

VITI XV, NUMRI 7/KORRIK

FOREVER



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

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012





Mundësitë e komunikimit

Shumë nga ju e dinë, që sapo jam kthyer nga takimi African Rally 2011 i zhvilluar në qytetin e bukur Cape Town. Çfarë aktivitetet i pabesueshëm! U mblodhën mbi 4000 distributorë nga i gjithë kontinenti, të gjithë të veshur me kostumet tradicionale plot ngjyra. Ishte vërtet një pamje magjepsëse.

Duke qëndruar në skenë ndjeva energjinë dhe entuziazmin e kësaj atmosfere. Me çeqet Profit Share u shpërndanë mbi 2.5 milion dollarë, shumta më e madhe e shpërndarë deri më sot në Afrikë. Nuk kam dyshim se me programin Profit Share ne ndryshojmë jetën e njerzve. Çeku me vlerë më të madhe prej 234 327,22 dollarë u fitua nga çifti Thabani dhe Nombuso Biyela nga Afrika e Jugut.

Do të dëshiroja që çdo distributor nga Afrika ta dinte sa krenar jam për ata dhe për gjithshka ata kanë arritur. Ata janë një shëmbull i madh i asaj se çfarë mund të arrini kur ju kombinoni kujdesin për të tjerët me vendosmërinë dhe punën e fortë. Vazhdoni të punoni dhe vitin e ardhshëm do të takohemi në Sun City!

Duke ndjekur gjatë 4 muajve të shkuar takimet rajonale si në Amerikën Veriore e Jugore, në Azi, në Europë dhe në Afrikë jam befasuar nga mendimi se aq sa i madh është planeti ynë, në fakt ai bëhet një planet aq i vogël kur ne lidhemi me njeri tjetrin përmes Internetit, E-mail apo me celular. Ndërsa ndonjëherë shqetsohem për mbingarkesën e informacionit, e gjithë kjo teknologji moderne na jep shansin të lidhemi me kaq shumë njerëz sa nuk e kishim ëndërruar 33 vjet më parë kur formuam FLP.

Tanimë marketingu në rrjet nuk do të thotë vetëm kontakt me familjen, me miqtë apo fqinjët e afert në lagjen tuaj. Mjetet e reja si MyFLPBiz, webinar-et dhe adresa foreverliving.com mund të zgjerojnë kufijtë tuaj dhe mund të lidheni edhe me njerëz jo vetëm larg fqinjëve direkt por edhe jashtë shtetit. A mund ta imagjinoni se çfarë mundësisht ka marketingu në rrjet duke arritur tek një audiencë e gjërë? Ju mund të kontaktoni me mijra, ndoshta edhe miliona njerëz, në mbarë botën me mesazhin tonë të jashtzakonshëm për një shëndet dhe mirëqenie më të mirë.

A po i shfrytëzoni të gjitha avantazhet e këtyre teknologjive? Në se jo, atëherë duhet të pyesni veten, pse jo? Ju tremb kjo teknologji e re? Mendoni se kjo teknologji është shumë e avancuar dhe nuk mund ta kapni dhe se do ta keni të vështirë ta mësoni? Nqse mendoni kështu, më lejoni sot tju kundërshtoj për ta ndryshuar atë mendim.

Teknologjia nuk është diçka për tu patur frikë, nqse e përqafojmë plotësisht. Ka shumë burime për ti mësuar gjithë këto mjete që Distributori i sotëm ka në dorë. Website i kompanisë ju bën trainim direkt dhe një burim fantastik janë programet mësimore (tutoriale). Një burim i veçantë informacioni mund të jenë sponsorit tuaj, zyrat e FLP. Lidhuni me to dhe ata janë gati tju ndihmojnë.

Ne tashmë kemi angazhuar resurse të rëndësishme financiare për teknologjitë e reja dhe unë ju premtoj se do të vazhdoj të angazhoj resurse të tjera për ti paisur distributorët tanë me mjetet më të fundit që ndihmojnë në rritjen e biznesit tuaj në këtë botë biznesi gjithnjë në ndryshim. Ne do të vazhdojmë të gjejmë mënyrat për të lidhur juve dhe këtë mesazh të madh me miliona njerëz që kërkojnë pikërisht atë që ne ofrojmë. Mesazhi i FOREVERIT duhet të dëgjohet kudo dhe ne do tju ndihmojmë me gjithshka të mundshme për të siguruar që ky zë të dëgjohet.




REX MAUGHAN
I JUAJI PËRGJITHMONË





Në 1 Korrik shkrepi pistoleta e startit: nisi një garë e ethshme, objektivi final i të cilës është Budapesti, një nga kryeqytetet më të bukura të Europës. Nga më tepër se 40 vende dhe ishuj të kontinentit foreverat kanë filluar të vënë aftësitë e tyre më të mira që të arrijnë rezultatet për kualifikimin në finalen e fundit. Korriku është kohë e veprave. Nga bashkpunëtorët e rinj vetëm ata mund të kualifikohen që në këtë muaj hyjnë në garë me 4 pikë aktive. Në fund të fundit çdo të thotë kjo? Njohje me produktet, fillim i përdorimit të vazhdueshëm të produkteve, dhe trasmetimi i përvojës të fituar për produktet tek të njohurit, tek kolegët, tek miqtë, dhe pastaj mësuarja e të gjithë atyre që ti ritrasmetojnë në një rreth gjithnjë e më të gjërë. Përpara çdo distributori të Foreverit qëndron një mundësi e jashtëzakonshme, mbasi 15 vjetorin e ngritjes të rajonit hungarez dhe sllavo jugor, do ta përshëndesin nga skena e Budapestit, së bashku Drejtori i përgjithshëm, themeluesi i FLP, Rex Maughan, presidenti Gregg Maughan, dhe zëvendës presidenti për Europën Aidan O'Hare, të cilët me këtë rast do të udhëtojnë për tu takuar me më të mirët e Europës. Në qoftë se tani je lidhur me sistemin e Foreverit, atëherë bëj gjithshka që të mund të jesh atje në skenë dhe të kualifikohesh. Në qoftë se tani takohesh për here të parë me këto ide, atëherë mos u mendo gjatë për guxo të veprave dhe të ndryshosh jetën tënde! Njeriu shpesh here në jetë ndodhet para një zgjedhje rruge dhe vendimi duhet marrë si duhet. Vendos me mençuri e me logjikë, por me vendosmëri dhe shpejt sepse jeta është e shkurtër, dhe ja vlen ta jetosh me cilësi. E gjithë Europa tash ka hyrë në garë që të sigurojnë biletat për takimin e Budapestit. Siguroje edhe Ti vendin tënd në këtë takim, me një punë të vazhdueshme dhe të planifikuar! Ti përfaqsojmë vendet tona me një pjesmarrje të tillë që të zotërojmë skenën e Foreverit. Vepra tani, nisu dhe takohemi në Rally-in European të 2012 në Budapest!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM



2012 BUDAPEST



Success Day

BUDAPEST 18.6.2011.



Në Ditën e Suksesit të Qershorit në qendër të vemendjes qenë „fëmijët e Foreverit”, pastaj një emër vertet i madh , **Viktor Király** e ktheu qëndrën Syma në një sallë koncerti. Dhe diçka tjetër: disa herë jehoi numuri me titull **Madonna Holiday**, dhe ata që janë pjesmarrës të rregullt në ditët e suksesit e dinë mirë çdo të thotë kjo: disa do të udhëtojnë... Po jemi në verë dhe gjithnjë e më tepër mendojmë për shkëmbinjtë e Porecit të bregdetit kroat; distributorët më të sukseshëm në Shtator do të shpërblehen me udhëtimin e trainimit tradicional të „menaxherëve” në Kroaci. Kush nuk e ka patur rastin të jetë midis tyre ka akoma kohë të sulmojë për atje!

Lajos Túri, apo për ne më shkurt **Lui**, nuk fillon menjëherë hymnin e Foreverit, para tij jep një pjesë të vogël nga repertori i tij, që më tingëllon si një nga këngët më të njohura, kur tashmë të gjithë janë ulur nëper vendet e tyre. Përrjashtim bëjnë Soaring manaxherja **Hajnalka Senk** dhe i sapo titulluari Diamant menaxher **Miklós Berkics** që po përgatiten si çift drejtues të programit. Hajni na nxjerr sekretin e saj që mbas gjysmës së programit do të ndryshojë veshjen... një shfaqje e vërtetë bashkë me shoqërueset e tyre. Shikojmë një dyet të mësuar me njeri tjetrin, si në biznes ashtu edhe në skenë: bukur ju shkon atyre edhe humori i hollë. Bëjnë inventarin e sallës, thërrasin ata të Budapestit, pastaj ata të qyteteve të tjera, më në fund kërkojnë ku janë



NJË VLERË E RENDESISHME E FOREVER LIVING PRODUCTS ËSHTË PARASHIKIMI, KËSHTU EDHE I DITËVE TË SUKSESIT, DMTH PORTOKOLLI I RASTEVE TË TË SHTUNAVE NË SISTEMIN E KRIJUAR PËR VLERËSIMIN DHE KUALIFIKIMIN E BASHKËPUNËTORËVE ËSHTË I NGJASHËM. SHUMË GJËRA PËRFSHIHEN NË NJË RAST TË TILLË: MËSIMË SERIOZE, FESTIM I SHKËLQYER, ARGËTIM I NDEZUR. MEGJITHATË NË ÇDO RAST KA NJË KOLORIT TË VECANTË, DIÇKA KU NJËRA E SHTUNË ËSHTË E NDRYSHME NGA AJO E MUAJIT TË KALUAR. EDHE KËTË RADHË DIÇKA NA BEFASOI...

„skeptikët”, por siç na del ata kanë qëndruar në shtëpi!
Në skenë ngjitet **Dr. Sándor Mílesz** – drejtor i përgjithshëm. Pas falnderimit të publikut, ai thekson” këtë ditë suksesi ua kushtojmë vogëlushëve”. Në Forever tashmë gjithnjë e më tepër dëgjojmë për fëmijët, për dhjetë-njëzet veçarët, për brezin e ri të ndërtuesve të rrjeteve të biznesit. Ashtu si këtu bashkpunëtorët ndihmojnë njeri tjetrin, ashtu edhe paraardhësit ndihmojnë pasardhësit e tyre, sepse nga ata e presim „valën” tjetër të sukseshme. Kjo sigurisht nuk do të thotë që „të mëdhenjtë” ti falnderojmë në heshtje, përkundrazi ata rinohen, modernizohen, dhe mësojnë si të veprojnë me mjetet teknike gjithnjë e më të reja. Tashmë Dr. Sándor Mílesz flet edhe për më të vegjlit, për ata të kopshteve dhe shkollave fillore. „Prandaj punojmë, që e ardhmja e tyre të jetë sa më e bukur” – thotë ai pastaj duke qeshur thekson „prandaj ne nuk do të kemi të keqe...” Drejtuesit e firmës nuk mendojnë vetëm për fëmijët e tyre, në qëndrën e firmës edhe tek ne ka mbritur një sasi „aloe bebi” dmth lojra me pellush të frymëzuara nga ngjyrat e kutive me xhel, ku nga një anë mund tu sigurojmë kënaqsinë fëmijve europianë dhe nga ana tjetër me blerjen e tyre mund të ndihmohen nevojtarët në Afrikë.

Në këtë firmë menduarja për gjithë globin ka qenë gjithmonë karakteristike e saj, një nga shembujt e kësaj në të shkuarën e afert është konkursi i vizatimit për vetëdijen e ruajtjes të mjedisit i shpallur në revistën „Forever Kids” Në konkursin „Unë dhe Toka” fëmijët e kopshteve dhe të shkollave fillore mundën të paraqiteshin me vizatime e tyre ku treguan se si duhet ta ruajmë planetin tonë nga ndotja e mjedisit dhe nga një numur veprimtarishë shfarosëse nga njerëzimi. Pra këtu mund të kihet në konsideratë edhe të vegjlit: edhe fëmijve u kushtohet po ajo vemendje dhe pjesmarrje në festë ashtu si menaxherët e kualifikuar, çdo konkurent





e thërret sipas radhës në skenë Sándori, vizatimet e fituesve meritojnë një analizë të gjatë. „Me një prapavijë të tillë edhe mbas disa vitesh, Foreveri do të jetë e fuqishme sepse ka rezerva të sigurta!” - thotë drejtori i i firmës

Ecim me një gjeneratë më tej: në skenë hyn **Hypnology Dance Crew**, ose më saktë të themi kërcën , fluturon apo hidhet në skenë. Trupa e kërcimtarëve vjen me një efekt shumë karakteristik, dhe pas një çerek ore kërcim habitemi se si mund të rezistojnë kaq gjatë...

Dr. Péter Bánhegyi - eagle menaxher, është lektori i parë për sot. Dihet që në vendin tonë për disa lloje sëmundjes serioze, statistikak janë jashtzakonisht të hidhura, por është një gjë të kesh të qartë shifrat dhe tjetër ta shikosh në ekran se çfarë ndodh me organizmin tonë si psh nga përkeqsimi i zemrës apo i sitemit të venave apo nga shkak i përhapjes të qelizave malinje. Nuk është mirë ti kemi perballë, nuk është mirë ti shikojmë, por ndërkohë ta dimë se duhet ta shohim gjithë atë , që të flasim me besim për rëndësinë e parandalimit.

„Shkenca mjekësore sot është shumë më e zhvilluar se një gjysëm shekulli më parë, por megjithatë sëmundjet janë më të shumta” - bëri të njohur doktor Bánhegyi faktin

befasues. Ndoshta kurrë nuk ka qënë në dorën tonë se si e jetojmë jetën tonë

të perditshme. Po keshu tashmë prej kohësh dihet se nuk është e vërtetë që sëmundjen na i sjell fati si një rrufe, në fak shumë më tepër duhet të

kemi parasysh mënyrën tonë të jetesës. Nqse e pranojmë këtë, ky është një lajm i mirë sepse do të thotë që mund të bëjmë më shumë që të

mos sëmuremi: keshu psh ushqyerja e shëndetshme përbën 40% të kësaj dhe po keshu edhe sporti kontribuon për shëndetin e mirë.

„Gjithmonë luftojmë kundër kohës, sulmojmë, nervozohemi” –

rreshton si probleme lektori, „ndërsa efektet e modernizimit të dëmshëm, as frutat e zarzavatet nuk na i kundërballojnë

problemet, sepse është i njohur fakti që përmbajtja e lëndëve

ushqyese dhe e vitaminave tani është shumë më e vogël se 30 vjet më parë. Nuk është për tu habitur që në çdo 2 vetë njerin

e humbasim nga sëmundja e zemrës dhe e sitemit të venave dhe një në çdo 3 vetë nga problemet tumorale”

Dr. Péter Bánhegyi shfaq para nesh „piramidën ushqimore”

që tregon llojet e ushqimeve të rekomanduara. Megjithse

e njohim mirë, në këtë tabelë ka edhe ndryshime. Sipas

studimeve të universitetit të Harvardit tashmë edhe një gotë verë

nuk konsiderohet e pranushme, por ajo që ndoshta është më e

rëndësishme nga pikpamja jonë, edhe plotësuesit dietikë kanë zënë

vendin e tyre në paletën e ushqyerjes. E rëndësishme është ajo që këto

plotsues dietikë të vijnë nga burime të besueshme, të jenë të pastra,, të

jenë produkte cilësore dhe të përgatiten nga lëndë natyrale. Këto produkte

nuk mjekojnë, por ato e sjellin organizmin në atë gjëndje që të luftojë me sukses – thekson eagle menaxheri



Pastaj vazhdon kualifikimi i supervisorëve dhe i asistent menaxherëve me koreografinë e mirënjohur, pastaj një lektore debutuese vjen tek mikrofonin e emocionuar. **Ágnes Nagyné Pezenhoffer** na tregon për rrugën e vështirë por edhe të bukur të bërjes menaxhere.

Historia e saj nuk fillon lehtë, Ági dhe i shoqi kanë 10 vjet që janë perodruar të njëqind për qind të produkteve, por si ndërtues rrjeti ata filluan vetëm vjet, të ftuar nga sponsori i tyre **Tamás Budai**. Ágnes si person që siguron paisjet shtëpiake është në pozicion të mirë, mbasi vendosja e lidhjeve është e dhënë dhe Ágnes dashur pa dashur shikon jetesën e njerzve, problemet e tyre dhe ka gati ndihmën, por edhe sistemi i lidhjeve të të shoqit janë një avantazh i madh në ndërtimin e këtij biznesi. Ágnes me kurajo thërret miqtë e saj edhe në Ditën e Suksesit, dhe thekson se edhe kjo ndikon në frymëzimin e njerzve duke parë sa njerëz të sukseshëm ngjiten çdo muaj në podiumin e FLP.

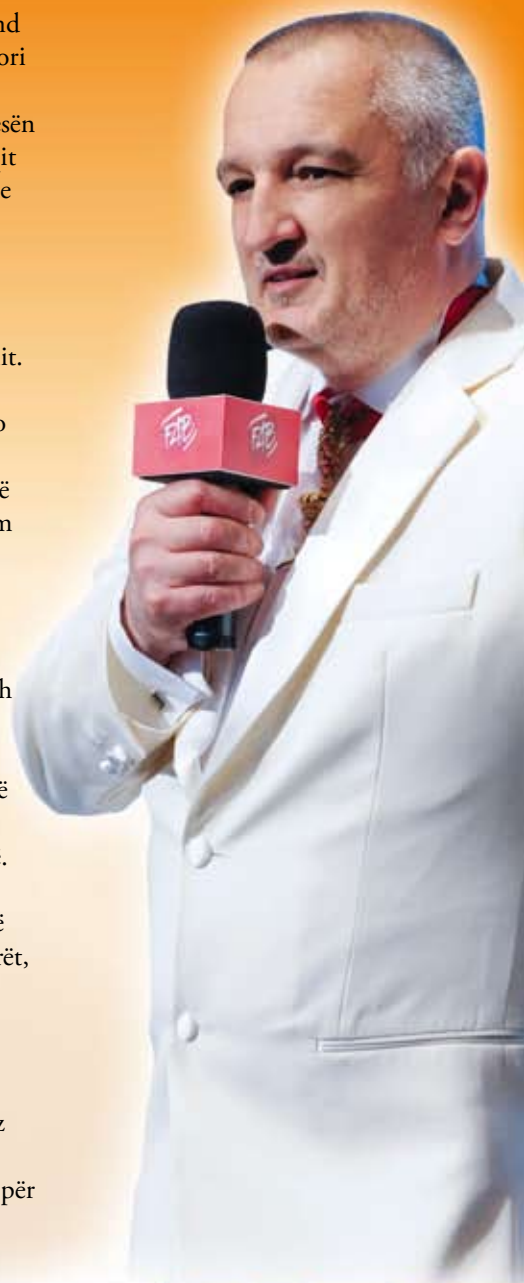
Për herë të parë ngjitet në skenën e Ditës së Suksesit menaxherja **Zsanett Gidófalvi**.

Emri i saj tingëllon mirë në këtë profesion, por tashmë me të drejtën e saj ka çfarë të thotë. Prindërit e saj janë **Kati dhe Attila Gidófalvi**, diamantët më të shpejtë të rajonit. Zsanetta ishte vetëm 10 vjeçe kur prindërit e saj ju futën ndërtimit të biznesit në rrjet (MLM), kështu e nje mirë mënyrën e jetesës me këtë sistem „E kam ditur, që nuk do të më pelqente të isha e punësuar tek të tjerët, kështu që gjëja më e mirë që mund të bëja ishte të ndiqja shëmbullin e prindërve të mi. Gjithmonë më ka motivuar ajo që të jem ndërmjet më të mirëve dhe të arrij që ta meritoj besimin e prindërve të mij. U jam mirënjohëse atyre që zgjodhën këtë rrugë.”

Tek Zsanetta tashmë nuk besojnë vetëm prindërit por edhe bashkëshorti i saj me të cilin vjet lidhi martesën në Kështjellën e Szirakut. Ecje në thellësi, pa kushte, dhe ku ke prapavijë të sigurtë. Zsanetta krahason raportet sponsor me i sponsorizuar. „vetëm sinqeritet- ky është i vetmi parim udhëheqës” - thotë ajo , pastaj me një seri fotografish na tregon çfarë është gjë shumë e mirë, sepse ia vlen që ndonjëherë në fëmijri të të mungojë një çikë prezenca e mamit dhe e babit.

Në Ditën e Suksesit gjithmonë kemi patur programe argëtuese, megjithse jo gjithmonë e kemi falnderuar yllin e njohur e të mirnjohur si Király Viktor. Atmosfera entuziaze shperthen gjatë minikoncertit të Megasztár, dhe publiku argëtohet i ngritur në këmbë. Dhe me qënë se ngrihen për këtë program, ata qëndrojnë në këmbë edhe pikat e programit pasues. Shumë vetë kanë arritur përsëri nivelet e kualifikimit falë sistemit të marketingut. Duartrokiten „Shqiponjat me 60 CC”, Conquistadorët e rinj, menaxherët, fituesit e targave FLP, menaxherët drejtues, të kualifikuarit për Holiday Rally.

Kemi edhe dy rezultate të shkëlqyera: ngrihen në nivel **Krisztián Óvári** si senior menaxher dhe **Tibor Lapicz dhe Orsolya Lapiczné Lenkó**. Krisztiani pohon se nuk ishte aspak e lehtë të mbrinte deri aty por përpara e shtyti frymëzimi dhe kur vijnë rezultatet , me një besim gjithnjë e më të madh u bën ballë sfidave të reja. Çifti Lapicz qëndron në skenë me vajzën e madhe Anna, kampoinen e vallzimit. Orsolya krahas bashkpunëtorëve dhe atyre që janë shëmbull, falnderon edhe atë për durimin e madh për të cilat për shkak të profesionit të tyre deri tani kanë patur shumë nevojë.





Ata janë mbi 100 vetë në një situatë të tillë për të cilën flet **Sándor Tóth** – soaring menaxher. leksioni i tij është shumë i sukseshëm për pjesët praktike të ndërtimit të rrjeteve dhe në çdo pjesmarrje dëgjojmë diçka të re, një këshillë të dobishme. Me këto baza shkojmë deri në fund: përgatitja e listave emërore, përgatitja për prezantime familjare qëndrim dhe planifikimi i duhur. Ja vlen të punosh me vetëdije, mbasi sikurse thotë Sándor, 95% të aftësive tona nuk i shfrytëzojmë, ndërsa njeriu mediokr as që i njeh mundësitë.

Ndërsa për atë që ndërtimi i biznesit kërkon shumë sakrificë, Sándori premtun: „shyqyr zotit për çdo sakrificë do të kompensohesh” Nuk më intereson çfarë mendon për këtë biznes, por më intereson ajo çfarë beson” – thekson ai si fjalë kyçe.

Pastaj vazhdon soaring menaxherja **Ágnes Klaj** që i njeh mirë njerzit. Edhe nga leksioni i saj nxjerr shumë mësim, të cilat u japin forcë shumë njerzve se si mund të mësohesh edhe nga halli, nga shqetësimet apo nga vështirësitë. Agnesi i ka këto nga fillimi i përvijës së saj, mbasi pas një ndarje, bashkë me fëmijët ju desh ta rifillonte nga e para në një qytet tjetër. Vlerësimi që ndihmoi më





shumë në këtë tingëllonte kështu: „kur mund të krijoj hallin, atëhere mund të krijoj edhe të mirën. Ágnesit të rënë për shumë kohë në vështrësi i është dashur të përputhë rolin e nënës që duhet të punojë me atë kujdesit për fëmijët , por ajo u bind se fëmijët atëhere do të jenë të stabilizuar nga çdo pikpamje, kur edhe ajo të jetë mirë. Sipas shprehjes interesante biznesi „ është pikërisht një alibi për atë që të fillojmë të komunikojmë dhe njerzit të hapen”, por së pari duhet të hapemi ne vetë. Nqse e merr përsipër se dëshiron të jetosh një jetë më të mirë, atëhere gjeji edhe edhe mjetet për ta arritur atë. Unë nuk kam ndonjë teknikë çudibërëse, vetëm sinqeritet. E dija se çfarë lloj filmi doja të shikoja dhe ashtu veprojta. Tashmë nuk jam në shkallë të ulët por as në shkallë të lartë dhe ky biznes të tregon gjithmonë se çfarë duhet të bësh akoma. Që në fillim e kam ditur se doja ti perkisja këtij klubi dhe papritur e kam kuptuar, atë që kurrë nuk e kisha ndjerë deri në atë moment: se unë i i vlerësoj këta njerëz. Këtu marr gjithshka , për atë ëndërrat e mija të shfaqen në një film, të cilin kam qejf ta shikoj.”

Dhe filmi xhiron më tej, në mbyllje marrin vlerësimet të kualifikuarit me 4 CC dhe asistent supervisorë. Tashmë edhe ata janë fare të sigurtë se do të jenë anëtar të një lloj klubi.



forevergiving
Make a Difference



Me blerjen e një
Aloe bebi përkrahni projektet
bamiëse të Forever Giving! Tani japim
si dhuratë bashkë me të një bluzë „European
& World Rally Vienna 2011”.

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

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

Faleminderit për përkrahjen dhe
shpirtmadhësinë!

LINO BARBOSA FOREVER



DIAMANTI BRAZILIAN

LINO BARBOSA

Videon e bisedës së mëposhtme e ka publikuar Webinar-i i firmës në shtator. Me Lino Barbosan ka biseduar zëvendës presidenti i FLP të Amerikës Latine Garin Breinholt.

GARIN BREINHOLT: Nga të gjitha anët e botës marr e-maile që më pyesin për Brazilin. Gjëja më ngazëllyese është ajo se vjet gjatë 4 muajve arritëm 100 000 CC. Jam i sigurtë që shumica e dinë çdo të thotë 1 CC dhe çdo të thotë në krahasim me këtë një qind mijë. Është e pabesueshme ta dëgjosh. Por në Brazil nuk kemi arritur vetëm këtë rezultat të shprehur në shifra; më e rëndësishme nga kjo është perkushtimi dhe frymëzimi i distributorëve tanë. Në Brazil Forever Living është aq popullore sa psh Coca Cola. Kudo që shkojmë në aeroport, në taksi, kushdo e njih Foreverin. Është një gjë shumë e veçantë të shikosh këtë! Por gjëja më e rëndësishme është ajo që këtu me ne është Lino, që tashmë prej shumë vitesh është pjesë e Foreverit. Për mua është një nder i madh, që të jem këtu bashkë me të dhe të kemi mundësinë të njihemi më mirë me të. E di mirë se sa fort punon dhe jam shumë i entuziazmuar që tani disa gjëra do ti ndajë me ne. Lino, kudo në botë mund të shikojmë shumë libra, që flasin për sekretin e suksesit, megjithkëtë një gjë që di për juve, që rreth teje nuk ka asgjë sekret. Gjithshka e ndan me këdo, që edhe ata të jenë të sukseshëm si edhe ti. A mund të na permendni tani disa gjëra, që mendon se janë të rëndësishme? Gjëra që i ndan me njerëz të rinj apo qoftë edhe me menaxher, dhe për të cilat mendon se janë esenciale për një sukses të tillë, që ti e ke arritur në Forever?

LINO BARBOSA: Suksesi në Forever është shumë i thjeshtë. Gjëja e parë që duhet të kesh është perkushtimi dmth që dëshiron të jesh i sukseshëm. Ky është një nga arsytet që duhet ta vemë para nesh në jetë. Një ëndërr, një nevojë. Kjo dëshirë e fortë na pergatit, që ta mbajmë parasysht atë çka duam të arrijmë. Në qoftë se ke vullnetin e duhur dhe premtimin e dhënë e ndjek me vetëdije dhe me punë të fortë, do të bindesh që Foreveri për ty është mundësia më e mirë. Nuk ka mundësi tjetër. Në qoftë se arrin në këtë pikë, suksesi është i garantuar.

LINO BARBOSA

DIAMOND FOREVER

DIAMOND
LINO

G. B.: Sipas mendimit tuaj pse disa njerëz janë të sukseshëm ndërsa disa të tjerë jo?

L. B.: Në biznese të tjera apo në pergjithësi në jetë, ka njerëz që lindin të sukseshëm, ndërsa disa të tjerë jo. Por në Forever nuk ka dallim. Këtu në qoftë se dikush lufton, nqse bën atë që duhet bërë dhe nqse nuk dorëzohet, me siguri do të jetë i sukseshëm. Ndërsa ata që nuk luftojnë, ata që dorëzohen lehtë, sepse nuk kanë vullnetin e duhur, nuk do ti ndjekin dot ëndërrat e tyre. Por ka edhe të tillë , që nuk janë akoma të qartë, se çfarë duan dhe kështu nuk janë të sukseshëm- kjo është plotësisht e kuptueshme. Dallimi qëndron në atë që FLP të jep mundësinë në dorë.

G. B.: Më kujtohet diçka, që ma ke thënë shumë herë, kur më ke folur për distributorët. Më ke përmendur tre gjëra të rëndësishme që duhen bërë: të punosh, të punosh, dhe akoma më fortë të punosh. Kjo është një nga gjërat, për të cilën flasim shumë në Brazil, kjo është puna. Dhe një nga gjërat , të cilën e rikujtoj, që ti punon vërtet shumë. Çfarë ke menduar kur keni firmosur formularin e Foreverit? Si i ke imagjinuar 10 vitet e para të kaluar në Forever dhe a janë bërë realitet këto imagjinata?

L. B.: Kam punuar edhe në biznese të tjera të marketingut në rrjet, edhe në ato kam mësuar se si duhet ëndërruar. Por njëkohsisht habitesha pse nuk ecnin gjërat. Prandaj ëndërroja të gjeja një biznes serioz, me produkte serioze, dhe me një plan marketingu të qartë. Kur ma prezantuan në fillim Foreverin nuk desha të besoja. Por me që më ftuan shkova në një prezantim. Kur e pashë këtë kompani,, produktet e saj dhe atë se si paguan Foreveri, atëhere mendova:” O, zot, për 5 vjetë a mund ta ndryshoj jetën time!” Jo për 10 por për 5 vjet. Kisha besim, rezistova dhe isha shumë i përkushtuar. Dhe brënda 5 vjetëve ndryshova jetën time. Fillova të besoj përsëri. Të gjitha ëndërrat më erdhën përsëri në mendje, dhe dukeshin se vetëm tani mund të realizoheshin. Dhe falë zotit, u realizuan.

G. B.: Na përmendët frymëzimin. Çfarë bën për atë që të mbetesh vazhdimisht i motivuar, ndërkohë që ke ndërtuar biznesin tënd?

L. B.: Frymëzimi. Të gjithë ne kemi nevojë për të gjatë jetës. Në qoftë se nuk kemi frymëzim, çfarëdo që të bëjmë do të rrëzohemi. Po, në Forever frymëzimi ishte më i madh sepse e pash që jo vetëm mund të ndryshoja jetën time, por edhe frymëzimi mbetej dhe nuk venitej, e pash që mund të ndikojta në jetën e njerzve dhe mund ti ndihmoja ata që të ndryshonin jetën e tyre. E keni parë atë që blen një shtëpi dhe nuk paguan më qera, apo dikë që blen një makinë të re? Apo dikë që mund të regjistrojë fëmijët në një shkollë më të mirë. Keni parë kur njerzit mund ta mbushin tavolinën me ushqime. Këto gjëra të mbushin me frymëzim dhe me vullnet që të bësh më shumë që sa më shumë gjëra të tilla të realizohen. Kur shikoj që ndryshon për mirë jeta e njerzve, kjo për mua është si karburant për shpirtin tim.

G. B.: Shumë vetë e dinë çfarë keni arritur, shikojnë paret dhe mënyrën tënde të jetesës, gjithshka që ke realizuar. A mund të na tregosh çfarë parashikon në biznesin tënd për 5 apo 10 vjetët që vijnë?

L. B.: E ardhmja? Një të ardhme të ndritur shikoj, për veten, për familjen, për brazilianët dhe botën e Foreverit. Kjo është një mundësi, por që shumë nuk e njohin ose nuk e marrin seriozisht. Por pak e nga pak, njerzit po binden jo vetëm në Brazil, por edhe kudo në botë, që Foreverin ta shikojnë si një biznes modern, inteligjent, fitimprurës, që vjen me të ardhura të mrekullueshme. Me një fjalë e ardhmja në Forever është prrallore. Shumë jetë duhet të ndryshojmë, duhet ti ndihmojmë njerzit, dhe duhet ta çojmë këtë mundësi në çdo shtëpi të mundshme. Imagjino çdo të ndodhte sikur në çdo shtëpi të perdornin pijen e Aloes? Pastën e dhëmbëve dhe shampon në çdo banjo? Dhe njerzit ti perdornin produktet e Aloes, si produktet e tjera kudo në botë. Kjo është dëshira dhe shpresa ime, që në të ardhmen do të realizohet. Për këtë bëj gjithshka. Jo vetëm unë por bashkë me të gjithë ata drejtues, të cilët e kanë angazhuar veten plotësisht në këtë ëndërr.

Garin Breinholt,
Zëvendës President i FLP të Amerikës Latine



Success Day

BEOGRAD 28.5.2011



Në takimin tonë të muajit Maj, drejtues të programit ishin senior menaxherët **Olivera dhe Ivan Miškić**. Shembulli i tyre na tregon rrugën se si kushdo mund të bëhet një sipërmarrës i sukseshëm në Forever. Pas tyre qëndron një prapavijë blerësish të qëndrueshëm, dhe një skuadër unike, me anëtarët e të cilës mund të punosh gjithnjë lehtë.

Forever Living ofron në tregun serb shumë gjera të kërkuara: mundësi biznesi, të ardhura direkte, produkte cilësore si dhe mundësi që çdo dinar të bonusit të shfrytëzohet si duhet, dhe me shlyerjen e shpenzimeve të futemi në sferën e një sipërmarrje të vërtetë. Drejtori rajonal për Serbinë **Branislav Rajić** në fjalën e pershëndetjes bëri të njohur ato parime bazë, mbi të cilat funksionon FLP për më tepër se 30 vjet.

Vendi ynë gjithnjë ka patur plot talente të reja, në çdo rast i shikojmë ata me pjesë muzikore të programit. Me këtë rast mundëm të shijonim muzikën e flautistit të ri Iseni Čani, nën shoqërimin në pjano nga **Dino Hadžiomerović**.

**FOREVER
LIVING PRODUCTS
- SERBI, DUKE NDJEKUR
VAZHDIMISHT TRENDET
E KOHËS, LUAN NJË ROL
TË RËNDËSISHËM NË
TREGUN SERB, KRAH PËR
KRAH ME FIRMA TË TJRE
UDHËHEQËSE. JEMI NË
DITËN E SUKSESIT.**

FLP gjatë 30 viteve të kaluara i ka kushtuar kujdes të madh çdo produkti, që të jetë në cilësinë sa më të lartë, ndërsa përdorimi i tyre të jetë i thjeshtë dhe të japë rezultate reale. Në Sërbë, ashtu si në shumë vende të tjera të botës, sëmundjet e zemrës dhe të sistemit të venave janë më të shpeshtat. Nga **Dr. Biserka Lazaravić** - soaring menaxhere, dëgjuam këshilla të dobishme, se si mund të përmirësojmë cilësinë e jetës sonë nëpërmjet dietës së përdorur, stërvitjes fizike të zgjedhur për këtë qëllim, me tabletat e plotsuesve ushqimor me efekt të koncentruar, si dhe nëpërmjet frutave dhe zrazavateve që përmbajnë lëndët ushqyese bazë. Përvoja e fituar gjatë përdorimit shumëvjeçar vërteton efektin e preparateve me bazë bimore. **Dr. Sonja Jović** në leksionin e saj prej eksperteje, foli për njerëz të tillë që i kanë zgjidhur problemet e veta dhe përvojën e tyre personale e kanë ndarë pa egoizëm edhe me të tjerët. Ajo foli gjithashtu për përvojën mjeksore, se si janë përdoruar këto produkte në jetën e përditshme.

Me duartrokitje të shumta u pritën në skenë supervizorët e rinj. Shumë sukses ju uruam atyre në punën e tyre të mëtejshme dhe që pozicioni aktual i tyre të shërbejë si një pikë nisje për ecjen edhe më përpara.





Me një energji që të bën për vete, me humor, me një muzikë të shkëlqyer, me një publik gazmor... i tillë ishte në këtë takim **Goca Tržan**, miku i madh i firmës sonë. Minikoncerti i dhënë me rastin e ditës të krijimit të FLP, ishte një kënaqsi e vërtetë. Në jetë mund të jemi herë lartë, herë poshtë. Por ajo që ka rëndësi, është që pas çdo rrëzimi, të ngrihemi përsëri. Menaxherja **Verica Stevanović** pas çdo rrëzimi është ngritur në këmbë, një nga zgjedhjet më të rëndësishme të saj është FLP, duke vazhduar punën e filluar me sukses disa vite më parë bashkë me bashkshortin e saj. Sot si pensionist të gjymtuar, por shpirtërisht fitimtar, shijojmë të ardhurat e siguruar nga Foreveri. „Ne vetë e zgjedhim se si jetojmë” – na jep mesazhin Verica. Me duartrokkitje të gjata përshëndetëm ngjitjen në skenë të menaxherëve të rinj, duke dëgjuar fjalët e tyre, jemi të sigurtë që ëndërrat e tyre të biznesit me sukses do tua percjellin edhe bashkpunëtorëve të tyre. Urime menaxherëve **Leposava Đurić, Vecko Velkovski dhe Prvoslava Miletić**, si dhe eagle menaxherëve **Dragana Jovanović, Miloš Jovanović, Leposava Đurić, Veronika Lomjanski dhe Stevan Lomjanski!**

Qëndrim pozitiv do të thotë komunikim i mirë, por ndërkohë duhet kujdesur për atë që dëshira e ekzagjeruar të mos rrënojë gjithë punën e biznesit tonë. **Mirjana Mičić** - senior menaxhere në leksionin e saj të shkëlqyer foli për komunikimin në biznes, dhe njohuritë tona i pasuroi me përvojën e saj të fituar nga karjera e saj në FLP.

Ata bashkpunëtorë që kanë rritur shumë xhiron në krahasim me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar, janë kualifikuar si anëtar të Klubit të Conquistadorëve. Urime! Prezantohen edhe pjesmarrësit e World Rally të sivjetëm që do të mbahet në Washington.





Për pyetjen që i shtrohet më shpesh, më të mirit të FLP Sërbi, të mirnjohurit **Stevan Lomjanski**- diamant menaxher ai pergjigjet: „Në këtë biznes reklamën më të mirë e bëjnë vetë blerësit dhe perdoruesit, ne e duam atë që bëjmë, dhe bëjmë atë që duam, ndërkohë që punojmë posaçërisht për veten tonë dhe jo për të tjerë.”- theksoi ai.

Në perfundim drejtuesit e programit, njoftuan datën e Ditës së ardhshme të Suksesit, ndërsa si mbyllje të programit ju dorëzua distiktivi i shqiponjës, fituesve të rinj, asistent supervizorëve.



Branislav Rajić
Drejtor Rajonal i FLP Serbi



NGA OFERTA E PRODUKTEVE TONA PA PIKË



TAPET MAUSI EVEÇANTË



ZSANET GIDÓFALVI LEXNÉ

Zsanet Gidófalvi Lexné. Menaxherja 27 vjeçare e lindur në Nyíregyház u diplomua si ekonomiste në Universitetin Politeknik. Vjet në verë u martua me Ákos Lex, me të cilën jetojnë në Budapest. Duke ecur në gjurmët e prindërve ndërton rrjetin me një energji dhe entuziazëm të jashtzakonshëm. Ka sponsor Miklós Berkics.

ECI NË RRUGËN TIME

Ty të gjithë të njohin si fëmija i vetëm i çiftit Gidófalvi. Mendoj, që ka paragjykime për ty, sepse shumë vetë shohin tek ti një vogëlushe të rritur në mirëqenie, e cila mund ta jetojë jetën me gjithë të mirat dhe më e veçanta pa u sforcuar, për të cilën të tjerët nuk guxojnë as të ëndërrojnë. Si mendon?

Nuk mund ta përgënjeshtroj, sepse edhe unë në fillim takohem me këto paragjykime, më pas falë zotit, nëse më njohin nga afër, nëse diskutojmë, njerëzit e kuptojnë, që mund të mendojnë për shumë gjëra, por nuk jam e përkëdhelur, nuk „fluturoj” në ajër.

Shumë prindër bëjnë gabimin, që për shkak të privimeve në rininë e tyre, t’ju a japin fëmijve gjërat e gatshme.

Si ishte kjo tek ju? Prindrit e mi gjithmonë kanë patur kërkesa ndaj meje. N.q.s. i realizoja ato, atëhere mund të merrja pjesë nga ato gjëra, që prindrit kishin arritur. Deri në përfundimin e universitetit edhe për mua duhej ndihma e prindërve; dhe kur mbarova, prindërit më ndihmuan edhe për gjysëm viti me njëqindmijë forinta çdo muaj, por që nga ajo kohë jam e pavarur. Gjithmonë thoshin, që nuk duan të ma japin peshkun, por të më mësojnë të peshkoj.

Si po ecën karriera jote në Forever?

Vetëkuptohet si u lidha. Ashtu si të tjerët, edhe unë luftoj me sfidat e përditshme, po ashtu marr edhe përgjigje jo, ndofta edhe më shumë. Shumë herë dëgjoj, që unë jam “vajza e Gidófalvit”, atëhere për mua është njësoj nëse dikush lidhet apo jo me mua. Ndërsa nga rrethi im shoqëror nuk ka asnjë njeri, që do të lidhej tek unë. Punoj nga lista e frohtë, dhe nga rekomandimet e kërkuara prej të njohurve, nga ky rreth di të ndërtoj me të vërtetë rrjetin.



Si e shikon, a do të futet mesazhi i Forever-it tek gjenerata jote?

Për fat të keq shikoj, që mes nesh ka shumë nga ata, që nuk kanë qëllim në jetë. Mund të punohet me ata të paktë , të cilët mendojnë për pas pesë apo dhjetë vjetë më vonë – pra për një biznes afatgjatë.

Çfarë përbërje ka skuadra jote?

Ka moshatarë me mua dhe më të vjetër se unë. Edhe nga këndvështrimi i kualifikimit pamja është e përzjerë: gjenden njëllor si me shkollë të mesme, ashtu edhe me diploma.

Si ti mendojmë ditët e tua, cilat janë mënyrat e tua të punës?

Vazhdimisht jam në facebook, që të kërkoj kontakte të reja, zgjeroj listën emërore. Tani në kutitë postare të komshinje futa një prezantues të vogël për veten dhe sipërmarrjen time, e cila qëndronte në atë, që kush dëshiron të fitojë më shumë para,të më kërkojë me besim. Falë kësaj dikush më telefonoi dhe i bëra edhe një prezantim. Shpesh ftoj babin ose mamën në ndonjë prezantim, sepse mua më shikojnë shpeshherë shumë të re, që të pranojnë prej meje atë, që ju prezantoj për këtë biznes. Gjithmonë si shembull marrë prindrit dhe Miki Berkics, kandidatëve të mundshëm për tu lidhur me FLP, ata zakonisht ua prezantoj në revista, në laptop. Bëj prezantime në familje dhe marketinge të hapura në 1/1, përdor çdo mundësi, kur di të punoj.

Sa punon në përgjithësi?

Varet: n.q.s. kam mundësi, atëhere çdo ditë aq, sa mund të marrë dita, por për fat të keq ka edhe raste, kur nuk ka asgjë gjithë ditën. Bashkë me biznesin ka edhe ulje-ngritje të vogla.

Çfarë e shikon veten në të ardhmen në Forever?

Dëshiroj të jem soaring, dhe ka filluar të kristalizohet edhe rruga. Sigurisht kjo është një vazhdimësi afatgjatë, unë tani jam para krijimit të familjes, kështu nuk është shumë e qartë, kur do ti realizoj qëllimet në biznes. Në vitet në vazhdim do të dëshiroja të ngjitesha më lart pas nivelit të soaring-ut.

Kush është roli i bashkëshortit në ndërtimin e biznesit?

Më përkrah në çdo gjë dhe më ndihmon shumë, p.sh. në zgjerimin e listës emërore, kam shumë bashkpuntorë nga rrethi i të njohurve të tij. Më shoqëron në takime, por njëherë për njëherë nuk merr pjesë aktive në punën time.

Çfarë përvojash ke nga produktet?

Më pëlqejnë shumë, e përdor të gjithë spektrin, dhe jam e bindur në atë, që vetëm atëhere mund të ndërtosh biznes, n.q.s. do të jesh edhe vetë përdorues njëqind për qind i produkteve. Nëse një bashkpuntorë i ri vjen të konsultohet në shtëpin time, i tregoj atij se si e përdor MPD-n si larës enësh, si larës rrobash, n.q.s. futemi në banjo, edhe atje mund të shikoi komplet gamën e produkteve. Përvoja ime është ajo, që ai që i provon njëherë produktet, edhe n.q.s. nuk ndërton biznes, e sigurt që mbetet konsumator.





ANALITIKA E
NGJYRAVE
TIPI I

Dimrit

Kombinimi i ngjyrave bazohet në atë duke patur parasysh që ngjyrat që karakterizojnë stinët e vitit pasojnë njera tjetrën: në pranverë (tipi i ngrohtë) dielli shkëlqen magjepsës me nryra të ngrohta në ngjyrë ari; në verë (tipi i ftohtë) përcaktuese janë ngjyra blu e qiellit dhe ngjyra blu e kaltër e detit; në vjeshtë (ngrohtë) ngjyra e mijra gjetheve që bien, ndërsa në dimër (ftohtë) bardhësia e dëborës. Tonet e këtyre ngjyrave merren për bazë në grupimin e njerzve sipas kombinimit të ngjyrave për flokun, për qerpikët, për vetullat, ngjyrën e syve dhe tonin e fytyrës. Nëse njohim ngjyrat tona, shumë më lehtë mund të zgjedhim rrobat dhe grimin që na përshtatet!

TIPI I DIMRIT

Tema e pjesës së fundit të serialit të analitikës së ngjyrave është mbi karakteristikat e tipit të dimrit. Borëbardha është tipi i vërtetë i dimrit. Është ashtu siç thuhet edhe në përrallë: “lëkura e bardhë, si bora, buzët e kuqe si giaku, flokët e zeza si abanozi”. Lëkura e tipit të dimrit është gjithmonë në nuanca të ngjyrës blu. Ngjyra e fytyrës shpeshherë është e ftohtë, nganjëherë e zbehtë. Ngjyra e lëkurës mund të ndryshojë nga shumë e bardhë në të verdhë të zbehtë deri në ngjyrë ulliri të hapur. Fytyra asnjëherë nuk është në rozë, por mund të ketë quka. Nuk nxihet shumë, merr pak ngjyrë nga dielli. Ngjyra e flokëve të tipit të dimrit është e errët: e zezë, kafe e errët me tone të kuqërremta apo kafe e përhimtë. Ngjyra e syve mund të jetë blu e pastër, jeshil i thellë, kafe e errët, lajthi ose gri. Karakteristikë është unaza gri rreth irisit.

NGJYRAT

Ngjyrat e dimrit janë tone me bazë ngjyrën blu, të pastra, të mprehta dhe të kufizuara. Në mbështetje të kësaj, tipit të dimrit nuk i rekomandohen ngjyrat e buta, nuancat e ngjyrave të ftohta ose ngjyrat e ngrohta, si portokallia, ndryshk në të kuqërremtë, jeshile në të verdhë dhe kafe. Tipit të dimrit do t'i shkonin më mirë ngjyrat e akullta, të pastra dhe të ndritshme.

VESHJA

Në veshje, personalitetin e tipit të dimrit e tregojnë më mirë, rrobat që bien në sy, elegante dhe me formë pak me qoshe. Edhe tek këpucët, më me përparësi janë ngjyrat e errëta: të zeza, gri, blu, verë e kuqe, dhe çanta që i shoqëron të jetë e ngjashme me to; mundësisht të jenë me vijëzim të thjeshtë, ilustrafin ose me material me ndriçim. Çorapet mund të jenë gri, në ngjyrë varaku, por mund të përdoren edhe të bardha, të zeza dhe blu. Mes bizhuterive zgjedhja më e mirë do të ishte argjendi dhe bizhut me gurë me ngjyra të ftohta.

GRIMI

E rëndësishme tek grimi është masa, sepse ky tip për shkak të lëkurës me ngjyrë të hapur duket kollaj me grim të ngarkuar. Një fondatin e lehtë – në rastin e një lëkure të hapur ngjyra rozë ose bezhë, në rastin e një lëkure të errët bezhë në gri – do të ishte e mjaftueshme. Nuk i shkojnë ngjyrat e ngrohta dhe nuancat me të verdhë. Në vajzat dhe gratë e tipit të dimrit ka efekt të mrekullueshëm skuqësi i kuq, rozë e ftohtë. I kuqi i buzëve dhe ngjyruetit e syve të harmonizohen me skuqësin, me fondatinën si dhe me ngjyrat e duhura nga paleti i ngjyrave, ndërsa manikyri me të kuqin e buzëve. Tek boja e flokëve rekomandojnë nuancat e ftohta, në përshtatje me personin e zeza, patllixhani, e kuqja e verës, kafja e errët dhe e përhimtë, ose bjonde në gri e errët. Të shmangen nuancat e bjondes në të verdhë dhe të kuqërremtes në të verdhë!

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



112 butter

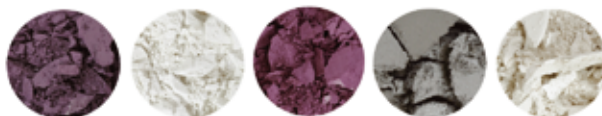
SONYA® BLUSH



163 mauve

164 wildberry

SONYA® EYESHADOW



144 wildberry

151 glacier ice

147 purple rain

145 sterling

154 whipped cream

SONYA® LIPSTICK



125 brandy ice

126 wineberry

129 deepest love red

SONYA® LIP PENCILS



179 grape wine

SONYA® EYE PENCILS



174 midnight black

SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



104



105

SONYA® PALETTES

Success Day

SARAJEVO, 11.06.2011

Drejtuesit e Ditës të Suksessit të Sarajevos ishin senior menaxheri **Vasilije Njegovanović** dhe menaxherja **Zrinka Vranješ**, disa herë të kualifikuarit e programeve stimuluese dhe me një numur të madh bashkpunëtorësh të sukseshëm dhe blerësish të kënaqur.

Enra Ćurovac-Hadžović, shefe e Qëndres të Sarajevos tha se çfarë ndjenje të mrekullueshme kishte që të punonte këtu gjatë 10 vjetëve të shkuara, dhe pastaj përshkroi të ardhmen më të bukur. Pastaj në skenë thirri **dr. Slavko Paleksićet**, Drejtorin Rajonal të FLP të Bosnjë-Hercegovinës, i cili në fjalën e tij spjegoi ecurinë e firmës sonë dhe mënyrën e sigurimit të të ardhurave në mënyrë të ndershme. **Dr. Sándor Mílesz** – Drejtor i Përgjithshëm, në





fjalën e tij bëri të njohur çfarë avantazhesh ofron FLP kundrejt firmave të tjera, foli për synimet e modernizimit të firmës, për mundësitë e ndërtimit të rrjeteve nëpërmjet medias elektronike, pastaj mundëm të mësonim se si mund të kualifikohehemi për Rally-n Europian të 2012 në Budapest.

Pse lidhet një mjek me FLP? Për këtë na foli në leksionin e shkëlqyer prim. **Dr. Goran Franjić**. Ai tregoi se çfarë mundësish kanë mjekët, që me produktet tona tua bëjnë më të mirë cilësinë e jetës të sëmurëve të tyre.

„Jemi më të mirët , por pse?” – na bëri të njohur në fjalën e tij senior menaxheri **Safet Mustafić**. Safeti vlerësoi cilësinë tradicionalisht të shkëlqyer





të produkteve tona, si dhe avantazhet e kontakteve lindje-perëndim

Pastaj u ngjitën në skenën kinemasë Meeting Point supervisorët e rinj dhe distributorët më të mirë të muajit të kaluar. Pak punë, pastaj pak argëtim ; orkestra **Hustler Band** me muzikën e saj rock ngriti në këmbë gjithë pjesmarrësit.

Enra Ćurovac-Hadžović në leksionin e saj të titulluar „Pse pikërisht me kozmetikën e FLP?“ foli për problemet e trajtimit të fytyrës si dhe për zgjidhjen e tyre. Vlerësoi avantazhet që kanë produktet tona në raport me konkuresit e tjerë të tregut.

„Shkaqet e sëmundjet të ditëve tona dhe parandalimi i tyre” – ishte tema e leksionit të **Dr. Ranko Čović**. Ai tregoi se si mund të rivendosim ekuilibrin dhe të sjellim gjendjen e dëshiruar të organizmit tonë. Asnjë rrugë e sigurimit të parave në mënyrë të





ndershme nuk është e lehtë, por kjo e jona të garanton sukses, ndërkohë që bëjmë shumë edhe për cilësinë e jetës personale. Në çdo biznes janë bashkudhëtarë sukseset dhe dështimet. Për këto gjëra foli menaxheri **Savka Varajić** në leksionin me titull „Rruga është me gropa por të çon tek sukseesi”

Çdo ngënie e mbyllim me ëmbëlsirë, kështu edhe ditën e sotme e mbyllëm me kualifikimin e asistent supervisorëve të sapokualifikuar duke ju dorëzuar atyre distiktivin e shqiponjës si simbol të lirisë dhe të fluturimit në lartësi. Ju urojmë atyre shumë sukseese në punën e tyre të mëtejshme! Takimi i ardhshëm do të bëhet në Bijelina më 2 Dhjetor 2011.



Enra Ćurovac-Hadžović
Drejtoare e Zyrës të FLP në Sarajevo



VERA ME

144000 MINUTA

Biznesi i Foreverit tashmë që nga 1978, më e pakta për çdo vit ka 365 ditë. Kaq është „kuadri mundësisë Forever” nga i cili mund të pasurohemi. Kjo kuotë është e pandryshuar, ajo nga dita në ditë pakësohet dhe në çdo 31 Dhjetor ajo bëhet zero. E shfrytëzon apo nuk e shfrytëzon ajo konsumohet. Njëlloj si me abonimin e celularëve të Foreverit. Një ofertë shumë e favorshme, ku ke qindra minuta për bisedë, pamvarsisht se telefonon apo jo, në fund bëhet zero, pastaj rinis nga e para.

A e dini që këtë muj kemi marrë një kuotë të re? Ka filluar vera 100 ditëshe, stina e preseruar e miliona njerzve, një nga periudhat më të bukura dhe më të sukseshme për ndërtimin e biznesit. Pyetja që bëhet shpesh është: a ka mundësi që ky biznes të ndërtohet edhe në verë, kur gjithkush është me leje, është në udhëtim larg apo pushon? Po! Fatmirësisht as i gjithë vendi, as të gjithë të njohurit aktualë dhe të mundshëm nuk largohen njëherazi, prandaj nuk do të tmerroheshim nga pamja e qyteteve apo fshatrave të çpopulluara. Përse është i këndshëm ndërtimi i biznesit të Foreverit në verën xixëlluese, përvëluese, me rërë deti dhe aromë lulësh?

Pikërisht për atë, si edhe në çdo periudhë tjetër, disa njerëz janë me leje. Njerzit me leje janë më të interesuar, njerzit janë „më të lirshëm”, dhe kanë kohë të angazhohen edhe me ty. Me listën emërore të përgatitur prej kohësh, mund ta mbushësh gjithë verën me prezantimet e tua tek „njerzit e lirë”;

- në mbrëmjet e rehatshme me dritë hëne të verës mund të organizosh prezantimet e tua në kopshtin tënd apo të të njohurve të tu;

- pronarët e lokaleve në këtë kohë janë më të hapur për njohjen e pijeve freskuese. Bashkë me sponsorin apo linjën sipër teje vizitoni këto lokale. Në 100 ditët e verës mund të bëhesh edhe supervisor apo menaxher me pijen energjike dhe sportive FAB, me çajin e aloes të servitur me akull apo me ujën e pastër kristal Sirona;

- mijra vetëve mund tu prezantosh produkte, qoftë edhe në vendet e hapura si sipërmarrje tënden në Forever, më vehte, m'eveten, tek vetja, pranë vetes, nëpermjet vetes tënde. Në rërën e plazhit, kremin apo sprajtin e mbrojtjes nga dielli, First-in mos i mbaj në çantë por në vende që duken mirë. Shishet e ujit Sirona apo kanaçet e FAB, vetë kur largohesh hidhi në koshin e plehrave, por deri sa je në rërë mbaj që të tërheqin shikimin e kureshtarëve. Jepja hua vajzës, djalit, xhaxhit apo tetos që pushon pranë teje sprajtin e ri të mbrojtjes nga dielli. Tregoj atyre pse i përdor këto produkte, ku dhe si mund ti sigurojnë ato. Njihu, buzëqesh, fol me shpirt, trego për enderrat e tua, shfrytëzoje momentin dhe do të shikosh se do të duan! Për këto flet vera.

E di që ti mendon seriozisht, për këtë ke bërë kontratë m'eveten dhe me Foreverin. Prandaj le të jetë gjithmonë Forever çadra jote e diellit, FAB çanta jote, Sonya, FAB apo diçka tjetër të Foreverit bluza jote. Mba pranë vetes 3 revista Forever dhe I Kids. Ata katalogë të vegjël tërheqës, që shpesh i mbajmë të fshehur, i bëjnë kuriozë njerzit të cilët mund të jenë të regjistruarit e rinj.

Tibor Radóczki
Drejtor Rajonal, soaring menaxher





BËHU EDHE TI EAGLE MENAXHER!

EAGLE MANAGER



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.

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 lloj gjenerate.

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.



Senior Menaxher: 1 Eagle Menaxher i linjës së poshtme



Safir Menaxher: 6 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



Diamant-Safir Menaxher: 10 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



Diamant Menaxher: 15 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



Diamant Menaxher i Dyfishtë: 25 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



Diamant Menaxher i Trefishtë: 35 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



Diamant Centurio Menaxher: 45 Eagle Menaxher të linjës së poshtme



TË BËHET ÇDO MENAXHER EAGLE MENAXHER!

U uroj të gjithëve suksese të shumta!



Fuqia mijëvjeçare e Hudhrës

Hudhra



HUDHRA (ALLIUM SATIVUM) QË NË GJUHËN POPULLORE ËSHTË QUAJTUR EDHE „QËPA ME ERË” ESHTË NJËNGABIMËT MEDICINALE EKULINARE NGAMË TË VJETRAT NË TOKË, ENJOHUR DHE ESTUDIUAR MË ME HOLLËSI. ESHTË NJË BIMË QË HAHET SI QËPA, E CILA MUND TË MBILLET NË PRANVERË DHE NË VJESHTË, DHE KUR BISHTI I SAJ ZVERDHET, AJO ÇKULET. MUND TË HAHET ME THELPINJ NDËRSA E GRIRË ËSHTË PLOT ERË (KU DISA E KONSIDEROJNË ME AROMË NDËRSA DISA TË TJERË ME ERË TË KEQE), ERË QË IA SHKAKTON PËRBËRJA KIMIKEM PËR MBAJTJES QUFURI, POR QË MEGJITHKËT ËGJITHË BOTA EPËLQEN.

HISTORIA E SAJ

Atdheu i hershëm i hudhrës është diku nga Azia në stepat e Kirgizit, dhe prej andej ajo pushtoi Indinë, pastaj Lindjen e Afert dhe tërë botën. Aroma e saj natyrale dhe efektet e saj kurative as për disa mijra vjet nuk kanë ndryshuar!

Mbeturina të hudhrave janë gjetur edhe në shpellat që janë banuar 10.000 vjet më parë. Për efektet e saj kurative së pari janë gjetur në heroglifet sumere të gdhendura në pllakat e qeramikës rreth 3000 vjet para krishtit, ndërsa përshkrimet mjekësore më të hershme në botë janë gjetur në papiruset e Ebersit. Në shkrim përmendet si lëndë efektive në përbërjet e 22 ilaçeve duke u rekomanduar për dhembjen e kokës, për kafshime insektesh e akrepash, për shqetsimet e menstruacioneve, për krimbat e zorëve, për sëmundje tumorale dhe deri për ankesa për zembrën

Në botën e lashtë të gjithë popujt që nga Spanja deri në Kinë e pëlqenin, por asnjë popull nuk e ka preferuar sa egjiptianët. Jo më kotë nga popujt fqinjë atyre u është ngjitur nofka e „njeriut që bie erë të keqe” Egjiptianët betoheshin për hudhrën si ne për Biblën. Besonin që ajo parandalon sëmundjet, rrit forcën dhe rezistencën. Mjekët egjiptianë mjekonin sëmundjet e zembrës, dhembjen e kokës, kafshimin e gjarpërit dhe pickimet e insekteve. Ata e varnin atë edhe në qafë si hajmali sepse i vlerësonin asaj forcën kuruese dhe pastruese të trupit.

Kjo bimë është gjetur edhe në varrin e faraonit Tut-anhamon. Sipas legjendave gjatë ndërtimit të njëres nga pramidat, mungesa e hudhrave i detyroi egjiptianët, që të pakësonin numurin e skllëveve, kjo ishte dhe shkak i grevës së parë të shënuar në botë. (Një skllav i shëndetshëm vlente sa 5 kg hudhra) Hudhrën e përdornin shumë edhe mjekët grekë e

Pasuritë e natyrës VII.

romakë. Hipokrates e rekomandonte atë për infeksione, për plagë, për kancer, për leprozë, dhe për probleme të organeve të tretjes, ndërsa Dioskorides e jepte si recetë për dhembje të zembrës. Plinius rreshtonte 61 ilaçe që përmbanin hudhër, me të cilat mjekoheshin shumë sëmundje e dhembje që nga ftohja e zakonshme deri tek epilepsia, që nga leproza deri tek krimbi shirit. Por shtresat e larta greko romake filluan ta urrenin „trëndaflin me erë të keqe”, duke e konsideruar frymën e njerzve që hanin hudhër si shënjë të origjinës të tij nga shtresat e ulta. Ky qëndrim zgjati deri në shekullin e 20-të. Në mesjetë doktorët që mjekonin murtajën, kishin veshur një kapuç si kokë zogu ku në tubin nga merrnin frymë, ndërmjet të tjerash vendosnin edhe gjethe hudhre për tu ruajtur nga flama. Në mjekësinë popullore prej kohësh ajo është përdorur kryesisht kundër tensionit të lartë, kundër shëndoshjes, si dhe si nxitës i përtëritjes. Madje hudhrën e kanë përdorur edhe si suposto kundër mykut vaginal. E qëronin hudhrën, e mbështillnin në një garzë dhe i lidhnin edhe një pe për ta tërhequr. Thelpinjtë e hudhrës i vendosnin në vaginë si tampon, i linin gjatë një nate. Këtë mjekim e persëritnin 3-4 herë. Gjatë luftës së parë botërore, mjekët ushtarakë anglezë, francezë dhe rusë mjekonin plagët e infektuara të ushtarëve me gjethet e hudhrave. Efekti pozitiv i saj është i madh edhe në parandalimin dhe mjekimin e heqjes të barkut. Ngushtimi i sferës të përdorimit të hudhrës filloi nga gjysma e parë e shek.20-të, kur më 1928 Aleksandër Flemingu zbuloi penicilinën dhe me këtë filloi epoka e antibiotikve.

LËNDËT E EFEKTSHME

Hudhra përmban mbi 200 lloj lëndësh biologjikisht aktive: vitamina (A-, B-, C- dhe E-), lëndë minerale, aminoacide, enzima dhe shumë lëndë të tjera të dobishme si psh saponin apo sterol. Nga pikpamja biokimike më aktivet ndërmjet tyre janë më shumë se shtatëdhjetë përzjerje squfuri. Lënda kryesore e efektshme e hudhrës është allicina me efektet e antibiotikut, ku gjatë tretjes nën efektin e enzimës allinaze formohet nga vaji esencial i quajtur allin dhe që ndodhet tek kjo bimë. Eshtë pikerisht allicina ajo që i jep erën karakteristike hudhrës, krahas përzi-

erjes antioksidante, që lidh ose bllokon rrënjët e lira të dëmshme. Ajo stimulon formimin e qelizave të lëkurës dhe mjekimin e plagëve.

Nëpërmjet efekteve dekontaminuese ajo ndihmon për tu çliruar nga celulitet, duke u bërë në këtë mënyrë pjesë e programit anticelulit ose si thuhet ndryshe kundër lëkurës si „lëkurë portokalli”.

PËRDORIMI TERAPIK

Hudhra prej kohësh është e njohur për efektin pozitiv, si garniturë kulinare me efekte kurative. Ndërkohë ajo përmirëson funksionimin e zembrës dhe të sistemit të venave, ka efekte antibiotike dhe që ndihmojnë tretjen, si dhe siguron një mbrojtje kundrejt lëndëve që shkaktojnë kancerin. Normalizon funksionimin e rrafjeve të shpejta të zembrës, vepron si antispazmë e koronares dhe për rrjedhim përmirëson furnizimin me gjak të muskujve të zembrës. Rrit rendimentin e zembrës. Nga studimet e publikuara në revistën profesionale amerikane American Heart Journal të mjekëve amerikanë të zembrës, bëhet e njohur se ekstratet e hudhrës pengojnë formimin e trombeve edhe në koronaren e zembrës.

Sipas përvojës hudhra është një nga mjetet më të efektshme në parandalimin dhe kurimin e kalcifikimit të venave. Ajo pakëson në gjak nivelin e kolisterinit të dëmshëm (LDL) ndërkohë që rrit raportin e kolisterinit të „mirë” HDL, edhe me këtë pengon kalcifikimin e venave. Është gjithashtu i njohur efekti zgjerues i venave dhe i uljes të tensionit (metil-allil-trisulfid). Ky i fundit ndikon kryesisht në të ashtuquajturat vena periferike që ndodhen larg zembrës si në venat e ngushtuara të trurit, të syve dhe të këmbëve. Prandaj përdorimi i saj është me efekt edhe në rastin e disa llojeve të dhembjeve të kokës. Po kështu ajo mund të ketë efekte pozitive edhe për infeksione të kanaleve të ushqimit si në heqje barku apo infeksione të zorrëve.

Sipas studimeve më të fundit në mënyrë unike flitet edhe për efektin antikanceroz nga përdorimi i hudhrës. Sipas revistës profesionale amerikane të studimit të kancerit, Journal of the National Cancer Institute, janë botuar studime ku del se tek ata njerëz që kanë konsumuar më shumë hudhrën kanceret e stomakut ndeshen në një numur shumë më të vogël,

nature

se sa tek ata që nuk e perdorin atë.

Hudhra përdoret gjithashtu edhe për mjekimin e shumë lloje sëmundjesh të mushkërive. Për shkak të efektit të shkëlqyer antibiotik ajo mund të përdoret edhe kundër gripit dhe kollës (laringit e bronke) Për efektin e saj antimikrobiale priftërinjtë francezë në mesjetë e përdornin atë për mbrojtjen nga përhapja e murtajes. Tashmë është e njohur se ajo vepron si antibiotik kundrejt disa mikriorganizmave si Staphylococcus, Escherichia, Proteus, Pseudomonas. Dihet gjithashtu që hudhra ka efekt antiparazit, madje është e efektshme ndaj myqeve si ai me virus herpesi apo Candida albicans. Ka efekte shumë të mira kundër krimbave në zorrë apo krimbit shirit (Enterobius vermicularis). Ajo e realizon efektin sepse allicina hyn në reaksion me bakteriet apo parazitët që sulmojnë organizmin, me grupin e proteinave me përmbajtje sulfuri, duke penguar veprimin e tyre. Një thelpë hudhre është e barabartë me efektin antibakterial të 100 mijë njësive të penicilinës.

Konsumimi i hudhrës, megjithse në mënyrë të ekuilibruar, duhet bërë sepse me siguri mund të thuhet që kontribuon në vitalitetin e organizmit dhe në ruajtjen e gjëndjes së mirë shëndetsore të trupit tonë!



LITERATURA:

MedlinePlus <http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/druginfo/natural/patient-garlic.html> 2007.03.22.
WHO monographs on selected medicinal plants, Vol 1, Geneva 1999, p 16-32
American Botanical Council, herbalgram.org, www.herbalgram.org/default.asp?c=he037
ESCOP monographs, 2nd ed. 2003. p 14-25



Dr. Endre Németh
soaring menaxher



FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

RALLY EUROPIAN BUDAPEST, HUNGARI

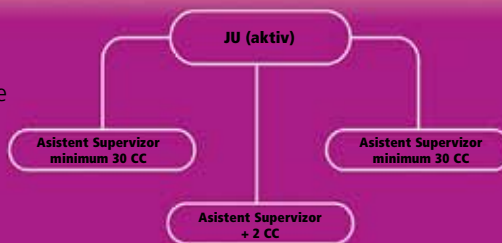
24-25 SHKURT 2012

E RËNDËSISHME: NGA BASHKPUNËTORËT E RINJVETËM ATA QË JANË REGJISTRUAR NË KORRIK MUND TË KUALIFIKOHEN

NIVELI 3

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

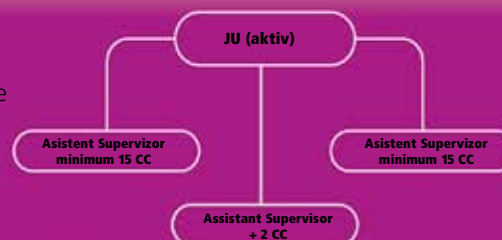
- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY
- ★ NETË NË HOTEL
- ★ UDHËTIMI ME AVION



NIVELI 2

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

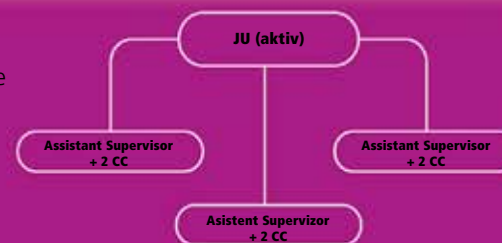
- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY
- ★ 3 NETË NË HOTEL



NIVELI 1

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

- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY



Sponsorizo minimumi 3 distributor të gjeneratës direkte, të cilë arrijnë nivelin Asistent Supervisor. Çdo distributor i ri duhet të arrijë pikët e dhëna sipas skicës. Të kualifikuarit të jenë aktiv në çdo muaj të periudhës të kualifikimit. Periudha e kualifikimit fillon nga 1 Korriku i 2011 dhe zgjat deri 31 Tetor 2011. Gjatë periudhës të kualifikimit duhen plotësuar të gjitha kushtet. Data e hyrjes është ajo e regjistrimit të të dhënave të tij në sistemin kompjuterik të kompanisë qendrore. 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.



ARRITËN NIVELIN SOARING MENAXHER

Tibor Lapicz & Orsolya Lenkó Lapiczné
(sponsor: *Beáta Dánffy Vanyáné*)

Njeriu i suksesshëm e fillon tamam atje, ku e lë i pasuksesshmi. Kush ka qëllim dhe besim, vështirësit përulen përpara tij.



ARRITËN NIVELIN SENIOR MENAXHER

Krisztián Óvári
(sponsor: *Miklós Berkics*)

Rruga deri këtu ishte e vështirë, do punojmë më tej. Këtu ndjehem mirë!



NIVELIN E MANAGER-IT E ARRITËN



Gorazd Babić & Karina Brumec
(sponsor: *Tomislav Brumec & Andreja Brumec*)

Vendosmëri, dëshirë, durim: janë qëllimet më të rëndësishme në rrugën tonë të menaxherit. Falnderojmë të gjithë antarët e grupit tonë, me të cilët arritëm shkallën e menaxherit! Ecim përpara!



István Barkóczy
(sponsor: *József Mázás*)

Shpesh here shkalla e lënë të duket si më e afërmja, por duhet të trajtohet vetëm si e rradhës dhe nuk duhet patur frikë për ta shkelur.



Katica Soldo & Mladen Soldo
(sponsor: *Selma Belac & Dario Belac*)
Burri dhe unë kemi biznesin tonë prej 30 vjetësh. Kemi përvojë të mjaftueshme, që të njohim bashkpunimin me FLP-n, gjëja më e mirë që mund të ketë ndodhur me ne. Prandaj falnderojmë sponsorët tanë Selma dhe Dario Belac, si dhe linjën tonë të mësipërme, Jadranka dhe Nenad, që na futën në botën e shëndetit, të dashurisë dhe të mirëqënies.

Alen Lipovac & Dolores Lipovac
(sponsor: *Andrea Žantev*)

I jam mirënjohës jetës, që më lidhi me FLP-n, është një mundësi mbi mesataren për të gjithë njerëzit, që bëjnë një jetë të zakonshme, dhe dëshirojnë më shumë: të sigurosh ekuilibrin e jetës, të gesh zgjidhjet, të formosh personalitetin dhe të jetosh në mirëqënie. Falnderoj sponsorit dhe bashkpunëtorët e mij, familjen dhe së fundi veten, që gjithmonë, edhe në momentet më të vështira të jetës isha luftarak dhe jetova me besim për një jetë më të mirë. Ky fillim është drejt vlerave të vërteta të jetës.



Tamásné Rácz & Tamás Rácz
(sponsor: *Krisztián Óvári*)

Erdha të duartrokisnja, prej saj arrita në biznes. Shkëlqyeshëm!



Judit Pál Topor & Ferenc Topor

(sponsor: *Tibor Lapicz & Orsolya Lenkó Lapiczné*)
Jetën tonë nuk e përcaktojnë mundësit që na ofrohen, por vendimet që marrim.



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 L O V E N I A



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Dr. Draško Tomljanović
Dudas Oliver Mudr.
Adriana Gorazova
Király Barbara & Király Adrián
Inna Kragolnik
Schleer Tamás
Schleerné-Kéri Zsuzsanna
& Schleer Ferenc
Sigmond Zsolt
Tóth Artlla
& Schleer Zsuzsanna
Tanja Trglec & Jozef Trglec
Irena Turnšek



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Anita Ajd & Milan Ajd
Babić Valentina & Babić Jovo
Bakó Beáta
Baráth József
Dr. Mario Dvorski & Lidija Dvorski
Orešković
Fejes Rita & Fejes Ferenc
Ema Furlan & Darko Furlan
Karmen Fürst & Bogdan Fürst
Göttinger Edit & Horti György
Terezia Kaszaova
Katona Gabriella
Kerekes Zoltán

Kis Gábor
Kiss Máté
Máté Rita & Handler Szabolcs
Tanja Mimović
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László
Nyerki Tiborné & Nyerki Tibor
Schwarcz Balázs & Máté Beáta
Margita Soldo & Ricard Soldo
Zika Subotin & Bojana Subotin
Szabó Szilvia & Szabó Péter
Takács Bettina
Tímár Beáta Zita
Veres Zsuzsanna
Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia
& Dr. Németh Pál
Walter Ivonn Evelin



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

Jozica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mohácsi Viktória

Molnár Judit
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László
& Sulyokné Kőkény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Térmegei Lászlóné & Térmegei László
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

NIVELI 2

Halmi István & Halminé Mikola Rita
Dragana Janović & Miloš Janović
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

NIVELI 3

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás & Budai-Schwarcz Éva
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





MIKLÓS BERKICS DIAMANT MENAXHER

UNË NUK KAM AFTËSI MBI MESATAREN

NË QOFTË SE DIKUSH DO TË SHKRUANTE LIBRIN E MADH TË NDËRTIMIT TË RRJETEVE, ME SIGURI NJË EMËR NUK DO TË MUND TË LIHEJ JASHTË KËTIJ LIBRI. MIKLÓS BERKICS – DIAMANT MENAXHER ËSHTË NJË NGA RRJETNDËRTUESIT MË TË SUKSESHËM NË HUNGARI, NË RAJON, MADJE DHE NË BOTË DHE NDOSSHTA LEKTORI MË I SUKSESHËM. POR AI NUK DO TË DONTE TË HYNTE NË LIBRA...NDOSHTA KY ËSHTË SUKSESI I TIJ.



Pse thatë, po, me shumë vështirësi për këtë intervistë?

Shumë dua të flas, të dëgjoj zërin tim, kur më japin mikrofonin në dorë, nuk më ndal goja. Por tanimë kaq shumë kanë shkruar për mua në libra, në revista ekonomike, në revistën e Foreverit, gjysmën e botës e kam shetitur me Foreverin në Brazil, dhe nga India deri në Amerikë, dhe më duket se edhe kaq „jam shumë”.

Kjo gjithmonë është edhe një mundësi, për përcjelljen e mesazhit apo jo?

Ashtu është, por kam kaq shumë bashkpunëtorë të talentuar, superstar soaring, zafira, diamant-zafir dhe e ndjej se shokët e mij të biznesit duhet ti vendos në dritën e reflektorit dhe ti vendos para meje. Ishte dikush që më kërkoi të shkruajmë për udhën e jetës time, por më mirë i propozova dikë tjetër. Mua më duket se nuk jam akoma gati, jam akoma në mes të rrugës të jetës.

E thua seriozisht?

Sigurisht, në Europë ka dopio diamant, në botë ka tre herë diamant, madje çenturion, kështu që në krahasim me ata, kjo imja nuk është shumë. Është një gjë mirë që përpara meje ka të tillë, që kanë 30 vjet që e kanë ndërtuar këtë biznes. Është gjë e mirë kur shikoj 14 vitet që kemi kaluar, por të sigurtë i shikoj edhe 14 vitet që vijnë. Nuk ecim si në mjergull.

Sa shfaqen si shkallë serioze nivelet e marketingut që permende më sipër?

Shumë. Kjo nuk është lodër, ato janë nivele shumë serioze. Punë e shumë viteve, dekadave, fate serioze, që formohen në këtë mënyrë.

Sfidat gjithmonë të frymëzojnë? Kurrë nuk trembesh?

Kurrë. Ç'hall mund të ketë njeriu? Çudia këtu qëndron në atë që këtu lufton me veten, në se je konsekuent apo tamam kërkues ndaj vetes.

Një gjë që mund ta bëjë gjithkush.

Po pra, sepse pas teje nuk qëndron një padron që të drejton, që të vë sanksione... këtu nuk ka sanksione. Sanksioni është, kur nuk jeton mirë, kur mbetesh mediokr.

Nuk beson se dikush ka nevojë edhe për padron?

Po, besoj, janë ata njerës që janë „tipi i të punësuarit”. Unë nuk besoj në atë që dikush duhet të më kërkojë, që dikush duhet të më shtyjë e motivojë vazhdimisht. Bashkpunëtorët më të sukseshëm të tutë do të jenë ata me të cilët ke më pak probleme, që nuk duhet ti thërrasësh ti, hajde të lutem bëje këtë që të bëhesh menaxher. Duhet kërkuar ata njerëz që e di se ecën, që i del vetë zot situatës. Ai që e imagjiron edhe vetë suksesin. Njerëz të tillë e thërrasin vetë sponsorin.

Në qoftë se shikon njerëzit e tu më të mirë sot, ndoshta edhe ata nuk e filluan me sigurinë e sotme.

Ashtu është, por kishte një pikë kthese: mbasi morën vendimin, iu futën seriozisht dhe punuan me vetëdije. Bashkpunëtorët e mij më të fuqishëm Veronika Lomjanski, Attila Gidófalvi, Aranka Vágási apo Róbert Varga, që nga momenti që vendosën ecën përpara si artileri vetëvizëse. Po edhe sponsori im Józsi Szabó më thirri për 8 muaj, por në situatën e atëhershme të jetës sime nuk isha i hapur, sepse isha akoma i kënaqur me vendin ku punoja në një tregëti tradicionale. Pastaj kur atje u bënë ndryshime, unë e thirra atë, që duke filluar nga ai moment të më tregojë rrugën dhe unë në 24 orë të ditës atë bëj.

A nuk kanë ndodhur në Forever gjëra të tilla, të cilat të kanë ndikuar?

Rrethana të jashtme gjithmonë ka dhe edhe mund të riformohesh, por në marketingun MLM gjithshka është në dorën tënde. Kjo është liria: kurdoherë mund të kërkosh njerëz të rinj, me të cilët ti ndërton një biznes të ri.

Për ty mendojnë se më shumë vepron me ndjenja, me gjëra njerëzore, se sa me argumenta të ngurta biznesi.

Tek unë dominon tipi sanguin, jeta është e bukur, të ecim andej nga ndriçon dielli... problemi nuk është problem, por detyrë që nuk të tërheq poshtë, por që gjithmonë mund të nxjerrësh prej tij diçka të mirë.





Pra nuk ka gjë, në qoftë se gjërat ecin elehtë...

Nuk e di çfarë është e lehtë. Dje po mësoja vajzën e motrës të ngiste bicikletën, tani kapi me dorë bicikletën në jetën e saj. Për ne nuk është problem ngarja e bicikletës, vetëm se kërcejmë mbi të dhe as që mendohemi. Kurse për atë kjo gjë është e vështirë sa të mësojë të mbajë ekuilibrin. Ajo që për mua është e lehtë për një tjetër mund të jetë e vështirë.

Si e ndjen, që tashmë për ty gjithmonë do të jetë e lehtë?

Aspak. Teknika është e lehtë, por pjesa njerëzore është e vështirë, sepse biznesin nuk e ke ndërtuar me tela me gjëmba por me njerëz krejt të ndryshëm. Marketingu në rrjet (MLM) nuk është gjë tjetër veçse art i mardhënieve njerëzore: sa mund të arrish të bëhesh një me tjetrin në vënd që ti imponosh atij qëllimet e tua personale.

Thonë se ti je një drejtues shumë i pranueshëm.

Sigurisht, unë nuk kam për detyrë të ndryshoj njerzit, mua më duhet të ndryshoj.

Në çfarë?

Po ky është halli! Njeriu nuk do vërtet ta shihet në pasqyrë. I njeh dobësitë e tua por nuk do të ballafaqohesh me to. Unë për shembull nxehem shpejt. Sidoqoftë esenca është ajo që të mos kërkojmë që gjithkënd ta futim shpejt në rrjet, me këtë i llogojmë njerzit. Në qoftë se ke kujdes edhe ai gjithnjë e më tepër do të pyes dhe do të jetë i gatshëm të kopjojë gjërat e tua.

A mund ti ndash në periudha këta katërmëdhjetë vjet?

Kjo është një periudhë kaq e gjatë, për të cilën e kam të vështirë ta rikujtoj me detaje. Në periudhën e parë na motivonte paraja, gënjej në qoftë se e mohoj.. Një makinë të sigurtë, një shtëpi tënden, sepse këto nuk i kisha patur, kisha vetëm bluzën dhe pantallonat që kisha veshur. E fillova me një makinë të marrë hua, aty edhe flija, aty ku bëja edhe prezantimet. Kishte rëndësi që të kisha para për benzinë dhe për telefon. Kur i sigurova paratë pasoi periudha e përjetimit të gjërave, si i thonë epoka e „aventurës të lirisë”, i bija Hungarisë rrotull, përpunuam sistemin e trainimit...ku si objektiv kisha që seminarët të mos ishin një seri leksionesh të thata, mbasi njerzit nuk marrin me vete faktet, por ata atmosferën çojnë në shtëpinë e tyre, çojnë ndjenjën që këtu ishte mirë për mua, dhe do të dëshiroja që edhe unë të isha midis këtyre njerzve. Pastaj pas titullit zafir dukej një gjë jashtëzakonisht e madhe të arrije diamant-zafir, kështu do të thosha, duhej veshur një palë çizme që të kërceje një kilometër, aq larg më dukej kushti që të siguroja shtatëmbëdhjet menaxherë, dhe më dukej sikur aq larg nuk arrija të shikoja. Por kur e sigurova titullin diamant-zafir, u bë e mundur ti përvishem përsëri punës. Stimuj gjatë vitit, profit sharing...një plan marketingu i programuar me zgjuars, edhe midis hapave të mëdha gjithmonë ka diçka që të shtyn përpara, që të mos dorëzohesh.

Dhe gjithmonë gjen „të rinj“?

Pikërisht sot mora një e-mail nga një i ri 15 vjeçar, i cili shkruante se ai ka 690 të njohur në Facebook, por qëllimi i tij është që në fund të verës të ketë 1000 vetë. Besoj se duke filluar nga sot në jetën tonë do të njohim shumë më tepër njerëz se deri tani.



Ndodh shpesh që dikush që hyn në FLP do të lidhet patjetër me ty?

Po, por emri im nuk është garanci që ai do të jetë i sukseshë. Njerëz të tillë duan të largojnë përgjegjësinë nga supet e tyre. Por duhet e kundërta, ai që thotë, edhe unë jam një djalë po aq i zgjuar si edhe Miki Berkics apo edhe më i mirë, dhe unë këtë do ta tregoj. Kjo është gjëja më e mirë, edhe Józsi Szabó gjithmonë thotë ” merr rreth vetes njerëz më të mirë se vetja”

Qysh kur kemi filluar bisedën, nuk të ka rënë telefoni. Besoj se nuk të lënë rehat.

E kam mbyllur zilen. Tashmë 3 vetë më kanë kërkuar. Në qoftë se nuk të bie telefoni, atëherë do të mendohesha... Në qoftë se e kam harruar në shtëpi më duket vetja si i gjymtuar, si i pa mbrojtje. Dua të marr sinjalizime, dua që njerzit të më kërkojnë, në qoftë se kanë gjë për të pyetur. Por nëpermjet tij edhe mund të kontrollosh.

Ke ditë kur nuk punon, kur nuk bën asgjë?

Në qoftë se njeriu është në një rrjet MLM, atëherë asnjë ditë nuk punon. Në qoftë se bisedon me dikë, kjo punë është? Dua të shkoj në një salon veturash dhe në qoftë se dikush po shikon një veturë, dhe shprehet se „unë kurrë nuk e blej dot një të tillë”, mjafton ti thuash, se ka një firmë që të siguron edhe vetura të tilla. Pra biznesin e ke përpara kudo në një ëmbëltores, në stacion të trenit, në aeroport... .

Me që ra fjala, ka një legjendë që lidhet me ty, se e ke nisur ka një mjedis i thjeshtë, ku punoje në hekurudhë, domethënë se ke bërë një rrugë të madhe, si princi i varfër i përrallave.

Kam lindur në një fshat të vogël të rrethit të Dél- Somogyit, në Babócsa, nëna punonte në postë, babai në hekurudhë, kështu edhe unë për shtatë vjet punova në hekurudhë, në një zyrë të drejtimit të trafikut hekurudhor. E pëlqej edhe atë punë, por më vonë doja të isha i pavarur. Kurrë nuk kemi jetuar keq, kemi bërë gjithnjë një jetë mesatare. Punonim nga agimi deri në muzg, pastaj toka, rritja e gjësë gjallë... shumë kam mësuar nga kjo. Nga mamaja durimin, respektin për punën, nga babai natyrën e hapur, dashurinë për jetën.

Në qoftë se nuk do të ishe bërë ndërtues rrjetesh, do të ishe bërë një showman i shkëlqyer.

E pabesueshme. Kjo vetëm brenda familjes është e mirë, por nuk do ta nxirrja kurrë në rrugë. MLM 50 përqind është showprogram, 50 përqind punë, por kjo vetëm këtu jeton.

E ndjen që emri yt është kthyer në një markë. Edhe ti vetë ke pergatitur një logo.

Ndoshta Aidan filloi të më thërrasë Mykie, ndofta Sándori, por logua me emrin tim lindi vetëm për shkak të AC/DC. Jam shumë i habitur. Si do të isha markë? As e kam fare idenë. E ndjej se do të doja , megjithëse kjo është e pamundur, që dikë ta donte gjithkush, ti përgjigjesha gjithkujt, të ishte idhull i gjithkujt. Unë perpiqem të imitoj Rex Maughanin, qëndrimin e tij ndaj njerzve. Po kështu çdo njeri që qëndron mbi mua, për atë që bën më mirë nga unë, dhe jam i gatshëm që prej tij të mësoj. Kurrë nuk mendoj për njerzit, qofshin këta të rinj apo menaxherë, se unë jam më i mirë nga ata. Nuk besoj gjithashtu , që aftësitë e mijja janë të jashtzakonshme. Nga unë mund të kopjohet pikërisht mesatarja, gjithë të tjerat janë zell, durim, orientim tek qëllimi, të cilat janë veti që mund të zhvillohen pamvarsisht nga unë.

A ka rëndësi për ty çfarë produktesh reklamon?

Kjo është më e rëndësishme nga gjithshka. Vetëm atë gjë mund të perfaqsoj tek e cila kam besim të patundshëm. Një grup produktesh dietikë cilësorë, një komplet higjienik apo një paletë kozmetike - i perfaqsoj me gjithë shpirt, megjithëse leksionet për këto më shumë ua lë specialistëve.

Dikur do të doje një shtëpi dhe një veturë. Sot ato i ke. A të interesojnë akoma paratë?

Sot e kam humbur vërtet fijen ekonomike, sa para kam dhe ku i kam.

Do të thuash që nuk e di sa para ke?!

Ooo... atë. Për këtë kam specialistin e duhur financiar, ai e di. Mua më duhet çfarë veture ekspozohet aktualisht. Tash nga Lamborghini ekspozuan një superveturë 700 kuajfuqi. Për mua ky nuk është fundi sepse pas dy vjetësh do të prodhohet Ferrari më i mirë. Prandaj e adhuroj situatën e garës: dua gjithmonë të konkuroj, dua të kërkoj të tjerat- kjo e lëviz botën.

Nga gjithshka do më të mirë?

Nuk thashë këtë, kjo është vetëm një çështje të shikosh dhe „të ndjesh”. Se kjo më pëlqen...

Po çfarë nuk mund të merret me para?

Marketingu MLM edhe paratë ti jep. Por me ato nuk mund të marrësh vlerësim apo dashuri. Mua nuk më duan pse kam shumë para, por pse e dinë që ato nuk më erdhën nga qielli. Në fillim doja ta siguroja diamantin që të sigurohesha, por pastaj u binda se nga Rex kam marrë kaq shumë njerzillëk, dashuri dhe vëmendje sa të ndjej mirnjohje të thellë. Por e dija se me para nuk mund ti shprehja asgjë, atë nuk e lumturon paraja. Prandaj i sigurova atij diamantin.

Jeta jote është e FLP a e imagjinon që të jetë edhe jotja?

Si jo , e imagjinoj, nuk jam vonë për asgjë, madje prespektivat janë shumë të mira. Por nuk është e lehtë edhe situata ime, sepse nqse i prezantohem dikujt, të nesërmen më del në Google emri , i pari që del me një video: „Berkics gets a half million euro” (Berkicsi merr gjysëm milion euro) . Pra nuk është e lehtë, mbasi tani nuk mund të jem gjë tjetër veçse një djalë i dashur, i mirë. Mundem të jem edhe një Quasimodo ,zoti mos e dhëntë, që të bien në dashuri me mua, por kjo nuk është patjetër një kënaqsi.

A të kanë ndryshuar 14 vitet që kanë kaluar?

Kur shikoj një fotografi time të vjetër, pamja e jashtme është e njëjlojtë As nga brenda nuk e mendoj, nuk do të mund ta thosha, në çfarë, por me siguri kam ndryshuar. Po kështu edhe 14 vjet më parë kur fillova, shumë mirë e kam ndier veten me dy çanta me veshje dhe me një Opel Kadet të vjetër.

Sigurisht edhe ty të kanë ndodhur gjëra të këqia.

Edhe mua më kanë ndodhur. Ç’është e keqja? Edhe kohët e fundit Zoti më dha disa goditje, por munda të dal fitimtar.

A do ta arrish titullin Centurion?

Në qoftë se do të konsumoj shumë produkte të Foreverit dhe nqse zoti më fal një jetë të gjatë, atëherë me siguri do ta arrij. FLP do të funksionojë në mënyrë të persosur për disa dekada, kjo është e sigurtë. Njerzit e kanë përdorur Aloen si bimë kuruese që në vitin 1500 para krishtit, kështu njerzit do ta përdorin edhe pas një qind vjetësh – pra as që varet nga kjo. Kështu që në çështjen e centurionit unë vetë jam hallka më e dobët.



Në lidhje me televizionin e ri FLP TV kemi marrë shumë sinjalizime, për kënaqsinë tonë të madhe me përmbajtje pozitive. Por ndeshen edhe letra nga shikues të tillë, prej të cilëve del se shumë nuk janë familjarizuar me shikimin e tij dhe si funksionon ai në faqen e internetit. Prandaj nëpërmjet një udhëzimit të shkurtër ju tregojmë se si mund të shikohet ky program. Duke klikuar edhe në elementë të vecantë të pasqyrës të programit mund të shikohen pjesët aktuale të programit, dhe mund të rikthehesh në trasmetimin televiziv të vazhdueshëm duke klikuar në ikonën e FLP TV. Ndërsa me ndihmën e kërkimit FLP-TUBE mund të shikohen elementë të programeve dhe leksioneve të mëparshme. Ndërsa programet direkte çfaqen duke klikuar në ikonën LIVE, ku sipas rastit mund të shikohet edhe në gjuhë të tjera. Ju urojmë edhe më tej shikim të mbarë të programeve të FLP TV!

Sándor Berkes
FLP TV



**NGA TANI MUND TË
POROSITNI TRANSPORTIN NË
SHTËPI TË PRODUKTEVE TË
FOREVERIT ME NJË ÇMIM MË TË
FAVORSHËM!**

NË GJITHË TERITORIN E HUNGARISË,
PAMVARSISHT NGA VËNDNDODHJA

**ÇMIMET E SHËRBIMIT TË KORIERIT
NGA 1 KORRIK 2011**

PESHA	ÇMIMI TRANSPORTIT
0,1–10 kg	1800 Ft
10,1–20 kg	2300 Ft
20,1–40 kg	2800 Ft
mbi 40 kg	63 Ft/kg

Çmimet përmbajnë TVSH dhe tarifën e transfertës së parave!

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

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



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SERBIA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. ALEKSANDRA PETKOVIĆ
BOGDAN PETKOVIĆ
3. PETAR ACIMOVIĆ
MILANKA ACIMOVIĆ
4. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
5. MILAN MITROVIC-PAVLOVIĆ
BILJANA PAVLOVIĆ
6. DR. JELENA VUJASIN
DRAGOLJUB VUJASIN
7. VERICA STEVANOVIĆ
8. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
9. MARICA KALAJDZIĆ
10. ELIZABETA KOVÁCS KORÓDI
JÓZSEF KORÓDI

SLLOVENIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
4. INNA KREGOLNIK
5. JOŽEFA ZORE
6. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
7. LOVRO BRUMEC
8. TANJA JAZBIŠEK
9. KSENIJA BATISTA
10. ZDENKA ŠIJANEC

05. 2011.

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

HUNGARIA



1. JÓZSEF MÁZÁS
2. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. FERENC TANÁCS
FERENCNÉ TANÁCS
4. TIBOR ÉLIÁS
5. ZOLTÁN TÓTH
JUDIT HORVÁTH
6. LÁSZLÓNÉ DOBAI
LÁSZLÓ DOBAI
7. JÓZSEFNÉ VARGA
8. JUDIT PÁL TOPOR
FERENC TOPOR
9. ÁRPÁD HEGEDŰS
MARIETTA PIROSKA LUKÁTSI HEGEDŰSNÉ
10. DR. MÁRIA FÁBIÁN
11. ZSOLT FEKETE
NOÉMI RUSKÓ

KROACIA



1. ANDREA ŽANTEV
2. SELMA BELAC
DARIO BELAC
3. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIC
5. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
8. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. SILVANA GRBAĆ
VIGOR GRBAĆ

BOSNIA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
4. DAJANA MARKOVIĆ
5. DR. SEAD HODŽIĆ
6. GAIBIJA CATIĆ
MUNIRA CATIĆ
7. ANNA DARKECCO-SPASOJEVIĆ
DARIO DARKECCO-SPASOJEVIĆ
8. RADMILA DJORDJEVIĆ
9. GORAN GARIĆ
10. MILENA MLADJENOVIĆ
MILENKO MLADJENOVIĆ



TË KUALIFIKUARIT E MAJ 2011

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
MÁZÁS JÓZSEF
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
ANDREA ŽANTEV
BARKÓCZI ISTVÁN
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
ÉLIÁS TIBOR
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
SELMA BELAC & DARIO BELAC
VARGA JÓZSEFNÉ
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
KATICA SOLDÓ & MLADEN SOLDÓ
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TOPOR PÁL JUDIT & TOPOR FERENC
GORAZD BABIĆ & KARINA BRUMEC
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
ZORAN VARAJIĆ & SNEZANA VARAJIĆ
HEGEDŰS ÁRPÁD &
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
DR. FÁBIÁN MÁRIA
FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI
SENK HAJNALKA



NJOFTIME

Në faqen e internetit www.foreverliving.com distributorët tanë duke klikuar mbi "HYRJA E DISTRIBUTORËVE" (emrin dhe fjalëkalimin e nevojshëm për hyrje e gjejnë në faqen e fundit të llogarisë së bonusave mujor) ndër të tjera mund të sigurojnë informacionet me vlerë të mëposhtme:

- rezultatit e pikëve ditore
- dyqanin tonë në internet
- llogarinë e bonusave mujor

Në faqen e internetit gjenden edhe informacione dhe materiale të tjera marketingu, si përshembull:

- revista jonë mujore
- informacionet e FBA-s
- kalendari i aktiviteteve
- informacione rreth programeve motivuese
- formularë të shkarkueshëm
- materiale mësimi, katalogë
- Politika Ndërkombëtare e Biznesit tonë

Kanali ynë i internetit YouTube gjendet në adresën <http://www.youtube.com/user/AloePod>.

SHITJE, REKLAMË

Shitja e produkteve tona dhe materialeve të marketingut është e ndaluar si në rrugë në tregëti të zakonshme, ashtu edhe në rrugë elektronike! Ju lutemi studioni pikat përkatëse 14.2.5 dhe 14.9.1 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit. Po këtu mund të informoheni edhe rreth rregullave në lidhje me përgatitjen e faqes personale të internetit (14.9.2.) dhe reklamës (14.14.) së veprimitarisë suaj.

Për të marrë **TË DHËNAT RRETH QARKULLIMIT** ju sigurojmë mundësitë e mëposhtme:

- në internet – në pjesë e distributorit të faqes së internetit www.foreverliving.com
- me ndihmën e softerit Forever Telefon
- nga personeli ynë i shërbimit, të cilët në Hungari mund të merren në telefon numrat +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

Korrigjimi i **KONTRATAVE TË DISTRIBUTORIT** (regjistrimi i distributorit, regjistrimi me autorizim i distributorit, si dhe modifikimi, plotësimi dhe anulimi i tyre) nuk lejohet. Ju lutemi nëse bëni ndonjë gabim gjatë plotësimit të tyre, mos e korrigjoni atë në asnjë mënyrë, por plotësoni një formular të ri. Kontrata duhet të nënshkrohet personalisht nga pala që lidh kontratë (distributori). Nuk pranohet kontrata të korrigjuara ose të nënshkuara nga persona të tjerë.



NJOFTIMET E PËRFAQËSIVE TË HUNGARISË

KALENDARI I AKTIVITETEVE

Success Day: 23. 07. 2011., 17. 09. 2011., 12. 11. 2011.

POROSI PRODUKTESH

Produktet mund të blihen personalisht në përfaqësitë tona, por edhe mund të porositen:
- Në telefon në numrat celular 36-70-436-4290 dhe +36-70-436-4291 ose në numrat e linjës +36-1-297-5538-as dhe +36-1-297-5539 gjatë ditëve të punës në orarin 8-20, si dhe falas në numrin e gjerlbër +36-80-204-983 gjatë ditëve të punës në orarin 12-16.

- Në dyqanin tonë në internet i cili mund të arrihet nga faqja e internetit www.foreverliving.com, ose në mënyrë të drejtpërdrejtë në adresën www.flpshop.hu.

Produktet e porositura në telefon ose në internet ua transportojmë në shtëpi brenda 2 ditëve – duke lënë takim paraprakisht. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 cc shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

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

Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

Dr. Kassai Gabriella +36-70/414-2335

Dr. Kozma Brigitta +36-70/424-6699

Dr. Mezösi László +36-70/779-1943

Dr. Németh Endre +36-70/389-1746

Dr. Terézia Samu 70/627 5678

Dr. Edit Révész Siklósné - Kryetare e Komitetit të Mjekëve Specialistë

Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György +36-70/414-2913

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

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.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288, 4289

Drejtor gjeneral: Dr. Milesz Sándor

mobil: +36 70 316 0002

Vida Mónika me kodin 159,

mobil: +36-70-436-4278

Drejtor i financës: Rókasné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék

mobil: +36 70 4364220

Drejtor kontrologu: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-291-8995/181

mobil: +36 70 463 4194

Drejtor i Informatikës,

Llogarisë dhe Çështjeve

Drejtoreshë e shitjeve dhe e zhvillimit të shitjeve:

Erzsébet Ladák Tel: +36-1-269-5370/ ext.160 dhe

Cel: +36-70-436-4230

Drejtoreshë e marketingut dhe e

komunikimit: Bernadett Huszti: Ext: 194, Cel:

+36-70-436-4212

Drejtoria Qëndrore: : Tel.: +36-1-269-5370, fax: +

36-1-297-1996

Magdolna Darvas:

Ext: 159, Cel: +36 70 436 4197

Zsuzsanna Gero:

Ext: 158, Cel: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna me kodin 106,

mobil: +36-70-436-4276

• 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 Késhtjella 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.hu



NJOFTIMET E ZYRAVE JUGLINDORE



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.

Beograd, Success Day: 24.9.2011., 26.11.2011

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.

Drejtori i rajonit: Branislav Rajić.

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.



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

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.

porosi e produkteve: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501

Hapur: Hënë 12.00-20.00

Martë, Mërkurë, Enjte, Premte, 9.00-17.00

Adresa e magazinës së Lendavit: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.. tel.: +386 2 575 12 70, Fax: +386 2 575 12 71, e-mail: forever.living@siol.net.

Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Trainim:Leksione të lira, çdo të mërkurë ora 19.00, në Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011



KROACIA

Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16. tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771

Zagreb, Trakoscanska 16., Të Hënë dhe të Mërkurën ora 18-19

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

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

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

Në ditët teke në orarin 16.00–20.00.

Opatija, Success Day: 15.10.2011

Trainime:

Rijeka, Strossmayerova 3 a.,

Të Hënë dhe të Enjten, ora 18-19



SHQIPËRIA

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

Drejtori rajonal: Attila Borbáth,

Drejtori i zyrës: Xhelo Kiqaj, tel/fax: + 355 694066811,

e-mail:Flpalbania@abcom.al

Kontaktim ne ditën e punes: 9-13, 16-20, te dielen 9-13

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



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, Dzemala Bijedica 166 A.

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

Bijeljina, Success Day: 10.12.2011



KOSOVA

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



FOREVER Success Day

17 SHTATOR 211



DREJTUES PROGRAMI
ISTVÁN HALMI DHE RITA HALMINÉ MIKOLA
ZAFÍR MENAXHERË
ANËTARË TË KLUBIT TË PRESIDENTIT 2010, 2011



FJALA E PERSHËNDETJES
DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PERGJITHSHËM



TË PERGATITEMI PË MUAJT E DIMRIT
DR. JUDIT VÉGH
MENAXHERE



SI TË NISIM NDËRTIMIN
E RRJETIT?
ÁGNES KRIZSÓ
ZAFÍR MENAXHERE
5000 CC



TAKIMET PERSONALE
BALÁZS BÁRSONY
MENAXHER



PLANI I MARKETINGUT TË FLP
VÁGÁSI ARANKA
DIAMANT-ZAFÍR MENAXHERE
ANËTARE E KLUBIT TË PRESIDENTIT 2010, 2011



JETOJE NË LIRI JETËN TËNDE,
JETËN E FOREVERIT!
TIBOR LAPICZ
SOARING MENAXHER
ANËTAR I KLUBIT TË PRESIDENTIT 2011

SHOQËRUES NË SKENË: GRUPI I VALLEVE MEDALION DHE MIQ -SURPRIZË!
KUALIFIKIMI I SUPERVIZORËVE, ASISTENT MENAXHERËVE DHE 60CC+, SHPALLJA E ANËTARËVE TË KLUBIT TË CONQUISTADORËVE,
KUALIFIKIMI MENAXHERËVE, KUALIFIKIMI PËR TARGAT FLP, SHPALLJA E MENAXHERËVE DREJTUES,
PËRSHËNDETJE TË KUALIFIKUARVE ME 4CC PËR HOLIDAY RALLY, KUALIFIKIMI I ASISTENT SUPERVIZORËVE

JU MIRËPRISM TË GJITHËVE ME DASHURI NË ORËN 10.00 NË SALLËN E AKTIVITETEVE „SYMA” (1145 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)
GJATË GJITHË DITËS TË TAKIMIT, DISTRIBUTORËT E NDERUAR MUND TË BLEJNË NGA TË GJITHA LLOJET E PRODUKTEVE TË FOREVERIT
FËMIJVE TË MOSHËS 3-8 VJEÇ GJATË KOHËS TË AKTIVITETIT JU SIGUROHET SALLË LOJRASH, PA SHPENZIME DHE NËN NJË KUJDES TË VEÇANTË PROFESIONAL
JU UROJMË NJË DITË TË GËZUAR DHE ARGËTUESE! RUAJMË TË DREJTËN E NDRYSHIMIT TË PROGRAMIT.

FOREVER 

IMRPRESSUM

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. **Redaksia:** FLP Hungari Shpk. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Kryeredaktor: Dr. Sandor Miliesz Redaktor: Zsuzsanna Gero, Zsuzsanna Petroczy, Kalman Posa, Sandor Rokas,

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Koordinator projekti:** Szilvia Timar Redaktor leximi: Zita Kempf Korrígjues: Ildiko Kiraly **Redaktor projekti:**

Raden Hannawati, **Fotograf:** Robert Laszlo Bacsí **Përkthim, redaktim:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír,

Žarko Anić Antić (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 30500 kopje. Për përbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com

Përralla

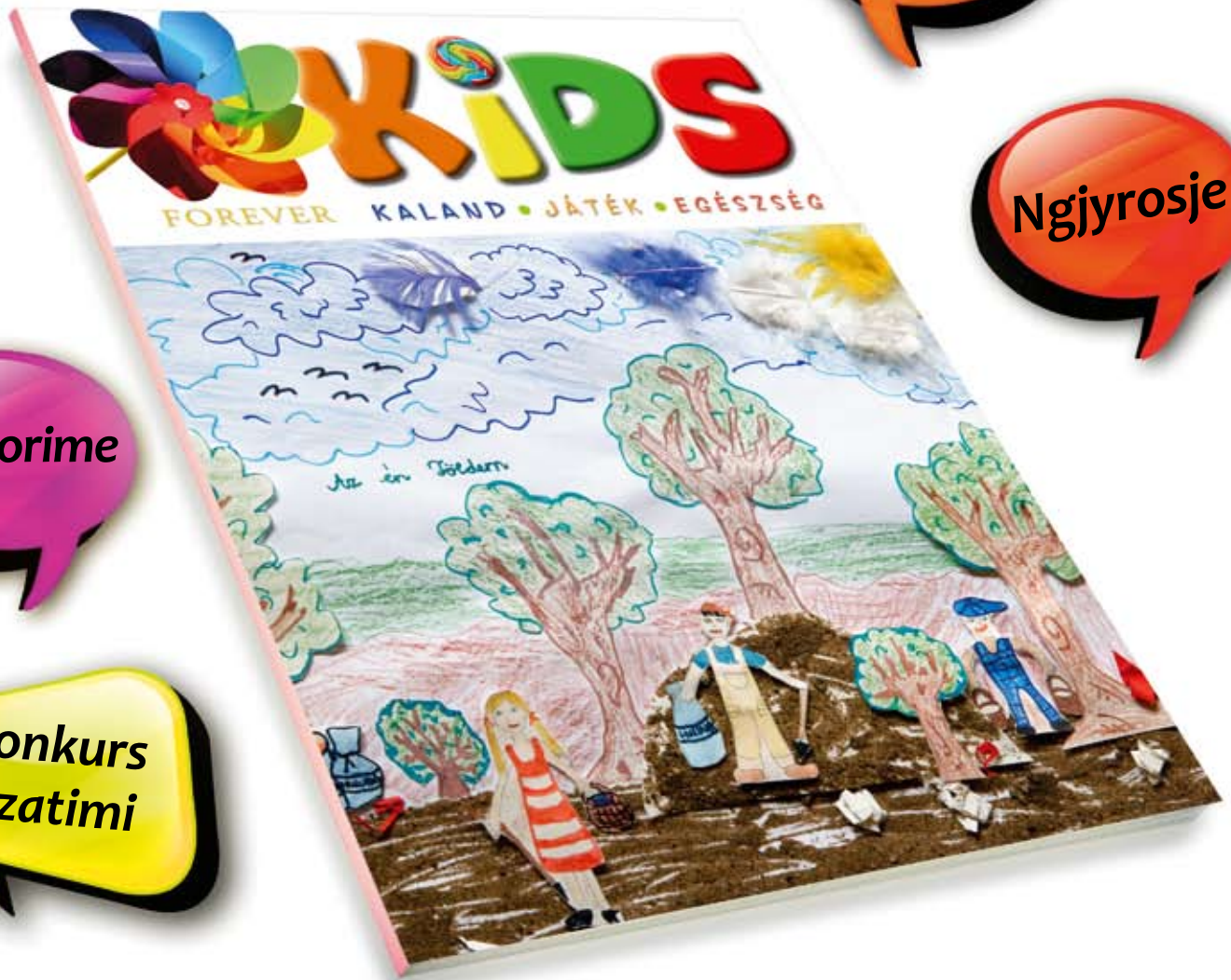
Lojra për
fëmijë

Prerje
formash

Ngjyrosje

Eksplorime

Konkurs
vizatimi



Kërkojeni në magazinat tona

FOREVER

KIDS

Në gjuhën hungareze

Doli në qarkullim revista për fëmijë të kopshteve dhe shkollave fillore „Forever Kids”

A TOUCH OF

Sonya[®]

Sonya
ALOE
PURIFYING
CLEANSER

Sonya
ALOE
DEEP-CLEANSING
EXFOLIATOR

4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
NOURISHING
SERUM

with White Tea



4 FL. OZ. (118 ml)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
REFRESHING
TONER

with White Tea



8 FL. OZ. (177 ml)
FOREVER[™]

Sonya
ALOE
BALANCING CREAM

NET WT. 2.5 OZ. (71 g)
FOREVER[™]

Sonya