteve, të zgjidh sfidat aktuale që dalin në pah. Çfarë të bëj? Më pëlqen!

Përsëhendetja e ditës thuhet nga **Dr. Csba Gotthard**, pasi përveç faktit që është drejtori i tregëtisë, shkëlqen edhe në kurset e të rriturve, zotëron

njohuri të pafund, të cilën e dëshmon në Seminaret e tij FLP. I përshëndet mysafirët me fjalë të këndshme dhe u uron punë të mbarë lektorëve.

Skenën që deri tani po flinte e mbushim plot.

Artistja e njohur make-up **Agi Horacsek** fillon përgatitjen e makijazhit ditor. **Barbara Benkó**, parukerja e FLP-s si fillim kreh flokët e drejtueses së programit përpara të gjithëve. Unë qenkam drejtuesja e programit? Sa mirë! ... Mjeshtërja e kozmetikës **Bagi Ildiko Meszaros** përdor kompletin Fleur de Jouvance në lëkurën e modeleve tona. Cila është modelja? **Gloria Gesztu**, artistja e Republikës Hungareze, fituesja e çmimit Miklos Nagy-





Vandor, e cila morri përsipër të vijë pa makijazh. Faleminderit! Edhe në karrigen tjetër të kozmetikës punohet, **Ivett Racz** kryen trajtimin bomba gjallëruese përpara makijazhit tek modelja **Lili Pap**. Edhe masazhatorët nuk rrinë kot, **Csilla Fülöp** i bën masazh spa modele **Bernadett Csabai**, dhe **Ildiko Hrnacsjár** tregon masazhin me mjaltë. **Krisztina Hasznosi** fillon një manikyr me përdorimin e fshirësit të lëkurës.

Skena u bë spektakolare, por duhet një lektor që i mban me fjalë shikuesit.

Kush tjetër mund ta fillonte përveç krenarisë sonë, klasiku botëror që ka arritur rezultate të larta dhe shkëlqen në gjithë FLP-n, Miklos Berkics. Jo, nuk

fel rreth marketingut. Por rreth përdorimit të kompletit Fleur de Jouvance. Ai si mashkull, di të mbajë edhe prezantime të shkëlqyera kozmetike. Flet rreth asaj që bën. I përdor dhe i rekomandon produktet. Leksioni i tij profesionist me humor të këndshëm u shpërblye me duartrokitje entuziaste.

Shfaqet një femër e zonja, **Aniko Peterbence**. Në rrjetin e Saj gjenden afërsisht 100 kulla Sonya, të cilat edhe "punojnë"! Por tani s'flet rreth kësaj, por ul në tryezë 3 meshkuj fantastik të cilët janë djemtë e saj. Krijojnë një atmosferë të dashur familjare, ndërkohë që prezantojnë përdorimin e produkteve në praktikë. Natyrisht gjatë kësaj bisedojnë,

japin këshilla dhe qeshin shumë. Duhet të shkruaj një histori të këndshme. Aniko provoi të ndihmonte dhe pyeti djalin e saj:

- "mendo se çfarë më kërkon zakonisht kur ikën nga shtëpia?"

- para!"

vjen përgjigjja. Pra, në një atmosferë të tillë të këndshme ikën minutat e kaluara së bashku.

Në fund të prezantimit u dhashë dhuratat, kur më i vogli, Mate, në moshën 18 vjeçare më pyeti me një buzëqeshje të djallëzuar: të jap një të puthur?

Nga duartrokitja e dëgjuar mendoj se edhe shikuesve, ashtu si mua, u pëlqeu kjo familje e veçantë.

Ndërkohë u përgatit trajtimi bomba gjallëruese dhe

makijazhi i lehtë ditor, kështu që Lili përfundoi menjëherë në duart e parukeres sonë. Barbara krijoi një bisht të bukur nga flokët e saj, ndërkohë që **Peter Perina**, parukeri specialist, treneri dhe rrjendërtues i suksesshëm, dha këshilla që mund të përdoren menjëherë në lidhje me trajtimin e flokëve. Në fjalët e tij ndihej dashuria për profesionin.

Në skenë u shfaq një femër e shkëlqyer, një njeri i dashur, **Dr. Maria Debródi**, e cila u bëri të njohur shikuesve strukturën e lëkurës dhe foli rreth rëndësisë së ujit, duke përmendur ujin e burimit Sirona. Foli në një gjuhë të kuptueshme me stilin e saj të këndshëm.

Ndërkohë u përgatit makijazhi ditur tek modelja Nori,

fytyrën e të cilës gjithashtu e njohim nga publikimet tona të reja shumë të bukura. Pas një shëtitje prezantuese Nori u ul përsëri në karrige, dhe Agi vazhdoi mëtej punën, duke treguar se si mund të përgatitet nga makijazhi ditore një makiazh i bukur mbrëmjeje.

Në pushim Ato rrethohen nga njerëz të shumtë të cilët shikojnë linjat, harqet e penelit.

Kurse në cepin tjetër të sallës mysafirët shijojnë pritjen mikpritëse.

Pas disa minutash vazhdojmë përsëri serinë e shfaqjeve.

BERRY-BAR. Ky është mbi-shkrimi nën të cilin rrjet-ndërtuesja **Maria Balla** përzien kokteile të shkëlqyer. Deri tani punën e çdo lektori e shoqëroi me nga një koktejl në harmoni

me ngjyrat e veshjes së tyre, kurse tani në leksionin e saj të shkurtër jep këshilla se si mund të përzihen shije të ndryshme. Ndërkohë që dëgjojnë atë, pi gotën time ku është përzierë pluhur lite me vanilje me pomesteen, sigurisht e zbukuruar me qersh të kuqe dhe çadër të vogël. Si është? Fantastike!

Lektorja e mëpasshme **Zsófia Gergely** shfaqet në skenë me ngjyrë pink dhe flet rreth krijimit të harmonisë së jashtme e të brendshme, shumë të rëndësishme. Sjell si shembull historinë e suksesshme të jetës së vet, humbjet e mëdha para 2 vitesh, mbështetjen e marrë nga fëmijët e saj, dëshirën e saj për të jetuar, fuqinë e mendjes krijuese, lumturinë e tanishme

– me një fjalë harmoninë. Leksionin e saj të hidhur e të ëmbël e dëgjuam herë duke derdhur lot, herë duke qeshur.

Pasoi mbretëresha e dikurshme e bukurisë së FLP-s, **Dr. Anna Schmitz**, femra e përhershme, simpatike, elegante, e qeshur. Foli në mënyrë të kuptueshme për të gjithë rreth përbërësve, mrekullive të Sonya skin care. Bashkë me teorinë dha edhe këshilla praktike.

**Diana Fittler dhe Andras Banhidý** mbajtën leksionin me titull Jetë e përbashkët-banjo e përbashkët. Me shaka të këndshme i dhanë fjalën njëri-tjetrit, me histori gazmore treguan rreth njëri-tjetrit se çfarë produktesh përdorin, sa kohë kalojnë para pasqyrës. Sollën me vete edhe një lek-

tor plus i cili i përdor produktet i fshehur akoma në barkun e nënës, si kapsulën e vajit të peshkut apo xhelin me fibra aloe. Ai është udhëtar plus, Ai është Mark. Po vjen në një vend të mirë, mes njerëzve pozitiv e të suksesshëm, të cilët e duan shumë njëri-tjerin. Është mirë të shikosh diçka të tillë.

Ndërkohë natyrisht sfondi edhe tani ishte interesant, kishte pedikyr, masazh këmbë tai, paketim fytyre Kleopatra, masazh trupi Kleopatra, prezantim në praktikë i Sonya skin care, përgatitje makijazhi, krehje flokësh. Ishin modelet, por edhe një shikues me fat, i cili u zgjodh dhe u shërbye nga punonjësit e mi.

Në pushimin e merituar në tryeza u shtruan ushqime të







shijshme, ëmbëlsira shtëpiake që të kujtonin gjyshen dhe pije gjithashtu.

Nxorrem në mikrofon rjetndërtuesen e suksesshme që ishte ulur me modesti në radhët e shikuesve, **Agi Krizso**. Foli me kënaqësi rreth jetës së saj, dashurisë për produktet, forcës së skuadrës. Dhe gjithë këtë pa u përgatitur paraprakisht. Faleminderit!

Në prezantimin praktik të pjesës së fundit u përgatitën masazh indian koke, Body Toning Kit, manikyr parafine, makijazhe ditore, modele flokësh me xhel. Skena u bë si shkëndijat e fishekzjarreve nga prezantimet e shumta. Dhe kështu ka lezet, sepse erdhi **Ziporka, Tünde Hajcsik**, e cila me një rutin të madhe foli rreth efektivitetit të kullës Sonya. Smë mbeti asnjë dyshim, kjo duhet blerë.

Është e pamundur të flas pa subjektivitet rreth **Mari-**

**ann Szeker**-it. E dua shumë. Nëse do e filloja edhe njëherë ndërtimin e rjetit dhe do zgjidhja shembull për vete, kjo do të ishte vetëm Ajo. Tani tregoi rreth përdorimit dhe rëndësisë së Body Toning Kit. Me shembuj të marrë nga jeta e vet e bëri të paharrueshëm leksionin e saj.

U ndoq nga **Dr. Edit Revezs Siklosne**, e cila duke theksuar thelbin, na tërhoqi vëmendjen për rëndësinë e trupit të shëndetshëm e me formë. Na tërhoqi vëmendjen për faktorët e rrezikshmërisë në lidhje me shëndetin tonë. Gjithë këtë në mënyrë të tillë që Ajo u dobësua vite më parë, dhe që atëherë e ruan peshën e saj!

Radha e leksioneve u mbyll nga **Hajnalka Senk** e cila foli me entuziazëm rreth mundësisë së dhënë nga FLP, rreth LIFESTYLE, stilit të jetës që mund të arrihet edhe me

popullarizimin e produkteve kozmetike. U argëtuam shumë me historitë e saj të këndshme e gazmore, por na bëri të mendohemi seriozisht kur na tregoi e pamjet e udhëtimeve që ka bërë me ndihmën e FLP-s.

Puna e lektorëve u përshëndet me një duartrokitje të madhe.

**Dr. Csaba Gotthard** e mbylli ditën duke e përshëndetur punën e lektorëve me dhurimin e çeqeve që mund të përdoren në sallonin Sonya, dhe duke i buzëqeshur me dashamirësi gjithë pjesëmarrësve, me nja dy fjalë të këndshme u dha diplomat dhe katalogun Shkëlqim.

Për shikuesit dita përfundoi. Kolegët që punonin në sfond filluan menjëherë të paketonin produktet, të hiqnin perdet, të mbyllnin karriget, të mblidhnin ushqimet, të nxirnin kamerën, të vendosnin në vend karriget,

të pastronin sallën, pasi jeta vazhdon, në orën 18 fillon prezantimi i hapur.

U ula në makinë dhe falë konsumimit të 1 shishe pomesteen gjatë ditës nuk isha as e uritur, as e lodhur. Më ishin mpiërë këmbët, më ziente koka dhe zemra m'u mbush me gëzim, është ndjenjë e mirë të japësh. Unë këtë mund t'u jap njerzve, pavarësisht nga fakti se çfarë skuadre u përkasin, cilën linjë sponsorizuese përforcojnë. Të gjithë i përkasim skuadrës së **Rex Maughan**-it. Ju lutem, pranojeni nga unë me përzemëri mrekullinë e ditës Sonya!



Me respekt,  
**KATA UNGAR**  
menaxhere

# Menaxher kreativ

## RUTINA ËSHTË VRASËSI I KREATIVITETIT

Në pamje të parë duken si ide kot syzet, bizhuteritë dhe kocka fallco e përgagitur për qentë. Kot apo jo, vlera e tyre bazohet në faktin që blerësi dëshiron ta blej apo jo. Këto ide u sollën fitime të shumta ëndërruesve të tyre.

**K**reativiteti tingëllon tërheqës dhe interesant, kurse idetë janë të domosdoshme dhe kryengritëse. Por prapë, sipas disa menaxherëve rutina, llogjika dhe saktësia është e mjaftueshme në punë, sepse ata janë maksimalisht të sigurt në saktësinë e tyre dhe arrijnë rezultate me pak investim, brenda një kohe të shkurtër. Puna e kryer me rutinë e vret kreativitetin, bëhet zakon dhe e mërzitshme.

Në ditët e sotme firmat kërkojnë gjithmonë e më shumë menaxherët kreativ, sepse në treg oferta e produkteve është 30 përqind më e madhe se kërkesa. Përgatiten produkte gjithmonë e më cilësore dhe më të lira, ndërkohë që rriten dëshirat e blerësve. Në kompanitë e suksesshme dihet se ndryshimet e shpejta e shkurtojnë jetëgjatësinë e produkteve. Në ditët e sotme 80 përqind e gjithë produkteve janë më të reja se 5 vjet. Kështu psh. Samsung mesatarisht çdo dy javë nxjerr në treg një tip të ri celulari, sepse sipas tyre blerësve të rinj pas gjysmë viti u mërzitet celulari i vjetër.

E ardhmja e një firme varet nga idetë e reja. Zhvillimi i ideve të reja varet nga aftësia e drejtuesve, menaxherëve dhe gjithë punonjësve. Prandaj është i domosdoshëm kërkimi, zbulimi, eksperimentimi i vazhdueshëm dhe përshtatja me tregun.

### TA NISIM ME BLERËSIN

Menaxherët nga dita në ditë e vrasin mendjen për ide të reja. Metoda më e mirë është nëse janë në marrdhënie të vazhdueshme me blerësit, sepse kështu arrijnë të zbulojnë se si mund të zgjidhin problemet dhe të plotësojnë dëshirat e tyre. T'i shkruajmë idetë tona, të shfrytëzojmë frymëzimin e kreativitetit, të lexojmë dhe të mendohemi se si mund t'i përsosim produktet dhe shërbimet aktuale. Për zgjidhjen e problemeve të blerësve mund t'i zhvillojmë mëtej dhe mund t'ua përshtatim atyre idetë ekzistuese (celular me përdërim interneti, kinema shtëpie, kondicioner, ushqime të gatshme, goma dimri...); mund të dalim me ide të reja, më radikale (furrë mikrovale, substanca insekticide, gaz nitrogjeni...); ose mund t'i kopjojmë ato (zyra turistike dhe zyrë shitjeje pronash, restorante kineze dhe italiane...). Thelbi i kreativitetit është që menaxherët të dallojnë atë që e shikojnë të gjithë, por ndërkohë të mendohen për atë që të tjerët s'e mendojnë.

Sot edhe Kisha Ruse e tregoi kreativitetin e saj, sepse iu përshtat dëshirave të besimtarëve. Hapi faqe interneti nëpërmjet të cilave besimtarët mund të porosisin lutje për të afërmit e tyre. Porosinë mund ta dërgojnë në formë mesazhi SMS.

### SI MUND TË SIGURONI PRODUKTE MË CILËSORE E MË TË LIRA?

Kompanitë e mëdha botërore veprojnë sipas thënies së vjetër "Unë kam një dollar – ti ke një dollar, po t'i shkëmbejmë, nuk fitojmë asgjë. Ti ke një ide – unë kam një ide, po t'i shkëmbejmë, mund t'i rrisim njëqind përqind vlerat tona." Kështu psh. Toyota, për të krijuar përparësi kundrejt konkurrentëve të tregut botëror, krijoi një makinë më cilësore e më të lirë. Në këtë kompani kreativiteti i punonjësve motivohet dhe shpërblehet vazhdimisht. Gjatë një viti menaxhmenti i Toyotës merr një milion e gjysmë ide kreative nga punonjësit dhe 95 përqind të këtyre i realizon në praktikë. Inovimet e makinave bazohen në planifikimin e formës dhe përdorimin e teknologjisë hibride. Që nga lindja e kësaj ideje periudha e krijimit të një makine të re u ul nga katër vjet në pesëmbëdhjetë muaj. Në të njëjtën kohë me këtë ndodh edhe procesi i zhvillimit, kërkimit, planifikimit të formës dhe prodhimit.

Mund ta themi me siguri se vlera e një makine varet nga dituria, çmimi dhe koha e shfrytëzuar për prodhimin e saj. Dituria si një përbërës jo material, merr formë materiale dhe bëhet kapitali i kompanisë. Mund të zëvendësojmë shumë gjëra, por jo idetë kreative. Prandaj duhet t'i trajtojmë, shpërblejmë dhe zhvillojmë punonjësit. Të na vij në mend



Carnegy, mbishkrimi i varrit të pronarit të gjithë fabrikave amerikane të çelikut: "Këtu prehet një njeri i cili rrethohej nga më të mirët." Të kesh si moto pune – ndërtimin e skuadës më të mirë!

### **NDESHJA QË ZHVILLOHET NË TREG**

Në mënyrë që firmat të realizojnë detyrat e tyre bazë dhe të ruajnë ekuilibrin ndërmjet produktivitetit dhe efektivitetit, si dhe cilësisë dhe aftësisë zbuluese, nevojitet që kryesisht menaxherët, por edhe punonjësit

e tjerë të zhvillojnë mënyrën e re, fleksibile të të menduarit. Kreativiteti në ditët tona është një faktor shumë i rëndësishëm në zhvillimin e një firme. Pa kreativitet qëndron rreziku që frima të humbas blerësit, tregun dhe punonjësit e saj. Darvini, shkencëtari i njohur i natyrës tha që nuk fitojnë më të mëdhenjtë e më të zgjuarit, por ata që dinë më mirë të përshtaten.

Përparësia kundrejt konkurrentëve dhe profiti i firmës varet nga idetë e mira. Ideja më e shitur është loja për fëmijë Microsoft X-box konsol. Falë softwer-ëve të

rinj loja mund të instalohet më lehtë e më shpejt në kompjuter. Kjo ide Microsoft-it i sjell çdo vit 4,6 miliard dollar të ardhura. Idetë shpeshherë lindin nga ndeshja ndërmjet konkurrentëve. Kështu lindi si përgjigje e X-box konsolit playstation-i i firmës Sony. E vetmja aftësi që mund të ruajmë kundrejt konkurrentëve është ajo e të mësuarit më shpejt se ta.

Në interes të suksesit në punë çlirohuni nga e kaluara dhe përqëndrohuni tek e ardhmja. Çdo ditë pyesni vetveten: "A mund ta zhvilloj dhe përsos mënyrën time të re

të të menduarit dhe a mund t'i shijoj rezultatet e arritura?" Sipas opinionit të menaxherëve të suksesshëm dhe autorëve të shumë librave të njohur që merren me ekonominë, mënyra e të menduarit përbën rrezik më të madh se sa ngrohja globale dhe terrorizmi. Sepse njerëzit e kanë të qartë rrezikun e këtyre të fundit, por nuk e dinë se ndryshimi i mënyrës së të menduarit është i domosdoshëm.

**SLOBODANKA VELJIĆ**  
*këshilltare*



## NGJYRA BLU MOTIVON KREATIVITETIN

Ngjyra blu është shoqëruese e shpeshtë e botës tregëtare dhe tipar i përbashkët i shumë firmave. Në jetën tregëtare kostumi blu i menaxherëve tregon besnikërinë ndaj firmës. Energjia e ngjyrës blu ka efekt pozitiv mbi kreativitetin, proceset e të menduarit dhe kujtesën, motivon kërkimin e të vërtetës së brendshme, është qetësuese, zhvillon durimin dhe ka forcë frymëzuese. Sallat e bisedimeve ngjyrosen shpesh me ngjyrë blu për të shtuar efektivitetin e bisedimeve.

**Përse përbën mënyra e të menduarit rrezik më të madh se sa ngrohja globale dhe terrorizmi?**

**Në ç'mënyrë iu përshtat Kisha Ortodokse Ruse dëshirave të besimtarëve?**

**Përse nxjerr Samsung-u çdo dy javë nga një celular të ri në treg?**

# KLUBI I SUNDIMTARËVE

Dhjetë distributorët e parë të muajit prill 2009 sipas pikëve personale dhe të non-managerit



## Hungaria

1. Dr. Kósa L. Adolf
2. Klaj Ágnes
3. Hertelendy Klára
4. Nagy Erika
5. Czuczai Bernadett dhe Varga András
6. Balogh Attila dhe Balogné Arday Zsuzsanna
7. Lapič Tibor dhe Lapičné Lenke Orsolya
8. Tóth Róbert László dhe Tóth Róbert Lászlóné
9. Szentgyörgyi János
10. Seresné Bathó Mária dhe Seres János

## Serbia, Mali i Zi

1. Strboja Jovanka dhe Strboja Radivoj
2. Dr. Tumbas Dušanka
3. Stevanović Verica dhe Stevanović Rade
4. Kota Izabela Barbara dhe Kota Mihajlo
5. Mitrović Pavlović Milan dhe Pavlović Biljana
6. Zečević Boban dhe Zečević Dušanka
7. Filić Zorica dhe Filić Dragan
8. Jelić Gordana dhe Jelić Siniša
9. Micić Miroslav dhe Micić Vesna
10. Radulović Rajko dhe Radulović Slavka



# CONQUISTADOR CLUB



## Kroacia

1. **Miljak Rill Ivanka dhe Rill Rolf**
2. **Dr. Molnár László dhe Dr. Molnár-Stantić Branka**
3. **Jurović Zlatko dhe Jurović Sonja**
4. Golub Vasilija
5. Petrović Jasminka dhe Petrović Mirko
6. Bojović Branko
7. Zantev Andrea
8. Kopac Anita
9. Miletić Edidio dhe Miletić Vesna
10. Dlačić Zarja dhe Dlačić Antun

## Bosnia dhe Hercegovina

1. **Mustafić Subhija dhe Mustafić Safet**
2. **Crnčević Zečir dhe Crnčević Samira**
3. **Njegovanović Vaselije**
4. Džaferović Dževad dhe Džaferović Albina
5. Glavinka Željko
6. Saf Ljiljana dhe Saf Vladimir
7. Njegovanović Grozdana dhe Njegovanović Sreten
8. Bulić Drenka dhe Bulić Djuro
9. Elez Vlasta dhe Elez Spasoje
10. Jovanović Radojka dhe Jovanović Žarko



## Sllovenia

1. **Kepe Andrej dhe Hofstätter Miša**
2. **Sijanec Zdenka**
3. **Germek Marjana**
4. Tonejc Saša
5. Kokol Tatjana
6. Salobir Spela
7. Durmisi Zedi

EUROPEAN RALLY



FOREVER LONDON

FOREVER 

# London

europaean rally

*March 5th-6th, 2010*

*Wembley Arena*





# RALLY EUROPIAN 2010

ANGLI, LONDËR – 4-6 MARS

Periudha e kualifikimit: 1 Korrik deri në 31 Tetor

## NIVELI 3

Plotësoni 95 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- ★ Bileta hyrje në Rally
- ★ 3 netë në hotel
- ★ udhëtimi me avion



## NIVELI 2

Plotësoni 50 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- ★ Bileta hyrje në Rally
- ★ 3 netë në hotel



## NIVELI 1

Plotësoni 20 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- ★ Bileta hyrje në Rally



**Kushtet e reja të kualifikimit për në çdo nivel: Sponsorizoni të paktën tre distributor të gjeneratës së parë të cilët arrijnë nivelin e Asistent Supervisorit. Çdo distributor i ri duhet të arrijë vlerat e pikëve të dhëna në figurë. I kualifikuari të jetë "Aktiv" në të tre muajt e periudhës së kualifikimit. Periudha e kualifikimit zgjat nga 1 korrik 2009 deri më 31 tetor 2009. Gjithë kushtet duhen plotësuar gjatë periudhës së kualifikimit. Distributorët e rinj duhen regjistruar gjatë periudhës së kualifikimit, dhe ndërmjet tyre ai që dëshiron të kualifikohet duhet të jetë aktiv që në muajin e hyrjes. Data e hyrjes është ajo e regjistrimit të të dhënave të tij në sistemin kompjuterik të kompanisë qëndrore. Në këtë program motivues kanë vlerë vetëm blerjet e bëra brenda rajonit. Çdo distributor i linjës së poshtme duhet të zotërojë adresë brenda rajonit. Çdo distributor mban përgjegjësi për kuptimin e duhur të kushteve të programit motivues. Nuk ekziston mundësia e trajtimit të veçantë. Programi motivues përmban vetëm kushtet dhe shpërblimet e shfaqura në figurë. Për çdo pyetje që keni drejtohuni Drejtorit tuaj gjeneral. Shpërblimet nuk mund të shkëmbehen në para. Shpërblimet nuk mund t'u jepen të tjerëve.**

# Të gjithë në rrugën drejt suksesit



## Nivelin e menaxherit e arritën: (Sponsor)

Czuczi Bernadett dhe Varga András (Nagy Erika)



## Nivelin e asistent menaxherit e arritën:

Mészáros-Szuharevszk Babett

Mados Árpád dhe Madosné Papp Krisztina

Tusori Katalin



## Nivelin e supervizorit e arritën:

Bánfi Zsolt dhe

Bánfi Zsoltné

Bajrušević Milica dhe

Bajrušević Vuk

Bartek Bálint

Bató Istvánné dhe

Bató István

Biodrowicz Péter dhe

Biodrowicz Tamás Mónika

Bjelić Ljiljana dhe Bjelić Momčilo

Bodnár Éva dhe

Bogsch Tibor István

Bozó Krisztina

Buzgáné Erdélyi Katalin dhe

Buzga András

Cserkúti Gábor

Czimerné Székely Ágnes dhe

Czimer Béla

Dani Katalin dhe Dani Sándor

Đorđević Radojka dhe

Đorđević Mladen

Đorđević Dragana dhe

Đorđević Nenad

Dr. Tassi György

Fehér Katalin

Franjić dr Goran

Garai Kálmán

Horváth Balázs Tibor dhe

Horváthné Németh Mónika

Ilić Boban dhe Ilić Jasmina

Ivanović Mirjana dhe

Ivanović Miomir

Ivković-Ivandečić Danijel dhe

Pap Éva

Jáborcsikné Feledi Ágnes dhe

Jáborcsik Imre

Jović Verka dhe Mitevski Mijalko

Juhász Gyula dhe

Juhászné Kálmán Krisztina

Kator Péterné dhe Kator Péter

Kelemen Éva

Kiss Sándorné

Kriván Zsolt dhe

Kovács Edina

Kudronné Rácz Mária dhe

Kudron Endre

Kujundžić Tibor dhe

Ikonić Marija

Laskovics Melinda

Majorosi Imre dhe

Majorosi Devra Marija

Međedović Dusanka dhe

Međedović Refko

Mijanović Prim. Dr.Jovo dhe

Mijanović Marija

Miletić Vilijam dhe

Miletić Nataša

Mohos Jánosné

Molnár Andrásné

Morvai Angelika

Nagy Katalin

Nedić Ljiljana dhe

Nedić Siniša

Orbán Renáta

Orosz Jolán dhe

Voncsina Gábor

Petrović Jasminka dhe

Petrović Mirko

Pohl Szilvia dhe

Garai Gábor

Rónaszéki Dóra dhe

Bánfi Csaba

Schmél Anett

Skuta Csaba dhe

Skutáné Petrik Tímea

Szabóné Csokonai Ágnes dhe

Szabó Béla

Szuhács Attila dhe

Vági Ilona

Takácsné Lőrinc Rozália

Tomić Biljana

Trifunović Gospođinka dhe Srboľjub

Turić Marija

Tuska Tiborné dhe

Tuska Tibor

Tóth Lászlóné

Tóth Imre Sándorné dhe

Tóth Imre Sándor

Ušević Snezana dhe

Ušević Stevan

Vajtó Miklósné

Vincze Krisztina dhe

Vincze János

Zgrda Georgina dhe

Bajka Vasilije

Ónodi Ágnes



## Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

### Niveli 1

Ádámné Szöllösi Cecília dhe

Ádám István

Bakó Józsefné dhe Bakó József

Balázs Nikolett

Balogh Anita dhe Süle Tamás

Bánhidny András

Danijela Barnak dhe

Vladimir Barnak

Becz Zoltán dhe Becz Mónika

Bodnár Daniela



Botka Zoltán dhe Botka Zoltánné  
Czeléné Gergely Zsófia  
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor  
Csuka György dhe  
Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke Bálint Géza dhe  
Csürke Bálintné  
Dobsa Attila dhe Dobsáné Csáki Mónika  
Goran Dragojević dhe Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády Zoltánné  
Farkas Gáborné dhe Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Anton Gajdo dhe Olivia Gajdo  
Gecző Éva Krisztina  
Gecző László Zsoltné dhe  
Gecző László Zsolt  
Gecse Andrea  
Haim Józsefné dhe Haim József  
Hajcsik Tünde dhe Láng András  
Halomhegyi Vilmos dhe  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Hofbauer Rita dhe Gavalovics Gábor  
Jancsik Melinda  
Jozó Zsolt dhe Molnár Judit  
Dr. Kálmánchey Albertné dhe  
Dr. Kálmánchey Albert  
Dr. Kardos Lajos dhe  
Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet  
Kása István dhe Kása Istvánné  
Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina  
Keszlerné Ollós Mária dhe  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám dhe Ótos Emőke  
Klaj Ágnes  
Sonja Knezević dhe Nebojša Knezević  
Knisz Péter dhe Knisz Edit  
Kovács Gyuláné dhe Kovács Gyula  
Köves Márta  
Jadranka Kraljić-Pavletić dhe  
Nenad Pavletić  
Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya  
Dr. Predrag Lazarević dhe  
Dr. Biserka Lazarević  
Léránt Károly dhe Lérántné Tóth Edina  
Lukács László György  
Dr. Lukács Zoltán dhe  
Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet  
Major István dhe Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Branko Mihailović dhe  
Marija Mihailović  
Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor  
Mirjana Mičić dhe Vilmoš Harmoš  
Mohácsi Viktória  
Molnárné Kalcsu Klára  
Mrakovics Szilárd dhe  
Csordás Emőke  
Mussó József dhe

Mussóné Lupsa Erika  
Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella dhe Márkus József  
Nagy Zoltán dhe Nagyné Czunas Ágnes  
Marija Nakić dhe Dušan Nakić  
Oltvölgyné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Papp Imre dhe  
Péterbencez Anikó  
Papp Tibor dhe Papp Tiborné  
Radics Tamás dhe Poreisz Éva  
Radóczki Tibor dhe Dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán dhe Ramháb Judit  
Ráth Gábor  
Rezván Pál dhe Rezvánné Kerek Judit  
Róth Zsolt dhe Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert dhe  
Rudicsné Dr. Czinderics Ibolya  
Rusák József dhe Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
Dr. Steiner Renáta  
Tihomir Stilin dhe Maja Stilin  
Sulyok László dhe  
Sulyokné Kökény Tünde  
Szabados Zoltán dhe  
Szabadosné Mikus Emese  
Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc  
Szabó Ildikó  
Szabó Péter  
Szabó Péter dhe  
Szabóné Horváth Ilona  
Dr. Szabó Tamásné dhe  
Dr. Szabó Tamás  
Szeghy Mária  
Székely János dhe Juhász Dóra  
Szekér Marianna  
Széplaki Ferencné dhe  
Széplaki Ferenc  
Tanács Erika  
**Tanács Ferenc dhe**  
**Tanács Ferencné**  
Tasnády Beáta dhe  
Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegi Lászlóné dhe  
Térmegi László  
Tordai Endre dhe  
Tordainé Szép Irma  
Tóth Tímea  
Dr. Dušanka Tumbas  
Túri Lajos dhe  
Dobó Zsuzsanna  
Miodrag Ugrenović dhe  
Olga Ugrenović  
Vareha Mikulas  
Varga Zsuzsa  
Visnovszky Ramóna  
Vitkó László  
Zakar Ildikó  
Jožefa Zore

## Niveli 2

Botis Gizella dhe Botis Marius  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Dominkó Gabriella  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Dragana Janović dhe  
Miloš Janović  
Milanka Milovanović dhe  
Milisav Milovanović  
Daniela Ocokoljić  
Dr. Marija Ratković dhe  
Cvetko Ratković  
Révész Tünde dhe  
Kovács László  
Rózsahegyi Zsoltné dhe  
Rózsahegyi Zsolt  
Siklósné Dr. Révész Edit dhe  
Siklós Zoltán  
Szépné Keszi Éva dhe  
Szép Mihály  
Tóth Csaba  
Varga Géza dhe Vargáné  
Dr. Juronics Ilona

## Niveli 3

### Berkics Miklós

Bíró Tamás dhe Orosházi Diána  
Bruckner András dhe  
Dr. Samu Terézia  
Marija Buruš dhe Boško Buruš  
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi  
Halmi István dhe  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő  
Kis-Jakab Árpád dhe  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kósa L. Adolf  
**Krizsó Ágnes**  
Leveleki Zsolt  
Stevan Lomjanski dhe  
Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre dhe  
Lukácsi Ágnes  
Zoran Ocokoljić  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe  
Dr. Seres Endre

### Szabó József dhe

### Szabó Józsefné

Tamás János dhe Tamás Jánosné  
Tóth István dhe Zsiga Márta  
Tóth Sándor dhe Vanya Edina  
Utasi István dhe Utasi Anita  
Vágási Aranka dhe Kovács András  
Varga Róbert dhe  
Vargáné Mészáros Mária

“Ne e njohim njëri-tjetrin – edhe pa u takuar. Më e shumta nuk dimë disa të dhëna rreth njëri tjetrit. Por kjo nuk ndryshon asgjë në faktin që njerëzit e mirë e njohin njëri tjetrin që në shikimin e parë. Shikojnë tek tjetri qëllimet e veta të ndershme.” /R.P./

**N**ë vitin 1998 vazhdoja shkollën e lartë në Szeged dhe më priste një e ardhme e bukur. Pas sigurimit të diplomës fillova të punoja jo vetëm si fizioterapiste, por njëkohësisht jepja mësim në shkollën e lartë ku kisha mbaruar. Plane të mëdha, ëndrra, karrierë, marrdhënie serioze, planifikim martesë, pastaj më vonë fëmijët – si në filma.

Por një sëmundje serioze ma theu në mes planin, si në aspektin shëndetësor, edhe në atë profesional dhe privat. Këtu, në këtë gjendje jo tepër ideale, erdhi Forever-i në nëntor të 1998-ës në formën e një xheli natyror dhe tablete perimesh.

Me një qëndrim të veçantë, por i pranovë produktet falë Nënës sime – më vonë Sponsorja ime. Pavarësisht se kisha një qëndrim skeptik, për disa muaj dhanë efekt. Të jesh pa simptoma dhe të mos marrësh ilaçe për 11 vjet me radhë është diçka e mrekullueshme!

Ndoshta kjo ishte ajo që duhet të provoja? Që shëndeti ka vlerë? Në moshën njëzet vjeçare kjo s'diskutohej!

Pas ardhjes në rregull të simptomave trupore duhet ta ndërtoja përsëri vetveten. Cila është zgjidhja për

problemet shpirtërore? I hyra punës me gjithë forcat e mia: spitali Gyula – si fizioterapiste. Këtu më erdhën përvojat e para, hierarkia në shëndetësi, pengesat në përparim. S'ka problem, mendova, një diplomë e dytë në universitet mund të m'i përmirësoj mundësitë!

Por ndërkohë duhet të bëja edhe para, kështu që edhe unë hyra në botën e pamëshirshme të tregut të siguracioneve, të cilën në atë kohë Nëna ime e ushtronte me shumë fanatizëm. Aty mësova se ç'do të thotë të bësh para, u preka nga bota e njerëzve që mendojnë dhe jetojnë të lirë.

Pas dy vitesh e lamë pas – pavarësisht nga sukseset tona – botën çnjerëzore të siguracioneve. Lindi vendimi: FLP! Ishte maj i vitit 2000.

Njohuri zero, entuziazëm i madh...

Në nisje me siguri edhe Ti ke ndjerë të njëjtat gjëra si unë. Kisha frikë nga bota e panjohur për mua? Sigurisht! A është për mua kjo botë? A mund ta mësoj dhe ta pëlqej këtë punë? A më pranon mua FLP?

Më kujtohet se në prezantimin e parë në familje ftuam 44 njerëz dhe s'erdhi

asnjëri. Qava, kurse Nëna qeshi dhe tha, meqë i lëvizëm orenditë (megjithëse sot e dimë që s'kishte nevojë), atëherë të kërcejmë pak! Nëse atëherë dorëzohemi, s'e marrim vesh kurrë se çfarë vite fantastike na presin.

Çfarë gjë e madhe ishte kur dikush shkroi për herë të parë emrin tim si Sponsor në fletën e tij të regjistrimit!

„Ai që kërkon perla, shpreson tek çdo guaskë” – thotë Marai, dhe ka të drejtë!

Beso tek punonjësi yt i ri, jepi atij siguri – tha Sponsorin im. Më lindi një pyetje e re: A do i përgjigjem dot kësaj detyre? A mund ta ndihmoj dot atë? Çfarë ndodh sikur të dorëzohet?

Më vonë, kur kisha 25 cc, erdhi demoni tjetër: Si do ta plotësoj çdo muaj kushtin e drejtuesit, 4 cc? Më kujtohet se sa frikë kisha nga kjo, sa i gëzohesha çdo porosie të vogël, dhe plotësohej gjithmonë me vështirësi në fund të muajit. Por s'ia lejova kurrë vetes që të mos e bëj! Për këtë mendoj se s'ka shpjegim! Merre atë që **Rex Maughan** gjeti për ty, por jepi asaj vullnetin tënd! Dhe sot, në datën 20 të muajit e plotësoj gjithmonë aktivitetin tim dhe jam

shumë krenare për Kolegët e mi të cilët më ndjekin me mjeshtëri!

Këtu fillova të kuptoja se çfarë mjeti fantastik kam në dorë, por ofroja vetëm gjysmën e mundësisë, produktet! Prandaj pas një periudhe kohe u lodha shumë duke u endur me këto. E kuptova se kjo është mënyra më pak efektive.

Më kujtohet edhe se sa e paaftë isha të pranoja idetë e të tjerëve dhe sa vuaja nëpër kurse apo aktivitete kombëtare, ku në syrin e të tjerëve isha vetëm vajza e Futakine-s. Më duhej shumë kohë të dilja nga hija e Sponsorsime.

Edhe prej teje ekziston vetëm një, si një mrekulli e papërsëritshme. Mos kërkoni të bëhesh dikush tjetër! Kujdesu për personalitetin tënd! Shfrytëzo çdo rast për zhvillimin e vetvetes, analizo se ku je i mirë, dhe zhvilloje atë në nivelin më të lartë.

Nuk dija të mendoja në skuadër, të ndërtoja skuadër, doja të tregoja se unë mund ta bëj edhe pa Mentor! Nuk munda.

Në atë kohë nga një shtëpi, nga dy dhoma pranë njëra tjetrës u nisën dy biznese FLP: i Nënës sime dhe i imi. Në shtëpi s'kishte më temë tjetër, veçse si mund të bëhemi më të suksesshëm, si mund ta çojmë tek sa më shumë njerëz këtë mundësi fantastike. Kishte raste kur thërrisja nga banjoja: të lutem shumë, mos sponsorizo në orën 10 të darkës! Që atëherë e kam menduar shpeshherë se sa shumë vuante Nëna, sa do donte ta bënte me sukses këtë biznes bashkë me



vajzën e saj. Sot jemi partnere biznesi, kjo nuk ndikoi për keq, madje e përmirësoi jetën tonë private, dhe shpresoj që Ajo mbetet Nëna ime edhe për një kohë të gjatë!

Punoja, por rezultati s'donte të vinte (ose jo menjëherë!). Po e bëja me këmbë, e jo me tru e shpirt? Harrova t'u ofroj njerëzve bashkë me produktet edhe mundësinë e biznesit?

E imagjino se sa e paaftë isha, kur Sponsorja më këshilloi të hiqja dorë nga puna në FLP nëse s'kam rezultat! (meqë jam menaxhere e gjeneratës së parë e Nënës sime, ajo do të humbiste 6 % në muaj, hahaha...)

Nuk hoqa dorë!

Sponsorja më tha se do të vijë koha kur FLP do më paguaj për gjithçka, vetëm të kem durim. Isha në çdo aktivitet edhe kur s'mund të merrja asnjë me vete, sepse pashë se takimet e shpeshta ishin të domosdoshme për mbështetjen time shpirtërore dhe këtu kam mundësi të siguroj njohuri.

75 cc? Sponsorja ime po punonte për programin motivues të makinës,

A graphic illustration of several black silhouettes of hands raised in the air against a blue background. The hands are in various positions, some with fingers spread, some with fingers pointing up, and one in the foreground making a peace sign.

# MISSION IMPOSSIBLE?

prandaj punova me gjithë forcat me konsumatorët. U lodha shumë. E provova në lëkurën time se mund të bëhet edhe kështu, por s'është e sigurt se kështu duhet bërë. Pse, vazhdon mëtej? Si do zhvillohem? Kuptova bukurinë e ndjenjës së përpjekjes për njëri tjetrin, efektin programeve motivues dhe fillova të ndërtoj skuadër!

Në prill të 2004-ës, 4 vjet pas nisjes u bëra menaxhere. Me këtë mësova një zanat tjetër – pasi kaq zgjati edhe shkolla e lartë.

Kërkoja gjithmonë sigurinë. Por çfarë është siguria? Jeta jote e tanishme? Të jesh nëpunës? Të jesh tregëtar? Sa mjafton? Kujt t'i besosh? Librave? Kasetave? Të zgjuarve? Teoricienëve? Mjeshtrave të praktikës? Apo atij që në jakën e rrobës ka një medalje të cilën do e dëshiroje edhe ti, madje ky njeri ndodhet në linjën tënde të sipërme! Kur u nisa në këtë rrugë nuk e kuptoja rëndësinë e linjës sponsorizuese. Sot, por të nisesha përsëri, Nënë time do ta zgjidhja me vetëdije si Mentor. Jam shumë krenare për të dhe që punoj në skuadrën e saj. E konsideroj një drejtuese profesioniste, e mbron skuadrën e saj nga gjërat ekstreme, Ajo është siguria për ne! Metoda e saj e punës bazohet tek dashmirësia, është korrekte dhe e kopjueshme, ajo s'harron në asnjë moment se nga u nis. Niveli dhe atmosfera e trainimeve të njohura Start bëjnë fjalë rreth aftësisë për t'u

rinovuar, thellimit të marrdhënieve, sigurisë që përqafton skuadrën Futaki.

Mendoj se fluturimi i vërtetë filloi pas nivelit të menaxherit. Sigurova bashkëpunonjës të shkëlqyer me shumë vlerë. Jam shumë krenar për ata! Shpresoj se edhe me këto rreshta u jap forca Gjithë Bashkëpunonjësve të mi! Mes tyre ka nga ata që i njihja përpara jetës sime në FLP, të cilët më ndiqnin me vëmendje (as nuk e mendoja) dhe sukcesi dhe ndryshimi në familjen tonë ishte shkaku që u bashkua me ne. Ata që nuk i njihja, i njoha nëpërmjet konsumatorëve dhe të njohurve të mi. Ia vlen pra të jesh korrekt dhe konsekuent që nga fillimi, në mënyrë që edhe Ty të rekomandojnë dhe njerëzit të duan të jetojnë një jetë si ne të FLP-s!

Kalon koha, vijjnë rezultatet dhe e kupton – ashtu siç e kuptova edhe unë – që kjo është një dhuratë më e madhe nga ç'e mendoje. Bota rreth nesh ndryshon dhe vjen gjithmonë një parim i ri pro Froever-it. (Nëse ke kredi në valutë, është përparësi firma që të shpërblen në valutë!) Në botën e sotme është një dhuratë serioze dhe e rrallë nëse mund të punosh me njerëz që i do, apo që të pëlqejnë gjatë punës së përbashkët që bëni. Në skuadrën dhe linjat e mia vëllazërore krenohem me njerëz të shkëlqyer! Plotësojmë programe motivuese, marrim shpërblimin e merituar, ngjitemi në nivele më të larta biznesi dhe përveç kësaj si dhuratë mund të udhëtojmë në vendet më të bukura

të Europës, psh. Poreç, apo në Amerikë, ndoshta bashkë me miqtë tanë!

Para mund të bësh edhe diku tjetër, por në këtë formë me siguri në asnjë vend! Kaluan 9 vjet dhe u bëmë pronar të gjërave konkrete, apartamente e makina. E di çfarë është e çuditshme? E filluam për para, por tani më duket se jo vetëm këto gjëra janë të rëndësishme.

Sot këtë punë e përjetoj sikur kërcej. Kur e fillova ishim vetëm dy vetë, me Sponsoren time në parketin e kërcimit. Ndonjëherë unë doja ta drejtoja Atë, por i shkela shpeshherë këmbën. Duhet të kuptoja se Ajo më drejton mua dhe të kem besim 100% tek ajo. Pastaj u zgjerua gjithmonë e më shumë rrethi, tashmë e prek vetëm me një dorë Sponsoren – por fort! – dhe me dorën tjetër Skuadrën time. Mësuam të ecim në të njëjtin ritëm, dëgjohet muzika dhe ne shijojmë momentin!

Ju uroj të gjithëve shëndet, lumturi dhe sukseste të shumta! Sepse në kundërshtim me titullin s'ka mision të pamundur!



**ILDIKO FUTAKI**  
Menaxhere

# I punonjësve të Qendrës Mësimore Sonya të rrugës Nefelejcs

Në restorantin Foleja e Shqiponjës dëgjohet muzikë me zë të ulët, shikoj rrotull, kërkoj partneren e bisedës së sotme. Më mbetet syri tek një grup i vogël ku bisedojnë dhe qeshin. Natyrisht që mes tyre ndodhet Kriszta, e cila edhe tani u jep këshilla vajzave. Cila është Ajo? **Krisztina Hasznosi**, specialistja e trajtimit të dorës dhe këmbës.



### **- Rreth çfarë po bisedonit?**

- Po afrohet vera, dhe po flisnim se si është mirë të trajtohet shputa e këmbës në periudhën e shapkave.

### **- Me sa kuptoj, trajtimi i këmbës varet nga stina e vitit?**

- Po, shumë, vetëm që shumë njerëz s'mendojnë për këtë!

### **- Dolëm menjëherë tek zanati. Të lutem, përpara se të hymë më thellë, më lejo të të prezantoj për lexuesit. Si dhe nga erdhe këtu?**

- U shpërngula në kryeqytet nga Palotas, një fshat i vogël i rrethit Nograd. Zanatin Manikyrist dhe Pedikyrist e përvetësova në vitin 2005. Pas shpërnguljes një miku im më ftoi në qendrën e FLP-s të rrugës Szondi që të njihem me firmën dhe produktet e qarkulluara prej saj. E pranova ftesën dhe e ndjeva se diçka po ndryshonte dhe përpara meje po hapeshin mundësi të mëdha: pasi u morr vesh se mua produktet (kremet, lëndët kozmetike) më interesojnë sepse në të ardhmen do i përdorja ato në sallonin tim të kozmetikës, Dr. Sandor Milesz më pyeti që përse dëshiroj të hap sallon kur ai është gati dhe unë vetëm duhet të punoj në të. Unë atëherë nga çudia dhe gëzimi s'e besova se po fliste rreth vendit tim aktual të punës, sallonit kozmetik Sonya.

### **- Më pëlqen, i tregon gjërat pa të pyetur. Ti je njeriu im! Por t'i kthehemi pak fëmijërisë tënde. Më trego pak rreth saj?**

- Jetonim tre vetë të lumtur në Palotas.

### **- Babai, nëna dhe një fëmijë?**

- Situata s'ishte kaq e zakonshme. Prindërit e mi u ndanë kur isha 5 vjeç. Babai më edukoi bashkë me vëllanë tim. E donim shumë njëri-tjetrin, por s'ishte një periudhë e lehtë. Unë, si vajzë i mësova shpejt marifetet e kuzhinës, dhe Babai me vëllanë i hanin me gjithë qejf "prodhimet" e mia. E ndihmonim babain edhe në kopshtarinë e serës. Prodhuam shumë gjëra për vete, dhe shumë prej tyre i shitëm. Kishim gjithçka, por punonim shumë. Ia di për faleminderit Babanë tim që na mësoi pëlqimin dhe kënaqësinë e punës.

### **- Si e zgjodhe zanatin tënd?**

- Më ka tërhequr gjithmonë zbukurimi i thonjve, zbutja e dhembjes së këmbëve, pastrimi i tyre dhe ndihma e njerëzve që më drejtohen në arritjen e një ndjenje komforte.

Është një ndjenjë shumë e mirë kur klienti vjen me thua të hyrë në mish që e shpon, dhe pas një trajtimi të mirë këmbë më falenderon për ikjen e dhembjes dhe që mund të ecë, mund të kërcej dhe mund të merret përsëri me sport.



### **- Kështu merresh edhe me trajtimin e dorës?**

- Po. Manikyri, trajtimi i dorës sot është i domosdoshëm për paraqitjen e mirë të jashtme. Një shtrëngim dore, përshtypja e parë është e rëndësishme kur njeriu takohet me punonjës dhe partnerë të rinj.

- Me sa e di, nuk merresh vetëm me manikyri, por edhe me thonj artificial.

- Përveç trajtimit të dorës dhe këmbës ka shumë kërkesa edhe për thonj artificial. Atij që s'ka trashëguar formë të bukur thonjsh, apo ka deformime të ndryshme të thonjve, me pak kozmetikë mund t'i krijosh thonj të bukur, me pamje të natyrshme. Kjo të jep besim në vetvete.

### **- Flet shumë bukur hungarisht, shprehesh në mënyrë të zgjedhur, është bukur të bisedosh me Ty!**

- Faleminderit për lavdërimin! Përpiqem të mos e harroj që 10 vjet më parë në rrethin e Nogradit zura vendin e parë, kurse në nivel kombëtar vendin e tretë në konkursin Flasi i Bukur Hungarisht, duke fituar kështu çmimin Kazinczy.

**- Për këtë të përgëzoj nga zemra! Është gjithmonë kënaqësi të dëgjosh një fjalim të bukur. Më kujtohet kur Dr. Adolf L. Kosa u bë anëtar i FLP-s, u magjepsa nga fjalimi i tij i zgjedhur, ose përshembull aktori i njohur Karoly Repasi na kënaqi me mënyrën e thënies së fjalëve, nuk e ha fundin e tyre, bën zgjedhje dhe lakim të përsosur, dhe u bën një theksim të**

### **përsosur fjalëve! Është mirë të dëgjosh edhe Ty se sa bukur i shpreh fjalët! Por meqë ra fjala tek meshkujt, ke edhe klient meshkuj?**

- Po, dhe kësaj i gëzohem shumë. Është e rëndësishme që korona e krijimit të ketë edhe dorë të mirë, që kur përkëdhel këmbën e një vajze, ajo të mos ketë frikë se i gris getat.

### **- Përveç trajtimit të lëkurës së dorës së një mashkulli, çfarë ndihme tjetër u jep?**

- Pas manikyrit u jap shkëlqim thonjve, kjo ka efekt shumë të shëndetshëm, dhe sot pranohet lyerja e thonjve me një shtresë ushqyese e cila u jep atyre edhe pak ndriçim.

### **- Cilat produkte përdor?**

- Produktet e përdorura gjatë punës sime:

- Sapun i lëngshëm
- First: desinfektues, zbutës lëkure, ndalues gjakderdhje në rastin kallos dhe hyrjes së thonjve në mish.
- Scrub: fshirja e qelizave të vdekura të lëkurës para trajtimit me parafin dhe paketimit hidratues të dorës-këmbës.
- Kreme lejla-blu-të kuq MSM-Propolis: hidratim, freskim, pengesë e inflamacionit
- Alpha-E-Factor: trajtimi i thonjve, lëkurës së thonjve

Këto i rekomandoj edhe për trajtim në shtëpi dhe i mësoj klientët për përdorimin mes dy trajtimeve.

### **- Ka ndonjë produkt që e rekomandon nga goja?**

- Plotësues ushqimor: A-Beta-Care: është i domosdoshëm për ushqimin e thonjve.

**- Me sa di unë, mban edhe një kafshë të vogël. Çfarë është ai?**

- Hempike, macja ime e vogël, të cilën e përkëdhelim bashkë me bashkëshortin tim.

**- A mund të pranosh klient të rinj këtu në sallon?**

- Unë punoj me orar takimi, pra klienti kur vjen, nuk pret.

**- Tani, me përjashtim të ditës së martë, nga ora 8 deri në orën 20 i prisni në turne klientët, çfarë mendon rreth këtij organizimi?**

- Ky ishte i domosdoshëm! Ka shumë kërkesa për shërbimet tona, të cilat merren edhe me qëllim mësimdhënie. Çfarë dhurate e këndshme është kur një sponsor i paguan një punonjësi një shërbim të tillë kur ai arrin një shkallë biznesi. Gjatë trajtimit bashkë me koleget e mia u përgjigjemi edhe pyetjeve në

lidhje me përdorimin e produkteve, gjë e cila më vonë sjell rritje në qarkullim. Një sistem që funksionon shkëlqyeshëm.

**- Je e dashur dhe e qeshur.**

- Kështu e ndjej mirë veten.

**- Me siguri përveç mjeshtrisë tënde edhe ky është shkak që ke vazhdimisht klientë. Kriszta, të falenderoj për bisedën.**



**KATA UNGAR**  
menaxhere



**NË SALLONIN SONYA TË  
RRUGËS NEFELEJCS**

**Masazh: Csilla Fülöp** (+36-20) 981-7894

**Kozmetikë: Ivett Racz** (+36-20) 416-6329

**Manikyr, pedikyr: Krisztina Hasznosi** (+36-20) 594-7437

**Parukeri: Barbara Benkő** (+36-20) 369 7579

**NË SALLONIN SONYA TË  
RRUGËS SZONDI**

**Masazh: Ildiko Hrncsjar** (+36-20) 457 1155

**Kozmetikë: Ildiko Meszaros** (+36-20) 500-3889

Punonjësit tanë ju presin të gatshëm për t'ju bërë qejfin. Hapni fletoren e takimeve dhe binduni për besueshmërinë e fjalëve të mia!

Ju uroj të kaloni një kohë të këndshme!

# NJOFTIME

## TË REJA

FLP Hungari Shpk bën gjithçka që ju të keni sukses në punë. Prandaj nga marsi i 2009-ës e ndryshojmë mënyrën e shpërndarjes së revistës FOREVER. Dëshirojmë që revista jonë të përfundojë sa më shpejt dhe menjëherë tek sa më shumë distributorë, prandaj nuk e postojmë sipas bonusave mujor, por me rastin e çdo blerje produktesh me vlerë pikësh japim falas edhe një revistë në çdo vend të rajonit tonë.

Shpërndarja e revistave të reja fillon në datën 15 të çdo muaji dhe zgjat deri në datën 14 të muajit të ardhshëm. Në vendet ku bëhen shitje pa vlerë pikësh natyrisht edhe në të ardhmen mund të blini revistat tona aktuale dhe më të vjetra.

FLP Hungari Shpk përipiqet vazhdimisht të përmirësoj efektivitetin e komunikimit me distributorët. Dëshirojmë t'ua dërgojmë më shpejt dhe më shpesh Juve informacionet.

**Prandaj ju lutemi dhe rekomandojmë të regjistrohni sa më shumë në listën tonë letërkëmbese. Këtë mund ta bëni edhe nëse ua diktoni personalisht adresat tuaja E-mail punonjësve tanë në zyra, të cilët i shënojnë ato në sistemin tonë.**

## PROGRAME MOTIVUESE

**Nga data 1 Prill 2009 fillon ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), një klub udhëtimi i veçantë dhe ekskluziv.** Distributorët anëtarë të këtij klubi mund të udhëtojnë me çmime 20-50% më të lira.

– Distributorët me 2 ose më shumë pikë mund ta blejnë **kartën e anëtarësisë** në zyrat vendase të FLP-s. Çmimi i anëtarësisë është 49 €/person/vit.

– Për regjistrimin në klub duhet plotësuar një formular i thjeshtë ku shënohen të dhënat dhe **adresa e-mail** e distributorit.

– Distributori me kartën e anëtarësisë mund të regjistrohet në faqen e internetit të ATS, dhe me këtë bëhet anëtar online i klubit të udhëtimit.

– ATS jep ofertat e zgjedhura me 4, 5, 6 yje të agjensive të udhëtimit më të mëdha të Europës perendimore.

Mendojmë se anëtarët aktiv të këtij klubi e meritojnë që të marrin pjesë në udhëtime sensacionale me çmime speciale të siguruara nëpërmjet FLP-s.

**Telefon: (+36-70) 434-3843**

**E-mail: register@aloetravel.com**

## RISPONSORIZIM

Rregullat e "risponsorizimit" gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është që risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të caktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe kontrollit të plotësimit të kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që punonjësit distributor të regjistruar njëherë i regjistron për herë të dytë duke shmangur procesin e risponsorizimit.

## INTERNET

Njoftojmë Distributorët e Nderuar se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë.

Njëra faqe interneti "**www.flpseeu.com**" është faqja e rajonit tonë, nëpërmjet të cilës mund të kontaktoni me dyqanin tonë web. Kodet për përdorimin e dyqanit web mund

t'i kërkonin në zyrat tona. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës Forever mund të hapen me fjalëkalimin "forever", kurse fotogaleria me fjalëkalimin "success".

Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - "**www.foreverliving.com**" - njofton rreth lajmeve rreth FLP-s nga bota, mënyrave ndërkomëtare të kontaktimit, si dhe informacioneve të tjera me vlerë. Në këtë adresë mund të hyj çdo i interesuar duke klikuar mbi "Guest". Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi "Distributor login". Këtu mund të shikoni edhe rezultatin e pikëve ditore. Emrin e përdoruesit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) për hyrje e gjendeni në fund të llogarisë së bonusave tuaj mujor (llogaria e tregëtarit).

**Llogari bonusash në faqen tonë të internetit.** Çdo punonjës që zotëron fjalëkalim mund t'i shikoj llogaritë e bonusave të tij mujore në internet. Rreth përdorimit të këtij shërbimi mund të lexoni në faqen e distributorit të foreverliving.com.

**Forever You Tube.** Home Office krijoi kanalën e saj Forever You Tube adresa e të cilit është: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Këtu rekomandojmë video prezantuese të produkteve të FLP-s, leksione të managerëve drejtues dhe prezantime të tjera marketingu në gjuhë të ndryshme. Së shpejti na krijohet mundësia e marrjes së mesazheve, si dhe mund të arrihet edhe në Blackberry.

**Në lidhje me shfaqjen në internet të distributorëve** përfaqësuesit e kompanisë qëndrore ju thërrasin vëmendjen për çështjet e mëposhtme:





- në faqen e internetit nuk mund të jepen këshilla mjekuese/mjekësore;
- në faqen e internetit nuk mund të bëhen premtime në lidhje me të ardhurat;
- faqja e internetit duhet të përmbajë me çdo kusht që operatori i saj është distributor i pavarur i FLP-s dhe që kjo faqe nuk është faqe zyrtare e FLP-s;
- në faqen e distributorit nuk mund të bëhen shitje nëpërmjet internetit

Ju tërheqim përsëri vëmendjen se në bazë të pikës 14.3.3.5 të Politikës ndërkombëtare të Biznesit produktet tona nuk mund të shiten as në ankand/treg elektronik (psh. Vatera, Tesz-vesz, E-bay, etj.) Ju lutemi që çdo shfaqje në internet ta planifikoni duke marrë parasysh kriteret e mësipërme, dhe para çdo publikimi mos harroni të kërkonti leje nga kompania. Linkun e faqes së internetit e presim në adresën qendrore të email-it [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu).

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

#### INFORMACIONE ME VLERË

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj mundësi të ndryshme re për të kontrolluar pikët e tyre:

- **Në internet.** Informacionin rreth kësaj e gjeni në pjesën e Njoftimeve me titull INTERNET.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkonti edhe nëpërmjet **sistemit-SMS** që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë me kënaqësi rreth të dhënave aktuale të qarkullimit tuaj. Vlerat e pikëve personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41.

#### **Ju lutemi të interesoheni vetëm për pikët dhe biznesin tuaj personal!**

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar që edhe në të ardhmen t'i kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të formularëve, sidomos të fletës së regjistrimit të distributorit, e cila është kontrata ndërmjet distributorit dhe FLP-s! Formularët e korrigjuar dhe të panëshkruar të regjistrimit dhe porosisë së produkteve nuk mund t'i pranojmë për shkak të shmangjes së gabimeve!

#### **Pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallçifkim dokumentash!**

Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit s'është e mjaftueshme ta shkruani atë në fletën e porosisë së produkteve. Për këtë ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e kontrollit të pikëve nëpërmjet autorizimit, personi i autorizuar të sjell me vete letërnjoftimin e tij!

Sipas Politikës Ndërkombëtare të Biznesit, çdo distributor që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice direkt nga zyrat. Ndërkohë distributor i regjistruar ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur 2 kopje të formularit të regjistrimit të vulosur dhe dorëzuar më parë.

## FLP TV

programi në internet

nga 28 maj deri në 20 qershor 2009

- 03.45 Dr. Istvan Taraczközy:  
Mënyrë natyrore jetese - Duaje vetveten
- 04.00 Ëndrra jote është plani ynë:  
Hyryje në FLP
- 04.05 Përmbledhje: Version i shkurtër
- 04.10 Balet Peci
- 04.25 Ëndrra jote është plani ynë:  
Produkte FLP
- 04.30 Dr. Katalin Pirkhoffer Dr. Seresne dhe Dr. Endre Seres: Lodhje pranvere
- 05.00 Dr. Mariann Diko, Dr. Laszlo Kuliscsics:  
Ruajtje shëndeti në verë
- 05.25 Andras Banhidly: Poreç dhe Malaga
- 05.45 Ëndrra jote është plani ynë:  
Mundësia FLP
- 05.50 Aidan O'Hare
- 06.10 Gregg Maughan
- 06.25 Rex Maughan
- 06.55 Megastar: Betti Balazs dhe Feri Varga
- 07.15 Supervisorë, Asistent m . . .
- 08.05 Sundimtarë, Menaxherë , Targa makinash, Menaxherë Drejtues
- 09.15 Supervisorë, Asistent m . . .
- 09.30 Menaxherë, Menaxherë Drejtues, Sundimtarë, Sundimtarë Vjetor, të kualifikuarit Sziraki Business 20
- 10.20 Teri Harangozo, Kati Kovacs, Laszlo Aradszky:  
Festivali i këngës e valles
- 10.55 Tamas Radics:  
E çuditshme, por ndodhem këtu
- 11.20 Agnes Klaj: Kur, nëse jo tani?
- 11.40 Aranka Vagasi dhe Andras Kovacs:  
Cogito Ergo FLP
- 12.05 Grupi muzikor Rajko
- 12.20 Zoltan Nyari dhe Krisztian Hackl:  
Mundësitë dhe përparësitë e llojeve të personalitetit
- 13.20 Emil Tonk: Merre seriozisht
- 13.55 Përmbledhje

[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË

### TË REJA

Telecenter zotëron edhe numër të ri TË GJELBËR: 06-80-204-983. Ky shërbim funksionon gjatë ditëve të punës në orarin 12-16 dhe mund të telefonohet falas. Natyrisht Telecenter mund të arrihet akoma edhe në numrat e vjetër: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

### KALENDARI I AKTIVITETEVE

BUDAPEST – Sucess Day: 2009. 06. 20, Sucess Day: 2009. 07. 18, Sucess Day: 2009. 09. 19, Sucess Day: 2009. 10. 17, Sucess Day: 2009. 11. 21, Sucess Day: 2009. 12. 19

### POROSI PRODUKTESH

**Blerësit që i sigurojnë produktet jo personalisht, por me autorizim mund t'i bëjnë porositë e tyre në mënyrën e mëposhtme:**

– **në telefon**, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, – **cel**: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149 – **me sms** në numrin e telefonit +36-20-478-4732.

– **në internet: porosisni produkte në faqen e internetit [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)!** Zgjidhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të porosive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosie brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale. Dyqani ynë web mund të arrihet drejtpërdrejtë në adresën [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu), kurse vlera e pikëve dhe mund të ndiqet me vëmendje në faqen e internetit [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

### BLERJE ME ULJE

Partnerët tanë me shtetësi hungareze pjesën e shpërblimit që u takon për blerjet **personale** mund ta marrin në formën e uljes së çmimit. Sipas kërkesës suaj uljen e zbrisim nga shuma e çeqeve të blerjes, kështu që Ju paguani më pak.

Procesi i blerjes me ulje është si mëposhtë:

**1. Deklarata.** Nëse Ju dëshironi ta shfrytëzoni këtë mundësi duhet ta deklaroni këtë duke plotësuar formularin përkatës.



Debreceni iroda

**2. Blerja:** Sistemi e zbrit automatikisht uljen në çmim nga shuma gjithsej. Por kjo shumë për çdo person nuk mund të kaloj 35% të shumës gjithsej neto. Nëse ulja e mbledhur në emrin Tuaj është më e madhe se kjo shumë, atëherë shumën e mbetur ua llogarisim gjatë blerjes së ardhshme, përsëri deri në vlerën 35% të shumës gjithsej të re, pastaj ky proces përsëritet mëtej.

Në rastin e blerjes me ulje nevojitet vërtetimi i identitetit Tuaj ose i personit të autorizuarit me letërnjoftim me fotografi.

**3. Informimi:** Shumës që mund të merret në përdorim në datën 15 të çdo muaji i shtojmë uljet e reja që rrjedhin nga blerjet e muajit të kaluar. Rreth shumës aktuale të uljes kolegët tanë mund t'ju japin informacione juve ose personit të autorizuar vetëm personalisht, pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi.

Për detaje të mëtejshme interesohuni tel sponsorët ose punonjësit tanë.

### TRANSPORTI

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

### INFORMACIONE ME VLERË

I lutemi Distributorëve të Nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së

tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të firmave! Në të ardhmen vetëm me këtë dokument mund t'u japim shpërblime! Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e firmës së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë formularët e nevojshëm të plotësuar, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i firmës. Njoftimi i hollësishëm në lidhje me këtë gjendet në zyrat tona, por me kërkesën tuaj mund t'ju njoftojnë edhe gojarisht.

### Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

**Dr. Kassai Gabriella** 20/234-2925  
**Dr. Kozma Brigitta** 20/261-3626  
**Dr. Mezősi László** 20/251-9989  
**Dr. Németh Endre** 30/218-9004  
**Siklósné dr. Révész Edit** 20/255-2122

### Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

**Dr. Bakanek György** 20/365-5959

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

### PËRFAQËSITË TONA

#### Forever Living Products

- Drejtoria Qendrore:  
1067 Budapest, Szondi utca 34.,  
tel: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Drejtoria e Tregëtisë e Budapestit:  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.,  
tel: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280  
Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- Drejtoria Rajonale e Debrecenit:  
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,  
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945  
Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Drejtoria Rajonale e Szegedit:  
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
tel: +36-62-425-505, +36-20-251-1712  
Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor
- Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:  
8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3.,  
tel: +36-22-333-167.  
Drejtori i rajonit: Földi Attila

#### Forever Resorts

- Hoteli Késhtjella e Szirakit  
3044 Szirák, Petőfi u. 26.  
tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285.  
Drejtoresha e hotelit: Király Katalin

# Drink more aloe!

FOREVER LIVING PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG KFT.



# Është e vështirë të ftosh fqinjët...

29 janar. Përse është e njohur kjo ditë?

Sepse me 10 anëtarët e skuadrës sonë mes shiut të rrëmbyer u nisëm për në Budapest, tek Kata Ungar në Qendrën Mësimore Sonya.



Ishite e vështirë atë ditë të dilnim jashtë Mecsek, por meqë kishim lenë takim, dhe siç e dini një drejtues i mirë nuk i thotë jo një takimi – sidomos nëse mund të mësoj prej tij –, nuk hoqëm dorë.

Po e prisim shumë këtë rast duke diskutuar se çfarë do të dëgjojmë dhe shikojmë nga Kata. Pasi deri tani s'kishim patur mundësi të marrim pjesë në training Sonya në rrugën Ne-felejcs. Siç e dini është shumë e vështirë të sigurosh takim dhe bileta. Tani më në fund erdhi edhe radha jonë!

Kata na pranoi me për-zemërsi, por u çudit kur na pa aty. Natyrisht jo me kuptim të keq, por po mendohej se përse ia vliente për ne të kalonim gjysëm dite në rrugët që rrëshqisin për t'u takuar me të.

Përse? Sepse mendonim – dhe e mendonim mirë – se do të marrim një pamje të përgjithshme rreth mënyrës së përdorimit të produkteve tona në kozmetikë, si duhet t'ua prezantojmë konsumatorëve dhe si mund t'i mësojmë punonjësit tanë në praktikë.

Mësim, përdorim dhe training! Të siguroj se mësuam shumë!

Pavarësisht nga kjo gjatë punës sonë do të ketë njerëz që kërkojnë pretekste dhe mendojnë se në mjedisin e tyre femrat nuk kujdesen për vetveten, nuk duan të jenë më të bukura, apo që s'është e rëndësishme paraqitja e jashtme estetike.

Zgjohuni!

FEMËR e tillë s'ekziston në botë!

Sot shumica e njerëzve e ka të qartë rëndësinë e përshtypjes së parë. Të mendojmë për takimet tregëtare, intervistat e punës, apo administrime dhe dashuri gjithashtu, paraqitja e jashtme, bukuria jonë e theksuar me delikatesë na bën më të sigurt dhe mund të jetë vendimtare për suksesin tonë.

S'na intereson se përse tjetri është më i bukur dhe më i ekuilibruar?

Sigurisht që po! Brenda nesh gjendet një shpirt konkures i shëndetshëm. Duhet ta dimë se kemi në dorë mjetin më të mirë për trajtimin e bukurisë dhe ruajtjen e shëndetit: familjen e produkteve Forever Living Products.

Puna Sonya mund të përvetësohet në mënyrë të përsosur dhe më beso, ia vlen të përcjellësh diturinë tënde!

Dhe rezultati... produkti më i mirë qetësues dhe kundër rrudhave, sigurisht vetëm pas Sonya Skin Care.

Përsëri bëme një rrugë e dy punë. Mund të bëhesh tregëtare e suksesshme! Më beso për këtë janë të aftë të gjithë, vetëm duhet të vendosësh! Në fillim mendohu që a dëshiron të jetosh më mirë, të bësh më shumë para, të udhëtosh në një shoqëri të mirë? A dëshiron ta ndryshosh jetën tënde, apo je i kënaqur me gjithçka?

Nëse vendose, atëherë gjithë të tjerat janë të dhëna, pasi për gjithçka tjetër kujdeset sponsori yt dhe garda profesioniste e FLP Hungarisë.

Shpresoj se e kuptove përse ishte e rëndësishme për ne të vinim nga Pecs në një training "të vogël" kozmetik të ofruar nga Forever.

Në kompani ka profesionizëm. **Kata Ungar** ka humor të veçantë dhe të përsosur në aspektin e ndërtimit të skuadrës.

Gjej sa më shpejt qëllimin tënd. Nëse edhe ti ke një forcë motivuese si unë me bashkëshortin tim **Mate Seres** – si mbartësia ligjore e 4 vëllezërve të mi, dhe nëse ke një sponsor të mirë si i yni, i cili e pret me durim kohën kur e fillojmë

dhe na shtyn pak, **Dr. Katalin Pirkhoffer Dr. Seresne Dr. Endre Seres** – atëherë me siguri do të keni sukses.

Prej tyre mësova atë që e konsideroj si një nga gjërat më të rëndësishme në jetë: "Mëso ta jetosh jetën sipas parimeve llogjike!"

Pra në interes të suksesit duhet të dish t'i vendosësh në radhë detyrat e ditës: - E rëndësishme, - E parëndësishme, - Urgjente, - Jo urgjente.

Nëse e gjen ekuilibrin, do të kesh sukses!

Bashkë me mua kursi Sonya hynte në kategorinë e rëndësishme dhe urgjente edhe për **Lajos Simon-in dhe bashkëshorten e tij Heni, Robi dhe Bea Barna-n, çiftin Kajdacs dhe punonjësit e tyre**. Pra është e qartë përse nuk qaheshim, megjithëse do ishte më e lehtë, që "është e vështirë të ftosh fqinjët në prezantime, prandaj s'po shikojmë askund", por më mirë hodhëm një hap në rrugën drejt suksesit!



Ju uroj suksese të shumta:  
**LINDA SERES**  
menaxhere



"MËSO TA JETOSH JETËN  
SIPAS PARIMEVE LLOGJIKE!"

# Njoftimet e zyrave juglindore



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

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

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

– Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodi e kalon 1 pikë krediti.

- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosisni vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

## NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SERBISË:

**Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević:** +381-23-543-318. Ata i presin thirrjet tuaja për konsultim të martën në orën 13.00-16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00.

**Dr. Božidar Kaurinović** të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



## NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20., Tel. +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402, Orari i punës: të hënën: 12: 00 – 20: 00 Në ditët e tjera të punës: 9: 00 – 17: 00, E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9: 00 – 14: 00 Drejtor rajonal: Aleksandar Dakić

– Porosi produktesh mund të bëni në numrat telefonik të mëposhtëm: +382-20-245-412; +382-20-245-402. PAGESA bëhet kur merret malli. Nëse vlera e produktit të porositur e kalon 1 pikë, shpenzimet e transportit i merr përsipër FLP-ja.

## NUMRI I TELEFONIT TË SPECIALISTES MJEKE TË MALIT TË ZI:

**Dr. Laban Nevenka:** +382-69-327-127



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ú Njoftojmë punonjësit dhe konsumatorët tanë se zgjatëm orarin e hapjes së zyrës së FLP-s së Zagrebit: të hënën dhe të enjten: 09:00 - 20:00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09:00 - 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Porositë telefonike: 01/ 3909 773. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

– Porosia telefonike: 01/3909 773. Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti, çmimi i transportit paguhet nga FLP-ja.

– Lekzionet rreth produkteve dhe marketingut organizohen të hënën, të martën, të mërkurën dhe të enjten nga ora 17 në zyrën qendrore.

– Orari i hapjes së qendrës: të hënën dhe të mërkurën 9:00 – 12:00, të martën dhe të enjten 15:00 – 20:00, dhe të premten 14:00 – 17:00.

– Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

NJOFTIM I RËNDËSISHËM: nga 1 marsi 2008 nëse blini produkte me vlerë më të madhe se 1500 kuna, apo përdorni shërbimet e salloni kozmetik, me kartën tuaj DC mund të paguani edhe me këste (2-3 këste). Shfrytëzoheni mundësinë e blerjes me ulje. Për detajet interesohuni tek sponsori juaj ose tek punonjësit e zyrës.

## NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË KROACISË:

**Dr. Davorka Vitlov Čirjak:** +385-9151-07070 (në ditët çifte ndërmjet orës 08.00 dhe 10.00)



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS

- Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00. Dr. Slavko Paleksic. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30



**Zyra e Bijelinës**

- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.. Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit organizojmë një Ditë Suksesi Mini në zyrën e FLP-s. Drejtori i zyrës: Enra Hadžović

– Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias porositë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit): +387-55-211-784, Bijelinë dhe +387-33-760-650 Szarajevë.

### NJOFTIM I ZYRËS SË FLP-S SË SARAJEVËS

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



## NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

- Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535. Drejtori rajonal: Attila Borbath Drejtori i zyrës: Xhelo Kiçaj, tel/fax: +355-694066 811. Kontaktim: në ditët e punës 9-13, 16-20 e-mail: flpalbania@abcom.al



**Zyra e Shqipërisë**



## NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

- Prishtinë, Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLOVENISË

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 14., 9220 Lendava.tel.: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

– Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501 Në rast të porosisë në telefon, mallin e dërgojmë në adresën që i përket kodit. Distributorët që duan të porosisin mall në emër të një distributori tjetër, duhet të kenë autorizim nga distributori në emrin e të cilit duan të bëjnë porosinë. Formularët e autorizimit mund të sigurohen në zyrë. Malli i porositur në telefon transportohet për dy ditë pune!

### NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SLOVENISË:

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



**Zyra e Lendvair**

# Kufiri në pafundësi!

ËNDËRR – REALITET LLUKSOZ





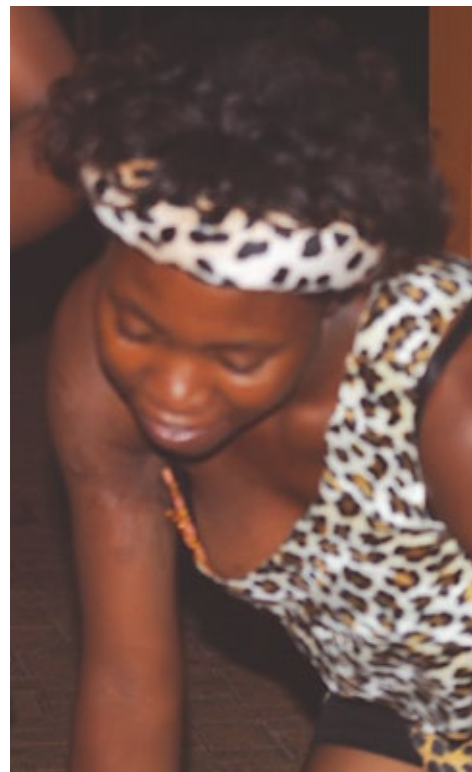
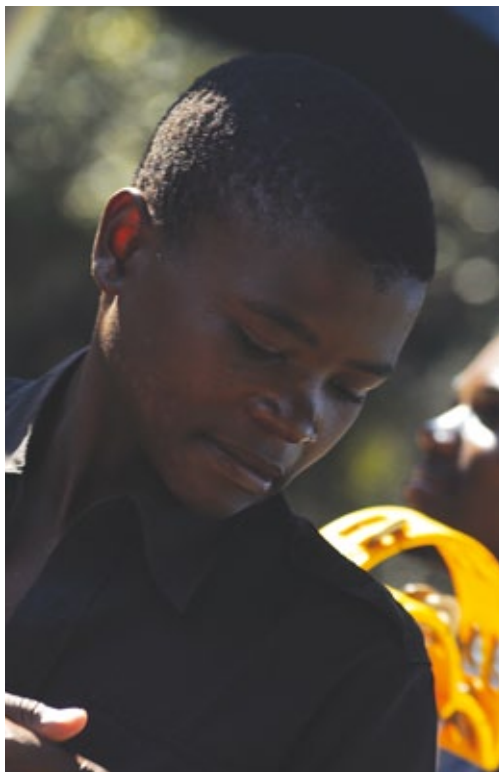


**K**ur u njoha me planin marketing të FLP-s, e pashë menjëherë se është mirë nëse ngjitem sa më shpejt në nivele të larta dhe hyj në "rrethe më të ngushta". Pas nivelit të menaxherit niveli Senior, Soaring, programi motivues i makinës, udhëtime në Europë dhe Amerikë, klubi i Sundimtarëve, Profit Sharing, pastaj President's Club. Kjo është një skuadër vetëm me dhjetë anëtarë. Mbi këtë ndodhet vetëm World Rally! Dhe njëherë e besova se mund ta arrija. Njëherë në vitin 2005 dolëm të parët, por sipas planit marketing të asaj kohe s'mund të shkonim në takimin botëror... Pastaj për tre vjet me radhë dolëm në vend të dytë duke mbetur prapa me disa pikë... sa inat, - kush i kushton vëmendje të dytit?! Pastaj vitin që kaloi me një përparësi prej 130 pikësh dolëm të parët në bazë të pikëve të

non-menaxherit! Kështu, bashkë me të parin në botë përsa i përket pikëve të përgjithshme, **Miklos Berkics**-in, përfaqësova Forever Living Products Hungarinë, skuadrën e tretë (dhe të parë sipas rezultateve për një person) më të mirë në botë!

Për mua s'është diçka e re një garë fisnike dhe këmbëngulëse, pasi gjithë jeta jonë për këtë bën fjalë... Përshebull një-qind fëmijë paraqiten në një kurs gjuhe. Në fund të vitit mbetet një përqindje e madhe e tyre. Pakësohen mëtej me kalimin e viteve, ndërkohë ata që e vazhdojnë, falë vullnetit dhe këmbënguljes së tyre, arrijnë nivele gjithmonë e më të larta diturie. Por sa prej tyre bëhen përkthyes sinkron apo literature?! Por në fillim të gjithë kishin një ëndërr, një qëllim serioz...

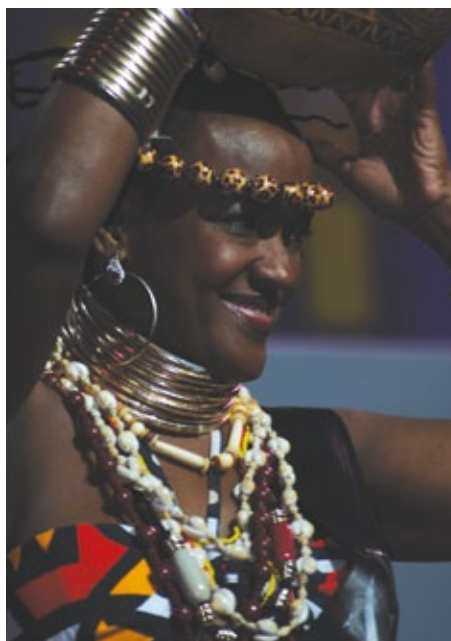
Ku shkuan ëndrrat dhe pikësynimet?! Ku shkoi këmbë-



ngulja, vullneti, “vetësakrificë” në kuptimin e mirë të fjalës! Ai që mbeti prapa, humbi fokusin, nxjerr veten nga situata duke kërkuar pretekste dhe fshihet pas “rrethanave”, ia vë fajin të tjerëve dhe fatit të keq. Kam një lajm të keq: FAJIN ZAKONISHT E KA APARATI JUAJ!

Je ulur? Kush e ka fajin që e ke lenë veten pas dore?! Gjëja e tjetrit është gjithmonë më e mirë?! Atëherë bëje më të mirë të tënden! Kërko “lëndën vepruese”, diturinë, praktikën, bëje zakon trainimin e përditshëm... Nëse je vendosur këtu, mund të vendosesh edhe diku tjetër, vetëm mos u end pa sukses në rrugët e vështira të jetës duke ia hedhur fajin kujdo dhe gjithçkaje. Shiko edhe atë që duket në pasqyrë... Nëse dëshiron suksese dhe jo vetëm punë, atëherë konsultohu, tregoj vetveten, përdor mjetet, mos mungo në asnjë aktivitet, meritoje – dhe kërko ndihmë, e cila tek ne jepet falas... Për fat të mirë?! Po, për fat të mirë unë gjeta ndihmën më të mirë, por nëse sponsori yt i drejtpërdrejtë s’mund të ndihmojë, kërko partnerin e duhur në linjën e sipërme. Sponsorja ime, **Dr. Maria Pavkovics** është etika e profesionit, themeluesja e diturisë sime. **Andras dhe**

**Aranka Vagasi** janë trainerët më të mirë të profesionit, MENTORËT tek të cilët mund të mbështetem gjithmonë. **Miki Berkics** i cili si një “korigjues” me këshilla më “drejton” rrugën. Dhe sa mirë që punojmë në të njëjtën skuadër, pasi kapiteni i skuadrës përcakton drejtimin e anijes, krijon mundësi gjithmonë e më të mira me të cilat na çon në ujrat më të mira. Sa mirë do ishte sikur çdo “anije” të kishte një kapiten kaq me përvojë, me kaq njohuri dhe të suksesshëm si i yni, **Dr. Sandor Milesz!** Dhe gjithë anëtarët e skuadrës ndihmojnë njëri-tjetrin, pasi nga njëri-tjetri mësojmë, lundrojmë në një anije, së bashku jemi të aftë ta hedhim veten në baticë. Dhe mos harro: me baticën ngrihet niveli i çdo anijeje! Ishte rezultat i rastësisë apo kërkimit të vetëdijshëm dhe njohurive profesionale fakti që u takova me anëtarët e shkëlqyer të SKUADRËS KRYESUESE, si **Gloria Geszty, Dr. Edit Wohlmuth, Dr. Gyula Wirth, Zsuzsa Wavrik, Laci Harrer, Irenke Kilian, Zoli dhe Monika Veres, Tamas dhe Krisztina Ilovai, Feri dhe Marcsi Csörgő, Laci dhe Krisztina Blahunka, Erika Hleba, Zoli Pallai, Zsuzsi Truta, Irenke Kassay, Eviqe Meszaros, Dr.**





**Andras Winfried Schuszter, Marika Fabos, Annamari Toro, apo familja e Tibi Nagy,** dhe natyrisht shumë të tjerë! Ju falenderoj – por shpresoj që edhe ju frymëzoheni, sepse e shikoni: puna këmbëngulëse dhe cilësore sjell gjithmonë rezultat. Si tha Miki Berkics? „Mos harro, në nivelin e menaxherit FLP të shpërblen bollshëm për çdo pikë djerse...!”

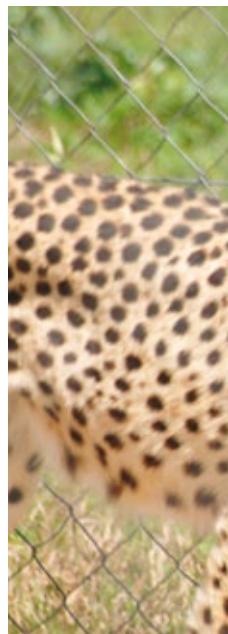
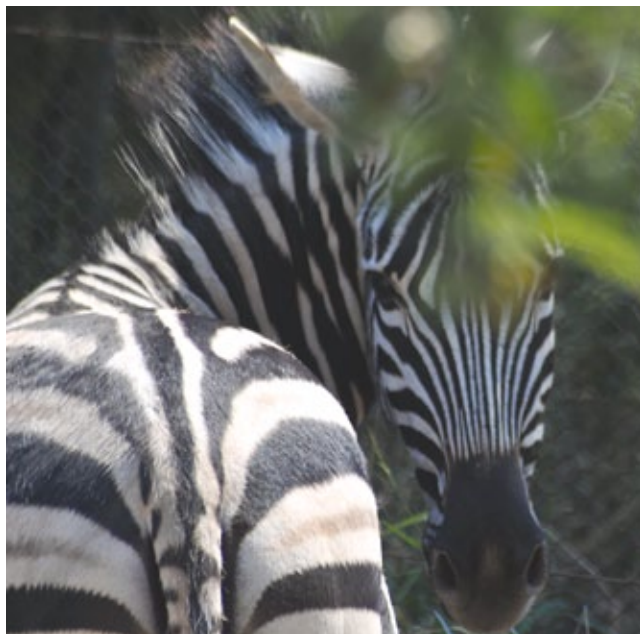
Pyeta një mikeshën time notare të njohur që si ka mundësi që edhe ajo, edhe unë notojmë, por ajo u bë kampione olimpike, kurse unë mezi dal në bregun tjetër! Ajo m’u përgjigj:

*Mëso teknikën e duhur, zgjidh një trainer të mirë, stërvitu dhe shto numrin e rrahjes së krahëve! Duhet ta paguash çmim! S’ka gjë falas...!*

Punoj prej 11 vitesh me këmbëngulje, herë më shumë, herë më pak, duke plotësuar çdo sfidë të FLP-s. Por, prapë iu nisa me frikë Afrikës së Jugut. E merittoj, a bëra gjithçka? Gjatë rrugës u bë e qartë se grupi prej 11 personash krijonte me kuptimin e plotë të fjalës SKUADRËN MË TË MIRË TË BOTËS, e cila përfaqësonte rajonin tonë. Sa mirë që këtu s’ka epror dhe vartës, por vetëm miq dhe shokë skuadre, lojtarë

fisnik: **Dr. Sandor dhe Adrien Milesz, Peter dhe Zsuzsi Lenkey, Miklos Berkics, Veronika dhe Stevo(Istvan) Lomjanski, Attila dhe Katica Gidofalvi, Jozefa Zore** – Mësuam dhe u argëtuam, u mbushëm me energji dhe shijam çdo moment të pothuajse dy javëve. Afrika magjepsë dhe World Rally, ku më të suksesshmit e kontinentit të zi morrën çetëqet profit që u ndryshuan jetën. Na mrekulloi leksioni i **Barbozës** „së magjishëm” brazilian. **Attila Gidofalvi** me fjalimin e tij inspirues e radhiti veten mes më të mirëve të FLP-s. Por suksesi më i madh ishte ai i

**Miklos Berkics**-it tonë, pasi u dha mësim 150 më të mirëve të botës „në nivel të lartë”! Dhe pamë vendet më të bukura të Afrikës së mrekullueshme, „Grand Canyon” madhështor, në rrëzë të të cilit banuam në një nga 28 Resort-et (vendet e pushimit) e FLP-s, ku kishim frikë vetëm nga majmunët (sepse vidhnin), çdo ditë një mrekulli tjetër, kërcimtarë fisi, atmosferë e nxehtë, rrugë safari prej qindra kilometrash në parkun Ndërkombëtar Krüger, i cili është dy herë më i madh se Vendi ynë, dhe ndërkohë në praninë e mijëra kafshëve të egra. Një elefant të tërbuar i cili për pak e përmbysi makinën tonë





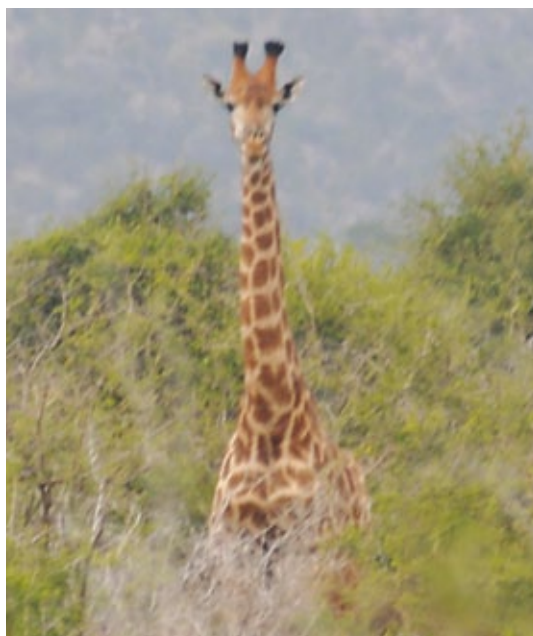
që transportonte gjëra me vlerë... Ushqimim rinocerosi, luanë, zebra, xhirafa, buaj dhe majmunë, kavalkad i kafshëve ekzotike, dhe natyrisht, pamë të fluturojnë zogj blu dhe shqiponja! Shije të veçanta, fruta dhe fara, prodhime deti dhe krokodil i pjekur - gjithçka që të ngacmon syrin e gojën! Ishte një ëndërr - realitet lluksoz. Falenderojmë në mënyrë të veçantë për aeroplanin, ku më në fund, duke udhëtuar në klasin lluksoz, siç e meritojnë yjet dhe njerëzit e sukseshëm na shërbyen nga Vjena në Dubai, prej aty në Johannesburg, pastaj prapa. Dhe përveç kësaj: dhurata e vërtetë ishte që gjatë rrugës u bëmë miq të vërtetë, gjë e cila na shtyn për suksese të mëtejshme.

Ishte mirë të ishte hungarez mes më të mirëve të botës, – edhe nëse me pikët e mia „modeste” s’jam as i dyti në rajon... vetëm i pari sipas pikëve të non-menaxherit. Por prapë, më tingëllon në vesh zëri i Atilla dhe Katika Gidofalvi-t: „Ndodhesh këtu, sepse tani në këtë kategori ti je më i miri dhe e meritove këtë!”

Po vitin e ardhshëm? Konkursi është në zhvillim e sipër për vendin e parë të këtij viti, ku të gjithë mund të nisen. Këtu s’ka marifete, këtu nuk mund ta shohësh se ku ndodhen të tjerët... Këtu mund të mbështetesh vetëm tek vetja jote, si dhe tek skuadra e ndërtuar nga ty dhe sponsorët që të ndihmojnë. Secili e ka në dorë rrugëzgjdhjen... Me sa pikë mbërrini në destinacion më 31 dhjetor, kjo vendoset gjatë rrugës. POR! Fokus, Qëllim, Këmbëngulje, Rrahja e krahëve, Vullnet! Dhe ai që vitin e ardhshëm do të marrë pjesë në Rio de Janeiro të Brazilit, si përfaqësues i skuadrës më të mirë të botës, me siguri do ta ndjejë veten si unë: “ky ishte një argëtim i mirë, ishte punë burrash!”

Sepse mund të ngrihesh gjithmonë e më lart nëse ke qëllim dhe këmbëngulje!

Mos harro, fjalkalimi ynë është: “Kufiri në pafundësi...!” Dëgjo tesktin. Ai jam unë...



**TIBOR ELIAS**

Soaring menaxher,  
anëtar i President's Club

# Jeta është e shtrenjtë për t'u jetuar keq!

**N**ë botën e sotme i përjetojmë në mënyrë të shumfishtë e më të dukshme pasojat e vendimeve tona. Një zgjedhje e keqe, ose vetëm nëse nuk shfrytëzojmë një mundësi, sepse nuk e dallojmë ose e refuzojmë, gjithë kjo mund të përcaktojë pjesën e mëtejshme të jetës sonë. Njëkohësisht edhe familja është pjesë e jetës sonë, kështu që pasojat e vendimeve tona i përjetojnë edhe ata, zgjedhjet e prindërve i trashëgojnë edhe fëmijët. Bota është përshpejtuar, edhe ti duhet të jesh gjithmonë e më i fortë, shpeshherë nxiton pothuajse për asgjë, fillimisht lë mëngjesin, pastaj drekën, dhe në fund vë re se në rutinën e ditës s'ka JETË. Forcohet parimi dhëmb për dhëmb, rrethanat ngihen para teje si Goliati, dhe s'numron më se sa njerëz dhe sa herë të lëndojnë në ditë.

Tetë vjet më parë, në ditët e zymta e të pashpresa më gjeti **Istvan Szepesi**, i cili më dha në dorë çelësin e rrugëzgjdhjes, zbuloi para meje gurin e çmuar i cili si një fije e fundit bari më shpëtoi nga vorbullat e disfatës. Në këtë

moment edhe unë morra një vendim, pasoja e të cilit ka efekt të madh edhe në ditët e mia të sotme. E pranova ftesën e tij, e pranova atë si mentorin im dhe ai më pranoi si nxënësja e tij. Kështu shfrytëzoza mundësinë e ofruar nga FLP dhe filluam punën. Rroba, apartament, udhëtime, makinë, gjëra konkrete të cilat përmbajnë më shumë se kaq. Pavarësi, liri, mirëqenie, mungese hallesh, siguri, sukses, këto janë pikësynime për të cilat ia vlen të punosh dhe të luftosh. S'ishte e lehtë, ashtu siç nuk është për asnjërin. Kishte sfida, por në mendje më vinte vetëm thënia: "... duke harruar ato që lash prapa, dhe duke u përpjekur për ato që kam përpara, vrapoj drejt pikësynimit...". Drejt pikësynimit që më qëndronte parasysht, rreth të cilit ëndërroja natë e ditë. Meqë asnjë profet nuk pëlqehet në vendin e vet, luftën më të madhe duhet ta bëja me familjen time. Me dashuri, respekt e durim iu përgjigja dyshimeve dhe refuzimeve, dhe sot prindërit e mi janë menaxherë drejtues.

Ti, që po lexon këto rreshta, ia ke shtuar vetvetes pyetjen se ku ndodhesh në jetë? Çfarë shikojnë prej teje fëmijët? Shikojnë borxhe të shumta, apo mund t'u japësh siguri materiale? Lëviz dhe zgjidh sigurinë!

Thonë që ka krizë botërore. Shkruaj që thonë, sepse vetëm dëgjoj rreth saj. Ma thonë njerëzit të cilëve u tregoj këtë mundësi të veçantë që ofron FLP. Po e zbuloj edhe unë gurin e çmuar që në

atë kohë ma ofruan edhe mua, i cili ma ndryshoi në themel jetën. E dëgjoj që ka problem me ekonominë, me bizneset, me jetën, që ditët e sotme janë të pamëshirshme dhe humbet thelbi. Por përgjigjja ime është që nëse Ti dëshiron të ndryshosh, atëherë e shfrytëzon çelësin e rrugëzgjdhjes. Edhe për ty ia ku është mundësia, mund të marrësh gjithçka që dëshiron. FLP të ofron në tabaka çdo gjë për të cilën ke nevojë, le të jetë shëndeti, siguria materiale, pavarësia, mungesa e halleve, sukcesi, gjendja e mirë shpirtërore, miq, por edhe një bashkëshorte apo bashkëshort. Shpresoj ta shikosh se duhet të hedhësh vetëm një hap, dhe arrin qëllimin përfundimtar, lumturinë.

Në botën e sotme i përjetojmë në mënyrë të shumfishtë e më të dukshme frytet e vendimeve tona. Një vendim i mirë ose vetëm fakti që e dallojmë dhe e shfrytëzojmë një mundësi, na përcakton pjesën e mëtejshme të jetës sonë. Edhe familja është pjesë e jetës sonë, pasojat e vendimeve tona i përjetojnë edhe ata, zgjedhjet e prindërve i trashëgojnë edhe fëmijët. Të uroj të ëndërrosh natë e ditë, dhe të nisësh me vull të madh drejt pikësynimit!



**TÜNDE IBOLYA CSASZAR**  
senior menaxhere  
**DHE DR. NORBERT PASZTOR**





## Ushqimet e preferuara të President's Club

- **Levrek me salcë chilli me limon**  
Dr. Adolf L. Kosa
- **Çokollatë me mascarpone me lëng qershie browni të nxehtë**  
Tünde Hajcsik dhe Andras Lang
- **Sallatë gomolya e pjekur me arra në shtrat sallate të freskët**  
Istvan Halmi dhe Rita Mikola Halmine
- **Sir Leon steak me salcë prasi dhe patate**  
Agnes Krizso
- **Bërxollë e madhe vjeneze me parmezan**  
Istvan Toth dhe Marta Zsiga
- **Pajtë druri pylli e përzierë e pjekur në shtuf, me turshi shtëpie**  
Veronika Lomjanski dhe Stevo Lomjanski
- **Sallatë Forever me salcë xheli aloe**  
Csaba Juhasz dhe Enikő Bezzeg
- **Gjoks gjel deti i pjekur dhe i mbushur me banane, me salcë boronice dhe petulla patatesh**  
Attila Borbath
- **Supë Soljanka**  
Dr. Sandor Milesz
- **Pjatë Presidenti**  
Tibor Elias

# Sindroma Metabolike

**N**ë vendin tonë vdekshmëria për shkak të sëmundjeve të zemrës dhe enëve të gjakut e popullsisë nën moshën 65 vjeç është trefishi i mesatares së Europës. Gjenden afërsisht 2 milion njerëz të shëndoshë dhe 4 milion me mbipeshë. Por shëndoshja në zonën e barkut s'është vetëm problem esztetik, pasi mes tyre ka shumë me tension të lartë gjaku, nivel të lartë yndyrash në gjak dhe sëmundje sheqeri.

Ky grup simptomash metabolike prek afërsisht 22% të popullsisë së rritur, dhe kjo rritet mëtej me kalimin e moshës.

## Çfarë është Sindroma Metabolike?

Një gjendje e cila karakterizohet nga shëndoshja në zonën e barkut, tansion i lartë gjaku dhe përmbajtje e dëmshme e yndyrave në gjak. Prania e njëkohëshme e këtyre faktorëve



të rrezikshmërisë rrit rrezikun e sëmundjeve të zemrës dhe enëve të gjakut (infarkt, stroke, trombozë, sëmundje të koronaries, sklerozë e enëve të gjakut) dhe vdekjes prej tyre, si dhe të sëmundjes së sheqerit të tipit 2. Kur ekziston njëra prej tyre duhen kërkuar edhe të tjerat, pasi këto predisponojnë njëra-tjetrën. Faktorët e rrezikshmërisë krijohen kryesisht nga ushqimi jo i duhur dhe mungesa e lëvizjes.

## Shëndoshja

Shtimi i indit dhjamor në zonën e barkut (tipi i mollës). Metabolizimi i indit dhjamor të barkut ndryshon nga indi dhjamor i zonave të tjera të lëkurës, dhe nis një radhë procesesh të cilat mund të shkaktojnë shfaqjen e faktorëve të tjerë të rrezikshmërisë të metabolizmit.

Masa e shëndoshjes matet me llogaritjen e indeksit të masës së trupit (BMI):





## masa e trupit(kg)

### Gjatësia në kator

Vlera normale: 20-25

Mbipeshë: 25-30

Shëndoshje: mbi 30

### Tensioni i lartë i gjakut (Hypertonia)

Në vetvete nuk shkakton simptoma, por në mënyrë të vazhdueshme tensioni i lartë i gjakut sjell dëmtimin serioz të organeve. Kryesisht infarkt të zemrës dhe gjakderdhje në tru, si dhe sëmundje të tjera të zemrës dhe enëve të gjakut, tromboza, sëmundje të veshkës.

Tensioni normal i gjakut: nën 140/90 Hgmm, vlera më e mirë është 110/70 Hgmm. Mbi 160/95 Hgmm nevojitet trajtim.

### Niveli i lartë i yndyrave në gjak

Kolesterina është një lloj yndyre në gjak. Nëse gjendet mbi vlerën normale 5,2 mmol/l mund të krijohet skleroza e enëve të gjakut. Rreziku shtohet me rritjen e kolesterolit "së keqe" me dendësi të vogël LDL, dhe ulet me rritjen e kolesterolit "së mirë" me dendësi të madhe HDL.

Në Sindromën Metabolike rritet edhe niveli i një yndyre tjetër në gjak, i triglicerideve.

Vlera normale: nën 2,4 mmol/l.

Shëndoshja rrit kolesterolin LDL dhe nivelin e triglicerideve, dhe ul sasinë e kolesterolit mbrojtës HDL. Në trajtimin e kësaj kryesore është DIETA!

### Niveli i lartë i sheqerit në gjak (Diabeti)

Sheqeri (glukoza) siguron furnizimin me energji të organizmit. Në raste normale sheqeri thithet shpejt nga gjaku dhe futet në depot e energjisë së organizmit. Në raste të sëmurë marrja e sheqerit nga qelizat ngadalësohet, niveli i sheqerit në gjak rritet dhe mbetet i lartë në mënyrë të vazhdueshme. Flasin për sëmundje sheqeri nëse niveli i sheqerit në gjak me stomak bosh e kalon vazhdimisht vlerën 6 mmol/l, pas ushqimit rritet mbi 11 mmol/l dhe pas 2 orësh nuk bie në vlerën fillestare. Sëmundja e sheqerit e pjekurisë s'përfshin vetëm problemin e metabolizmit të sheqerit, por edhe të metabolizmit të karbohidrateve, yndyrave dhe proteinave. Ulet ndjeshmëria e qelizave ndaj insulinës, rritet prodhimi i insulinës dhe pavarësisht nga niveli i lartë i saj krijohet mungesë relative e insulinës. Nëse kontrolli i peshës së trupit s'është i mjaftueshëm – nevojitet trajtim i mëtejshëm.

**Parandalim, trajtim:** Nevojitet një metodë komplekse e kombinuar.

Gjëja më e rëndësishme është ndryshimi i mënyrës së jetesës, ushqimit jo të shëndetshëm, jetesës pa lëvizje. Në parandalim luan rol të rëndësishëm pastrimi i organizmit (detoksikimi), cilësia e lëndëve ushqyese të marra me ushqimin.

Si: 1. Acide lyrore me lidhje dyfishe (vaj peshku), vaj ulliri

2. Lëndë minerale me origjinë organike, mikroelemente (hekur, kalcium, mangan, bakër, selen, natrium, forsofor, zink, jod, vanadium, molibden)

3. Vitamina (sidomos A, B, C, E)

4. Karbohidrate (në vend të sheqernave të bardha mjalt bio, stevia)

5. proteina (jo me origjinë kafshësh, psh. sojë, polen)

6. Fibra (lucerna, elb, krunde gruri)

7. Bimë mjekësore (aloe vera, trumzë,

xhenxhefil, xhensen, kamomil, karafil, kardamon)

8. Kombinim fruta-perimesh (boronicë e kuqe, shegë, limon jeshil, domate, mollë, manaferrë, portokall, hudhër)

**dhe shumë ujë, ujë i pastër burimi, 2-3 litra në ditë.**

Të shmangim konsumimin e kofeinës, nikotinës, alkoolit, konservave, ushqimeve të gatshme dhe të lëvizim shumë!!!

Parandalimi-ruajtja e formës të jetë qëllimi ynë kryesor të cilin mund ta arrijmë me një mënyrë jetese të shëndetshme.

Për këtë ju uroj një jetë të lumtur, të shëndetshme e të suksesshme!

**DR. MARIANN TIHANYI**

*mjeke-mjeke populllore*



www.flpseeu.com

**FOREVER**

**SHTYPI**

**Botuese:** Kompania Forever Living Products, Hungari. • **Redaktoi:** FLP Magyarorszag Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

**Redaktori kryesor:** Dr. Miliesz Sándor **Redaktor:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft.

**Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor, **Fotograf:** BélaKanyó • **Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 32 080 koje • **Përthyes, redatus:** shqip: Dr. Marsel Nallbani –

kroat: Darinka Aničić, Anič Antić Žarko – serb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana

Për përbajtjen e artikujve shkruesit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

# Programi motivues **Forever Holiday**

(POREÇ, 2-4 TETOR)

Forever Living Products International e ndjek me vëmendje dhe e mbështet vazhdimisht punën e punonjësve tanë rrjetndërtues, dhe ndihmon në mënyrë të veçantë zhvillimin e punonjësve fillestar të cilët nisën të merren me popullarizimin e produkteve Forever, me këtë punë ndonjëherë jo të thjeshtë. Zyra Qendore Forever krijoi për grupin e distributorëve hungarez dhe sllavo-jugor të Forever Living Products Programin Motivues Forever Holiday i cili motivon ndërtimin e rrjetit nga distributorët e rinj dhe gjithashtu i shpërblen pjesëmarrësit e programit.

## **Kushtet e Programit Motivues janë:**

1. Në **Programin Motivues** mund të marrë pjesë çdo distributor i ri vendas i regjistruar pas 1 qershorit të vitit të Programit Motivues, i cili i përgjigjet kriterëve të bërjes distributor (pra në rastin aktual në program **mund të marrin pjesë distributorët e rinj vendas të regjistruar pas datës 1 qershor 2009**).

2. Programi Motivues Forever Holiday fillon nga 1 qershori dhe përfundon në 31 gusht të po atij viti.
3. Distributori duhet të arrij të paktën nivelin e supervisorit gjatë muajit qershor, korrik dhe gusht. Distributori në çdo muaj të periudhës së kualifikimit duhet të ketë një aktivitet prej 4 pikësh (duhet të jetë aktiv që nga muaji i parë i plotë, por natyrisht nëse regjistrohet në gusht, atëherë duhet të jetë aktiv në muajin gusht).
4. Në Programin Motivues mund të marrin pjesë edhe Distributorët të risponsorizuar.
5. Distributorët e kualifikuar në këtë mënyrë mund të marrin pjesë në Programin Motivues, kompania paguan për ta shpenzimet e Rally-t, të pjesëmarrjes dhe strehimit. Kjo përbën plotësimin e nivelit të dytë të Programit Motivues.
6. Nëse në program dëshiron të marrë pjesë një Distributor i regjistruar pas datës 1 janar 2009, duke plotësuar kushtet e mësipërme, përveç shpenzimeve të udhëtimit për në Rally kompania u paguan edhe shpenzimet e pjesëmarrjes dhe strehimit. Kjo përbën plotësimin e nivelit të parë të Programit të Motivimit.

## **PROGRAMI:**

### **01. tetor 2008, e enjte**

- nisje me autobus
- darkë (vetëm për të kualifikuarit dhe lektorët)

### **02 tetor, e premte**

- mëngjes
- nga ora 10:00 trainim nga supervisor në menaxher (motivim, metoda pune, Turbo Start)
- 13-13:30 drekë
- 13:30-15:45 trainim
- pas orës 16 pushim, darkë

### **03 tetor, e shtunë**

- mëngjes
- nga ora 10:00 trainim nga supervisor në menaxher (motivim, metoda pune, Turbo Start)
- 13-13:30 drekë
- 13:30-15:45 trainim
- pas orës 16 pushim
- darkë
- Disko (mund të merret pjesë edhe me pagesë)

### **04 tetor, e djelë**

- mëngjes
- rreth orës 11 kthim me autobus

### **Blerja e biletave:**

Distributorët e pakualifikuar mund të blejnë bileta në numër të kufizuar. Ky trainim iu rekomandohet supervisorëve.

### **Mund të blihen dy lloj biletash:**

- Bileta për trainim
- Biletë Rally (trainim+strehim)

(Bileta e Rally-t si përmban shpenzimet e udhëtimit. Udhëtimi mund të jetë individual ose në grup nëse ka mjaft vende bosh në autobus.)



# HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



## *Distributorë të Dashur!*

Dëshiroj të thërras vëmendjen e secilit për ofertat tona të mëposhtme me çmime të favorshme! Hoteli i kështjellës i pret vazhdimisht punonjësit e dashur dhe familjet e tyre me rastin e aktiviteteve familjare e të tjera gjithashtu!

Parku i kështjellës dhe mjedisi përreth saj është një mundësi e shkëlqyer për organizimin e martesave me ceremoni jashtë sipas kërkesave.

Në këtë vit shpallim përsëri kampimet ditore dhe me strehim të kalorësimit. Detajet në lidhje me këtë mundësi gjenden mëposhtë!

*Kaloni tek ne një fundjavë të paharrueshme me një çmim shumë të favorshëm!*

### PAKETA E FUNDJAVËS: (me ardhje të premtën)

<p>2 netë në një apartament të mrekullueshëm. Mëngjese dhe darka Gjysëm ore masazh Wellness dhe fushë tenisi <b>në vend të 59.280 Ft, 41.600 Ft/person/2netë</b></p>	<p>2 netë në një dhomë përrallore me dy krevate. Mëngjese dhe darka Gjysëm ore masazh Wellness dhe fushë tenisi <b>në vend të 53.280 Ft, 37.500 Ft/person/2netë</b></p>	<p>2 netë në një dhomë të mrekullueshme me dy krevate në ndërtesën në krahë Mëngjese dhe darka. Gjysëm ore masazh Wellness dhe fushë tenisi <b>në vend të 34.430 Ft, 29.450 Ft/person/2netë</b></p>
--	---	---

### Kampime verore kalorësimi në Hotelin e Kështjellës së Szirakit

Me fillimin e pushimeve verore shpallim përsëri mundësinë e paraqitjes në kampimin e kalorësimit. Regjistrimi mund të bëhet në datat e shënuara më poshtë në numrin e telefonit 06-32-485-300.

**ORARET:** 06.29.- 07.03. 2009. • 07.06.- 07.10. 2009. • 07.20.- 07.24. 2009.

• 07.27.- 07.31. 2009. • 08.03.- 08.07. 2009. • 08.10.- 08.14. 2009. • 08.24.- 08.28. 2009.

**Kampimi zhvillohet në cikle një javore** – 5 ditore – në stallën e kuajve dhe territoret e tjera që i përkasin Hotelit Kështjella e Szirakit. Pjesëmarrësit e kampimit të kalorësimit janë fëmijë të moshës 9-16 vjeç. Programi fillon në orën 9 të mëngjesit, kur fëmijët njihen me mjedisin, dhe matim njohuritë dhe përvojën e tyre në kalorësim. Gjatë ditës mund të ulen dy herë mbi kalë dhe mund të marrin pjesë në mënyrë aktive në punën me kuajt.

**Mundësi të tjera programesh:** wellness dhe fushë tenisi, tenis tavoline, badminton, bowling. Pjesëmarrësit e kampimit marrin falas njëherë në ditë ushqim – drekë – dhe ujë të gazuar gjatë ditës. *Turnet zgjasin gjithmonë nga e hëna deri të premtën, ndërmjet orës 9 dhe 16.* Udhëtimi organizohet personalisht! Hoteli siguron një ushqim në ditë, kujdestari për fëmijët dhe trainer specialist në stallë. Kampimet nisen në rastin e pjesëmarrjes së të paktën 6 personave!

#### **Pranojmë edhe çeqe pushimesh!**

Çmimi i kampimit një javor të kalorësimit me trainer, shërbim dhe wellness është: **2.900 Ft/ditë**, ky çmim përmban edhe tvsh-n. Ekziston edhe mundësia e të fjeturit, në këtë rast me shërbim të plotë çmimi është: **29.900 ft/person.**



Me respekt: *Katalin Kiraly*  
Hoteli Kështjella e Szirakit  
06-20-539-0534

*Shpresoj që ndonjë nga ofertat t'ju ngacmoj kurrëshjen! Presim kërkesat tuaja sa më të shpejta!*



## Forever Freedom®

Forever Freedom është një pije e shijshme me shije portokalli, e cila përmban sulfat-glukozamin dhe sulfat-kondroitin – dy substanca që gjenden në natyrë, rreth të cilave kanë treguar se ndihmojnë ruajtjen e strukturës së shëndetshme të kërcit dhe lëvizshmërinë e duhur të kyçeve. Këto i përziemë me përbërësit e pasur të xhelit të stabilizuar aloe vera. Kësaj i shtuam vitamin C dhe MSM, burimin kryesor të sqfurit të përdorshëm biologjikisht.

Sulfat-glukozamina dhe sulfat-kondroitina janë lëndë natyrore të cilat ndihmojnë ruajtjen e strukturës dhe shëndetit të kërcëve, ndërkohë që i mbajnë në gjendje të hidratuar “thithësit e goditjeve”.

Kur plaket organizmi është më pak i aftë të prodhoj këta elementë natyror të kërcit të shëndetshëm, gjë e cila shkakton konsumimin e kyçeve.

Forever Freedom është përzierja e sulfat-glukozaminës, sulfat-kondroitinës, vitaminës C dhe MSM. Ashtu si edhe

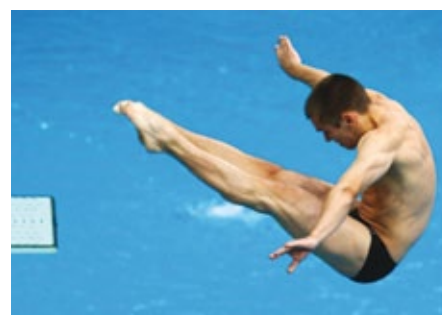
në rastin e produkteve të tjera FLP, edhe këto lëndë ushqyese nxirren nga burime natyrore dhe janë të sigurta. Me Forever Freedom mund ta nisim të ushqyer dhe në mënyrë praktike ditën.

### PËRBËRËSIT:

Xhel Aloe Vera (89%), lëndë ëmbëlsuese (sorbit 2,46%), esencë natyrore portokalli (2,39%), fruktoz (1,73%), sulfat-glukozamin, sulfat-kondroitin, aromë natyrore portokalli, metil-sulfonil-metan (MSM), antioksidant (acid askorbik), uthull (acid citrik), lëndë konservuese (benzoat natriumi), antioksidant ( tokoferol). Produkti përmban edhe përbërës karkalecash deti.

VËLLIMI: 1 litër

REKOMANDIM PËRDORIMI:  
50 ml (gjysëm decilitër) pije në ditë



- Kombinim i veçantë lëndësh vepruese në formë pije Aloe me qëllim që në mënyrë të thjeshtë dhe ushqyese ta ndihmoj organizmin të marrë lëndët e nevojshme për funksionimin e përsosur të kyçeve.
- Lëndët vepruese përzien në mënyrë të përsosur me mbartësin e tyre, Aloe Vera-n.
- Përbërësit i përmban në formë natyrore në mënyrë që ato të gjenden në formën e tyre origjinale edhe në kyçe.

PRODUCT #196