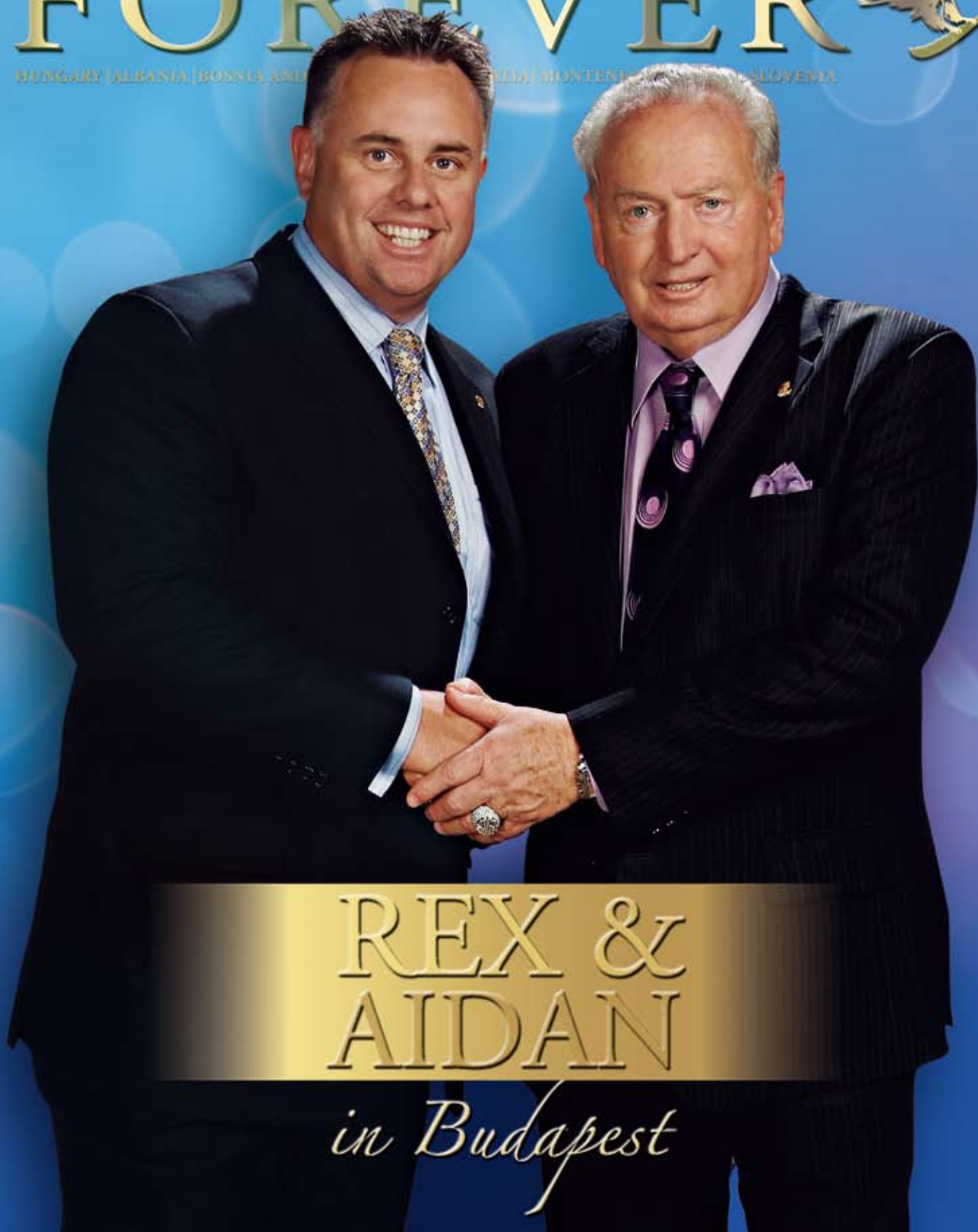


VITI XIV, NUMRI 6 / QERSHOR 2010

FOREVER



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



REX &
AIDAN

in Budapest



Tani afër morra pjesë në Rallyn e Amerikës Latine në Rio de Janeiro. Ishte një sukses fantastik. Distributorësh më të mirë të botës u takuan me publikun prej dymbëdhjetë mijë distributorët të Amerikës latine për shtatë ditë me radhë. Pika kulminante e udhëtimit ishte kur u ngjitëm në Sugarloaf Mountain (Mali Bukësheqeri), i cili ngrihet nga derdhja e Guanabara-s në lartësinë 400 metra mbi portin. Prej aty shihet një panoramë e paparë, dhe ky ishte një moment i paharueshëm për të gjithë ata që e shijuan këtë mrekulli.

Në këtë Rally me të vërtetë të suksesshëm kurorëzuam fituesen e këtij viti, Miss Sonyën e re të Amerikës Latine, Fabiola Pina-n. Falë kësaj Fabiola ka nderin të udhëtoj me ne në Super Rally në Denver, ku do të përfaqësoj rajonin e Amerikës Latine. Bashkë me të vijnë edhe fitueset e katër rajoneve të tjera me të cilat konkuron për kurorën e Miss Sonya 2010.

Publikut të Rios i tregova një histori të mrekullueshme të cilën mendova ta ndaj me të gjithë ju sepse më duket shumë prekëse dhe na bën të mendohemi. Jo shumë kohë më parë lexova një libër: novelën me titull „Alkimisti” të Paulo Coelho. Jam i sugurt që shumë prej jush e kanë lexuar. Novela hyri edhe në librin e Rekordeve Guinness! Është përkthyer në 53 gjuhë të ndryshme, kurse në Brazil u bë libri më i shitur i të gjitha kohërave. Kjo histori bën fjalë rreth një djali bari nga Andaluzia me emrin Santiago, i cili nga një shtytje e brendshme nis të kërkojë një jetë më të plotë. Për këtë duhet t'ia dorëzojë vetveten një të panjohuri dhe të ndjekë atë që i dikton zemra, me shpresën se do e

The Thesaurist

I BRENDSHËM

gjeg fatin e tij. Në këtë histori të gjithë ne udhëtojmë bashkë me Santiagon, dhe kuptojmë që thesari, pasuria që kërkojmë mund të na vijë në jetë në forma të ndryshme.

Thelbi i gjithë librit është: detyrimi i njeriut për të plotësuar fatin e tij. Nëse e dëshiron me të vërtetë diçka, gjithë universi kontribuon, të ndihmon ta arrish pikësynimin tënd.

Sipas meje kjo histori është e vërtetë për secilin prej nesh, që i përkasim FOREVER-it. Nga një bari nuk presin gjëra të mëdha. Tregëtar endacak, i cili endet sa andej-këtej duke u kujdesur për kopenë. I shërben klientët me mish dhe lesh. A nuk ishim të gjithë të tillë para se të gjenim FOREVER-in?

Santiago ishte dhe dëshironte të ishte ndryshe nga të tjerët. Lexoi libra interesant. Ëndërronte për vende ekzotike. E dinte që bota përmbante për të më shumë se sa pritet nga jeta e një bariu të thjeshtë. Kishte një ëndërr konstante që diku në Egjipt, në rrëzë të piramidave kishin fshehur një thesari të madh i cili priste atë që ta gjeg. Thesari përmbente një shtytje të brendshme aq të madhe saqë mposhti edhe frikën që mund të humbas gjithçka që kishte arritur deri tani. Të duket diçka

e njohur?

Djali morri ndihmë në vendet më të papritura dhe nga njerëzit më të veçantë. Në fund të rrugës plot me rreziqe Santiago gjatë kërkimit të të mirave të botës e gjeti thesarin – në brendësi.

Kjo histori bën fjalë rreth besimit, forcës dhe guximit, të cilat i zotërojmë edhe ne, dhe na bëjnë të aftë të kërkojmë arritjen edhe të ëndrrave tona më të ndërlikuara. Santiago na tregon se si duhet të kemi besim në vetvetë, si duhet të lexojmë dhe të kuptojmë gjatë rrugës sonë shenjat e komplikuar të cilat na ndihmojnë të arrijmë ëndrrat tona.

Ti ku ndodhesh në rrugën tënde? Çuditësh që hyre në FOREVER? E ke gjetur thesarin tënd? Këto të mira i ke gjetur në botë apo në vetvetë? I ke ndihmuar ata që ke takuar gjatë rrugës? U tregove guximtar kur duhet të përballohesh me vështirësitë? U tregove modest kur festove rezultatet dhe fitoret e tua? Ndodhesh në fund të rrugës tënde, apo je akoma në fillim të kërkimit të thesarit? Është nder i madh për mua që jam pjesë e rrugës tënde, që udhëtojmë së bashku. Mos lejo që të të thyejnë, „rrugët shmangëse” janë rrugë qorre! Mba gjithmonë parasysh pikësynimin. Mos lejo në asnjë moment që të zbehet pamja gjatë rrugës tënde. Tregohu i duruar dhe kushtoj gjithmonë vëmendje detajeve të cilat shpeshherë na tregojnë rrugën në labirint. Ki parasysh atë që alkimisti i thotë Santiagos: „Sekreti ndodhet këtu në të tashmen. Po t'i kushtosh vëmendje të sotmes, mund të zhvillohesh. Dhe nëse mund të zhvillohesh sot, ajo që vjen nesër është gjithmonë më e mirë.”


REX MAUGHAN





MREKULLI E VOGËL

Më në fund erdhi momenti i shumëpritur! Na vizitoi drejtori i përgjithshëm i FLP International **Rex Maughan**, dhe drejtori i Europës **Aidan O'Hare**, nga të cilët mësuam shumë se si mund të ndërtojmë thjeshtë, pastër dhe me profesionizëm një biznes të madh, biznesin e Forever-it, me të cilin mund të ndryshojmë të ardhmen e qindra mijëra familjeve në një drejtim të favorshëm për to. I falenderojmë që me praninë e tyre na nderuan në festën e përvjetorit të 13-të të firmës sonë.

Është kënaqësi për ne që jemi të parët në Europë që nisim sistemin e ri të komunikimit celular, i cili është i vetmi në gjithë botën, dhe na ofron mundësitë e komunikimit të shekullit XXI. Çfarë përparesish ka hyrja në sistemin **Forever Telefon**? Në radhë të parë duhet të themi që nuk është mjet i ndërtimit të rrjetit, por do të jetë një ndihmë e domosdoshme e punës së rrjetndërtuesve që punojnë në sistem – madje është për ata që tashmë e përdorin. Njëpër një për çdo rrjetndërtues (nga niveli i asistent supervisorit) mund të marrë menjëherë informacione, dhe gjithë këtë mund ta bëjë me tarifa shumë të favorshme. Për të gjithë është e rëndësishme që të marrin informacione nga dora e parë, nga qendra amerikane dhe ajo e Budapestit. Sa shumë gjëra mund të arrihen nga qendra amerikane vetëm me shtypjen e një butoni brenda 24 orësh? Informacionet më të rëndësishme në lidhje me produktet, blerjet, uljet e çmimeve, shitjet, nxjerrjen në treg të produkteve të reja, rezultatet e procedurave speciale të lishensimit, apo njohja e zbulimeve shkencore më të reja. Mund të sigurojmë menjëherë çdo informacion rreth ndryshimeve të mundshme të sistemit tonë marketing, nisjes së programeve të reja motivuese, ndryshimeve të kriterëve dhe gjithçka rreth datave dhe vendeve të organizimit të aktiviteteve tona që ndohmojnë ndërtimin e rrjetit. Sistemi na siguron mundësinë e leximit të menjëhershëm të pikëve, kurse për drejtuesit bën të mundur përcjelljen e informacioneve për linjat e poshtme. Krahas gjithë këtyre na jepet mundësia e porositjes së produkteve nga celulari kudo të jemi, në Miskolc, Pecs apo Novisad. Natyrisht kujdesemi edhe që kur punonjësit tanë dëshirojnë të pushojnë dhe të udhëtojnë, të gjejnë mundësitë më të favorshme të blerjes së biletave të avionit. Për ata që dëshirojnë të mësojnë me ndihmën e Forever Telefon mund të shihet edhe transmetimi prej 24 orësh i Forever TV. Pra, që tani kemi në dorë një mjet të vogël, por me informacione të shumta – siç e thashë të parët në Europë – dhe me këtë mjet të ri që ndihmon efektivitetin e ndërtimit të biznesit na jepet mundësia që të bëjmë një qarkullim edhe më të madh, dhe të ndihmojmë edhe më shumë njerëz që ta shijojnë jetën me më shumë shëndet dhe mirëqenie.

Përpara FLP Hungari!

DR. SANDOR MILESZ
DREJTOR GJENERAL



BEOGRAD, SERBIA

Success Day

Ditët e para të stinës së re na dhanë forca të reja për punë, sepse jemi të sigurt që na pret një vit i pasur në suksese.

Senior menaxherët **Sonja** dhe **Nebojša Knežević** drejtuan aktivitetin e parë të pranverës ku u paraqitën punonjësit më të suksesshëm të Forever Living Products. **Çifti Knežević** e pa që në fillim mundësinë e ndritshme të të ardhmes tek FLP-ja, kurse rezultatet e tyre të shkëlqyera janë dëshmi e shkëlqyer e faktit që morrën vendimin e duhur disa vite më parë.

Në fillim të Ditës së Suksesit të pranishmit u përshëndetën nga drejtori rajonal i zyrës së Beogradit **Branislav Rajić**. Përsëriti shkurt rezultatet e shkëlqyera të punës të shpallura në Rallyn European të Londrës, si dhe u dha të pranishmëve informacione dhe udhëzime të reja për punën e tyre. FLP është një nga firmat më të besueshme të tregut serb, kurse ndërtimi i marrdhënieve brenda firmës përbën një fitore të madhe për të gjithë.



Ljiljana Stjepanović, artistja e teatrit *Pozorište na Terazijama* – e cila është konsumatore e kënaqur e produkteve tona dhe mike e ngushtë e firmës sonë – luan prej tridhjetë e pesë vitesh në skenë dhe filma gjithashtu. Talentin e saj e ka vërtetuar në shumë filma, seriale dhe shfaqje kabare në vend. Me këtë rast repertori i saj i pasur na magjepsi të gjithë. E falenderojmë për shfaqjen e saj të paharrueshme, dhe shpresojmë që mbetet akoma konsumatorja jonë dhe na respekton edhe në të ardhmen në aktivitetet tona.

FLP përpiqet gjithmonë që të jetë e kohës, që me produktet e reja cilësore (të cilat shkaktojnë një interesim të madh kudo në botë) të jetë gjithmonë një hap përpara firmave konkurente. Menaxherja **Siniša Blašković** dhe mjeshterja e kozmetikës së firmës sonë Dragana Nikolić prezantuan në mënyrë të shkëlqyer paletën e gjerë të produkteve të reja që tashmë ndodhen në qarkullim. Shpresojmë që edhe këto produkte ta gjejnë shpejt rrugën drejt konsumatorit, dhe që blerësit tanë të jenë edhe në të ardhmen të kënaqur me produktet e firmës sonë.

Me mënyrë jetese dhe ushqimim të kujdesshëm mund të shmangim shumë probleme të përditshme. Produktet tona me vlera të pasura ushqyese dhe cilësi të kontrolluar ofrojnë një ndihmë të shkëlqyer, na e lehtësojnë jetën. Rreth këtyre foli lektori ynë i shkëlqyer **Dr. Bora Vujasin** i cili e pëlqen shumë firmën Forever.

Prezantimi i përvojave me produkte të konsumatorëve dhe mjekëve është një nga pikat më të rëndësishme të gjithë aktiviteteve tona. Në këtë kohë na jepet mundësia të dëgjojmë një vlerësim të sinqertë dhe bindës rreth produkteve tona me cilësi të shkëlqyer. Falenderojmë **Dr. Snežana Kontra** për drejtimin e shkëlqyer të kësaj pjese të programit.





Pas kësaj në skenë përshëndetëm supervizorët dhe anëtarët e Klubit të Sundimtarëve, si dhe punonjësit tanë që gjatë periudhës së kaluar e ndërtuan me shumë përkushtim dhe sukses rrjetin e tyre të konsumatorëve dhe punonjësve. I përgëzojmë të gjithë dhe u urojmë suksese të shumta në punën e tyre.

„Gjatë gjithë jetës sime jam përpjekur të bëhem më e mirë” – filloi leksionin e saj soaring menaxherja **Vesna Kuzmanović**. „Kjo më nxiti të luftoj, dhe bashkë me burrin tim vendosëm: do ndërtojmë rrjet punonjësish në radhët e Forever-it. Vetëm procesin e lindjes dhe vdekjes sonë nuk e ndryshojmë dot, gjithçka tjetër varet vetëm nga ne, nga vendimet dhe veprimet tona të duhura. Dëshironim të jetonim dhe të punonim ndryshe, dhe donim ta shijonim të gjithë këtë. Me ndihmën e FLP-s i realizuam imagjinatat tona! E falenderojmë firmën tonë që na tregoi se si mund të punojmë për një jetë më cilësore!”

„Jo vetëm ëndërroni, por edhe realizojini ëndrrat tuaja, dhe merrni përgjegjësinë për të ndihmuar të tjerët në realizimin e ëndrrave të tyre!” – këshilloi në leksionin e tij menaxheri **Dr. Aleksandar Petrović**. „Pjesët më të mira të jetës nuk i marrim falas, duhet t’u kushtojmë kohë atyre, e cila shpeshherë na shpërblehet. Ai që fillon të punoj në radhët e FLP-s, e bën atë gjithmonë në momentin më të përshtatshëm! Zgjidhja më e mirë fshihet në biznesin privat, sepse na siguron burime të qëndrueshme të ardhurash dhe me këtë një pavarësi me afat të gjatë kohe.”



„FLP është mundësia më e mirë e punës, sepse ofron pavarësi të plotë në jetë dhe punë gjithashtu, kudo që jeni.” tha në leksionin e saj safir menaxherja **Daniela Ocokoljić**. „Qëndrueshmëria, parimi, produktet cilësore, mënyra e shitjes dhe produkti më i mirë i Forever-it – plani marketing – ofron një siguri të madhe. Puna, familja, fëmijët e vegjël, karriera, udhëtimet e mia... janë të gjitha në harmoni! E falenderoj Rex-in për këtë mundësi të mrekullueshme! Varet vetëm nga ne që a e shfrytëzojmë këtë në mënyrën më të mirë të mundshme.”

Përdorimi i produkteve FLP në kuzhinë ka filluar kohë më parë. Na krijohen mundësi të mëdha nëse i përdorim edhe këto produkte në përgatitjen e ushqimit tonë të përditshëm. Përdorimi i disa ushqimeve të përditshme në kokteile dhe salca krijojnë dimensione krejt të reja. E falenderojmë kuzhinierin profesionist dhe përdoruesin besnik prej shumë viteve të produkteve tona, **Dragan Lukić** për prezantimin e shkëlqyer, gjatë të cilit tregoi një pikëpamje krejt të re të përgatitjes së ushqimeve të përditshme.

Si përfundim asistent supervizorët morrën medaljet e tyre të merituar dhe u uruam atyre karrierë të suksesshme në radhët e firmës sonë.

Branislav Rajić,
drejtori rajonal i FLP Serbisë

Aktivitetin e ardhshëm Dita e Suksessit e organizojmë më 29 maj 2010 në orën 11. Para këtij më 22 maj marrim pjesë në takimim e manaxherëve në Szirak dhe më 23 maj në Ditën e Suksessit të Budapestit







RALLY EUROPIAN

AUSTRI, VIENË

15-16 PRILL 2011

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 Assistant Supervisorit. Çdo distributor i ri duhet të arrijë vlerat e pikëve të dhëna në figurë.

I kualifikuari të jetë "Aktiv" në çdo muaj të periudhës së kualifikimit. Periudha e kualifikimit zgjat nga 1 korrik 2010 deri më 31 tetor 2010, gjatë kësaj periudhe duhen plotësuar gjithë kushtet e 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. S'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 dhe shpërblimet nuk mund t'u jepen të tjerëve.

NDRYSHIM I NDP-S

Distributori që sponsorizohet prej gjashtë muajve dhe nuk e ka arritur akoma nivelin e Asistent Supervizorit ka të dejtë të zgjedh sponsor të ri.

Distributorët që zgjedhin sponsor të ri i humbasin të gjitha linjat e poshtme dhe pikët e kreditit të mbledhura deri atë moment, dhe konsiderohen si të sponsorizuar të rinj në çdo program motivues ku marrin pjesë.

Ky ndryshim vjen në fuqi nga data 1 nëntor 2010. Deri në këtë datë çdo distributor ka mundësi edhe pesë muaj që të ndihmoj distributorët e linjës së poshtme që të arrijnë nivelin e Asistent Supervizorit para se të vij në fuqi ky rregull.

Jemi të sigurt që këto rregulla i ndihmojnë gjithë punonjësit tanë të dashur që ta ngrënë akoma më lart biznesin Forever. Ju lutem që këto ndryshime t'ua bëni të ditur gjithë kolegëve tuaj. Është shumë e rëndësishme që t'ua shpjegoni atyre këto rregulla të reja.

Me respekt:
DR. SANDOR MILESZ
Drejtore gjeneral



Bëhu edhe ti EAGLE MENAXHER!

Për të arritur statutin Eagle Menaxher – pasi keni arritur nivelin e Menaxherit të Vlerësuar – në çdo vit duhet të kualifikoheni duke plotësuar kushtet e mëposhtme:

Kandidati...

1. Të jetë aktiv dhe të kualifikohet çdo muaj për bonueset e menaxherit.
2. Të mbledh të paktën 720 pikë krediti totale, ndërmjet të cilave 100 pikë të jenë pikët e distributorëve të rinj të sponsorizuar.
3. Të sponsorizoj të paktën dy distributor të rinj të cilët arrijnë nivelin e supervizorit.
4. Të mbështes aktivitetet vendase dhe rajonale.

Kushtet e këtij programi motivues në vitin e parë – i cili fillon nga 1 qershor 2010 – janë radhitur mëposhtë:

1. Të jetë aktiv dhe të kualifikohet çdo muaj për bonueset e menaxherit në çdo muaj nga qershori deri në dhjetor.
2. Të mbledh të paktën 420 pikë krediti totale, ndërmjet të cilave 60 pikë të jenë pikët e distributorëve të rinj të sponsorizuar.
3. Të sponsorizoj të paktën dy distributor të rinj të cilët arrijnë nivelin e supervizorit.
4. Të mbështes aktivitetet vendase dhe rajonale nga qershori deri në dhjetor.

Përveç kushteve të mësipërme Senior Menaxherët dhe Menaxherët Drejtues që ndodhet mbi këtë nivel duhet të mbështesin dhe të zhvillojnë Eagle Menaxherët e linjës së tyre të poshtme në mënyrë që edhe ata vetë të kualifikohen si Eagle Menaxher (detajet shikojini në tabelën e mëposhtme). Çdo Eagle Menaxher i linjës së mëposhtme duhet të jenë prej linjave të ndryshme sponsorizuese, dhe mund t'i përkas çdo lloji gjenerate.

- a. Senior Menaxher: 1 Eagle Menaxher i linjës së poshtme
- b. Safir Menaxher: 6 Eagle Menaxher të linjës së poshtme
- d. Diamant-Safir Menaxher: 10 Eagle Menaxher të linjës së poshtme
- e. Diamant Menaxher: 15 Eagle Menaxher të linjës së poshtme
- f. Diamant Menaxher i Dyfishtë: 25 Eagle Menaxher të linjës së poshtme
- g. Diamant Menaxher i Trefishtë: 35 Eagle Menaxher të linjës së poshtme
- h. Diamant Centurio Menaxher: 45 Eagle Menaxher të linjës së poshtme

Mëtej:

- Për Senior Menaxherët dhe punonjësit që ndodhen mbi këtë nivel kushti është që në linjën e tyre të mëposhtme duhet të ketë aq Eagle Menaxherë sa i përket nivelit të Menaxherit ku punonjësi në fjalë ndodhet në fillim të vitit. Përshembull nëse ky punonjës e fillon vitin si Safir Menaxher dhe gjatë vitit bëhet Diamant Safir Menaxher, ai duhet të plotësoj kushtet e Eagle Menaxherit që i përkasin Safir Menaxherit, pavarësisht se gjatë vitit arriti nivelin e Diamant Safir Menaxherit.

- Në aspektin e plotësimit të kushteve llogariten edhe Eagle Menaxherët e linjave të poshtme nga shtetet e huaja.

- Përsa i përket plotësimit të 100 pikëve të reja të kreditit Menaxheri në fjalë mund të llogaris edhe pikët e kreditit të distributorët të rinj të sponsorizuar që vijnë nga shtete të huaja.

Eagle Menaxherët kualifikohen dhe fitojnë një udhëtim për në Rallyn Rajonal. Kjo përfshin biletat e avionit dhe fjetjen për tre netë (pa ushqim) për dy persona.

Ky është një rregull i ri dhe vlerësim shumë interesant.

Perioda e kualifikimit fillon më 1 qershor 2010.

TË BËHET ÇDO MENAXHER EAGLE MENAXHER!

U uroj të gjithëve suksese të shumta!

LUBJANA, SLOVENIA

Success Day



Na përshëndeti një ditë e mrekullueshme pranvere në mëngjesin e aktivitetit tonë Success Day të Lubjanës. Drejtuesja e programit ishte menaxherja Slavica Božnik e cila na udhëhoqi me zotësi deri në fund të aktivitetit.



Drejtori i rajonit **Andrej Kepe** pasi na përcolli urimet e drejtorit gjeneral **Dr. Sandor Mílesz**, na bëri të njohur të rejat e firmës, si programin Holiday Rally, produktet e reja dhe gjithë gjërat me të cilat Forever Living Products na kënaq dhe nëpërmjet të cilave përmirëson kushtet e ndërtimit të biznesit. Puna jonë krijon një komunitet – ky fakt u përforcua nga humoristi dhe konsumatori i kënaqur i produkteve tona, **Vinko Šimek**, i cili gjatë shfaqjes së tij argëtuese tha se produktet e mbushin me forca dhe kënaqësi.



Menaxherja **Ksenja Batista** foli rreth dëshmimeve kosher dhe islamike të sigurura nga firma jonë, pastaj bëri të njohur sistemet e sigurimit të cilësisë të përdorura rregullisht tek ne. E falenderojmë Ksenjan për leksionin e saj tepër interesant.

Lektori i mëpasshëm ishte senior menaxheri **Tomo Brumec**, i cili pikërisht përpara Ditës së Suksesit u kthye nga Rio de Janeiro i Brazilit, ku udhëtoi bashkë me gruan e tij **Andrea** dhe distributorët më të suksesshëm të botës. S'kemi për t'i harruar kurrë filmimet, plazhet, hotelet dhe natyrën e mrekullueshme. Jemi të sigurt që ishte një udhëtim fantastik. Kushdo mund ta arrijë atë që arriti Tomo dhe Andrea. Kushdo prej nesh mund ta marrë rrugën dhe mund të udhëtoj me distributorët më të suksesshëm të botës. Forever siguron programet motivuese më të mira dhe e shpërblen mirë punën e kryer. Ta shfrytëzojmë mundësinë dhe do të kemi sukses! Faleminderit Tomo dhe Andrea që nëpërmjet syve tuaj edhe ne e pamë Rio de Janeiron.

Leksioni i mëpasshëm kishte titullin „MLM është punë e vështirë”. Menaxheri Andrej Kepe bëri të njohur përparësitë e biznesit MLM, dhe foli rreth faktit se e rëndësishme është ta kryejmë me kënaqësi këtë punë nga e cila marrim shumë të mira. Në radhë të parë mundësinë e suksesit: s'duhet të bëjmë gjë tjetër, veçse ta shfrytëzojmë atë dhe të takojmë „turbo start”!

Andrej Kepe na parapërgatiti bukur për leksionin e senior menaxheres **Rinalda Iskra**. E kemi dëgjuar shpeshherë pyetjen që përse është mirë tek ne? Rinalda e shpjegoi thjeshtë dhe qartë këtë. E falenderojmë për leksionin e shkëlqyer, e falenderojmë Rinaldën që bindi aq shumë njerëz rreth faktit që sa e mrekullueshme është jeta e Forever-it.

Erdhi koha të vlerësojmë të gjithë ata që u ngjitën në një shkallë më të lartë në sistemin e kualifikimeve, si dhe të vlerësojmë punën e distributorëve më të suksesshëm dhe anëtarëve të Klubit të Sundimtarëve.

I përgëzoj të gjithë nga zemra dhe shpresoj që në aktivitetin e ardhshëm Dita e Suksesit t'ju shikoj përsëri në skenë dhe t'ju dorëzoj shiritet që ju takojnë për punën e palodhshme!

Kualifikimet dhanë një ritëm të ri, pas kësaj e shijua shumë shfaqjen e **Stane Vidmar**, i cili me zërin e tij të mrekullueshëm na shkaktoi një surprizë jo të vogël.





E dëgjojmë shpeshherë që sa rol të rëndësishëm luan sporti në jetën tonë. Menaxherja **Jasminka Petrovič** në leksionin e saj foli rreth asaj që duhet të bëjmë në mënyrë që organizmi ynë ta duroj më mirë ngarkesën që shkakton sporti. Forever Freedom dhe Forever Active HA bashkë me produktet e tjera janë mjete të domosdoshme në jetën e çdo sportisti. E falenderojmë Jasminkën për leksionin e saj të hollësishëm dhe të këndshëm! Më kujtohet akoma dita kur në sallë u dëgjua kënga teksti i të cilës ishte pak a shumë kështu: „ai është doktori më simpatik...”, dhe të gjithë e morrën vesh që në skenë mbërrin kolegu ynë prej shumë vitesh, senior menaxheri **Dr. Miran Arbeiter**. Në leksionin e tij me titull „Produktet e FLP-s dhe sëmundjet e zemrës dhe enëve të gjakut” Dr. Miran Arbeiter na dha shumë këshilla të mira, kurse ne i ndjekim me kënaqësi udhëzimet e tij. E falenderojmë Miranin për punën e kryer në lidhje me Ditën e Suksesit, si dhe për ndihmën që na ofron pothuajse çdo ditë. I urojmë suksese të mëtejshme në rrugën e Forever-it.





Dalëngadalë po afrohej fundi i Success Day-t, por kishin mbetur prapa përvojat me produkte që kanë vlerë të paçmueshme. Kjo pjesë e programit u drejtua nga menaxherja **Danica Bigec**. Me Danicën në skenë u ngjiten ata që treguan përvojat e tyre pozitive në lidhje me produktet Forever. E falenderojmë Danica Bigec-in për punën dhe mundimin e saj. Falenderuam gjithashtu menaxheren **Slavica Božnik** e cila e tregoi veten si një drejtuese e shkëlqyer programi. Dhe erdhi fundi i kësaj dite të mrekullueshme. U mbusha plot me krenari kur pashë punonjësit që u radhitën në skenë, të cilët e meritonin medaljen e parë me shqiponjë. Ndiqeni edhe ju vizionin Forever që Rex Maughan krijoi për ne. Dhe shikoni lart, sepse në majë ka vend për të gjithë.

Andrej Kepe
drejtor rajonal

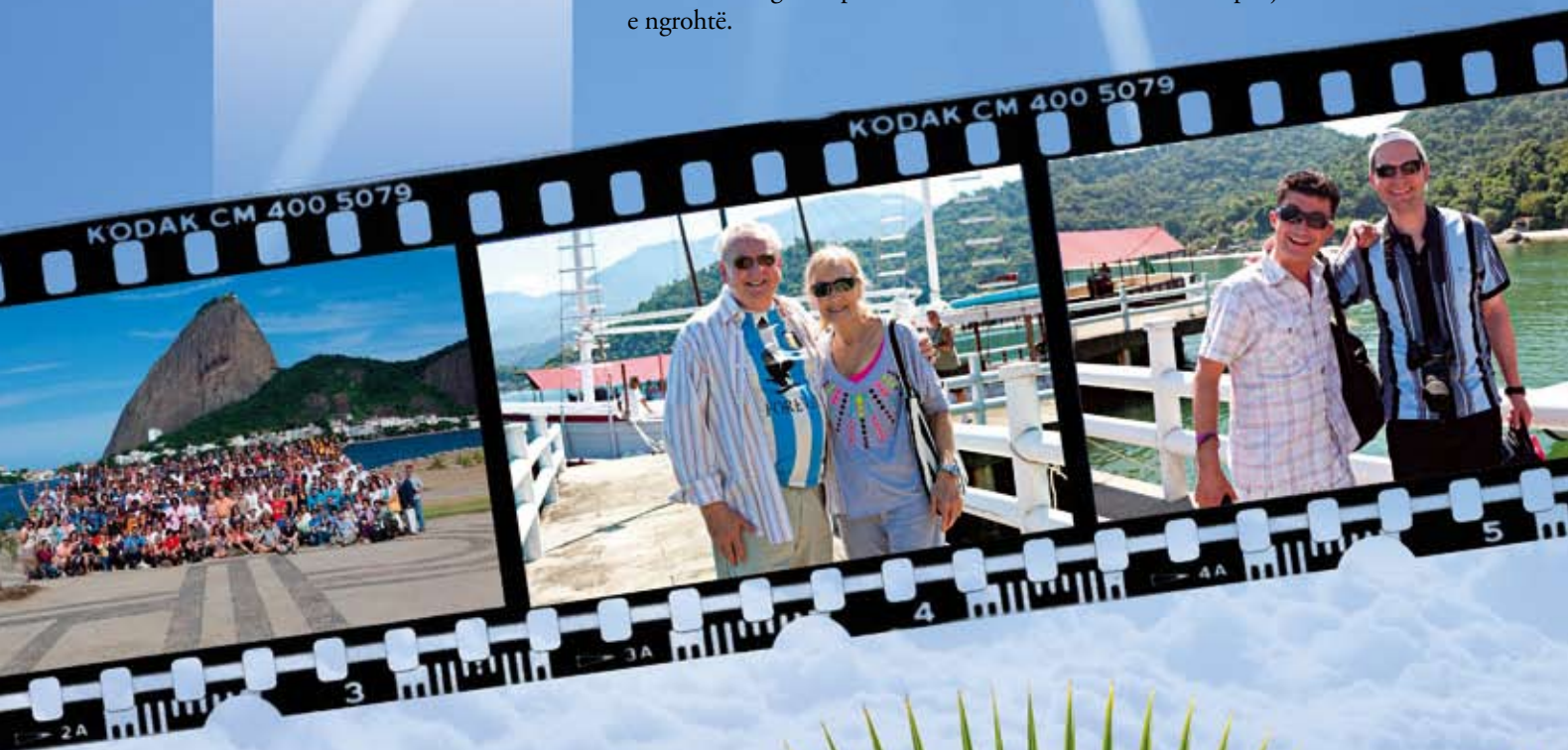
Takohemi përsëri më 27 nëntor në aktivitetin e ardhshëm Success Day të Lubjanës!



Udhëtim i shkëlqyer

**ËSHTË NJË NDJENJË E
MREKULLUESHME TË
PËRJETOSH WORLD
RALLYN NË SHOQËRINË E
DREJTORËVE GJENERAL
DHE MENAXHERËVE
MË TË SUKSESSHËM
TË BOTËS. AQ E
MREKULLUESHME SAQË
BASHKË ME GRUAN
TIME ANDREA HAPËM
MENJËHERË VELËN!**

Miqtë tanë na shikojnë gjithmonë në mënyrë të çuditshme kur tregojmë rreth udhëtimeve dhe organizimit, mendojnë se bëjmë shaka. Por duhet ta dinë që: firma Forever i shpërblen të gjithë ata që punojnë shumë. Edhe me këtë rast përjetuam një eksperiencë të mrekullueshme, morrëm shumë vëmendje dhe surpriza. Jemi krenar që punojmë në një firmë tek e cila kanë besim edhe miqtë tanë. Më lejoni që edhe me këtë rast të falenderojmë gjithë linjën tonë të menaxherëve. Falenderojmë punën e skuadrës pa të cilën nuk do të bëhej i mundur për ne udhëtimi për në Rio de Janeiro. Falenderojmë gjithashtu përfaqësinë sllovene dhe skuadrën hungareze për informacionet e rëndësishme dhe pritjen e ngrohtë.





Rruga fillimisht na çoi në Budapest ku u takuam me pjesëmarrësit e tjerë dhe ku na prisnin hosteset, të cilat na morrën valixhet dhe na siguruan biletat e avionit. Surpriza e parë: bileta të klasit më të lartë. Me bileta të tilla në sallat e pritjes VIP të aeroportit merret shërbim i plotë: ushqim, pije, fruta, gjithçka që na dëshiron syri dhe goja – dhe gjithë kjo all inclusive. Udhëtim në sedilje që mund të bëhet krevat masazhi, me sistem audio dhe video... e papërshkrueshme! Në këtë mënyrë rruga më shumë se dhjetë orë e gjatë s'është aspak e lodhshme...



Ditën e parë udhëtuam deri në Madrid, ku pas një vizite të qytetit hëngrëm darkë në një restorant ku tavolina duhej prenotuar dy javë më parë. Për këtë surprizë falenderojmë në mënyrë të veçantë Attilën dhe gruan e tij, pasi këtu festuam kualifikimin e tyre të profitit. Të nesërmen në një atmosferë të shkëlqyer vazhduam rrugën për në Rio të Brazilit, ku na prisnin me padurim. Drejtuesit e kësaj pjese të botës prezantuan menaxherët më të suksesshëm – faleminderit, Aidan O'Hare!





Brazil
World Rally 2010

The logo features a blue circle with a stylized yellow and green swoosh and a yellow bird in flight. The word 'Brazil' is written in a green, sans-serif font, and 'World Rally 2010' is written in a smaller, brown, sans-serif font below it.



Ditën tjetër vizituam qytetin: nga kodra që ndodhet pranë Rios shfaqet një pamje fantastike e qytetit. Drekën e hëngrëm në një restorant ku mund të zgjidhni ndërmjet njëzet lloj mishrave. Kurse në mbrëmje shijuar plazhin e Cococabanës, pasi hoteli ynë – me pishinë në taracë, shërbim fitness dhe masazhi – ndodhet pranë plazhit.

World Rally që e mezi e prisim na e shtoi akoma më shumë entuziazmin. Drejtori i përgjithshëm ishte në formë fantastike, rreth nesh ndodheshin shumë distributorë të suksesshëm me çeqet e merituar që me raste kishin vlera qiellore prej 500000 USD, me pagesat fantastike të muajit të 13-të, të cilat natyrisht janë meritë edhe e punës së planifikuar në skuadër. Programi i Rallyt zgjati dy ditë, pasi këtu u mbledhën shumë distributorë të suksesshëm të kualifikuar. Në arenë ndihet shpirti dhe forca pozitive e rrezatuar prej turmës.

Dëshiroj të falenderoj në mënyrë të veçantë Dr. Sandor Milesz-in dhe Peter Lenkey-n. Falenderojmë Veronika dhe Stevo Lomjanski-n për përkthimin. Falenderojmë Mikin, Attilën, Adolfn dhe bashkëshortet e tyre për shoqërinë e mrekullueshme. S'jeni rastësisht më të mirët! Faleminderit, faleminderit, faleminderit, Forever Living Products!

TOMO BRUMEC

(Ditarin e udhëtimit e vazhdojmë në numrin e ardhshëm të revistës sonë.)



Të pushojmë dy herë në verë - falas!



Ekzistojnë dy periudha kualifikimi. Të dyja kanë nivel 1 dhe 2. Niveli i parë do të thotë që në krahasim me pozicionin aktual ngjitesh një nivel më lartë (por të paktën në nivelin e Supervizorit) në planin marketing, dhe deri në fund të periudhës së kualifikimit në çdo muaj ke një aktivitet prej 4 pikësh. Është e vërtetë për të dyja periudhat e kualifikimit: niveli i dytë do të thotë që ngrihesh jo vetëm në nivel, por krahas ruajtjes së aktivitetit tënd (4 pikë) në të paktën dy muaj të periudhës së mbetur mbledh aq pikë sa niveli që u ngrite gjatë periudhës së kualifikimit. Përshembull nëse në mars bëhesh Supervizor, atëherë në prill dhe në maj numri i përgjithshëm pikëve të tua duhet të jetë të paktën 25 – ose nëse në qershor bëhesh me 75 pikë, atëherë edhe numri i përgjithshëm i pikëve të korrikut dhe gushtit duhet të jetë 75.

Niveli i parë : Forever anëtarëve të vjetër që dëshirojnë të ngrihen në nivel deri më 31 maj, por kynë hyrë në FLP para 1 shkurtit, në periudhën e kualifikimit që fillon në janar u kërkon aktivitet vetëm nga 1 marsi! Në periudhën e dytë të kualifikimit (nga 1 qershori) rregullat e aktivitetit janë: në rastin e atyre që hyjnë para 1 qershorit kërkohen 4 pikë që nga 1 qershori, kurse për ata që hyjnë pas 1 qershorit që nga muaji i ardhshëm i plotë është i detyrueshëm aktiviteti prej 4 pikësh pavarësisht nga niveli i tyre aktual i biznesit. (Edhe As. Supervizori duhet të bëjë 4 pikë që nga muaji i parë i plotë, edhe nëse nuk kualifikohen në atë muaj si Supervizor.)

Detajet:

I. HOLIDAY RALLY – KAPËRCE NJË NIVEL!

Periudha e kualifikimit: nga 1 janar 2010 deri më 31 maj 2010.

Kush mund të kualifikohet? Çdo distributor i ri dhe i vjetër, i cili në planin Marketing ngjitet në një nivel më të lartë se sa niveli aktual (nga niveli i Distributorit mund të kualifikohesh vetëm me arritjen e nivelit të Supervizorit).

Mund të marrin pjesë edhe të risponsorizuarit!

Cilat janë kushtet e kualifikimit të këtij programi motivues?

Kapërce një nivel! Gjatë periudhës së kualifikimit tregohu aktiv (blerje me vlerë 4 cc personale, nga të cilat të paktën 1 cc bëhet me kodin personal) që nga muaji i parë i plotë, pra nëse hyn në 15 shkurt 2010, atëherë që nga 1 marsi. Ngjitu një nivel më lart se sa niveli aktual në planin Marketing (ata që ndodhen në nivelin e Distributorit të arrijnë nivelin e Supervizorit). Ky është niveli 1 i Holiday Rally-t.

Pas kualifikimit në nivel më të lartë, deri në fund të periudhës së kualifikimit të Rally-t, në dy muajt që vijjnë më pas mund të arrijnë edhe nivelin 2, pra nëse nga niveli i Distributorit ose Asistent Supervizorit në mars arrin nivelin e Supervizorit, krahas ruajtjes së aktivitetit tënd qarkullimi i marsit dhe i prillit, si dhe i prillit dhe i muajit së bashku duhet të jetë 25 cc! Nëse nisesh nga niveli i Supervizorit dhe në mars arrin nivelin e Asistent Menaxherit, krahas ruajtjes së aktivitetit



FOREVER JEP PËRSËRI MËTEPËR! PARIMI QË SHËRBEËN SI MOTOJA E VITIT 2010, NDRYSHIM (MUDANÇA) E ARRITI NË MËNYRË TË DENJË EDHE HOLIDAY RALLY-N SHUMË TË SUKSESSHËM. FALË PRESIDENT CLUB DHE DR. SANDOR MILESZ TANI FOREVER NA ÇOJNË DY HERË NË DETIN ADRIATIK, NË POREÇ, PËR TË MËSUAR, PUSHUAR DHE ARGËTUAR. TË SHIKOJMË PAK SE ÇFARË PUNE DUHET BËRË PËR TË ARRITUR KËTË ARGËTIM TË SHKËLQYER ME PESË YJE QË BËN FJALË VETËM PËR NE.



tënd qarkullimi i marsit dhe i prillit, si dhe i prillit dhe i muajit së bashku duhet të jetë përsëri 75 cc, dhe kështu mëtej. Nëse e arrin këtë, atëherë kualifikohesh në nivelin 2 të Holiday Rally-t.

Nëse hyn në muajin e fundit të periudhës së kualifikimit dhe i plotëson kushtet e kualifikimit për në Holiday Rally, atëherë në Holiday Rally nuk mund të marrësh shërbim VIP, por natyrisht kualifikohesh në nivelin 1.

Ai që në periudhën e parë ose të dytë të kualifikimit kapërcen dy ose më shumë nivele në sistemin tonë Marketing merr shërbimin VIP në Holiday Rally, pra arrin nivelin 2.

Strehim: në hotele me 4 yje me shërbim all inclusive.

Punonjësit e kualifikuar në nivelin 2 i transportojmë me autobusa VIP në vendin e organizimit të Rally-t, gjatë aktivitetit marrin shërbim VIP në bufe, për ta krijujmë pika shitjesh VIP dhe për ta s'ka qëndrim në radhë.

Punonjësit e kualifikuar në nivelin 1 duhet ta paguajnë vetë udhëtimin, dhe natyrisht me pagesë mund t'i marrin në përdorim shërbimet e firmës sonë.

Kur dhe ku do të organizohet Holiday Rally I?

Në 24, 25, 26, 27 qeshor 2010 në Poreç të Kroacisë.

HOLIDAY RALLY II – KAPËRCE NJË NIVEL!

Periudha e kualifikimit:

nga 1 qershor 2010 deri më 31 gusht 2010.

Kush mund të kualifikohet? Çdo distributor i ri dhe i vjetër, i cili në planin Marketing ngjitet në një nivel më të lartë se sa niveli aktual (nga niveli i Distributorit mund të kualifikohesh vetëm me arritjen e nivelit të Supervizorit).

Mund të marrin pjesë edhe të risponsorizuarit!

Cilat janë kushtet e kualifikimit të këtij programi motivues?

Kushtet e kualifikimit për në Holiday Rally II janë të njëjta me ato të Holiday Rally I.

Kur dhe ku do të organizohet Holiday Rally I?

Në 30 shtator, në 1, 2, 3 tetor 2010 në Poreç të Kroacisë.

Ju presim dhe ju ripresim në Poreç!

Tibor Radoczki
soaring menaxher



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

HUNGARIA



1. GÖRBICS ORSOLYA JUDIT
DEMCSÁK L. MIKLÓS
2. DR. NÉMETH ENDRE
LUKÁCSI ÁGNES
3. DR. ROKONAY ADRIENNE
DR. BÁNHEGYI PÉTER
4. VÁRADI ÉVA
5. NAGY ÁDÁM
NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
6. DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
DR. SERES ENDRE
7. FEHÉRVÁRI ANTAL
FEHÉRVÁRINÉ KOVÁCS ZSUZSANNA
8. HEINBACH JÓZSEF
DR. NIKA ERZSÉBET
9. FUTAKI ILDIKÓ
10. VÁGÁSI ARANKA
KOVÁCS ANDRÁS

SERBIA

1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
3. MIODRAG UGRENOVIĆ
OLGA UGRENOVIĆ
4. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
5. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
6. MILANKA MILOVANOVIĆ
MILISAV MILOVANOVIĆ
7. DR. SONJA JOVIĆ RANĐELOVIĆ
DRAGAN RANĐELOVIĆ
8. BRANISLAV BRAČANOVIĆ
MARIJA BRAČANOVIĆ
9. ZORAN ŠKORIĆ
DRAGICA ŠKORIĆ
10. LEONORA DRAGIĆ
GORAN DRAGIĆ



DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM
TË MUAJIT PRILL 2010 NË
BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT

KROACIA



1. **JADRANKA KRALJIĆ PAVLETIĆ**
NENAD PAVLETIĆ
2. **ZLATKO JUROVIĆ**
SONJA JUROVIĆ
3. **ELVISA ROGIĆ**
JAKOV ROGIĆ
4. **JASMINKA PETROVIĆ**
MIRKO PETROVIĆ
5. **TIHOMIR STILIN**
MAJA STILIN
6. **JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ**
IVICA JANKOVIĆ
7. **ANDREA ZANTEV**
8. **NEDELJKO BANIĆ**
ANICA BANIĆ
9. **IVAN LESINGER**
DANICA LESINGER
10. **OKSANA ZVINEKOVA**
ALEKSANDAR ZVINEK

BOSNIA-HERCEGOVINA

1. **ZEČIR CRNČEVIĆ**
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. **DŽEVAD DŽAFEROVIĆ**
ALBINA DŽAFEROVIĆ
3. **PRIM. DR. GORAN FRANJIĆ**
4. **ZDRAVKA ILIJIĆ**
5. **DR. NEDIM BAHTIĆ**
BELMA BAHTIĆ
6. **SAVKA VARAJIĆ**
7. **MELIHA DRAGIĆ**
DRAGAN DRAGIĆ
8. **ZORAN NJEGOVIĆ**
9. **SLAVEN KUZMANOVIĆ**
SANJA DIMIĆ
10. **ZORAN VARAJIĆ**
SNEŽANA VARAJIĆ



SLLOVENIA



1. **JOŽEFA ZORE**
2. **DANICA BIGEC**
3. **TOMISLAV BRUMEC**
ANDREJA BRUMEC
4. **PETRA SMILJANIĆ**
MARKO SMILJANIĆ
5. **TANJA JAZBINŠEK**
6. **DAŠA HOFSTÄTTER JAZBAR**
MARKO JAZBAR
7. **STANISLAVA VINŠEK**
8. **KARMEN ŠLIBAR**
9. **LOVRO BRUMEC**
10. **MARJETA KREJČI HRASTAR**
MILAN HRASTAR





NIVELIN E MANAGER-IT E ARRITËN

Szemenyei Ervinné

(Görbics Orsolya Judit & Demcsák L. Miklós)

„Përveç familjes sime dëshiroj të falenderoj sponsorin Miklos L. Demcsak dhe mentorin Miklos Berkics. Të dy më ndihmuan shumë që të arrij deri këtu.”



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Elvisa Rogić & Jakov Rogić
Somogyi Józsefné & Somogyi József



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Ábrahám Antal
Borsos Ildikó & Borsos Tibor
Buzás Gábor Tamás & Buzásné
Süle Petronella
Bödö György & Bödő Györgyné
Bódi Tibor & Bódiné Lórinca Andrea
Csóka Gábor & Izsák Ilona
Czifrus Péter & Képes Ágnes Jolán
Dobai Anita
Dr. Haraszi Péter & Dr. Harasztné Soós Márta
Zlatko Frankić
Snježana Frankić & Slobodan Frankić
Gerencsér Ibolya Zsuzsanna
& Komáromi Zoltán
Darija Grzinčić & Marino Grzinčić
Göncfalvi Krisztina
Hajnal Szilvia
Hardi Ágnes
Horváth Lászlóné & Horváth László
Huszka Zsolt & Huszka-Seress Katalin
Maksim Ilinčić
Esrefa Kevrić & Hasan Kevrić
Király Csaba Nándorné
Kotán Zoltánné & Kotán Zoltán
Kovács Anita
Antonela Kunda & Ivica Kunda
Nenad Kuzmanović
Nada Kuzmanović & Radoje Kuzmanović

Slaven Kuzmanović & Sanja Dimić
Lazić Jovanka & Lazić Slavko
Magyar József & Magyar-Bánki Zsuzsanna
Mangné Keresztes Beatrix & Mang János
Miletics Éva
Nagy Csaba
Nagy-Székely Hunor
Pasinszky Jánosné
Pelsőci Ildikó
Pivarcsi Melinda
Ruppert Nóra
Dušanka Siljegović & Đorđe Siljegović
Somogyi Zsolt Tamás
Duško Stojanović & Ljiljana Stojanović
Sörös Józsefné & Sörös József
Tollár Tiborné
Vaszary Rita
Zatik Józsefné & Zatik József
Oksana Zvinekova & Aleksandar Zvinek



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

Bakó Józsefné & Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán & Becz Mónika
Bodnár Daniela

Botka Zoltán & Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia
& Dr. Reindl László
Csepi Ildikó & Kovács Gábor
Csuka György
& dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza & Csürke Bálintné
Dobsa Attila
& Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán & dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo & Olivia Gajdo
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné & Geczó László Zsolt
Gecse Andrea
**Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós**
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Halomhegyi Vilmos
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita & Gavalovics Gábor
Illyés Ilona
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt & Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertné
& dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos
& dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária
& Keszler Árpád
Kibédi Ádám & Ótos Emőke
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes



SË BASHKU NË RRUGËN DREJT SUKSESIT

K O S O V A , S E R B I A , M A L I I Z I , S L O V E N I A

Sonja Knežević & Nebojša Knežević
Knisz Péter & Knisz Edit
Kovács Gyuláné
& Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić Pavletić
& Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona
& Kulcsár Imre
Lapicz Tibor
& Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Predrag Lazarević
& dr. Biserka Lazarević
Léránt Károly
& Lérántné Tóth Edina
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán
& dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István
& Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović
& Marija Mihailović
Miklós Istvánné & Tasi Sándor
Mirjana Mičić & Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd & Csordás Emőke
Mussó József & Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Nagy Zoltán & Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Radóczki Tibor & dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán & Ramháb Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál & Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt & Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert
& Rudicsné dr. Czinderics Ibolya

Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László
& Sulyokné Kőkény Tünde
Szabados Zoltán
& Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Szeghy Mária
Székely János & Juhász Dóra
Széplaki Ferencné
& Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegei Lászlóné
& Térmegei László
Tordai Endre
& Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušanka Tumbas
Túri Lajos
& Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović
& Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Vitkó László
Jožefa Zore

NIVELI 2

Botis Gizella & Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Dragana Janović
& Miloš Janović
Milanka Milovanović
& Milisav Milovanović
Daniela Ocofoljić
Dr. Marija Ratković
Révész Tünde & Kovács László

Siklós dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

NIVELI 3

Berkics Miklós
Bíró Tamás
& Bíró Diána
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schvarcz Éva
Marija Buruš
& Boško Buruš
Fekete Zsolt
& Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba
& Bezzeg Enikő
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Zoran Ocofoljić
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
& dr. Seres Endre
Szabó József
& Szabó Józsefné
Tóth István
& Zsiga Márta
Tóth Sándor
& Vanya Edina
Utasi István
& Utasi Anita
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert



Të jetosh ÇDO moment

Për herë të parë e pashë në skenën e Arenës Sportive, përpara mijëra njerëzve në festën aktuale mujore Dita e Suksesit të FLP-s. Ishte i gëzuar dhe i qetë. Por Dr. Sandor Milesz ishte po kaq i qetë dhe i gëzuar edhe gjashtë orë më vonë, ndërkohë që organizonte dhe drejtonte vazhdimisht. Edhe prapa skenës ishte njëlloj si kur shfaqej. Bisedonte i kënaqur dhe dukej qartë që i pëlqente festa. Të gjithë e thërrisnin thjeshtë Sandor. Por vura re që pas emrit „Sandor” fshihesh shumë respekt, dhe publiku e konsideronte të vetin. Disa ditë më vonë e pyes në zyrën e tij:

Sa të rëndësishme janë për ty këto festa të firmës?

Shumë të rëndësishme, pasi në to ndërthurren suksese profesionale dhe personale, takohet krenaria dhe përulja ndaj detyrës. Përpiqemi njëkohësisht t'u japim forca të gjithëve dhe t'i gëzohemi energjisë stimuluese që na jepet. Sukseset tona jo vetëm i radhisim, por edhe i përjetojmë së bashku.

Kjo është detyrë dhe mundësi komplekse në ditët e zakonshme.

Kam shumë detyra, duhet të udhëtoj shumë, është një ndjenjë e mirë të gjesh gjëra të reja, por më pëlqen shumë të bisedoj me njerëzit tanë, të mendoj së bashku me skuadrën tonë. Po, të gëzohemi së bashku, të festoj me të tjerët, kjo është ajo që më pëlqen më shumë nga të gjitha.

Të pash në Ditën e Suksesit.

Në festë njeriu nuk përfaqëson vetëm pozicionin e vet. Unë nuk i mas

kurrë energjitë. Tek ne bëhet fjalë rreth komuniteteve, krenarisë dhe të ardhmes dhjetra vjeçare. Feston jo vetëm mendja, por edhe zemra. Kështu që një moment i tillë na mbush plot me energji të gjithë ne. Duhet t'i bëjmë vend vetes sipas traditave, pasi ne jemi të sigurt që lodhja dhe vështirësitë: janë vetëm kalimtare. Në Forever çdo festë është njëkohësisht llogari dhe triumf për ata që arrijnë rezultate në shitje dhe në botën e tyre.

Në botën e tyre?

Kjo do të thotë që ne e dimë se çfarë punë e madhe qëndron pas një rezultati të arritur, sa duhet të punoj, të zhvillohet dhe sa herë duhet ta mposht dikush vetveten dhe vështirësitë për të arritur këto rezultate. Prandaj meritojnë vlerësim dhe respekt.

Vlerësimi të jep forca?

Në FLP nëse dikush vlerësohet para disa mijëra njerëzve, kjo është diçka shumë serioze, pas të cilës qëndron një punë e madhe. Me këtë rast personi i vlerësuar përgëzohet nga skuadre dhe familja e tij. Për mua momentet më të bukura të suksesit janë kur marr pjesë në krenarinë e „heronjve” të Forever-it.

Mendoj kjo është pjesë e motivimit.

Shumë gjëra mund të kenë forcë motivuese, por krahas materialeve dhe vlerësimit të individit, edhe vëmendja dhe respekti i publikut jep forca të reja. S'është rastësi që tek ne asnjëri nuk këmbëngul për rolin dhe pozitën e tij, e rëndësishme është që krijohet një atmosferë e ngrohtë familjare, që

fëmijët luajnë në skenë pas programit, që presim edhe për minuta me radhë një skuadër kur kërcen nga gëzimi. Tek ne në këtë kohë kjo nuk është strategji biznesi, por mënyrë të menduari dhe jetese.

Ti je drejtori gjeneral, me fjalë të tjera drejtuesi numër një. Dhe është e qartë që ti ke për detyrë dhënien e shembullit.

Dhe përgjegjësi. Jam drejtuesi i FLP-s së Hungarisë dhe rajoneve të saj, ndërkohë që jam pjesë e kësaj familje, ku pikësynimi i të gjithëve është suksesi. Për mua janë të rëndësishëm të gjithë anëtarët e familjes dhe jam krenar për të gjitha rezultatet.

Anëtar i familjes?

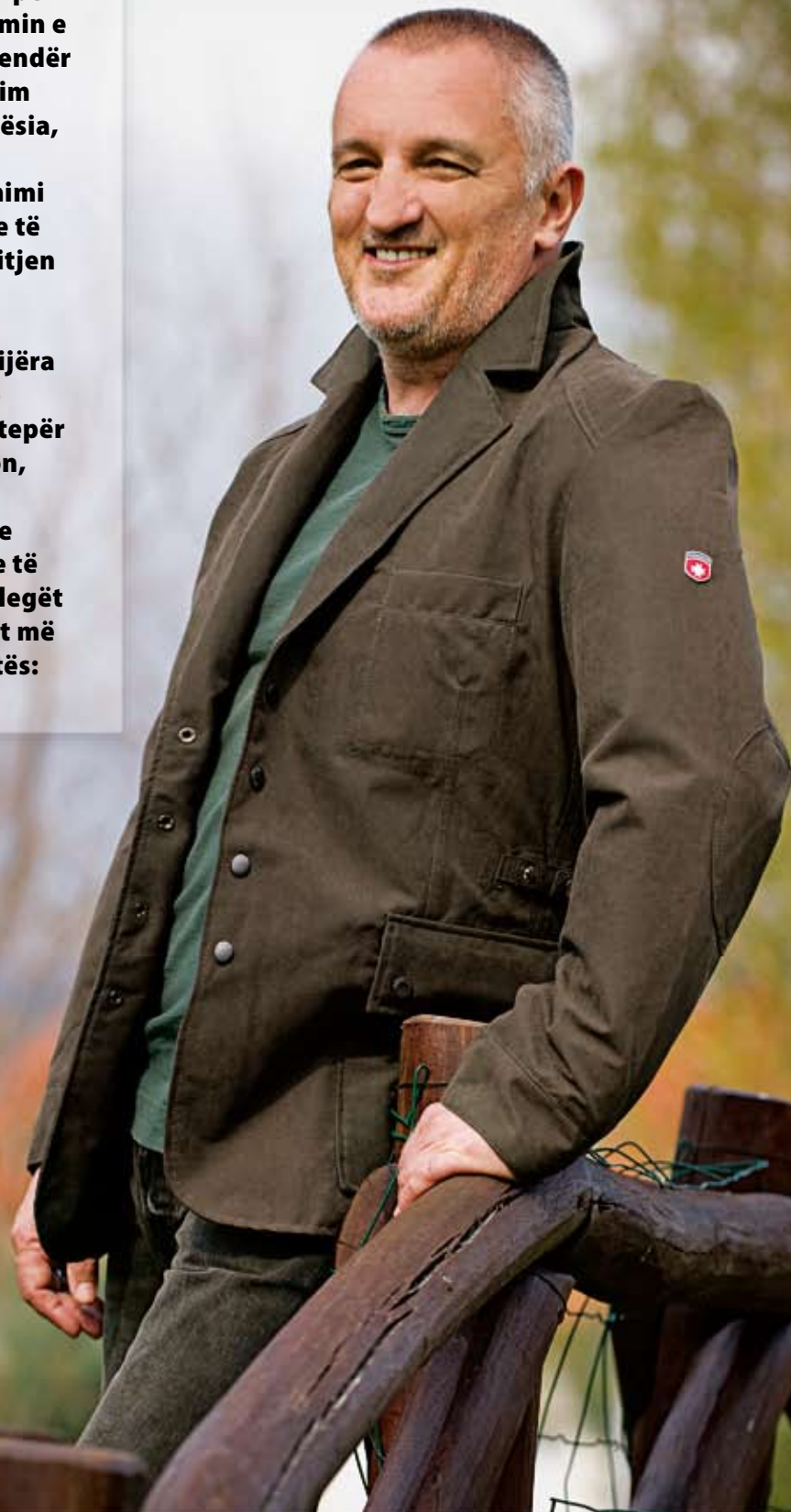
Po, ai që është me ne, e ka vendosur që çfarë kërkon nga jeta dhe ku po shkon. Kjo nuk do të thotë vetëm punë, por edhe profesion, ekperiencë dhe fitore. Sigurisht ka edhe rregulla të përbashkëta. Përsa i përket familjes, për mua FLP-ja është vetë jeta. Është më shumë se një punë. Hobi, më tepër një formë jetese. Në mënyrë simbolike, partnerja ime e dytë. E adhuroj familjen time.

A mund ta mbush kaq shumë një profesion jetën e një njeriu?

E mbush dhe e pasuron në çdo aspekt. Unë çdo informacion dhe pikëpamje të re e shikoj edhe në mënyrën se si mund ta shfrytëzoj në botën e Forever-it. Mendoj vazhdimisht për ide dhe rrugëzgjdhje të reja. Suksesi është diçka e mirë, por duhet të kërkojmë gjithmonë rrugë të reja tek produktet

Një vendim për gjithë jetën: Dr. Sandor Milesz në vitin 1997 morri përsipër ndërtimin dhe drejtimin e rajonit të FLP-s me qendër Hungarinë. Një vendim ku luajti rol përgjegjësia, marrja përsipër e detyrave dhe angazhimi për krijimin e vlerave të përbashkëta dhe arritjen e sukseseve.

Sandor sot është drejtuesi i dhjetra mijëra punonjësve dhe i një „skuaadre të madhe” tepër të suksesshme. Punon, drejton, krijon – dhe gëzimin e rezultateve të arritura e ndan me të gjithë ata që janë kolegët e tij në një nga firmat më të suksesshme të botës: në FLP.



dhe në komunikim. Ndjekim me vëmendje tregun dhe planifikojmë me skuadrën tonë.

Kërkesa e zhvillimit të vazhdueshëm?

Ky është çelësi, të zhvillohesh vazhdimisht dhe të jesh gjithmonë një hap përpara të tjerëve, kështu mund të drejtojmë vazhdimisht në treg. Sepse nëse mund të bëhemi më të mirët, atëherë kjo gjë bëhet një kërkesë e natyrshme.

Sa prej kësaj është sfidë personale?

Njëlloj si më parë si kërkues kimist, edhe tani si drejtues kërkoj „substancat” e mira, përbërësit që lidhen me efekt me njëri tjetrin, cilësinë e re. Madje edhe më shumë: jetën e mirë, gjithçka që e sjell këtë. Por jam edhe maniak pas punës, më pëlqen të merrem me njerëzit. Më intereson bërja më me vlerë dhe më e jetueshme e jetës, është e rëndësishme që t’i japim kuptim asaj. Edhe jetës sonë, edhe të atyre që na rrethojnë.

Që të bëhen të suksesshëm në atë që fillojnë?

Kushdo mund të bëhet i suksesshëm, por për këtë nevojitet këmbëngulje.

Duhet aftësi e mirë pune, qëllim i përcaktuar, plane të sakta dhe angazhim. Ne ofrojmë mjete dhe produkte shumë të mira, por secili duhet ta përshkojë vetë rrugën. Nuk mund të punoj tjetër njeri në vend të tij.

Dhe atëherë mund të bierë rehat

Varet se me sa kënaqet. Suksesi nuk do të thotë vetëm para, por edhe pavarësi, realizimin e vetvetes, mundësinë e mbështetjes së familjes, shokëve. Sepse për arritjen e suksesit nevojitet punë, por për shijimin e tij nevojiten edhe shokë. Jeta e pasur ka nevojë për hapje.

Hapja do të thotë edhe ndryshim?

Si jo, FLP është një firmë tridhjetë vjeçare, por riovohet vazhdimisht. Një sistem i ndërtuar me produkte dhe komunikim, por në qendër qëndron gjithmonë njeriu. Forcat e pashtershme jepen nga vlerat njerëzore.

Po vlerat e drejtuesit?

Drejtuesi duhet të jetë i vendosur, por edhe njerëzor. Nuk mjafton vetëm të flas dhe të jap argumente, por duhet të jap shembull.

A mund të mësohet gjithë kjo?

Po. Natyrisht, mirë do ishte nëse dikush sjell me vete aftësi dhe ambicie drejtuesi. Por këtu s’ka rëndësi zotësia, por besueshmëria. Është e rëndësishme të dallosh shpejt që vjen gjithmonë momenti kur duhet të vendosësh menjëherë, sepse mundësia e dhënë ndoshta nuk përsëritet më.

Njohja e sekreteve të ndërtimit të rrjetit të mirë?

Ne mendojmë në dhjetëvjeçarë, dhe nga krijuesi Rex Maughan marrim jo vetëm një sistem, por edhe mentalitet. Nuk shesim kurrë produkte. Por më saktë përcjellim informacione të qarta dhe korrekte. Por është akoma më e rëndësishme të dallojmë nevojat dhe t’i plotësojmë ato. Të njohim partnerët tanë dhe të kërkojmë zgjidhje për kërkesat tona. Jemi vazhdimisht në mardhënie me klientët të kënaqur. Si në fushën e shëndetit, edhe në atë të kozmetikës. Dhe ajo që ofrojmë duhet të jetë më e mira. Kjo është çështje profesionale, por edhe biznesi dhe etike. Kurse nga disfata duhet të mësojmë, ky është interes i përbashkët. Disfata e parë është e





pranueshme, por nëse nuk mësojmë prej saj, atëherë e dyta është krim kundër vetvetes.

Komunikim i vazhdueshëm?

E rëndësishme është rinovimi i tij. Tani përshembull zhvilluam një softer fantastik efektiv, me ndihmën e të cilit çdo punonjës mund t'i shikoj menjëherë të dhënat dhe informacionet në telefonin e tij, mund të bëj porosi, ose qendra mund t'i njoftoj të gjithë rreth një produkti apo aktiviteti të ri – bëhet fjalë për një milion e gjysëm njerëz në Europën Qendrore...

Përmende mentalitetin e krijuesit. Ku shfaqet ky?

Rex Maughan edhe sot është shembull për mua. Sepse e shikoj se si e ruan çiltërsinë ndaj njerëzve edhe mes sukseseve të mëdha. Një drejtues i vërtetë, është i pranishëm dhe ndodhet pranë nesh me vëmendjen dhe gjestet e tij. Është shumë i çiltër, por objektiv, s'bën asnjë veprim të tepërt. E di thelbin e gjërave, i dallon pikat kryesore, dhe kjo është shumë e rëndësishme.



Me siguri një tregëtar shembullor.

Më shumë se kaq. Krijoi Fondacionin Forever Giving, me të cilin tani afër u ofruam ndihmë të madhe të dëmtuarve të Haitit, por mbështet edhe universitete, finansirozon trajtimin e të djegurve, etj.

Histori që përmban edhe para, edhe ndihmë?

Këtu bëhet fjalë rreth të ardhmes dhe karrierës së njerëzve të shkëlqyer. Tek ne krijohen miqësi, lidhen martesat, lindin „fëmijë Forever-i“. Forever ka për traditë edhe dhënien e ndihmës.

E përdore shpeshherë fjalën traditë. Përse janë të rëndësishme traditat, kur gjithçka ndryshon?

Vlerat bazë janë konstante, dhe unë i ruaj traditat. Jam i gatshëm të mësoj gjëra të reja, „të marr rrugën“, por nuk shkëputem nga rrënjët e mia. Babai im punonte shumë, dhe këtë e trashëgova edhe unë. Punonte rregullisht katërmëdhjetë orë në ditë, ngrinte ndërtesa. Edhe unë ndërtoj, jo ndërtesa, por shpresoj të krijoj vlera.

Më kujtohet që një kërkues kimist përziën lëndë të ndryshme me harmoni, muzika përbëhet prej harmonisë së tingujve, kurse Forever Living Products

Analogji interesante, e pranoj. Funkcionimi harmonik është një nga forcat më të rëndësishme të FLP-s. Unë këtu jam „dirigjent“ i grupit muzikor më të shkëlqyer, dhe më pëlqen edhe nëse është diçka me përgjegjësi.

Sandor, ty të pëlqen kjo e gjitha.

Skuadra, familja, kërkimi, harmonia
Më pëlqen. E adhuroj të gjithën. Jeta është diçka e mrekullueshme. Forever është një komunitet i mrekullueshëm.

„Për mua momentet më të bukura të suksesit janë kur marr pjesë në krenarinë e “heronjve” të Forever-it”



PËRSËRI KAMPIME KALORËSIMI GJATË PUSHIMEVE VERORE NË HOTELIN E KËSHTJELLES SË SZIRAKIT

Informacione të mëtejshme!: Telefon: 06-32-485-300 Web: www.kastelyszirak.info

Kampimi zhvillohet në turne prej 5 ditësh/4 netësh 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 deri në orën 16. Gjatë ditës pjesëmarrësit 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.

Çmimi i kampit ditor duke përfshirë trainerin, shërbimin dhe përdorimin e wellness: 3900 Ft/person/ditë. Bashkë me strehimin: 35000 Ft/person/turn (Çmimet përmbajnë edhe tvsh-n.)

Turnet i nisim në rastin e paraqitjes së të paktën 6 personave!

Pranojmë edhe çeqe pushimi!

TURNET

21. 06.–25. 06. 2010
28. 06.–02. 07. 2010
19. 07.–23. 07. 2010
26. 07.–30. 07. 2010
02. 08.–06. 08. 2010
09. 08.–13. 08. 2010



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.

– Nga data 22 tetor 2009 në vend të Travel Pack të mëparshëm shesim paketën Travel Touch prej 2,000 cc. Kjo paketë e re përveç të drejtës së blerjes me kartë-ATS përmban edhe dhurata ekskluzive të cilat deri tani merreshin vetëm në vendet e prushimit të Forever Resorts.– 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 vje 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 siguruar 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 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.flpsecu.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 kërkonit në zyrat tona. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës Forever mund të hapen me fjalëkalimin “forever”.

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 pasi në këndin e majtë të sipërm të faqes zgjedh nga lista

emrin e shtetit që dëshiron.

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



NJOFTIME



jepen këshilla mjekuese/mjekësore;
– në faqen e internetit nuk mund të bëhen premtime në lidhje me të ardhurat;
– faqja e internetit duhet të përmbaj 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.

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!

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 ndëruar që edhe në të ardhmen t'i

kushtojnë kujdes plotësimi të saktë të formularëve, sidomos të fletës së regjistrimit të distributorit, e cila është kontrata ndërmjet distributorit dhe FLP-s! Formularët e korigjuar dhe dhe të panënshkruar të regjistrimit dhe porosisë së produkteve nuk mund t'i pranojmë për shkak të shmangjes së gabimeve!

Pranojmë vetëm kontratat me nën shkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallcifikim doku mentash!

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.





NJOFTIMET E PËRFAQËSIVE TË HUNGARISË

TË REJA

Që nga dita e sotme Telecenter zotëron 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, ++36-70-436-4290, +36-70-436-4291

KALENDARI I AKTIVITETEVE

BUDAPEST — Success Day: 2010. 07. 24.; Success Day: 2010. 09. 11.; Success Day: 2010. 10. 16.; Success Day: 2010. 11. 20.; Success Day: 2010. 12. 18.

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: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291, numri i gjelbër: +36-80-204-983 (mund të telefonohet falas gjatë ditëve të punës në orarin 12-16). – **në internet**: në faqen 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 porosisë brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale.

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 shumja 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.

2. Blerja: Sistemi e zbrat automatikisht uljen në çmim nga shumja gjithsej. Por kjo shumë për çdo person nuk mund të kalojë 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 marrni 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 anullojmë 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 të tregëtisë! 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 +36-20/234-2925
Dr. Kozma Brigitta +36-20/261-3626
Dr. Mezösi László +36-20/251-9989
Dr. Németh Endre +36-30/218-9004
Siklósné dr. Révész Edit +36-20/255-2122

Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György +36-20/365-5959

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

PËRFAQËSITË TONA

Forever Living Products

• Qendra Mësimore:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285
Menaxher projekti: Dr. Gothárd Csaba
Ndryshon orari i hapjes së magazinës së rrugës Szondi: H-P: 10:00-21:00

• Drejtoria Qendrore e Budapestit:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: + 36-1- 291-8995, + 36-70-436-4288

Drejtor gjeneral: Dr. Mílesz Sándor
Drejtor i ekonomisë: Kádás Rudolf
Tel.: + 36-1-291-8995/103
Drejtor i financës: Rókasné Véber Gabriella
Tel.: + 36-1-291-8995/171-es mellék
Drejtor kontroli: Suplicz Zsolt
Tel.: + 36-1-291-8995/181

Drejtor i Informatikës, Llogarisë dhe Çështjeve Ndërkombëtare: Ladák Erzsébet
Tel.: + 36-1-291-8995/160
Drejtor i çështjeve të sigurisë dhe personelit: Huszti Bernadett
Tel.: +36-1-291-8995/194
Drejtorja Qendrore (Sekretaria): Gerő Zsuzsa +36-1-291-8995/158, mobil: + 36-70-436-4272

Kismárton Valéria me kodin 107, mobil: + 36-70-436-4273
Petróczy Zsuzsanna me kodin 106, mobil: + 36-70-436-4276
Vida Mónika me kodin 159, mobil: + 36-70-436-4278

• Drejtoria Rajonale e Debrecenit:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52/349-657, +36-70-436-4286

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, +36-20/467-8603
Drejtori i rajonit: Kiss Tibor

Forever Resorts

• Hoteli Kështjella e Szirakit
3044 Szirák, Petőfi u. 26.
tel: +36-32-485-300,
fax: +36-32-485-285.
Drejtoresha e hotelit: Király Katalin
Faqja e internetit: www.kastelyszirak.info





2010. 06. 18.–07. 01.

06:00, 18:00	Himni
06:15, 18:15	Përmbledhje
07:20, 19:20	Tonk Emil Merre seriozisht!
08:00, 20:00	Vágási Aranka, Kovács András Cogito Ergo FLP,
08:30, 20:30	Tordai Endre, Tordainé Szép Irma Ëndrra të reja, pikësnyime të reja, motivime të reja
09:00, 21:00	Dr. Gothárd Csaba Çmimi i suksesit
09:20, 21:20	A. J. Christian Komunimikim, krijim marrdhëniesh
09:45, 21:45	Aidan O'Haja FLP Europa
10:45, 22:45	Rex Maughan Leksion me titra
11:20, 23:20	Jozó Zsolt, Molnár Judit Elemente motivuese në FLP
11:45, 23:45	Papp Tibor, Papp Tiborné Puna në skuadër
12:15, 00:15	Dr. Németh Endre Më pëlqen sistemi ynë marketing
12:40, 00:40	Gidófalvi Attila E gjeta vendin tim
13:50, 01:50	Váradí Éva Përse jemi të aftë?
14:15, 02:15	Rex Maughan Leksion
14:50, 02:50	Heinbach József, Dr. Nika Erzsébet U bëmë senior menaxher
15:15, 03:15	Császár Ibolya Tünde Një vit i bukur si anëtar i President's Club
15:45, 03:45	Dr. Bakanek György Si është shëndeti me syrin e Forever-it?
16:15, 04:15	Schlepp Krisztián Si e shikoj unë FLP-n
16:30, 04:30	Dr. Gothárd Csaba Komunikimi është mjeti i krijimit të marrdhënieve
17:10, 05:10	Berkics Miklós Tre herë tetë
17:30, 05:30	Lomjanski Veronika Edhe unë kam qenë supervizor

PROGRAMI NË INTERNET

2010. 07. 02.–07. 08.

06:00, 18:00	Himni
06:05, 18:05	Németh Sándor I pashë çeqet Szabó Péter Bukuritë e ndërtimit të suksesit
06:30, 18:30	Dr. Steiner Renáta Jeta jote, vendimi yt
06:50, 18:50	Dr. Samu Terézia Guxo të ëndërrosh!
07:10, 19:10	Nagyné Belényi Brigitta, Nagy Ádám Si ta dyfishosh qarkullimin tënd?
08:00, 20:00	Senk Hajnalka Një biznes i ndërtuar me profesionizëm
08:30, 20:30	Mustafic Safet Nga supervizori deri tek menaxheri
09:00, 21:00	Hajcsik Tünde, Biró Diána, Rusák Patrícia Sonya 3
09:25, 21:25	Dr. Samu Terézia, Mënyrë jetese e shëndetshme në FLP
09:55, 21:55	Zsiga Márta Ndërto, që të kesh mundësi të ndërtosh!
10:25, 22:25	Senk Hajnalka Qan apo qesh?
10:55, 22:55	Prof. Dr. Pucok József Roli i plotësuesve ushqimor në mënyrën natyrore të jetesës
11:30, 23:30	Prof. Dr. Pucok József Roli i plotësuesve ushqimor në mënyrën natyrore të jetesës 2.
12:00, 00:00	Fekete Zsolt Rruga Herman Terézia Kërkesë bazë Sonya Show
12:45, 00:45	Europa Rally 2007
13:15, 01:15	Dr. Dikó Mariann, Dr. Kulcsics László Ruajtja e shëndetit në verë
13:40, 01:40	Kulcsár Imre, Kulcsárné Tasnádi Ibolya Jemi fitues të Klubit të Sundimtarëve
14:15, 02:15	Biró Tamás Programi motivues i makinës në Forever
14:55, 03:55	Krizsó Ágnes Kur e fillova unë Hajcsik Tünde Çfarë presim nga një menaxher?
16:25, 04:25	
16:50, 04:50	
17:20, 05:20	
17:35, 05:35	

2010. 07. 09.–07. 15.

06:00, 18:00	Himni
06:15, 18:15	Szabó József Jeta ime, festa ime... Forever
06:35, 18:35	Varga Róbert Në vruull
07:05, 19:05	Konkursi Europa Sonya 3 (në rroba mbrëmjeje)
07:20, 19:20	Konkursi Europa Sonya 4 (në rroba mbrëmjeje)
07:35, 19:35	Shpallja e rezultatit të konkursit Europa Sonya
07:50, 19:50	Oláh Gábor Motivuese
08:20, 20:20	Kocsis Imre Të gjithë kanë një ëndërr Zsiga Márta Bota e mrekullueshme e Forever-it
09:00, 21:00	Burus Marija Lomjanski Veronika
09:25, 21:25	Mustafic Safet Vullnetarisht... me përgjegjësi
09:50, 21:50	Dr. Milesz Sándor Roli i individit në marketingun direkt
10:15, 22:15	Utasi István Business Builders Club në rajon
10:45, 22:45	Krizsó Ágnes Festa Dominkó Gabriella Zgjeror!
11:20, 23:20	Varga Róbert Ndërtimi rezultativ i rrjetit
11:40, 23:40	Tonk Emil Tregëtia është vlerë - Si t'i përfaqësojmë vlerat?
12:40, 00:40	Michael Strachowitz Bazat e suksesit: qëndrimi, motivimi, teknika
13:00, 01:00	Kocsis Imre Të gjithë kanë një ëndërr
13:20, 01:20	3 të kualifikuar tregojnë rreth mbresave të Poreçit
13:40, 01:40	Budai Tamás Teknika të ndërtimit të biznesit
15:05, 03:05	Berkics Miklós Ju jeni më të mirët
15:45, 03:45	Zsiga Márta, Tóth István Në mes të programit motivues të ndarjes së profitit
16:05, 04:05	Nyíri Zoltán, Hackl Krisztián Marifete marketingu
16:35, 04:35	Varga Róbert Në rrugë drejt diamantit
17:00, 05:00	
17:25, 05:25	
17:45, 05:45	



FOREVER TELEFON



RRITJE QARKULLIMI

PROFIT NË RRITJE

FOREVER-TELEFON

REGJISTRIM PËR TË SHKARKUAR SOFTERIN TELEFONIK FLP

Për përdorimin e softerit nevojiten aparate të përshtatshëm që ofrojnë shërbimin telefonik FLP, si dhe linjë interneti telefonike.

Shkarkim:

1. Dërgimi i një SMS me tekstin “FLP” në numrin telefonik +36 70 7060066
2. Pas kësaj ju vjen si përgjigje mesazhi „Hyrje në shërbimin celular FLP, hyn?, me një adresë interneti (link) nën të. Duke shtypur butonin „Hapje” (në rastin e telefonave Nokia – në aparate të tjera ky buton mund të ketë emër tjetër) softeri i telefonit takohet me shërbimin e regjistrimit në internet të FLP-s.
3. Telefoni të ofron shkarkimin e shërbimit, gjatë të cilit pyet shpeshherë që a e shkarkove? Natyrisht duke i dhënë përgjigje pozitive kësaj, shërbimi shkarkohet.
4. Shërbimi instalohet në telefonin tënd me emrin „Telefoni FLP” dhe simbolin e shqiptonjës. Ky gjendet në pikën e menisë „Shërbime”, por në disa raste mund të shkarkohet edhe në vende të tjera (përshebull: „Lojra”), kjo varet nga lloji i telefonit. Pasi e gjetët, duhet ta nisni shërbimin.
5. Nis hapja e shërbimit telefonik. Gjatë përdorimit të parë duhet të japësh të dhënat e mëposhtme: numrin e distributorit, emrin tënd, numrin e distributorit të sponsorit tënd, fjalëkalimin (që zgjedh vetë) i cili duhet dhënë dy herë. Numrat e distributorit duhen shkruar në formë të plotë (360...), dhe fjalëkalimi duhet të përmbajë të paktën 5 karaktere.
6. Pasi bëni regjistrimin, ky mbetet akoma në varësi derisa punonjësi përkatës nuk i kontrollon të dhënat dhe nuk e miraton regjistrimin.
7. Shërbimi mund të nisët në mënyrën e shkruar në pikën e 4-t. Për ta nisur duhet të jepni përsëri fjalëkalimin e dhënë gjatë regjistrimit (pika 5).





FLP-INFO

LAJMET MË TË REJA TË FOREVER-IT I MERR DREJTPËRDREJTË NË TELEFON. KËSHTU ZOTËRON GJITHMONË LAJMET MË TË FRESKËTA, NË MËNYRË QË TË BËHESH AKOMA MË I SUKSESSHËM! BAZËN E TË DHËNAVE E RIFRESKOJMË DISAHERË NË DITË.



INFORMACIONE RRETH SKUADRËS

ME SHTYPJEN E NJË BUTONI MUND T'I DËRGOSH MESAZHE ANËTARËVE TË SKUADRËS TËNDE DHE BLERËSVE TË TU.



FLP TV

MUND TA SHIKOSH DREJTPËRDREJTË PROGRAMIN E FLP TV-S.



AKTIVITETET FLP

GJEN DATAT E AKTIVITETEVE TË FLP-S, DITËVE TË SUKSESIT, TRAINIMEVE QENDRORE DHE ATYRE RAJONALE, KËSHTU QË ME SIGURI NUK HARRON ASNJË AKTIVITET TË RËNDËSISHËM.



POROSITJE PRODUKTESH

DUKE DITUR KODIN E PRODUKTEVE TË NEVOJSHME BRENDA DISA MINUTASH MUND TË JAPËSH POROSINË TËNDE. PAGESA MUND T'I BËHET EDHE TRANSPORTUESIT PASI MERR PRODUKTET TË CILAT NË SHTËPINË TËNDE MUND T'I MARRËSH PERSONALISHT.



INFORMACIONE RRETH PIKËVE

ME SHTYPJEN E NJË BUTONI MUND TË MARRËSH VESH PIKËT PERSONALE DHE TË SKUADRËS TËNDE. KËSHTU MERR INFORMACION TË SHPEJTË RRETH FAKTIT SE SA PIKË KE NË ATË MUAJ, DHE MUND T'I NDIHMOSH KOLEGËT E TU PËR T'U KUALIFIKUAR. KËTU MUND TË PYESËSH EDHE PËR PIKËT E PUNONJËSVE TË TU TË GJENERATËS SË PARË.



OFERTA TË FAVORSHME FLP-JE

MUND TË SHIKOSH OFERTAT E FAVORSHME TË PARTNERËVE TË FOREVER-IT. OFERTA DHE SHËRBIME TË FAVORSHME VETËM PËR NE.



OPSIONE

MUND TË VENDOSNI NJË FJALËKALIM PERSONAL. MUND TË SHKARKONI FOTOGRAFI FOREVER-I PËR SFOND, DHE ME SHTYPJEN E NJË BUTONI MUND TË MERRNI NË TELEFON TELECENTER-IN.

NJOFTIMET E ZYRAVE



SERBIA

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

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Zyra e Horgoshit: 24410 Horgoš, Bartok Béla 80. tel.: +381 24 792 195. Orari i hapjes në ditët e punës: 8.00 - 16.00, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00. Drejtori i rajonit: Branislav Rajić. **Drejtori i rajonit:** Branislav Rajić.

Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme:

Bërje porosish në telefon - Telecenter. Numri i telefonit:

011/309 63 82. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12: 00-19.30, të mërkurën dhe të premten 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.

– Pagesa e produkteve bëhet pasi ato merren në dorë.

Vlera e transportit është 600 dinar dhe paguhet nga porositësi.

– Shpenzimet e postës merren përsipër nga FLP-ja e Beogradit vetëm në rastin kur vlera e porosisë së bërë është më e madhe se 1 pikë.

– Nuk mund të bëhet regjistrim nëpërmjet telefonit.

– Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash, fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

Numrat i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Biserka Lazarević dhe dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

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

Dr. Božidar Kaurinović:

+381 21 636 9575

Të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultim.



MALI I ZI

Zyra e Podgoricës: 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.

Drejtori i rajonit: 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 i specialistes mjek:

Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



SLLOVENIA

Zyra e Ljubljanës: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., 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: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.. 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.

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

Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Numri i Telecenterit në rastin e porosive telefonike është: +386 1 563 7501. Në rastin e porosive telefonike, 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!

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788



JUGLINDORE



KROACIA

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

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

Drejtori i rajonit: Dr. Laszlo Molnar

– Porosi telefonike: +385 1 39 09 773,
+385 1 39 09 775.

Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti,
çmimi i transportit paguhet nga FLP Kroacia.

– Leksionet në lidhje me njohjen e produkteve: të hënën, të
martën dhe të mërkurën 17.00

– Nëse vlera e blerjes është më e madhe se 1500 kuna ekziston
mundësia e pagesës në dy-tre pjesë me kartën Diners Club.

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

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

Në ditët teke në orarin 16.00–20.00.



BOSNIA-HERCEGOVINA

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

Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksić

Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 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 (ditë
pune) organizojmë një Ditë Sukses mini në zyrën e FLP-s.

Drejtoresha e zyrës: Enra Hadžović

– Në zyrat e 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 Sarajevë.

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Nišić Esmā +387 62 367-545, e cila gjatë ditëve të
punës punon në orarin 18:00 – 21:00.

– Këshilltarja-specialistja jonë mjekje çdo të mërkurë mban
konsultime në zyrën e Sarajevës në orarin 17:00 – 19:30.

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



SHQIPËRIA

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

Drejtori rajonal: Attila Borbáth

Drejtori i zyrës: Xhelo Kiçaj, tel/fax: +355 694 066 811.
Kontaktim: në ditët e punës 9-13, 16-20,
e-mail: fpalbania@abcom.al



KOSOVA

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



DERI KUR

dëshiron të jetosh

Titulli është i çuditshëm, por sido që të jetë, ta besojmë që përgjigjia varet nga ne. Sot vijnë vazhdimisht informacionet në lidhje me shëndetin, dhe në këtë bollëk është e vështirë të vendosim se cila është rruga e duhur, kujt duhet t'i besojmë, cila është „në modë“...



Por të gjithë e dinë dhe e kryejnë vazhdimisht që nga kohët e lashta: pastrojnë, plotësojmë! Po! Ka ardhur koha e një pastrimi të madh, ai që nuk e bëri në pranverë, ka akoma kohë ta kryej. Të pastrojmë jo vetëm shtëpinë dhe makinën, por të shkojmë për një pastrim fytyre para se dalin rrezet e djellit. Dhe jo vetëm ta fshijmë lëkurën dhe të presim majat e djegura të flokëve – këto janë korrigjime të jashtme.

ÇFARË NDODH ME BRENDEËSINË TONË?

Me aparatën e tretjes, rudhat dhe mukozën e zorrëve, plotësimin dhe rigjenerimin e florës së zorrëve? Lahemi, lajmë dhëmbët dhe flokët, këto të fundit ndoshta edhe përditë.

Po lëndët helmuese zë grumbulluara brenda nesh nuk duhen pastruar? E dimë që një njeri që jeton një jetë mesatare „konsumon“ në vit 60 kilogram lëndë plastike, 6 kilogram lëndë ngjyrosëse, 8 kilogram lëndë të ndryshme spërkatëse... këto përmbajnë shumë fosfate, katran, kripëra të metaleve të rënda, nitrite, antibiotikë steroid, lëndë konservuese, gaz, etj. Mund të shtojmë edhe duhanin, kofeinën, alkoolin, drogën, por edhe efektin dëmtues të ushqimeve të ofruara nga restorantet fastfood. Dhe krahas këtyre sa ujë të pastër pimë çdo ditë?

Studiova librat e mëposhtëm të cilat ua rekomandoj nga zemra t'i lexoni: Vdekja mund të filloj nga zorrët

– Dr. Erzsebet Ferenczy

Tepër sekret – Dr. Ralph Bircher
Vdekje në kuzhinë – Udo Pollmer
Supa të gënjen – Hans-Ulrich Grimm
Të gjithë e përforcojnë faktin që duhet të fillosh të veprosh!

Sipas WHO mënyra e jetesës është 43 përqind e përgjegjshme për shëndetin tonë. Pra: të pastrojmë edhe aparatën tonë tretës!

- Me pijen Aloe Vera dhe fibrat e saj, e cila shkrif lëndët helmuese





- Me çaj që përmban lule Aloe Vera, me të cilin mund t'i shplajmë helmet
- Me probiotik të cilët zëvendësojnë pjesët e humbura të florës së zorrëve

PËR ÇFARË JANË PROBIOTIKËT?

Emri probiotik do të thotë: pro = për, bios = jetë, kurse „anti” do të thotë kundër. Pra, marrja e ilaçeve shkakton shkatërrimin e plotë të baktereve. Përveç kësaj efekt shkatërrues ka edhe stres! Në mungesë të ekuilibrit fizik dhe shpirtëror sistemi ynë imunitar nuk është në gjendje të na siguroj mbrojtje, pasi 70 përqind e tij funksionon në sistemin e zorrëve.

KUJT SIMPTOMAVE DUHET T'U KUSHTOJMË VËMENDJE?

- fryrje barku, dalja me vështirësi e gazrave
- ndryshimi rapsodik i jashtëshqitjes
- sëmundjet e shpeshta
- acidifikim, shfaqja e infeksionit të kandidës
- shije dhe erë e keqe e gojës
- lodhje, dobësim
- alergji nga ushqimet
- probleme lëkure të pashërueshme
- rënie flokësh, psoriazë, zbokth, yndyrosje
- dhimbje koke të herëpashërueshme
- jashtëshqitje me ngjyrë të errët dhe erë të rëndë
- mbipeshë

Të mos fillojmë dietë, sport, apo të konsumojmë gjëra të ndryshme, nëse nuk detoksikojmë organizmin tonë dhe nuk rigenerojmë florën e zorrëve. Të kontrollojmë konsumimin e lëngjeve! Është një kusht i domosdoshëm marrja e sasisë dhe cilësisë së duhur të ujit, pasi 70 përqind e trupit tonë përbëhet prej lëngjeve! Pa 2-3 litra ujë të pastër në ditë nuk mund të tretim, dhe as të nxjerrim jashtë. Në përmbajtjen e zorrëve gjendet edhe ujë, sasia e të cilit varet nga sasia e fibrave dhe ujit të konsumuar. Kjo nuk mund të zëvendësohet nga supa apo pijet freskuese.

Ju rekomandoj të lexoni librin me titull „Trupi yt kërkon ujë” i Dr. Batman-ghelidj. Por nëse nuk hamë ushqime të pasura në fibra, përsëmbull drithëra, dhe nuk pimë pijet me fibra Aloe, nuk konsumojmë perime, atëherë uji i

marrë hyn menjëherë në gjak dhe nxirret jashtë më shpejt me urinën, duke mor e kryer në këtë mënyrë funksionin e tij të nevojshëm në metabolizëm.

Por nëse një sasi e duhur uji lidhet me fibrat, një pjesë e mirë e tij qëndron brenda zorrëve. Pastron dhe hidraton sistemin e zorrëve, duke krijuar me këtë mjedisin e duhur për krijimin e ruajtjen e florës së zorrëve. Ndhmon nxjerrjen jashtë të lëndëve të panevojshme, jashtëqitjen e rregullt dhe të shëndetshme.

Me çfarë shëndeti dhe sa dëshirojmë të jetojmë? Të kushtojmë më shumë vëmendje, sepse varet edhe nga ne! U uroj të gjithëve „pastrim” të këndshëm dhe shëndet të mbarë!

Dr. Mariann Tihanyi
mjeke – mjeke popullore



FOREVER

IMRPRESSUM

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk.

Redaksia: FLP Hungari Shpk. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Kryeredaktor: Dr. Sandor Milez Redaktor: dr. Csaba Gothárd, Valeria Kismarton, Zsuzsanna Petroczy, Kalman Posa, Sandor Rokas,

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk.

Koordinator projekti: Szilvia Timar Redaktor leximi: Zita Kempf Korrigjues: Ildiko Kiraly **Redaktor projekti:** Raden Hannawati

Fotografi: Robert Laszlo Bacs

Përkthim, redaktim: Dr. Marsel Nallbani (shqip), Darinka Aničić, Žarko Anić Anić (kroat), Ottilia Toth-Kasa, Balazs Molnar, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven).

Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 39180 kopje.

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

www.foreverliving.com



E dashur shqiponjë e re!

Të përshëndes me respekt dhe dashamirësi Ty që tani hyre në një firmë të vërtetë botërore. Të përgëzoj për vendimin tënd! Me siguri kisha shkak të mirë për të. Ndërkohë që mund të zgjidhje edhe nga produktet e firmave të tjera, mund të nisje biznes edhe në fusha të tjera ose me firma të tjera MLM.

Por ti prapë na zgjodhe ne. Ne e marrim shumë seriozisht këtë, dhe të ofrojmë një sistem ndihmës profesionist me nivel botëror – por të lutem, shfrytëzoje. Çfarë do të thotë për ju ky sistem i shkëlqyer? Do të thotë që merr gjithmonë përgjegjë për çdo pyetje që ke na burime zyrtare dhe të

besueshme. Në hapat e tua të para çfarë dhe cili do ta siguroj këtë vazhdimisht për ty? Ta nisim nga gjërat bazë. Karrigen e Forever-it ku ulesh tani e mbajnë katër këmbët e mëposhtme të gdhendura prej diamanti:

1. sponsori dhe linja jote e sipërme – mëso menjëherë që cili është sponsori ynë i parë të paktën në nivelin e menaxherit dhe kërkoi numrin e telefonit. Detyra e sponsorëve është të ndihmojnë punën tënde. Kryesisht në fillim merri shpesh në telefon, mos bëj asgjë vetëm. Të jesh i sigurt që nuk i shqetëson, pasi me karrierën tënde u lidhen interesa morale dhe materiale. Kushti bazë i suksesit të tyre është që fillimisht të bëhesh ti i suksesshëm. Mëso në mënyrë të hollësishme planin marketing të Forever-it, dhe lexo me vëmendje Politikën Ndërkombëtare të Biznesit tonë.

2. drejtori gjeneral dhe drejtorët rajonal – të gjithë të mbështesin dhe të ndihmojnë, mënyrat e kontaktimit me ta i gjen në revistën Forever dhe në faqen e rinovuar, të vetme zyrtare të internetit www.foreverliving.com.

3. aktivitetet dhe trainimet – prezantimet e hapura të produkteve dhe marketingut (në të cilat mund të shkoj kushdo falas në çdo qendër të Forever-it), aktiviteti ynë më i madh kombëtar, Success Day (Dita e Suksesit) në arenën sportive Papp Laszlo të Budapestit, si dhe Ditët e Suksesit të rajoneve të Europës juglindore në Beograd, Zagreb, Lubjanë, Podgoricë, Tiranë, Sarajevë dhe Bijelinë. Përveç këtyre Akademia e Biznesit Forever, Holiday Rally në bregdet...

4. lëndët ndihmëse dhe mësimore – Forever është firma e vetme MLM në botë edhe në faktin që u siguron anëtarëve të saj lëndë mësimore në çmim shumë të favorshëm. Është e pabesueshme, por e vërtetë: një CD mësimore kushton pak a shumë 1 euro. Për kaq para siguron njohuritë dhe përvojat 10-15 vjeçare të menaxherëve më të shkëlqyer. Në firma të tjera këto janë të paktën pesë herë, madje edhe dhjetë herë më të shtrenjta. Kjo është e vërtetë edhe për librat, katalogët dhe materialet e shumta Sonya.

Ndërtimi i rrjetit është me të vërtetë një profesion. Pa Mësim, Njohuri dhe Praktikë të përditshme nuk funksionon. Mëson profesionin e shekullit XXI që zhvillohet në mënyrën më dinamike kudo në botë nga firma dhe menaxherët më të mirë. Ashtu si në çdo fushë tjetër, edhe këtu ka njerëz që vetëm e provojnë, janë të padurueshëm, ua vënë fajin krizës botërore dhe qeverive, kërkojnë pretekte dhe para xhepi, por ka edhe nga ata që bëjnë shumë para dhe janë të pavarur materialisht – dhe je TI, profesionist që në fillim, i cili nuk i barron kurrë katër këmbët prej diamanti të karriges Forever.

Tibor Radoczki
DREJTOR RAJONAL,
SOARING MENAXHER





FOLEJA E SHQIPONJAVE, RESTORANTI I FOREVER-IT!

Ha drekë dhe darkë tek ne, ju presim me zgjedhje të larmishme dhe çmime të favorshme! Organizojmë tek ne takimet e tua, këtu mund ta ndërtosh biznesin tënd në një ambient të qetë e të këndshëm pranë një kafeje apo çaji të ngrohtë!



**JE I FTUAR
TEK NE**
PËR NJË UJË MINERAL SIRONA
OSE NJË KAFE EKSPRES!*



* Deri më 30 prill për çdo ushqim të ngrënë sipas dëshirës suaj ju japim falas një ujë mineral Sirona ose kafe ekspres!



Forever Fast Break Ultra™

Forever Fast Break Ultra™ është një copë energjie me shije të shkëlqyer, e pasur në vitamina dhe lëndë minerale, me krem dhe copa lajthie. Një diçka e shijshme me pak kalori e cila përmban vitamina, lëndë minerale, aminoacide, enzima të shumta dhe fosfor. Është plotësues ushqimor i shkëlqyer në botën tonë me ritëm të përshpejtuar.

Përbërësi i tij i rëndësishëm, fosfori, merr pjesë në proceset e metabolizmit që prodhojnë energji në nivel qelizor, dhe ndihmon krijimin dhe ruajtjen e sistemit të shëndetshëm të kockave.

Në jetën tonë përshpejtuar është një ndihmë e shkëlqyer, sidomos për ata që e pëlqejnë këtë mënyrë jetese.

Masa neto: 50 g

Përbërësit:

Përzjerje proteinash (proteina soje, kazeinat kalciumi, proteina qumshiti, koncentrat proteinash hirre, shtresë kakao (sheqer, vaj bërthamash palme, kakao pluhur, lëndë mpirëse: lecitin soje, vanilie), shurup misri, krem lajthie (15,4%), shurup misri me përmbajtje të lartë fruktozi, shurup maltiti, copa lajthie (2,5 %), fibra soje, foszfate trikalciumi, fara soje të pjekura, foszfate kaliumi, aromë natyrore, oksid magnezi, xhel Aloe Vera, acid askorbik, DL-alfa-tokoferil-acetat, niacinamid, kalcium-D-pantotenat, beta-karotin, piridoxin-hidroklorid, riboflavin, tiamin hidroklorid, acid folik, biotin, cianokobalamin

Kujdes:

Produkti përmban proteina soje dhe qumshiti, si dhe lajthi!

Vlerat ushqyese:	1 copë (50 g)	RDA%*
Energji:	837 kJ	
KJ (Kcal)	(200 Kcal)	
Proteina	11,0 g	
Karbohidrate	23,0 g	
Yndyra	8,0 g	
Natrium:	0,095 g	
Vitamina:		
Vitamin A	1,050 µg	131
Vitamin C	30 mg	37
Vitamin E	15 mg	125
Vitamin B1	0,75 mg	80
Vitamin B2	0,85 mg	61
Niacin	10 mg	62
Vitamin B6	1 mg	71
Acid folik	200 µg	100
Vitamin B12	3 µg	120
Biotin	0,15 mg	300
Acid pantotenik	5 mg	83
Lëndë minerale:		
Kalcium	350 mg	44
Fosfor	250 mg	36
Magnez	140 mg	37
Kalium	260 mg	13

*RDA%: %-ja e sasisë ditore të rekomanduar për të rriturit

Mënyra e konsumimit:

Plotësoni maksimum dy vakte në ditë me copën Fast Break Ultra, kurse në vaktin e tretë konsumoni ushqime me përmbajtje të ekuilibruar!



- Mund të konsumohet edhe si ëmbëlsirë, edhe si vakt kryesor.
- Një copë përmban vetëm 200 Kcal

PRODUCT #268

