

# FOREVER





## Edhe ti je shqiponjë?

**K**aloi një muaj i ri i pabesueshëm. Ndihe mi mirë dhe jemi aq të gëzuar sa që na dalin lot në sy. Koha fluturon pa e vënë re dhe natyrisht është e rëndësishme që përkrahë gjendjes së mirë shpirtërore të përpiqemi të shfrytëzojmë sa më mirë çdo moment.

Më duket sikur kanë kaluar vetëm disa ditë nga Përhëndetja e Presidentit së numrit të kaluar. Por me të vërtetë kaloi një muaj i ri, të cilën e vërteton edhe kjo letër.

Jam i sigurt se çelësi i suksesit në jetë është të shfrytëzojmë çdo mundësi që na ofrohet dhe ta bëjmë të përkryer çdo ditë.

Shpresoj se të gjithë kanë mundësi ta shikojnë përvjetorin tonë të 28-të në webcast-in tonë! Pasi këtu do të tregojmë simbolin e ri të kompanisë sonë. Për këtë zgjedhëm shqiponjën, simbolin më të mirë të përsosmërisë. Ky zog përmban vlera të cilat janë të domosdoshme për arritjen dhe mbajtjen e suksesit jo vetëm në biznes, por në çdo fushë të jetës sonë. Ndërmjet shumë tipareve të mrekullueshme të shqiponjës, tetë prej tyre janë ato që dëshiroj t'iu prezantoj.

### LARTËSIA

Shqiponjat kanë disa tipare të shkëlqyera. Disa prej tyre njihen nga të gjithë, kurse disa të tjera janë më pak të njohura. Një nga tiparet e tyre

më të rëndësishme është lartësia që mund të fluturojnë. Shpeshherë shqiponja fluturon në 10000 këmbë (3000 m) lartësi, dhe me këtë i kalon zogjtë e tjerë. Nëse dëshirojmë të bëhemi si shqiponjat, atëherë duhet të mposhtim ndjenjat tona negative. Duhet të mposhtim shumë tipare të këqija, si përshebull ngushtësinë, krenarinë, frikën, xhelozinë, ndjenjën e hakmarrjes, etj. Nëse nuk i kontrollojmë, atëherë është pothuajse e sigurt që këto ndjenja do të na drejtojnë dhe do të na pengojnë në arritjen e suksesit.

### SHTRIRJA E KRAHËVE

Shtrirja e krahëve të shqiponjave është 5-7 këmbë (4-5 m). Përveç kësaj

krahët e tyre janë edhe tepër të gjera. Ky kombinim i gjatësisë dhe gjerësisë i bën të përsosura krahët e shqiptonjës, nëpërmjet të cilës është në gjendje që me përpjekje minimale të qëndrojë për një kohë të gjatë në ajër duke përdorur rrymat e ajrit. Edhe sekretet e suksesit me afat të gjatë kohe në biznesin tonë funksionin me të njëjtin parim: të sponsorizojmë gjerësisht dhe thellësisht! Të përpiqemi ta mbajmë me sa më pak mundim suksesin e arritur.

## SHQISA E SHIKIMIT

Rreth shqiptonjave dihet që shikojmë shumë mirë. Edhe për njerëzit që shikojnë mirë e kemi zakonet e themi "e ka syrin si shqiptonjë". Është fakt se shqiptonja shikon katër herë më mirë se njerëzit. Çdo sy ka nga 2 pika fokusimi, e cila e bën të shikoj njëkohësisht edhe përpara, edhe anash. Është e aftë të shikojë nga disa qindra këmbë lartësi peshkun në ujë, kurse lepurin e vë re edhe nga një milje. Sa e rëndësishme është në jetën tonë që të shikojmë atë që të tjerët nuk e shikojnë? Çfarë aftësie e shkëlqyer është shikimi i mprehtë me të cilin dallojmë bashkëpunonjësit tanë të ardhshëm. Çfarë mundësie fantastike që të hapim territore të reja dhe të ndërtojmë skuadra të reja rreth vetvetes.

## ELASTICITET

Tipari tjetër i mrekullueshëm i shqiptonjës është aftësia për të mbijetuar të ftohtin. Në dimër s'ka nevojë të shtegëtojmë në jug për shkak të motit. Ka pendë me shtresa të cilat bëjnë të mundur përshtatjen në temperatura të ndryshme duke i mbajtur pendët në kënde të ndryshme. Edhe ne mund t'u përshtatemi

rrethanave të ndryshme në vend që të largohemi nga to. Dhe këtë mund ta bëjmë duke ndryshuar pak qëndrimin kundrejt gjërave, veprimet dhe zakonet tona. Mund të zhvillohemi dhe përparojmë vazhdimisht po të lemë jashtë vëmendjes rrethanat aktuale.

## BESNIKËRIA

Ndryshe nga shumica e kafshëve të tjera të cilat çdo vit kanë partner tjetër, shqiptonjat zgjedhin vetëm një partner me të cilin kalojnë gjithë jetën. Besnikëria është tepër e rëndësishme edhe në biznesin tonë. Për t'u bërë distributorë të suksesshëm të FLP-së duhet t'i qëndrojmë besnik kompanisë, konsumatorëve dhe distributorëve tanë. Dhe të punojmë me besim në vetvete, pasi të ardhmen na e siguron FLP-ja. Ky stabilitet i bën më të rëndësishme veprimet tona dhe na nxit që të sillemi me më shumë përgjegjësi.

## VETËBESIM

Shqiptonjat kanë një qëndrim fisnik. Gjatë fluturimit ose mbi pemët më të larta të botës duken krenare dhe plot me besim në vetvete. Edhe ne mund të përballohemi me botën në mënyrë fisnike. Mund të krenohemi që jemi anëtarë të një kompanie të fortë me produkte me nivel të lartë dhe plan marketing të shkëlqyer! Kemi mundësi t'ua bëjmë të njohur edhe të tjerëve biznesin-FLP, gjë e cila na siguron pavarësi materiale.

## RITËM

Shpeshherë shqiptonjat i shikojmë të fluturojnë pa asnjë mundim lart në qiell. Në të vërtetë për të fituar shpejtësi përdorin rrymat e ftohta që e ulin poshtë, kurse për të fituar lartësi

rrymat e ngrohta që e ngrenë lart. Këto rrymat i përdorin në favor të tyre. Edhe ne mund t'i përdorim njëjloj "klimat" e ndryshme të biznesit në favorin tonë. Përshembull të kemi gjithmonë ndonjë ofertë aktuale pavarësisht se ekonomia është në rritje apo në rënie. Nëse këtë shpejtësi dhe lartësi përfitimi e përdorim në mënyrë të alternuar atëherë biznesi ynë do të jetë gjithmonë në majë.

## KËMBËNGULJE

Si përfundim: shqiptonja me aftësinë e saj të të parit, shpejtësinë e mrekullueshme, sjelljen e saj fisnike dhe kthetrat e saj të fuqishme nga katërmbëdhjetë prova zbritje trembëdhjetë herë nuk gjen pre. Por kjo nuk e pengon të ngrihet përsëri në ajër dhe të zbrësë nga e para. Njëjloj si shqiptonja që do me çdo kusht sukses në gjueti, edhe ne si distributor nuk duhet të lejojmë që dështime të vogla të përcaktojnë përpjekjet tona në ndërtimin e biznesit.

Jemi në skuadrën e shqiptonjave. A je gati të bashkohesh me ne që t'i futemi kësaj aventure të re dhe interesante në misionin historik të FOREVER-it. Nëse je gati, po të pyes: i ke ato që nevojiten për t'u bërë shqiptonjë? Mendoj se s'të mungon asgjë!



**REX MAUGHAN**

„Ai që i do të tjerët rrethohet nga dashamirësia.” (Ken Keyes)

## Spirit Award #1 x 3

**P**o ta përkthejmë fjalë për fjalë Spirit Award do të thotë çmimi i shpirtit. Por çfarë do të thotë kjo në të vërtetë? Çfarë qëndron pas këtij çmimi të cilin ne e kemi fituar tre herë njëra pas tjetrës në Europë? Kjo nuk do të thotë vetëm që ne jemi skuadra më e zellshme dhe që në shpirt jemi së bashku, por pak më tepër se kaq. . .

U gëzohemi sukseseve të njëri-tjetrit, festojmë arritjet e shteteve fqinjë, thërrasim: “Përpara Ruman! Përpara anglezë. . .” Duartrokasim gjithë managerët e rinj kur kualifikohen në skenë, u gëzohemi së bashku seniorëve dhe soaringëve kur presidenti-drejtori i përgjithshëm i kompanisë sonë Rex Maughan u shtrëngon dorën, gëzohemi të gjithë kur Jozsef Szabo dhe Marika Szabone merr nga Rex Maughan vlerësimin si distributorët e 5-të më të mirë në Europë dhe thërrasim “Të lumtë Jozsi, të lumtë Marika!”. Gëzohemi të gjithë kur safir manageri ynë i ri Istvan Utasi u hodh në ajër nga bashkëpunonjësit e tij, dhe duartrokasim pa pushim për diamant managerët e parë të rajonit tonë, Stevo dhe Veronika Lomjanski nga Serbia.

Momentet e këndshme të kaluara së bashku, vlerësimi dhe respekti për njëri-tjetrin, këto janë ato që përmban ky çmim. Ky çmim tani u fitua për herë të tretë njëra pas tjetrës nga skuadra jonë, mund të themi se ky çmim tashmë është plotësisht i yni. Është një ndjenjë e mrekullueshme të shikosh fytyra që shkëlqejnë, njerëz të qeshur, fëmijë të

vegjël e të rritur që duartrokasin, kjo ishte një punë e shkëlqyer e përbashkët e cila e fitoi me meritë këtë çmim. Mësuam të gëzohemi së bashku për sukseset e arritura, ne përgatitëm makijazhin e tretë më të bukur Sonya – falë soaring manageres Aniko Peterbencze dhe bashkëpunonjësës sonë Monika Vida. Por natyrisht çmimi ynë më i çmuar ishte çmimi i dytë në Europë në garën ndërmjet shteteve, të cilin ishte një nder i madh ta merrje në skenë.

Gjatë gjithë ditës pamë fytyra të gëzuara rreth nesh. Përpara një viti, kur arritëm ta fitojmë për herë të dytë këtë çmim, skuadra jonë vendosi ta fitojë edhe në vitin 2006; falenderojmë në mënyrë të veçantë për punën e madhe përgatitore

dhe për ndihmën e dhënë gjatë gjithë ditës Istvan Halmi-n, Rita Mikola-n dhe Miklos Berkics-in. Vitin e ardhshëm do të shkojmë nga Niza e nxehtë në Stockholmin e ftohtë për të festuar Rally-n European, por ne do të sjellim zjarrin, do të jemi së bashku në trup e në shpirt, do të luftojmë së bashku, do të qeshim dhe festojmë së bashku, dhe me çdo kusht do të konkurojmë edhe për çmimin e katërt Spirit Award.

I falenderojmë të gjithë, Ju jeni skuadra më e mirë në Europë.

Përpara FLP Hungari!



**DR. SANDOR MILESZ**

drejtor gjeneral



# FOREVER





**Pasi të enjten në darkë të gjithë arritën të zinin dhomat e tyre në një nga hotelet më të mira të Kanës, Hotel Martinez, zyrtarisht filloi Rally European i vitit 2006 i Forever Living Products International.**

FOTOGRAFOI: ERIKA TOTH

# FOREVER



## Rally European 2006

Brenda një kohe të shkurtër u njohëm me hotelin e mrekullueshëm, marrëm pakot tona të Rally-t, u njohëm me gjërat e famshme të zonës, madje pati nga ata që shkuan në Monte Carlo, ose vizituan muzeun e parfumeve Grasse, ose shijuan një nga plazhet më të bukura të detit Mesdhe.

Të premtën paradite, në mbledhjen e drejtorëve gjeneral, presidenti-drejtori i përgjithshëm i kompanisë sonë **Rex Maughan** foli për zhvillimin e jashtëzakonshëm të Europës, dhe theksoi në mënyrë të veçantë rritjen prej 17% në qarkullimin e çerekut të parë të vitit 2006 të rajonit hungarez dhe sllavo-jugor, i cili është një rezultat i jashtëzakonshëm, prandaj i falenderoi gjithë bashkëpunonjësit tanë. U informuam gjithashtu se programi i Rally-t European të vitit 2007 në Stockholm fillon më 1 gusht të këtij viti.

Gjatë pasdites marrëm pjesë në një Beach Party të jashtëzakonshëm në bregdetin e Hotel Martinez, në shoqërinë e **Rex Maughan, Gregg Maughan, Aidan O'Hare dhe Sean Higgins**. Të kualifikuarit e Rally-t u argëtuan me lojra të bukura, tërheqje

litari, ndërkohë që pinin kokteilet freskuese, dikush në ujë, dikush në breg. Presidenti-drejtori i përgjithshëm i kompanisë sonë Rex Maughan bëri për orë të tëra fotografi me grupin e madh të distributorëve që e rrethonin. Beach Party morri fund në orët e herëta të mbrëmjes sepse secili shkoi të përgatitej për ditën e madhe të të nesërme.

Të nesërmen, të shtunën paradite radha e gjatë e autobusave i çoi bashkëpunonjësit tanë nga Kana në Pallatin Nikkaia në Nizë, ku nga ora një filloi Rally European. Në skenë u ngjiten me radhë të kualifikuarit e shteteve të ndryshme për të marrë vlerësimet e tyre. Punonjësit e rajonit hungarez dhe sllavo-jugor i pranuan me kënaqësi përgëzimet e Rex Maughan, Gregg Maughan, Aidan O'Hare dhe Sean Higgins për arritjen e vendit të dytë në Europë. Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** ngriti lart tabelën që simbolizonte këtë vlerësim dhe u shoqërua nga duartrokitjet e mëdha të më shumë se njëmijë bashkëpunonjësve tanë.

Në këtë atmosferë të ngrohtë filloi **konkursi i makijazhit Sonya**,

# FOREVER

ku u përfaqësuan dhjetë shtete. Në këtë konkurs të fortë puna e bashkëpunonjësës sonë soaring managere **Aniko Peterbencze** fitoi vendin e tretë. Urime për Aniko-n dhe modelen **Monika Vida**-n.

Për ne ky Rally filloi shumë mirë, por vazhimi ishte edhe më fantastik, pasi në skenë u kualifikuan shumë bashkëpunonjës tanë **manager, senior manager dhe soaring manager** të rinj, pastaj **Istvan Utasi** morri nga Rex Maughan shiritin që simbolizon nivelin e safirit dhe falenderoi FLP-në për mundësinë e dhënë.

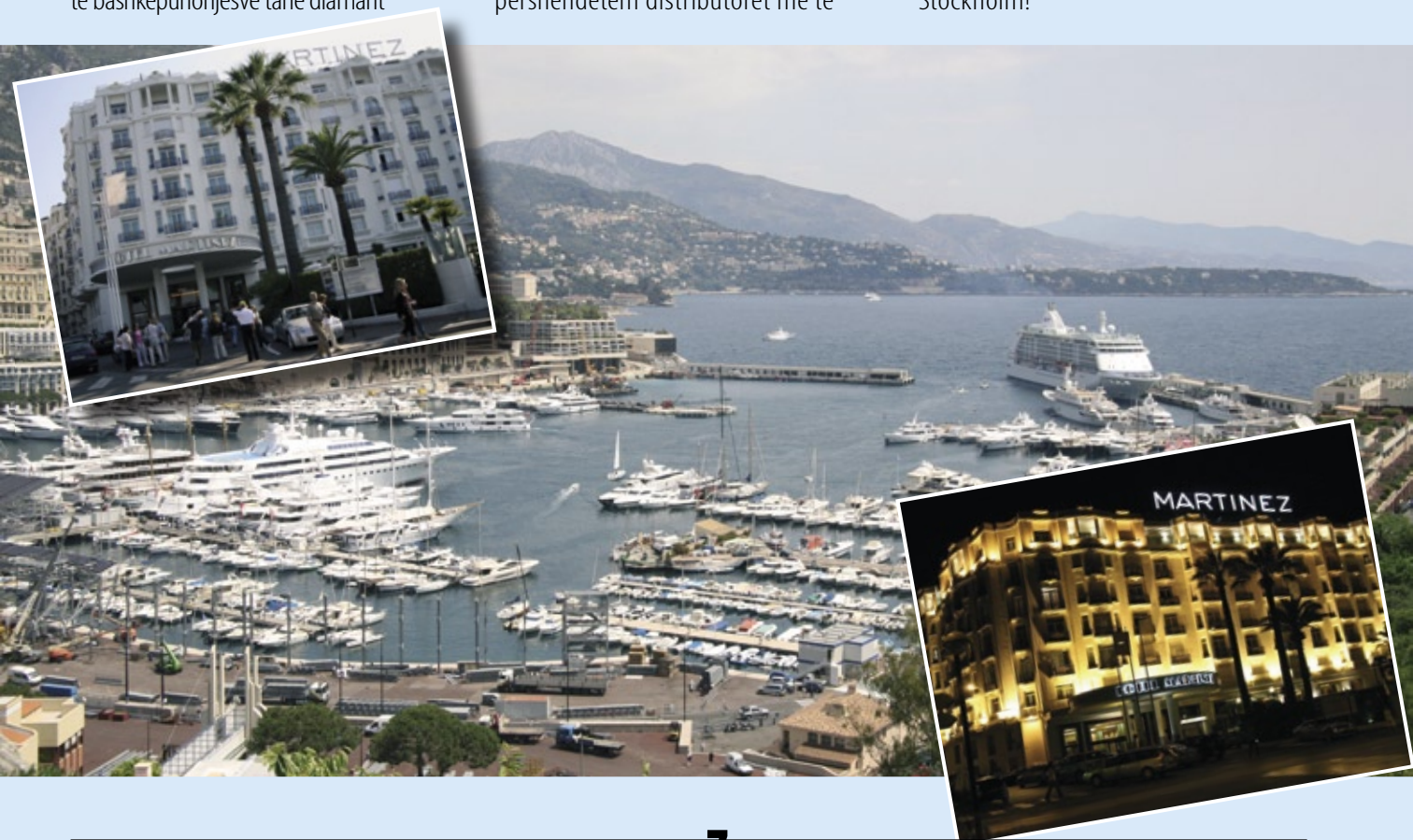
Ndërmjet kualifikimeve publiku u argëtua nga shfaqje tepër spektakolare cirku, pastaj erdhi momenti i kualifikimit të bashkëpunonjësve tanë diamant

manager nga Serbia, **Veronika dhe Stevan Lomjanski**. Pamë në ekran disa momente nga jeta e tyre, dëgjuam të ardhmen, vajzën e tyre **Ana**, e cila është gjithashtu managere në FLP, si dhe natyrisht u njohëm me rrethanat në të cilat ata ndërtojnë këtë biznes fantastik në Serbi. E përgëzojmë nga zemra Veronikën dhe Stevon, të jenë gjithmonë flamurtarët e Forever-it në vendin e tyre, dhe të jenë gjithmonë shembuj dhe anëtarë të angazhuar të këtij biznesi të mrekullueshëm.

Niveli i festës u rrit gjithmonë e më shumë, në skenë u takuam dhe përshëndetëm bashkëpunonjës nga Europa të niveleve gjithmonë e më të larta, diamant managerët e dyfishtë **Katrin Bajri dhe Rolf Kipp**. Pas ndërrimit të skenës përshëndetëm distributorët më të

mëdhenj të Europës, ndër të cilët edhe distributorët fitues të vitit 2006 të rajonit hungarez dhe sllavo-jugor, **Jozsef Szabo dhe Marika Szabone**, si distributorët e 5-të më të mirë të Europës. Ky rezultat i jashtëzakonshëm u përshëndet me duartrokitje të mëdha nga skuadra e madhe hungareze që ndodhej aty. Urime!

Gjatë gjithë Rally-t skuadra hungareze dhe sllavo-jugore tregoi një bashkim dhe unitet të madh, të cilin drejtuesit e Forever Living Products e përshëndetën me dhënien për herë të tretë të çmimit **Spirit Award**. I falenderojmë të gjithë pjesëmarrësit për veprimtarinë e tyre, i falenderojmë të gjithë për pjesëmarrjen e tyre dhe takohemi në vitin 2007 në Stockholm!



# FOREVER





# FOREVER



Palais Nikaïa



# FOREVER



# FOREVER





**VERONIKA LOMJANSKI DHE  
STEVAN LOMJANSKI**

diamant managerë  
anëtarë të Senior President's Club  
drejtues programi

**28 vjet më parë një skuadër e vogël me pak njerëz të angazhuar krijoi një kompani rreth të cilës atëherë nuk e mendonin se një ditë do të marrë përmasa botërore me dhjetra milion përdorues të kënaqur produktesh. Falë vizionit të tyre Forever Living Products gjendet edhe në tregun e Serbisë.**

Drejtuesit e programit të Ditës së Suksesit Forever si zakonisht ishin distributorët më të suksesshëm të Serbisë, diamant managerët

**Veronika dhe Stevan Lomjanski.**

Çifti Lomjanski hodhi themelet e Forever-it në Serbi. I falenderojmë për largpamësinë dhe besimin e patundur me të cilin vunë në funksion FLP-në e Serbisë. Vera dhe Stevani na treguan shembullin se si mund ta duash në mënyrë të veçantë FLP-në.

Drejtori rajonal i zyrës së Serbisë na uroi gëzuar përvjetorin. Forever Living Products me punë të ndershme përhap idenë e biznesit privat, kurse punonjësit e saj i shpërblen vazhdimisht me bonuse dhe programe motivuese. Drejtori **Rajic** theksoi se bazat e suksesit janë produktet me cilësi të shkëlqyer, puna e ndershme dhe marrëdhëniet e pastra me bashkëpunonjësit.

Drejtori gjeneral i FLP Hungarisë dhe rajonit sllavo-jugor **Dr. Sandor Milesz** në fjalën e tij theksoi se ndodhemi përpara sukseseve të mëdha në biznes dhe se secili që hyn në radhët e FLP-së përparon drejt një të ardhmeje të ndritshme. E kemi të

qartë se nuk mendojnë të gjithë si ne, por marrëdhëniet tona bazohen tek ndershmëria, besimi dhe dëshira për të ndihmuar. Përpara FLP!

Tenori **Ivan Saramandic** ka një karrierë të shkëlqyer prej dhjetra vitesh. Efektin e mirë të Aloe Vera-s e njeh prej më shumë se dhjetë vitesh, por atëherë nuk e mendonte se një ditë do të shfaqej në aktivitetin e përvjetorit të kompanisë që merret me qarkullimin e produkteve Aloe Vera. Ivan Saramandic është një figurë e madhe e operas vendase dhe miku i ngushtë i FLP-së, i cili me mënyrën e tij karakteristike e bëri edhe më të bukur festën e ditës së Jonathan-it të përvjetorit. Jemi të sigurt se shfaqjen e artistit tonë të shkëlqyer do ta shijojmë shpeshherë në aktivitetet tona.

Përvojat e periudhës së kaluar përbëjnë forca të mëdha në të ardhmen tonë. Përvojat e konsumatorëve dhe mjekëve në FLP janë një garanci e vërtetë e cilësisë dhe efektit të shkëlqyer të produkteve me të cilat mund të përmirësohet cilësia e jetës së njerëzve. Falenderojmë bashkëpunonjësen tonë safir managerë **Dr. Marija Ratkovic**

për drejtimin e shkëlqyer të kësaj pjese të programit. Shpresojmë se ajo do ta përdorë edhe mëtej gjatë punës së saj paletën e gjerë të produkteve tona.

Antioksidantët janë faktorë të rëndësishëm të funksionimit të shëndetshëm të organizmit të njeriut, sepse rrisin dhe forcojnë qëndrueshmërinë e tij. Jeta e ngarkuar e ditëve tona, stresi, ushqimimi pa rregull janë vetëm disa nga faktorët që veprojnë mbi shëndetin tonë. **Dr. Biserka Lazarevic** në leksionin e saj tregoi produktet e shkëlqyera të FLP-së të cilat kanë efekt antioksidant. Të ndjekim këshillat e daktoreshës Lazarevic dhe të jetojmë në mënyrë të shëndetshme.

Skena ishte e vogël për gjithë **supervisorët, assistant managerët dhe managerët** e sapokualifikuar. Përhëndetëm edhe **senior managerët** tanë të sapokualifikuar, **Ljubica dhe Jordan Aleksov**.

Senior manageri **Zoran Ocokoljic** rrethohet nga bashkëpunonjësit të shkëlqyer dhe e ndryshoi përfundimisht jetën e vet dhe të familjes së tij, sepse FLP-ja na siguron pavarësi, mirëqenie materiale, vetëbesim dhe jetë të plotë. Në leksionin e tij theksoi se nuk duhet të humbasim asnjë minutë, pasi FLP-ja është veprimtaria e të ardhmes.

Safir managerët **Irena dhe Goran Dragojevic** treguan se brenda një momenti morrën vendimin më të madh të jetës së tyre, pas të cilit gjithçka rreth tyre u aktivizua dhe u ndryshoi rrënjësisht jeta. Sipas mendimit të tyre pjesa më e madhe e punës — edhe pas kaq vitesh — vjen vetëm tani, sepse ata

ndodhen vetëm në fillim të rrugës. FLP-ja mbush gjithë ditët e çiftit Dragojevic dhe ata besojnë në një të ardhme edhe më të shkëlqyer.

**Goca Trzan** është ylli i fushës së argëtimit serb dhe mikeshja e ngushtë e Forever Living Products. Na bëri për vete me zërin e saj të ngrohtë dhe ritmik. Jemi të sigurt se edhe në të ardhmen do ta ushqejmë marrëdhënien tonë dhe do të takohemi shpeshherë me këtë artiste të shkëlqyer.

Përhëndetëm me duartrokitje **anëtarët e Klubit të Sundimtarëve** të rreshtuar në skenë, si dhe bashkëpunonjësit që sivjet do të vizitojnë qendrën e kompanisë sonë në USA. **Fituesit e Programit Motivues të Makinës ishin Ljiljana Milanovic, Boro dhe Vesna Ostojic, si dhe Sinisa Kuzmanovic.**

Mënyra pozitive e të menduarit na çon përpara në rrugën drejt suksesit dhe na përcakton karrierën tonë. Vendimet e marra dhe realizimi i tyre varen vetëm nga ne. Këto kushte sigurojnë



sukcesin dhe kënaqësinë brenda rrjetit marketing — u shpreh bashkëpunonjësi ynë safir manager **Cvetko Ratkovic**. E falenderojmë për leksionin e tij të shkëlqyer me të cilin na dha përgjigje për shumë pyetje të shtruar dhe të pashtruar.

Puna me sukses në skuadër — një kombinim fitimprurës. Skuadra e soaring managerëve tanë **Marija dhe Bosko Burus** përbëhet nga një numër i madh punonjësish të suksesshëm, të cilët edhe në të ardhmen do t'i çojnë ata drejt suksesit të sigurt, sepse me punën e tyre mposhtin çdo pengesë dhe kanë sukses në FLP. E falenderojmë çiftin Burus për shpjegimin e duhur të konceptit të **punës në skuadër**.

I përgëzuar nga zemra **assistant supervisorët** tanë të rinj dhe u uruam suksese të mëtejshme në radhët e FLP-së.

**BRANISLAV RAJIC**  
drejtor rajonal



# FOREVER



# FOREVER



## CONQUISTA

## Shpërndarësit më të suksesshëm

Klubi i  
Sundimtarëve

Dhjetë  
shpërndarësit  
e parë sipas  
pikëve  
personale  
dhe të non-  
managerit

## HUNGARIA



1. Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc
2. Szabó Péter dhe Szabóné Horváth Ilona
3. Hajcsik Tünde dhe Láng András
4. Sulán László
5. Varga Róbert
6. Császár Ibolya Tünde
7. Hegedűs Árpád dhe Hegedűsné Lukátsi Piroska Marietta
8. Czele György dhe Czeléné Gergely Zsófia
9. Petrovai Tamásné dhe Petrova Tamás
10. Gulyás Melinda

## SERBIA DHE MALI I ZI



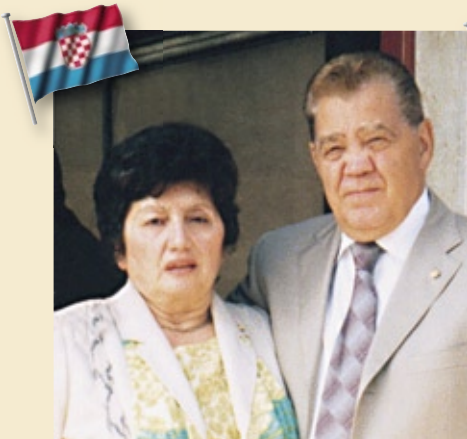
1. Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir
2. Dr. Lazarević Predrag dhe Dr. Lazarević Biserka
3. Gubecka Jarmilka dhe Gubecka Zdenko
4. Kuzmanović Vesna dhe Kuzmanović Siniša
5. Mirkov dr. Rozmaring dhe Mirkov Jovica
6. Milić Tanja dhe Punišić Dragan
7. Filić Zorica dhe Filić Dragan
8. Koródi Kovács Elizabetta dhe Koródi József
9. Milić Mira dhe Milić Marko
10. Stojanović Emilija dhe Stojanović Nenead



# ADOR CLUB

## esshëm të muajit maj 2006

### KROACIA



1. Sukser Margareta dhe Sukser Marijan
2. Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
3. Kraljić-Pavletić Jadranka dhe Pavletić Nenad
4. Ciler Dominik dhe Ciler Stefanija
5. Orinčić Marija Magdalena
6. Stazić Juliana
7. Jurović Sonja dhe Jurović Zlatko
8. Jezl Vladimir dhe Jezl Irena
9. Vidiček Velimir dhe Vidiček Ivka
10. Golubović Karmela dhe Golubović Roman

### BOSNIA DHE HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija dhe Mustafić Safet
2. Šurković Edin dhe Šurković Amira
3. Glavinka Željko
4. Smajić Mevludin dhe Smajić Sandra
5. Njegovanović Vaselije
6. Njegovanović Svetlana
7. Hodžić dr. Sead
8. Kurevija Slavko dhe Kurevija Biba
9. Duredbegović Razija
10. Alić Amina dhe Alić Fuad

### SLLOVENIA



1. Brumec Tomislav
2. Brumec Lovro
3. Bole Natali dhe Bole Matej
4. Arbeiter Jožica dhe Dr. Arbeiter Miran
5. Jazbinšek Kim
6. Cijanović Ana dhe Cijanović Božidar
7. Lorbek Zlatka dhe Lorbek Martin
8. Iskra Rinalda dhe Iskra Lučano
9. Bigec Danica
10. Mohorić Brigita

FLP Hungaria, Kroacia, Bosnia-Hercegovina, Serbia dhe Mali i Zi, Sllovenia

# Të gjithë në rrugën drejt suksesit

## Nivelin e soaring managerit e arritën

Kuzmanović Vesna dhe

Kuzmanović Siniša



## Nivelin e senior managerit e arritën

Barnak Danijela dhe

Barnak Vladimir



## Nivelin e managerit e arritën

Brumec Lovro  
Csáthyné Hengán Ágnes dhe  
Csáthy András  
Csehi Attiláné dhe Csehi Attila  
Czibolya Zoltáné dhe Czibolya Zoltán  
Erdei Zoltán dhe Erdei Ilona Etelka  
Filić Zorica dhe Filić Dragan

Gerencsér József dhe  
Gerencsérné Bakos Erzsébet  
Gubecka Jarmilka dhe  
Gubecka Zdeno  
Lajtai Tamás dhe Lajtainé Horváth Szilvia  
Milić Tanja dhe Punišić Dragan  
Mirkov dr. Rozmaring Mirkov Jovica

Sulán László  
T. Szabó Pálné dhe T. Szabó Pál  
Tenke János dhe Tenke Jánosné  
Zsolnai Zsuzsanna  
Zsóka László dhe Zsóka Mariann



## Nivelin e assistant managerit e arritën

Bíró Attiláné dhe Bíró Attila  
Bole Natali  
Dévai Kovács Gyula  
Dr. Fülöp Lászlóné  
Főző Lászlóné dhe Főző László  
Hubacsek Ágota  
Ivović Milka dhe Ivović Radoslav

Klement Péterné dhe Kollár Csaba  
Kovács György dhe Kovácsné N. Bernadett  
Könczöl Ilona  
Lukács Péter dhe Fakó Andrásné  
Makkos Péter  
Milić Mira dhe Milić Marko  
Molnár Tibor dhe Molnárné Csendes Katalin

Müllner Márta  
Novák János dhe Novákné Csomor Judit  
Reményi József dhe  
Daragó Rita Laura  
Rosza Edit dhe Rosza Csaba  
Soós István dhe Soósné Zelei Mária  
Uzoni Zsuzsanna



## Nivelin e supervisorit e arritën

Anišić Biljana  
Bán Zsuzsanna  
Béri Júlia  
Bajin Ljiljana  
Bakos Antal dhe Bakos Éva Natália  
Benedeczki Györgyné dhe  
Benedeczki György  
Bocsi István  
Bodnár Zsolt  
Bodnár Józsefne dhe Bodnár József  
Bojer Ana dhe Bojer Todor  
Budaváry Tamás  
Buzási Izabella dhe Felhő István  
Cehic Ingrid  
Dely Ferenc  
Dinčić Ana dhe Dinčić Stojan  
Dr. Gajdos Blaho Ildikó dhe Gajdos István  
Dr. Nedić Mirjana dhe dr. Nedić Boško  
Dr. Bálint Zoltán dhe  
Dr. Bálintné Dr. Molnár Zsuzsanna  
Dr. Barta Zita dhe Csima István  
Durucz István  
Fodor Jánosné dhe Fodor János  
Fodor Hajnalka  
Galgány Ferenc  
Gubecka Vladimir dhe Gubecka Katarina

Hajdu Szilvia dhe Bocsi Péter  
Hargitai Anikó  
Havas Gábor  
Herczeg Miklós  
Hirshné Faragó Tünde dhe Hirsch László  
Jávorka Mihály dhe Jávorka Ildikó  
Jancsó Gusztáv  
Jovanović Perunika  
Jovanović Zoltán  
Juhász László  
Kaponyás Ágnes  
Kis Zoltán dhe Kis Zoltáné  
Kis Judit  
Kissné Barta Tünde dhe Kiss László  
Kissné Köszegi Mónika dhe Kiss István  
Kocsis Gyula dhe Kocsisné Stefán Éva  
Kojić Ivana dhe Kojić Boban  
Komornyik György  
Krupla Anett dhe Krupla Alexand  
Kucsera Mihály  
Kuntic Alenčica  
Köszegi Zsolt dhe Szász Rita Csilla  
László Imre  
Leszó Éva  
Ljumović Tatjana dhe Ljumović Mladen  
Lorbek Zlatka dhe Lorbek Martin

Mészáros Gáborné  
Maczi József dhe Macziné Repka Tünde Éva  
Maravić Mileva dhe Maravić Milan  
Marković Ivana  
Mentes Éva  
Miletić Milena dhe Miletić Goran  
Milinov Mančić Aranka dhe Milinov Miroslav  
Mojsin Veselka dhe Mojsin Vasa  
Németh László György dhe Némethné  
Schmidt Ildikó  
Némethné Kotnyek Eszter dhe Németh Tibor  
Nagy Erzsébet dhe Jinás Elek  
Nagy László  
Nagy Roland  
Nagyné Bárkányi Erika dhe Nagy Imre  
Nagyné Bereczki Beatrix dhe Nagy János  
Nagyné Uhel Éva dhe Nagy Lajos  
Neda Dojna dhe Neda Vaselije  
Novković Gorica dhe Novković Željko  
Obert Lászlóné  
Pápa László  
Palotás Béla dhe Wolf Edit  
Pap Alexandra  
Pinczelné Kavarnyik Éva dhe Pinczel Zsolt  
Piszér István dhe Piszér Istvánné  
Prajda Istvánné dhe Prajda István



Pócsné Kovács Erzsébet dhe Pócs György  
Rákóczi Gyöngyi  
Radin Slobodan dhe Radin Gordana  
Radjenović Tijana  
Rutai Hajnalka  
Sarić Slavica dhe Sarić Bela  
Solar Soka  
Stojanović Dijana dhe Stojanović Zoran

Stojišić Slavica dhe Marjanović Milan  
Subonj Stelji dhe Subonj Florina  
Svonja Božidar  
Szepesi Benca  
Szilvásiné Bodnár Mónika  
Tomba Andrásné dhe Tomba András  
Tomba Zoltán dhe Tomba Zoltánné  
Torma József

Túri Lajos dhe Dobó Zsuzsanna  
Ujvári Anikó dhe Zsamboki János  
Varga Péter  
Velemir Divna dhe Velimir Veljko  
Veres Gabriella  
Vida Norbert  
Zoboki Ilona  
Zsiga Zsuzsanna

## Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës



### Niveli I

Atanasov Divanis  
Babály Mihály és Babály Mihályné  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor  
**Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir**  
Bánhegyi Zsuzsa dhe  
Dr. Berezvai Sándor  
Becz Zoltán dhe Becz Mónika  
Begić Zemir  
Bertók M. Beáta dhe Papp-Váry Zsombor  
Botis Gizella dhe Botis Márius  
Bognárné Maretics Magdolna dhe  
Bognár Kálmán  
Bojtor István dhe Bojtorné Baffi Mária  
Brumec Tomislav  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor  
Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza dhe Csürke Bálintné  
Darabos István dhe Darabos Istvánné  
Davidović Mila dhe Davidović Goran  
Dr. Csisztu Attila dhe  
Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva dhe Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán dhe  
Dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit dhe Szabó János  
Futaki Gáborné  
Dragojević Goran dhe Dragojević Irena  
Fejszés Ferenc dhe  
Fejszésné Kelemen Piroška  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde dhe Láng András  
Halomhegyi Vilmos dhe  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné dhe Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László dhe Hegyi Katalin  
Heinbach József dhe  
Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka  
Kása István dhe Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária dhe  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám dhe Ótós Emőke  
Knisz Péter dhe Knisz Péterné  
Dr. Kovács László dhe  
Dr. Kovács Lászlóné  
Kovács Zoltán és  
Kovácsné Reményi Ildikó

Kuzmanović Vesna  
Lapicz Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária dhe Markó Antal  
Márton József dhe  
Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana dhe Harnos Vilmos  
Milovanović Milanka dhe  
Milovanović Milislav  
Milanović Ljiljana  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
Dr. Molnár László dhe  
Dr. Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija dhe Nakić Dusan  
Miškić Dr. Olivera dhe Miškić Dr. Ivan  
Dr. Németh Endre dhe Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor dhe  
Némethné Barabás Edit  
Ocoljić Daniela  
Ocoljić Zoran  
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojčić Boro  
Papp Tibor dhe Papp Tiborné  
Dr. Pavkovic Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena dhe Petrović Milenko  
Radóczy Tibor dhe Dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán dhe Ramháb Judit  
Révész Tünde dhe Kovács László  
Šaf Ljiljana dhe Šaf Vladimir  
Schleppné Dr. Kasz Edit dhe Schlepp Péter  
Senk Hajnalka  
Stegená Éva  
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja  
Pintér Csaba dhe Szegfű Zsuzsa  
**Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc**  
**Szabó Péter dhe Szabóné Horváth Ilona**  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Szidiropulosz Angelika dhe Miklós  
Tamás János dhe Tamás Jánosné  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag dhe  
Ugrenović Olga  
Virágné Tóth Erika dhe Virág Tibor  
Vító László

### Niveli II

Ádám István dhe Ádámné Szöllösi Cecília  
Bánhegyi Zsuzsa dhe

Dr. Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
Czele György dhe  
Czeléné Gergely Zsófia  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe  
Dr. Seres Endre  
Erdős Attila dhe Bene Írisz  
Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana dhe Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád dhe  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Papp Imre dhe Péterbenca Anikó  
Rózsahegy Zsoltné dhe  
Rózsahegy Zsolt  
Dr. Schmitz Anna dhe  
Dr. Komoróczy Béla  
Siklósné Dr. Révész Edit dhe  
Siklós Zoltán  
Székely János dhe Juhász Dóra  
Tóth István dhe  
Zsiga Márta  
Tóth Sándor dhe Vanya Edina  
Varga Géza dhe  
Vargáné Dr. Juronics Ilona

### Niveli III

Berkics Miklós  
Bruckner András dhe  
Dr. Samu Terézia  
Buruš Marija dhe Buruš Boško  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István dhe Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia dhe Pattzai Sándor  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan dhe  
Lomjanski Veronika  
Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko  
Szabó József dhe Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály  
Utasi István  
Varga Róbert  
Vágási Aranka dhe Kovács András

# Të Nderuar Shpërndarës!

## NJOFTIMET E QENDRËS SË RAJONIT:

### Zyrat e Hungarisë:

- Zyra qendrore e Budapestit: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel: +36-1-269-5370. Drejtori i marrëdhënjeve ndërkombëtare: Lenkey Péter.
- Magazina e Budapestit: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel: +36-1-291-8995. Drejtori i rajonit: Lenkey Péter.
- Zyra e Debrecenit: 4024 Debrecen, Szent Anna u. 31., tel: +36-52-349-657. Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Zyra e Segedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel: +36-62-425-505. Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor
- Zyra e Szekesfehervarit: 8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3., tel: +36-22-333-167. Drejtori i rajonit: Földi Attila

### Zyrat e Bosnia-Hercegovinës:

- Zyra e Bijeljina: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3., tel: +387-55-211-784
- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650. Drejtori i rajonit: Enra Hadžović

### Zyrat e Kroacisë:

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770.
- Zyra e Splitit: 21000 Split, Križine 19. tel.: +385-21-459-262  
Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

### Zyra e Kosovës:

- Prishtinë, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.  
Drejtori i rajonit: Lulzim Tytynxhiu.

### Zyra e Malit të Zi:

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb., tel: +381-81/621-201, tel/fax: +381-81/621-301.  
Drejtori i rajonit: Branislav Rajic

### Zyrat e Serbisë:

- Zyra e Beogradit: 11000 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381-11-3970-127.
- Zyra e Nisit: 18000 Niš, Števana Nemanje 69. Tel./fax: 381-18-263-534
- Zyra e Horgosit: 24410 Horgoš, Rade Končara 80. Tel.: +381-24-792-195  
Drejtori i rajonit: Branislav Rajic.

### Zyra e Sllovenisë:

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 18., 9220 Lendava.  
Drejtori i rajonit: Kepe Andrej.

**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-së 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).

### 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 porosisive. 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, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit. ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com))

### Kartat plastike të blerjes me shumicë mund t'i merrni personalisht gjatë ditëve të punës në zyrat e kompanisë sonë.

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj një mundësi të re për të kontrolluar pikët e tyre.

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjeni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkonti edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit.
- Vlerat e pikët e tyre 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 bashkëpunojnë tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

Informacione nga interneti: Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonti në zyrat tona. Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" "[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)" përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi "distributor login". Emri i përdoruesit është numri juaj i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që në të ardhmen ti kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të **porosive të produkteve dhe të formularëve të tjerë!** Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositësi) dhe të panëshkruara, me qëllimin për të shmangur gabimet,

nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e **paraqitjes së bonuseve** nëpërmjet të besuarit për këtë, ky person i besuar të sjell me vete edhe letërnjoftimin e tij! Sipas politikës ndërkombëtare të biznesit, çdo shpërndarës, që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice, direkt nga zyrat. Gjithashtu, shpërndarës i regjistruar, ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur kopjen e dytë të formularit të regjistrimit së plotësuar më parë dhe dokumentin e porosisë së produktit të plotësuar.

**RISPONSORIZIM!** Dëshiroj t'ju tërheq vëmendjen për rregullat e "risponsorizimit" të cilat gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është se risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të përcaktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe përgjigjes së kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që bashkëpunonjësit distributor të regjistruar njëherë i fut për herë të dytë pa plotësuar procesin e risponsorizimit.

## **NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË:**

Njoftojmë Shpërndarësit tanë të nderuar se vendi i organizimit të ditës së Suksesit Forever të 23 shtatorit, që fillon në orën 10, është: Arena Sportive e Budapestit, Budapest, 1143, Stefánia út 2. I mirëpresim të gjithë!

## **Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjeksisë Popullore të Hungarisë.**

I lutemi Shpërndarësve tanë 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 ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuara, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt.

## **Magazina e FLP-së, Budapest**



**Zyra e Debrecenit**

**Numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës mujore mund të lexohen në faqen tonë të internetit duke përdorur passwordin „forever”.**

## **Njoftim rreth mundësisë së blerjes me ulje**

Për të përdorur mundësinë e blerjes me ulje ju lutemi zbatoni rregullat e mëposhtme:

**1/Deklarata:** Ju lutemi që me vëmendje plotësoni saktësisht çdo pjesë të deklaratës. Nëse e dërgoni personalisht kolegët tanë i kontrollojnë të dhënat, por nëse e dërgoni me postë kjo gjë nuk është e mundur, prandaj ju lutemi që me një vëmendje të madhe kontrolloni të dhënat tuaja, sepse në rast gabimi sistemi i uljes së çmimeve nuk hyn në fuqi.

**2/Blerja:** Gjatë blerjes sistemi i ofron shumën maksimale të uljes atyre që e plotësojnë deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Në rastin e blerjes si grup duhet të sillni autorizim të nënshkruar nga dy dëshmitarë të rregullt nga çdo person, për çdo porosi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!

**3/Informimi:** Kolegët tanë nëpër magazina vetëm pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi dhe dorëzimit të autorizimeve japin informacione rreth shumës aktuale të uljes.

Bashkëpunonjësit me deklaratë dhe që i marrin bonusat e tyre në formë kuponash, mund të informohen rreth shumave të sakta në adresën Budapest, Szondi u. 34.



## Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove.

Me anë të këtij shërbimi Distributor tanë të Nderuar i marrin porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – me përputhje kohe – në çdo pikë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anullojmë dhe pikët i zbresim. 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.

Porositë tuaja mund t'i bëni 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.
- Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539
- nëpërmjet internetit në adresën [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu),
- me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

### Çmimet e transportit:

	Budapest	Provincë
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
Mbi 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg

- Çmimet e mësipërme janë të vlefshme deri në 3 porosi/adresë, mbi 3 porosi llogarisim +200 Ft/porosi.
- Çmimi i postimit është 360 Ft/adresë.
- Siguracioni: deri në shumën 200 000 Ft e përmban çmimi i transportit, mbi këtë shumë për çdo 10 000 Ft është 50 Ft.

### Çmimet e mësipërme nuk përmbajnë TVSH-në prej 20%.

Transportimi i porosive bëhet pas përputhjes paraprake në telefon. Shpenzimet e përputhjes në telefon përmbahen nga çmimet e mësipërme.

Ju tërheqim vëmendjen se me qëllimin e mbylljes mujore pa probleme, në çdo muaj, porositë e ardhura me postë pas datës 25, zyra jonë i dërgon ato vetëm në fillim të muajit të ardhshëm, kështu që edhe pikët e kreditit që u përkasin atyre i shënojmë në muajin e ri.

### NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË:

Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme: bëje porosish në telefon - telecenter. Të gjitha mallet mund ti porosisni në numrin e telefonit: 011/309-6382. Orari i punës së Telecenterit dhe zyrës së Beogradit: të martën 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. Malli paguhet gjatë marrjes së tij. Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi. Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit. Në porositë me telefon marrim parasysh vetëm porositë e bëra deri në

datën 25 të muajit në fjalë, pas kësaj date porositë mund ti bëni vetëm personalisht në zyrat tona.

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. Dita jonë e ardhshme e Suksesit Forever do të mbahet më 23 shtator 2006.



Zyra e Beogradit

### NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS:

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): Bijeljina: 055/211-784. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-16.30 Sarajevo: 033/760-650. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-16.30. Të mërkurën: 12.00-20.00 Në rastin e porosisë telefonike, pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë nuk e kalon vlerën e një pike, atëherë transportimin në shtëpi e paguan shpërndarësi.

Adresa e re e zyrës së Bijeljinës: FLP-Bos Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3, 76300 Bijeljina. Tel: 055/211-784, 055/212-605, fax: 055/221-780.

Adresa e qendrës së Banja Lukës: Duško Koščica u. 22. Tel: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288

### NJOFTIMET E ZYRËS SË KROACISË:

Njoftojmë konsumatorët dhe distributorët tanë se zyra e FLP-ë së Zagrebit gjendet në adresën Grada Mainza 21. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-

17.00. Tel.: +385-1-3909-770 dhe fax.: +385-1-3909-771. Porosia telefonike bëhet në numrin +385-1-3909-773. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë, shpenzimet e transportit i paguan FLP-ja. Leksionet rreth marketingut dhe produkteve fillojnë çdo të hënë dhe të enjte në orën 18.00 në zyrën qendrore.

Ju njoftojmë mëtej se zyra jonë e Splitit gjendet në adresën Križine 19. Tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënë 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00.

## NJOFTIMET E ZYRËS SË SLLOVENISË:



**Zyra e Lendvait**

Ju njoftojmë se orari i hapjes së magazinës sonë në Trzin është: të hënë dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Ky orar hapje është i vlefshëm edhe në rastin e porosive telefonike. Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501

Adresa e magazinës së Lendvai-t: Kolodvorska 18, 9220 Lendva  
Tel.: +386-40-955-167.

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Hungarisë:

Dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426  
Dr. György Bakanek: +36-20-944-1442  
Dr. Laszlo Kerekes: +36-20-944-1442  
Dr. László Mezôsi: +36-20-552-6792.

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510  
Dr. Eugenija Sojat Marendic: +385-915107070

## Serbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarevič és Dr. Predrag Lazarevič: +381-23-543-318

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

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

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Malit të Zi:

Dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127

# FLP TV

## Në internet

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

### PROGRAMI

Nga 17 korrik deri më 20 gusht 2006

- 10.00 **Lajme**
- 10.05 **Nga bima deri tek produkti**
- 10.18 **Dita e Jonathan-it** – Istvan Darabos  
**Cote D'Azur** – fotografi
- 10.40 **Conquistador Club**
- 11.45 **Film prezantues produktesh** – Probiotic  
**Houston** – fotografi
- 12.00 Rolf Kipp – Metoda pune
- 12.40 **Dita e Jonathan-it** – Nikoletta Pal
- 13.00 **Takim managerësh 2005** – Szirak
- 13.35 **FLP – Plani Marketing**
- 13.55 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Edit Revesz Siklosne
- 14.15 **Profit Sharing 2006**
- 15.40 Katrin Bajri 1.
- 17.05 **Film prezantues produktesh** – Përrallë shampoje
- 17.10 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Terezia Samu
- 17.30 Tonk Emil – Si profesionist apo si amator
- 18.00 **Lajme**
- 18.05 **Nga bima deri tek produkti**
- 18.18 **Dita e Jonathan-it** – Istvan Darabos  
**Cote D'Azur**
- 18.40 **Kualifikime**
- 19.45 **Film prezantues produktesh** – Probiotic  
**Houston** – fotografi
- 20.00 Rolf Kipp – Metoda pune
- 20.40 **Dita e Jonathan-it** – Nikoletta Pal
- 21.00 **Takim managerësh 2005** – Szirak
- 21.35 **FLP – Plani Marketing**
- 21.55 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Edit Revesz Siklosne
- 22.15 **Profit Sharing 2006**
- 23.40 Katrin Bajri 1.
- 01.05 **Film prezantues produktesh** – Përrallë shampoje
- 01.10 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Terezia Samu
- 01.30 Tonk Emil – Si profesionist apo si amator
- 02.00 **Lajme**
- 02.05 **Nga bima deri tek produkti**
- 02.18 **Dita e Jonathan-it** – Istvan Darabos  
**Cote D'Azur**
- 02.40 **Conquistador Club**
- 03.45 **Film prezantues produktesh** – Probiotic  
**Houston** – fotografi
- 04.00 Rolf Kipp – Metoda pune
- 04.40 **Dita e Jonathan-it** – Nikoletta Pal
- 05.00 **Takim managerësh 2005** – Szirak
- 05.35 **FLP – Plani Marketing**
- 05.55 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Edit Revesz Siklosne
- 06.15 **Profit Sharing 2006**
- 07.40 Katrin Bajri 1.
- 09.05 **Film prezantues produktesh** – Përrallë shampoje
- 09.10 **Dita e Jonathan-it** – Dr. Terezia Samu
- 09.30 Tonk Emil – Si profesionist apo si amator

# FOREVER



## Sonya® Color Collection



# Prospekt i Qendrës Mësimore dhe të Shërbimit Sonya

I njoftojmë me kënaqësi gjithë lexuesit e dashur se më 5 qershor 2006 hapim Qendrën Mësimore dhe të Shërbimit Sonya në Budapest, në rrugën Sondi 34, në katin e parë të qendrës së FLP Hungari Shpk. Në qendrën tonë punonjës specialist presin paraqitjen e atyre që zotërojnë kartë blerje me shumicë. Gjatë përgatitjes së makijazheve përdorim produktet e Sonya Colour Collection. Kjo është familja e vetme në botë e produkteve kozmetike me bazë aloe vera-n, e cila kombinon lëndët kozmetike zbukuruese me kujdesin për paraqitjen e jashtme. Sonya është kombinimi special i përbërësve natyror – si përshembull Aloe Vera e pastër, vitamina antioksidante, ekstrakte deti ose kamomil – të cilat sigurojnë mbrojtjen, kujdesin dhe trajtimin e lëkurës sonë. Ky koleksion i shkëlqyer nxjerr në pah gjithë nuancat e ngjyrave në përputhje me tonin e lëkurës, si dhe me gjendjen tonë shpirtërore.

## TRAJTIME KOZMETIKE

### Lulja e rinisë: trajtim prej afërsisht 50 minutash

Pastrim: Aloe Eye Makeup Remover, Exfoliating Cleanser  
Heqja e qelizave epiteliale të vdekura: Forever Aloe Scrub  
Fshirja e fytyrës: Rehydrating toner  
Vendosja e maskës: Facial Contour Mask Powder dhe Aktivator  
Pas larjes: Rehydrating toner  
Krem ditor: Firming Foundation Lotion

### Luftë kundër rrudhave: trajtim prej afërsisht 50 minutash

Fshirja e hijes së syve: Aloe Eye Makeup Remover  
Fshirja e grimit: Exfoliating Cleanser  
Fshirja e fytyrës: Rehydrating toner  
Lagia e zonës së syve me Aktivator;  
Vendosja në këtë zonë e Forever Alluring Eyes  
Përzierja dhe vendosja e R-3 Faktor dhe Alpha E factor në fytyrë dhe në qafë

Vendosja e Maskës së përthithur me Aktivator  
Pas heqjes së maskës fërkimi i lëndëve vepruese të mbetura në fytyrë

### Magjia e detit: trajtim prej afërsisht 50 minutash

Fshirja e hijes së syve: Aloe Eye Makeup Remover  
Fshirja e grimit: Exfoliating Cleanser  
Heqja e qelizave epiteliale të vdekura: Forever Aloe Scrub  
Fshirja e fytyrës: Rehydrating toner  
Vendosja e Forever Marine Mask  
Pas larjes: Rehydrating toner  
Krem ditor: Firming Foundation Lotion

### Hidratim i thellë: afërsisht 50 minuta

Fshirja e hijes së syve: Aloe Eye Makeup Remover  
Fshirja e grimit: Exfoliating Cleanser  
Heqja e qelizave epiteliale të vdekura: Forever Aloe Scrub  
Fshirja e fytyrës: Rehydrating toner  
Përzierja dhe vendosja e Aloe Moisturizing Lotion dhe Alpha E factor në fytyrë  
Vendosja mbi këtë e Maskës së përthithur me Aktivator  
Fërkimi i kremit të mbetur duke i hedhur pak First

### Bombë gjallëruese: afërsisht 50 minuta

Fshirja e hijes së syve: Aloe Eye Makeup Remover  
Fshirja e grimit: Exfoliating Cleanser  
Heqja e qelizave epiteliale të vdekura: Forever Aloe Scrub  
Fshirja e fytyrës: Rehydrating toner  
Përzierja dhe vendosja e Recovering Night Creme dhe Alpha E factor në fytyrë

Vendosja mbi këtë e Maskës së përthithur me Aktivator  
Fërkimi i kremit të mbetur duke i hedhur pak First



## MASAZH:

**Masazhi freskues dhe relaksues suedez (afërsisht 1 orë):** Masazhi suedez është një teknikë masazhi gjatë të cilit në mënyrë mekanike përmirësojmë gjendjen e përgjithshme të muskujve. Efekti i tij: ushqimimi më i mirë i qelizave; lëkura bëhet më elastike; shkëputen qelizat epiteliiale të vdekura; shpijen muskujt; heq mpirjen dhe lodhjen e muskujve; ul dhembjen.

**Masazhi indian (afërsisht 1 orë):** Jep energji, ul stresin, qetëson. Si rrjedhim i tij ulen tensionet e grumbulluara, hapen dhe pastrohen chacra-t, ripërtërihen forcat vetëmjekuese.

**Masazhi thai (afërsisht 1 orë):** Masazhi thai nuk përqendrohet tek ana fizike, por tek ajo energjitike e trupit të njeriut. Shtypin pikët e energjisë, ose bëjnë shtypje të përgjithshme, përveç kësaj përmban edhe ushtrime tendosjeje. Masazhi i linjave të energjisë stimulon rrjedhjen e lirë të energjisë së jetës dhe ndihmon në përmirësimin e gjendjes së përgjithshme shëndetësore.

**Masazhi i shputës (afërsisht 1 orë):** Ndikon në funksionimin e organeve. Si rrjedhim i tij përmirësohet qarkullimi i gjakut, gjendja shpirtërore, ulet tensioni nervor.

**Masazhi relaksues aromatik (afërsisht 1 orë):** Relaksim trupor dhe shpirtëror me vajra të avullueshme. Ka efekt ushqyes, rigjenerues dhe qetësues të lëkurës. Rrit elasticitetin e lëkurës.



## Masazh dobësues dhe celuliti (afërsisht 1 orë):

Si rrjedhim i tij lëkura bëhet më e tendosur. Ul celulitin, stimulon qarkullimin e gjakut, pastron lëkurën. Shpërbën lëngjet dhe lëndët helmuese të grumbulluara. Natyrisht në çdo lloj masazhi përdorim produktet e Forever-it: Aloe Body Toning Kit, Aloe Heat Lotion, Aloe Moisturizing Lotion, Aloe Body Toner, Aloe Body Conditioning Creme, Aloe Vera Gelly, Aloe Lotion, Aloe Propolis Creme, Forever Aloe Scrub, Alpha-E Factor, First.

Shërbimet profesionale i ofrojmë me një çmim tepër të favorshëm, por vetëm për punonjësit që zotërojnë kartë blerje me shumicë, në mënyrë që edhe nëpërmjet kësaj të njohin përsosmërinë e produkteve tona, të njohin teknikat e përgatitjes së makijazhit, dhe natyrisht të kalojnë një orë të këndshme me shpłodhje dhe relaksim në Qendrën tonë. Edhe kjo është një pjesë e rëndësishme që ta ndërtojmë biznesin me një vrull të ri, pasi duhet t'i japim organizmit tonë shpłodhjen dhe ushqimin e duhur, si dhe femrat e bukura të bëhen edhe më të mrekullueshme. Paraqitja dhe lënia e takimit bëhet në këtë mënyrë: në rastin e masazheve mund të paraqiteni tek Monika Vida në numrin e telefonit 20/4571155; për shërbimet kozmetike mund të paraqiteni tek Magdolna Darvas në numrin e telefonit 269-5370/124. Punonjësit e qendrës së re, masazhatorët Ildiko Hrcnjar dhe Csilla Fülöp, si dhe specialistja e kozmetikës Ildiko Meszaros, iu urojnë të gjithëve zbukurim, shpłodhje dhe relaksim.

Kata Ungar i pret mëtej ata që duan të zbukurohen të martën dhe të enjten nga ora 10 në Qendrën Mësimore.



**TIBOR ELIAS**

soaring manager  
anëtar i President's Club

**Kur njeriu arrin në majë të malit me një lodhje të këndshme dhe kënaqësi shikon prapa rrugën e bërë... e arrita edhe këtë. Ngjitja e disa kodrave të vogla nevojitet për arritjen e një maje mali më të lartë?! Shplodhet, merr frymë dhe i kënaqur deklaroi: nuk ishte aq e vështirë saç dukej në fillim. Kjo zgjati për tetë vjet...?! E mendon njëqind herë se si ishte, nga e çoi drejtimi i gabuar, çfarë pengesash i dolën, ku mund t'i binte më shkurt dhe cila rrugë mund të ishte më e lehtë dhe më e shpejtë. Natyrisht tani në fund çdo gjë është më e thjeshtë, dhe merr frymë thellë: po ta filloja nga e para çfarë do të bëja ndryshe...**

## “Kufiri është qielli me yje...!”

Po ta filloja sot. . . do ta merrja seriozisht! Do t'i besoja mundësitë dhe do ta pranoja rrugën e ofruar. Një mëz i egër pa fre kërkon pozicionin e tij në botë. Mund të bëjë ç'të dojë — ka energji dhe kohë —, s'ka detyrime, nuk po i digjet shtëpia, nuk i ka ardhur akoma koha! Pastaj krijon përvoja, zbulon, dhe nëse i dallon gabimet e tij, qëndron në radhë ose mbetet prapa. Dhe me dhembje, inat dhe zili thotë: të tjerët përse patën sukses?! . . . Por ka mëza të cilët edhe duke mbetur prapa e gjejnë rrugën tjetër që të çon në majë të malit, e cila ndoshta është më e vështirë, ndoshta kërkon më shumë kohë dhe energji, por nëse e çon drejt pikës synimit atëherë le ta zgjedhë atë rrugë. Ndoshta për të ajo është rruga ideale. Siç bëri edhe pulëbardha Jonathan, e cila nuk u kënaq me lartësinë e sigurt të fluturimit. E morri përsipër sfidën, rrezikun, luftoi dhe e arriti qëllimin e saj. . .

Shpeshherë më duket se mua kjo s'më mjafton, — dua të bëhem shqiponjë, të ngjitem akoma e më lart, të ndihmoj më shumë njerëz dhe të arrij më shumë suksese, sepse e di se “kufiri është qielli me yje. . .”!

Në majë të malit mund ngjitesh në disa drejtime. . . por prapël! Po ta filloja nga e

para do të ngjitesha shpejt në majë, sepse do të ecja në rrugën e shkelur nga Rex Maughan, e cila është përshkruar nga disa diamantë dhe safirë. Do t'i lija të gjitha ngarkesat dhe veprimet e tepërta, dhe do ta besoja atë që sot di, provoj dhe bëj të ditur, si dhe që jam me të vërtetë në pozicionin më të mirë në botë.

Do t'u shtrëngoja duart, do t'u ngjitesha nga pas dhe do të bëja me sy mbyllur atë që më thonë Ata, “alpinistët” me përvojë. Ata të cilët kanë arritur në majë. . . të cilët e kanë përshkruar rrugën e Rex-it. . . A e kishin të lehtë? Ata ishin nismëtarët, pothuajse pa asnjë pajisje. Kurse ne vetëm duhet t'i kopjojmë ata! Do të vihesh në radhën e shqiponjave që fluturojnë lart, do të besoja në forcën ngritëse dhe do të kërkoja mundësitë e fluturimit dhe navigimit të përkryer. Dhe do të ngjitesha edhe më lart se sa ka mundësi një zog. Nuk do të nxirra pretekste dhe do ta harroja shprehjen: më vonë. . . Nuk do të prisja erën dhe kohën e përshtatshme, sepse ato nuk vijnë asnjëherë dhe gjithmonë ekzistojnë dhe do të ekzistojnë “rrethana”. Dhe nëse jeta ndërmjet frutave të shumta të shijshme do të më jepte vetëm limonin, atëherë nuk do të thartohesha, por do ta bëja limonadë. . .!

Në rrugën time kisha në të dyja anët mundësi të shkëlqyera dhe tepër joshëse. Por atëherë ishte tepër e vështirë t'u bëje ballë tundimeve! Duke mësuar, vepruar dhe provuar gjithmonë e më shumë, përpara meje u hapën shumë "sekrete", në botën e FLP-së dhe në qenien e saj të thjeshtë e të pastër u njoha me sinonimin e suksesit. Dhe si përfundim arrita të mposht çdo tundim. E kuptova se këtë kam kërkuar gjatë gjithë jetës sime. Dhe këtu qëndrova. Dhe gjeta gjithçka që kisha ëndërruar. Sepse ëndrrat realizohen nëse i dëshiron shumë, përpiqesh me këmbëngulje dhe paguan çmimin e tyre!

Rikthim shëndeti, miq të rinj, sukses, pavarësi materiale, më shumë kohë të lirë. . . Jeta ime morri kuptim: ndihmë e dobishme dhe pavarësi! Dalëngadalë kuptova se në fillim duhet të ndryshoj vet që pastaj të mund të ndihmoj të tjerët. Edhe duke dhënë shembull mund të kem efekt tek shumë njerëz. Këtu ai që kërkon, gjen mbështetje trupore, mendore dhe shpirtërore. Vendi ynë ka nevojë për njerëz të ndershëm, të shëndetshëm, krijues, si dhe për milionerë dhe shtetas të kënaqur dhe të lumtur.

Në rrugë ka edhe udhëtarë të zhgënjyer, të lodhur e të prapambetur. Ata që ulen, ngrihen me vështirësi. . . Zona e rehatit, frika, paniku, idetë e gabuara, fokusimi i gabuar, mosbesimi, mungesa e qëllimeve, – një rrugë e vështirë! Dhe natyrisht ka nga ata që dorëzohen. Ka nga ata që të mashtrajnë dhe informojnë në mënyrë të gabuar. E sheh, edhe këtu ka profesionistë dhe të pazotë. Por sukcesi i sigurt varet vetëm nga fakti se kur je gati të marrësh në dorë fatin tënd dhe t'i paguash "çmimin". Mua m'u deshën pesë vjet derisa provova gjithçka,

por kjo nuk funksionon. U kënaqa me çerekun e kësaj, jetoja në zonën time të rehatit. Por tre vjet më parë më në fund shkruajta qëllimet e mia. . . dhe tani arrita një të pestën e rrugës sime të planifikuar!

Ka njerëz të cilëve u flet kot rreth udhëtimit tënd të mrekullueshëm në male, nëse ai dëshiron të shkoj në det. Por mos u dorëzo. Tregoji atij gjithçka. Tregohu krenar për vetveten dhe malet e tua. Ndoshta një ditë do të vijë me ty të ngjisë malet dhe do të bëhet pjesë e aventurës tënde.

Ashtu si ndihmësja dhe "udhërrëfyesja" ime, Dr. Maria Pavkovics, u bë shoqja më e rëndësishme dhe vendimtare e jetës sime gjatë 8 viteve të fundit. Po ta nisja sot, do ta kisha të lehtë, sepse nga ajo në "fushën e saj" mund të mësojnë gjenerata të tëra. Ai që dëshiron dhe "e paguan" me të vërtetë çmimin e pavarësisë dhe jetës së gjatë, të shëndetshme e të lumtur, e ka vendin mes nesh. Këtu falenderoj edhe "vëllezërit" më të mirë, skuadrën e Halmit për ndihmën e dhënë në Hortobagy.. Aranka Vagasi dhe familja e saj janë shembulli i teknikës, këmbënguljes dhe forcës. Njohuria, njerëzimi dhe miqësia e çiftit Czele, shembulli, instinkti luftëtar dhe shpirti madhështor i familjes Szabo, dhe profesionizmi i Njeriut të Madh Miklos Berkics krijuan karakterin, personalitetin dhe pjekjen time si drejtues. Drejtimi elastik, problemëzgjdhës dhe me nivel të lartë i Dr. Sandor Milesz, sjellja njerëzore dhe ndihmëdhënëse e Peter Lenkey-t. . . dhe do të rradsija këtu anëtarët e shumtë të skuadrës me të cilët është gjithmonë një ndjenjë e mirë të punosh së bashku. Me shumë prej tyre i bihem

me të vërtetë rrotull botës me ndihmën e FLP-së. Për mua nuk është ngarkesë, por një "vizitë miqësore" të shkoj në magazinë ku pritem nga një "skuadër e mirë". Zyrë dhe magazinë – kuzsinë dhe dhomë ndënjeje. Edhe kopshti dhe kopshtari më sjell ndër mend shtëpinë ideale. Prandaj shkoj të fle në shtëpi ku më pret shoqja dhe frymëzuesja ime: Marianne Szasz. Ajo që në fillim ishte kundër FLP-së (edhe atë e informuan keq dhe nuk e ndihmuan) u bë specialiste e ndërtimit të rrjetit. I treguam rrugën e Rex-it! Dhe sot ajo është ndjekësja më e mirë e kësaj rruge. Faleminderit!

Kur njeriu arrin në majë të malit me një lodhje të këndshme dhe kënaqësi shikon prapa rrugën e bërë. . . Dhe duke parë rrotull shikon male edhe më të larta, mundësitë e mëdha që i konsideron si sfidë. Tani nuk kam frikë t'i vihem një rrugë të gjatë, një lartësie marramendëse, sepse si ndjekës i mirë e di se kë rrugë duhet të zgjedh. Ngjitem lart me pesë shqiponja të fuqishme: pesë drejtuesit e mi kryesor Gloria Geszty, Roland Szabo, Marianne Szasz, Maria Szalkai dhe dr. Edit Wohlmut me bashkëshortin e saj, dr. Gyula Wirth. Si dhe me grupin e zogjve Iren Kilian dhe Veres Zoli. Dhe ata ndiqen nga pulëbardhat kryesore: Laszlo Harrer, Iren Kassai, Meszaros Benőne, çifti Schuszter, Balazs Laibl, Jolika Szenttamasi, Jozsef Raduly, Lori Hlavathy, Marika Fabos, Klari Meresz, çifti Seres, si dhe të tjerët në thellësi të cilët mund të ngjiten kurdo lart si shqiponja. Ata që na ndjekin në rrugën e përshkuar, priten nga një jetë e larmishme, e bukur dhe e suksesshme.

Pra, do të fluturon (soaring) me ne. . .! Parrulla jonë është: Kufiri është qielli me yje!



## Biznesi Forever: Pikët personale dhe jo-manageri

### ***Në çfarë gjendje është rrjeti im?***

Nëse dëshironi të dini se në çfarë gjendje është zemra juaj, duhet të bëni në analizë të hollësishme kardiogrami. Në të njëjtën mënyrë, nëse dëshironi të dini gjendjen e rrjetit tuaj, duhet studioni me hollësi llogaritë e bunuseve.

Hidhini një sy fundit të llogarisë, ku gjeni të gjitha **pikët tuaja personale dhe jo-manageri**. Tregon rritje?

Si është në krahasim me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar? Nëse tani afër arritët të bënit një manager të ri, pikët tuaja me siguri bien me një farë vlere, pasi qarkullimi i managerit tuaj të ri nuk iu llogaritet si më parë. Po

a fillon të rritet përsëri vlera e pikëve tuaja? E rëndësishme është që pikët e non-managerit të jenë gjithmonë të paktën rreth 50, kjo është shenja e sigurt e faktit se rrjeti juaj po rritet. Nëse kjo vlerë ulet shumë, atëherë të jeni të sigurt se biznesi juaj po bie, prandaj erdhi koha ta riorganizoni biznesin tuaj.

### **Pikët personale dhe jo-manageri**

janë tepër të rëndësishme përsa i përket rritjes dhe stabilitetit të biznesit tuaj. Këto janë pikët që vijnë nga qarkullimi personal dhe i bashkëpunonjësve që nuk u përkasin manageri tjetër.

*Bill Lewis: Your FLP Business  
In Forever International  
March 2006/issue 60.  
PP. 20-21.*

Nëse Ju nuk keni manager në skuadrën tuaj, çdo pikë që bëni është personale dhe jo-manageri, prandaj 100% e punës sjell rritjen e këtyre. Por kur ju lind manageri i parë duhet të mësoni ta ndani mirë kohën. Është tepër e rëndësishme t'i mbështesni mëtej managerët e rinj, por është gjithashtu e rëndësishme t'iu mbetet kohë e mjaftueshme edhe për mbështjetjen e mëtejshme të jo-managerëve.

Kjo veprimtari është e njëjtë me atë të mëparshmen: kërkimi dhe mbajtja e konsumatorëve, kërkimi dhe sponsorizimi i distributorëve të rinj, dhe mbështetja e tyre në shkallët e sistemit të shpërblimit. Kur një punonjës bëhet manager, duhet të ketë aftësinë që të bëhet drejtues i skuadrës së vet, që t'i mbështesë bashkëpunonjësit e tij siç e mësoi nga Ju. Pas kësaj Ju do të keni më shumë kohë për të mbështetur skuadrën tuaj.

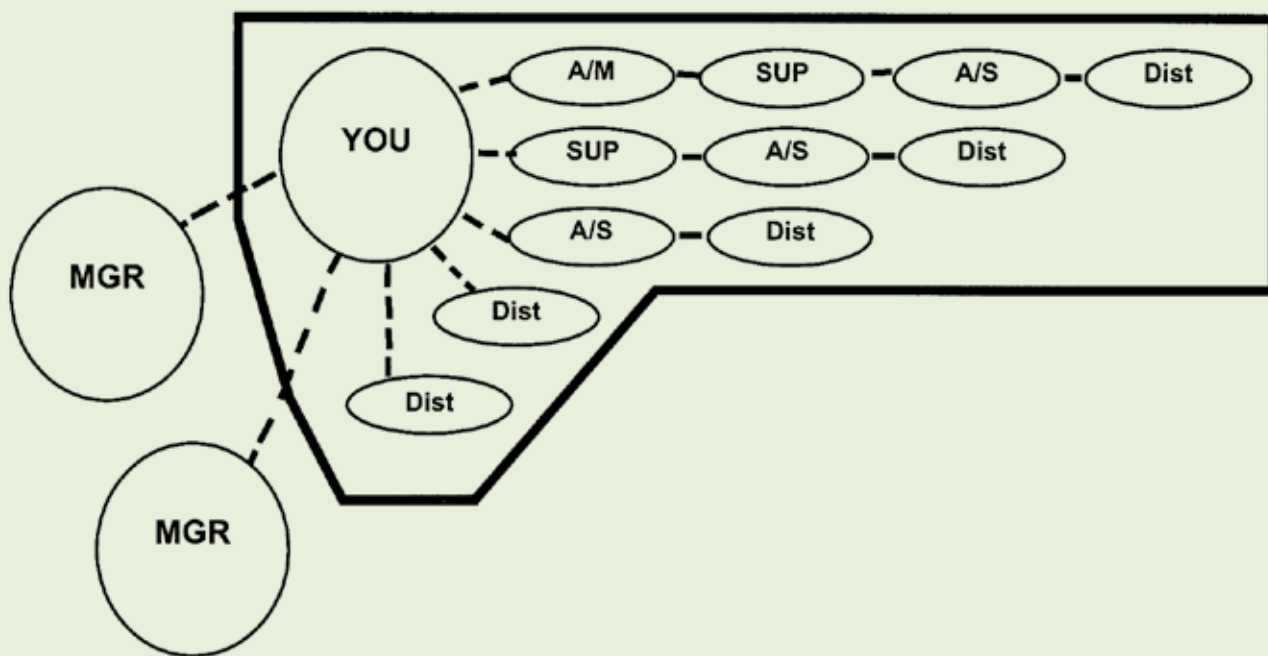
Sponsorizimi dhe ndërtimi i skuadrës janë elementët më të rëndësishëm të biznesit, prandaj skuadra, si dhe aktiviteti 4 pikësh që të jep të drejtën për të marrë bonus drejtuesi, nga niveli i Supervisorit janë tepër të rëndësishme.

Sponsorizimi siguron rritjen e biznesit. Sponsorizimi nuk do të thotë vetëm sjelljen e njërezve të rinj në biznes. E rëndësishme është t'i përgatisim, t'i mbështesim dhe t'i ndihmojmë vazhdimisht ata në shkallët e planit marketing. Kjo përbën pikët tona personale dhe jo-manageri.

Zhvillimin e skuadrës e pasqyron mirë analogjia e mëposhtme: imagjinojeni biznesin tuaj sikur vozisni në një varkë bashkë me punonjësit tuaj. Kur një distributor arrin nivelin e managerit, bashkë me skuadrën e tij ulet në një varkë tjetër dhe vozisin së

bashku mëtej. Nëse nuk keni mjaft bashkëpunonjës jo-manager, pas kësaj do ta keni të vështirë të ecni përpara. Imagjinoni sikur të gjithë bashkëpunonjësit tuaj të bëhen manager, zbrisin nga varka juaj dhe vozisin mëtej me skuadrën e vet varkën e tyre, atëherë Ju vetëm me siguri do të mbeten prapa. Natyrisht mund të mbroheni me faktin se nuk patët kohë të sponsorizoni distributorë të rinj sepse duhet të ndihmonit managerët tuaj, por prapë rezultati do të jetë që ju mbeten prapa (nëse managerët tuaj nuk janë mjaft të pavarur, atëherë nuk janë përgatitur në mënyrën e duhur për t'u bërë drejtues...!).

Pra, nëse keni si qëllim një biznes të shëndetshëm dhe në rritje, bonuse që shtohen vazhdimisht dhe të ardhura stabile, atëherë përqëndrohuni tek varka juaj!



# FOREVER HOLIDAY

## Split/Trogir, Croatia

**Forever Living Products International e kontrollon dhe mbështet vazhdimisht punën rrjetndërtuese të punonjësve të saj, dhe e ndihmon me një kujdes të veçantë zhvillimin e punonjësve të rinj të cilët nisen në rrugën e popullarizimit të produkteve Forever.**

Zyra Qëndrore e Forever-it krijoi për distributorët hungarez dhe sllavo-jugor të Forever Living Products Programin Motivues Forever Holiday i cili e bën edhe më të vullshëm ndërtimin e rrjetit nga punonjësit e rinj dhe i shpërblen pjesëmarrësit e këtij programi motivues.

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

1. Në **Programin Motivues** mund të marrin pjesë të gjithë punonjësit e rinj vendas të regjistruar në 1 qershor ose më pas të vitit të Programit Motivues (2006), të cilët i kanë plotësuar kushtet për t'u bërë distributor (pra në rastin konkret në këtë program mund të marrin pjesë **distributorët e rinj vendas të regjistruar pas datës 1 qershor 2006.**)
2. Programi Motivues Forever Holiday fillon nga 1 qershori dhe përfundon më 31 gusht të të njëjtit vit.
3. Distributori gjatë qershorit, korrikut dhe gushtit duhet të arrijë të paktën nivelin e supervisorit. Distributori në çdo muaj të kualifikimit duhet të bëjë 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 edhe në gusht.)
4. Nëse në një linjë sponsorizimi non-manageri në një muaj kualifikohen disa supervisorë, atëherë në udhëtim

mund të marrë pjesë distributori i parë që e arriti nivelin e supervisorit.

Në programin motivues mund të marrë pjesë distributori i kualifikuar dhe bashkëshorti/bashkëshortja e tij. Kompania u paguan shpenzimet e udhëtimit, pjesëmarrjes dhe fjetjes.

### ***Programi:***

#### **29 shtator 2006, e premte**

nisje me autobus për në Trogir të Kroacisë  
Banket (vetëm për të kualifikuarit/lektorët)

#### **30 shtator, e shtunë**

mëngjes në hotel  
nga ora 9:00 trainim nga Supervisor në Manager (mësim, metoda pune, Turbo Start) në Split  
reth orës 13-13.30 drekë me pritje në këmbë  
13.30-15.45 kurs përgatitor  
pas orës 16 shpërndarje  
nga ora 19 Beach Party, dhënia e diplomave  
(mund të marrin pjesë edhe ata që paguajnë)

#### **1 tetor, e djelë**

mëngjes në hotel  
reth orës 11 kthim me autobus

### ***Blerja e biletave:***

Distributorët e pakualifikuar mund të blejnë bileta në numër të kufizuar.

Ky kurs përgatitor u rekomandohet supervisorëve.  
Mund të blihen dy lloj biletash:

- biletë kursi
- biletë Rally (kurs + fjetje)

# DAY RALLY 2006

**Merrni pjesë edhe Ju në Rally-n  
Forever Holiday të sivjetshëm, në  
bregdetin e mrekullueshëm kroat!!!  
Split/Trogir, 29. 09–01.10. 2006**

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





**DR. MARIA FABIAN**  
managere

**E konsideroj gjithmonë të rëndësishme njohjen e funksionimit të organizmit tonë, pasi kështu bëhet më e qartë se përse dhe me çfarë mund të arrijmë rezultate në ruajtjen e shëndetit tonë. T'i sqarojmë pak përkufizimet!**

## Antioksidantët

**Antioksidantë** quajmë lëndët që gjenden në ushqime, me të cilat organizmi asgjeson oksidantët në qeliza.

Këto molekula krijohen gjatë procesit normal të metabolizmit dhe dëmtojnë qelizat dhe indet nëse për shkak të ndonjë sëmundje, lëndëve helmuese (ilaçe, alkool, drogë!), plakjes apo banjës së tepërt të diellit sasia e tyre në organizëm rritet.

Ngarkesa fizike, mendore dhe shpirtërore e rrit krijimin e oksidantëve.

**Oksidantët** hyjnë shpejt në reaksion me molekulat që gjenden pranë tyre dhe i dëmton ato duke u ndryshuar strukturën – oksidohen – gjë e cila ndikon në funksionimin e tyre.

*Efektet e dëmshme të oksidantëve:*

- dëmtojnë lëndën trashëguese në bërthamën e qelizës dhe sjellin si pasojë krijimin e anomalive të vetëlindura dhe sëmundjeve kanceroze.
- kolesterolin e ndodhur në gjak për shkak të oksidimit futet dhe depozitohet në muret e enëve të gjakut.
- krijohet katarakta
- vihen re probleme imunitare

- pezmatohen kyçet
- vihet re një plakje e parakohëshme

### **Roli i antioksidantëve:**

Organizmi i njeriut krijon edhe vetë lëndë me efekt antioksidant të cilat asgjesojnë efektet e oksidantëve. Përbërësit e vitaminave, lëndëve minerale dhe ushqimeve me origjinë bimore janë të rëndësishme edhe në këtë aspekt, prandaj për qëllim të ruajtjes së shëndetit është e rëndësishme marrja e këtyre në organizmin tonë.

Antioksidantët i asgjesojnë oksidantët në mënyrë natyrore. Rikthehet funksionimi i qelizave, zhduken simptomat, dhe qelizat dhe indet e kryejnë siç duhet detyrën e tyre.

Cili është pozicioni i antioksidantëve? Cilat lëndë mund t'i konsiderojmë si antioksidant?

### **Këto mund t'i ndajmë në katër grupe të mëdha.**

#### *1. Vitaminat*

Vitaminat D, K, B dhe vitaminat me efekt antioksidant **C, E, A**



**Vitamina C** duhet të merret në sasi më të madhe nga ata që përjetojnë stres, pijnë ilaçe dhe duhan. Mbron kundër kancerit, ruan kyçet, tendinat dhe muskujt, përforcon muret e kapilarëve dhe ndihmon në parandalimin e rrufës. Me marrjen e saj mund të ulim ndjenjën e lodhjes.

**Vitamina E** është "vitamina e rinisë". Rrit qëndrueshmërinë e organizmit, zbut lodhjen. Ndihmon në parandalimin e aborteve, pengon krijimin e trombozës. Së bashku me vitaminën A mbron mushkrinë nga efektet e dëmshme të ndotjes së rrugëve të frymëmarrjes, si dhe pengon oksidimin e acideve lyrore

me lidhje dyfishe, vitaminës C dhe selenit në organizëm. Pengon procesin e atrofizimit të muskujve dhe shkatërrimin e rruazave të kuqe të gjakut.

Vitamina A përmirëson shikimin, ruan shëndetin e lëkurës, flokëve dhe thonjve. Rrit qëndrueshmërinë e mukozës së rrugëve të frymëmarrjes.

E rrit në mënyrë të konsiderueshme aftësinë mbrojtëse të organizmit kundër infeksioneve.

## 2. Lëndët minerale

Organizmi i shëndetshëm ka nevojë për 60 lloje, nga këto 22 janë të

domosdoshme, 7 makro- dhe 15 mikroelementë.

Psh: Kalcium, Fosfor, Jod, Hekur, Magnez, Kalium, Krom, Molibden dhe ata me efekt antioksidant, **Selen, Mangan, Cink, Bakër.**

Do të theksoja **selenin** i cili mbron kundër kancerit, pasi përgjigjet edhe për tërësinë e lëndës trashëguese (ADN). Seleni ka më shumë efekt në prani të vitaminës A dhe E.

Lëndët minerale me efekt antioksidant mund të merren nëpërmjet produkteve natyrore që përmbajnë lëndë minerale,



multivitaminave, konsumimit të bimëve të gjelbëra dhe produkteve që mbrojnë sytë.

### 3. Bimët mjekësore

Ushqimin tonë ta plotësojmë me konsumimin e bimëve të ndryshme mjekësore. Këto shërbejnë parandalimin e problemeve dhe simptomave të ndryshme. Psh. efekti i boronicës, trumzës, ginzengut dhe i hudhrës njihet në masë të gjerë.

Bimët me efekt antioksidant përmbajnë substanca biologjikisht aktive me të cilat mund arrijmë rezultate të konsiderueshme në ruajtjen e shëndetit. Madje sipas përvojës sonë ato mund të përdoren edhe për përmirësimin e sistemit imunitar, si dhe në mbrojtjen kundër sëmundjeve inflamative dhe infeksioneve të shpeshta.

Një nga sëmundjet kryesore të kohës sonë është kanceri. Bimët mjekësore me efekt antioksidant si psh.: aloe vera, fruti lycium, ginkgo biloba, shega dhe mangostani luajnë një rol të madh edhe në parandalimin dhe luftën kundër kancerit.

Me konsumimin e këtyre frutave dhe perimeve i sigurojmë organizmit tonë një mbrojtje të madhe. Bimët mund t'i sigurojmë dhe konsumojmë në forma të ndryshme pijesh dhe produktesh.

4. Në të ashtuquajturën kategoria *tjetër* radhisim lëndë tepër të nevojshme për organizmin tonë të cilat nuk marrin pjesë në kategoritë e mësipërme. Të tilla janë psh.: vaji i peshkut, grupi i baktereve normale të zorrëve, aminoacidet si elementët përbërës të proteinave, **substancat fito (psh. flavonoidet, xantonet), Q10.**

### Substancat fito (psh. flavonoidet)

janë molekula natyrore, biologjikisht aktive që gjenden tek bimët.

Sipas përvojave tona ato stimulojnë funksionin e sistemit imunitar, ulin krijimin e trombozës, rregullojnë nivelin e kolesterolit dhe hormoneve, stimulojnë funksionimin e qelizave të mëllçisë, duke përmirësuar në këtë mënyrë funksionin detoksikues.

Përmbajtje të lartë flavonoidesh kanë agrumet, manaferra dhe boronica. Prandaj përdorini pa frikë për parandalimin e problemeve të mësipërme dhe si plotësim i trajtimit mjekësor për zbutjen e simptomave.

**Q10** është një element përbërës i veçantë i qelizave tona. Kjo është lëndë që "ndihmon funksionimin e enzimave" në proceset metabolike që janë në funksion të vazhdueshëm. Këto janë sistemi i qarkullimit të gjakut, sistemi imunitar dhe sistemi nervor, të cilët punojnë për 24 orë me radhë. Natyrisht çdo qelizë e jona ka nevojë për këtë lëndë, por në këto sisteme është veçanërisht e rëndësishme.

Mund ta plotësojmë vetëm, por mund ta marrim edhe së bashku me bimë të tjera mjekësore. Në këtë mënyrë e ndihmojmë shumë sistemin e qarkullimit të gjakut dhe atë nervor.

*Duke e përmbledhur përveç disa vitaminave dhe lëndëve minerale, shumë bimë mjekësore dhe fruta kanë efekt antioksidant.*

Ju thërras vëmendjen se informacionet e dëgjura këtu nuk rrjedhin nga

Departamenti Shetëror i Farmacisë. Dhe nuk janë as udhëzime terapie në praktikën mjekësore!

Këto janë përvoja të mbledhura prej dhjetra e qindra vitesh, dhe të siguruara edhe në mjedisin tim rrethues rreth lëndëve të ndryshme të gjetura në natyrë.

## FOREVER

### Botuese:

Kompania Forever Living Products, Hungari.

### Redaktoi:

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

### Redaktori kryesor:

Dr. Milesz Sándor

### Redaktor:

Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna,  
Pósa Kálmán

### Përgatitja për shtypje:

Tipofill 2002 kft.

### Shtypi:

Veszprémi Nyomda Zrt.  
U përgatit në 48 750 kopje

### Fotografitë e kopertinës:

Dr. Milesz Sándor

Për përmbajtjen e artikujve shkruarit mbajnë përgjegjësi!  
Çdo e drejtë mbrohet!

### Përkthyes, redaktues:

*shqip:* Dr. Marsel Nallbani  
*kroat:* Darinka Aničić, Anić Antić Žarko  
*serb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs,  
Meseldžija Dragana  
*sloven:* Novak Császár Jolanda,  
Eurotranslate Ljubljana

# HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



## Kampime verore me kuaj në Hotelin e Kështjellës së Szirakit

Me fillimin e pushimeve verore shpallim përsëri mundësinë e paraqitjes në kampimin me kuaj tepër popullor tashmë prej më shumë se dhjetë vitesh. Regjistrimi mund të bëhet në datat e shënuara më poshtë në numrin e telefonit 06-32-485-300. 25.06 – 01.07., 02.07 – 08.07., 09.07 – 15.07., 16.07 – 22.07., 23.07 – 29.07., 30.07 – 05.08.2006.

**Përshkrimi i kampimit:** Kampimi zhvillohet në cikle një javore në pjesën e turistave të Hotelit të Kështjellës së Szirakit, si dhe në arenën e kuajve të tij. Pjesëmarrësit e kampimit me kuaj janë fëmijë të moshës 9–16 vjeç. Fjetja e tyre sigurohet në pjesën e turistave të sipërpërmendur në dhoma me 2-3 krevatë. Dhomat kanë lavaman me ujë të ftohtë, kurse në çdo kat gjenden dushe të përbashkëta për pjesëtarët e kampimit.

Ciklet fillojnë gjithmonë të djelën, pjesëmarrësit duhet të mbërrijnë në kështjellë në mëngjes ndërmjet orës 8-12. Fëmijët priten nga kujdestarë, të cilët i marrin ata në dorëzim nga prindërit. Kampimi fillon në drekë. Kalorësimi për ata fillon që ditën e parë (të djelë pasdite). Në këtë ditë matin

njohuritë dhe aftësitë e fëmijëve në kalorësim dhe këtu vendoset se cili fillon me kalorësim në terren dhe cili në vathë.

Kalorësim ka dy herë në ditë, paradite dhe pasdite. Në periudhën e ndërmjetme me fëmijët merren kujdestarët. Kampimi merr fund të shtunën në mëngjes (mëngjesi është e ngrëna e fundit). Për fëmijët duhet ardhur deri në orën 10.00.

Hoteli siguron tre të ngrëna në ditë, kujdestarë për fëmijët, kurse në stallë trainerë të specializuar. Kampimet i nisim në rastin e paraqitjes së të paktën 15 personave! Pranojmë edhe çeqe pushimi!

Çmimi i kampimit me kuaj një javor së bashku me trainerët, kujdestarët dhe shërbimin e plotë nga e djela deri të shtunën është: 44.900 Ft, i cili përmban edhe tvsh-n.

Shpresoj që oferta jonë t'ua fitojë pëlqimin dhe+ presim sa më shpejt paraqitjen tuaj.





*Senya*<sup>®</sup>  
Color Collection

FOREVER LIVING PRODUCTS