

Viti XI, numri 8/gusht 2007

FOREVER



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



HOLIDAY RALLY

POREČ, KROACI
5-7 TETOR 2007

Të jetë ky Rally ynë i përbashkët!

Është gusht, dhe kjo në jetën e Forever-it do të thotë vetëm një diçka – po, përsëri Super Rally! Kanë kaluar me të vërtetë 12 muaj që kur u takuam për herë të fundit në Rally-n e 2006-ës në Houston?! E pabesueshme sa shpejt fluturon viti...

Cdo Rally është fantastik, por ndërmjet tyre Super Rally është më i vaçanti! Mblidhen distributorët që punojnë shumë nga çdo vend i botës, po, kjo është një ngjarje të cilën e presim me emocion. Është mirë të takohesh me miq të vjetër dhe ndërkohë të njihesh me të rinj!

Veprimtaria jonë për t'u kualifikuar në Rally është një detyrë serioze në çdo pjesë të saj. Sidomos fillimi mund të jetë tepër i vështirë, pasi shumë prej nesh na nevojitet një punë shumëvjeçare derisa të ndërtojmë një biznes vjetor prej 1500 pikësh. Por kur e arrijmë këtë, është një ndjenjë e mrekullueshme dhe gëzmi është aq i madh sa që është e sigurt që Rally do të jetë një mbresë e paharrueshme! Do të shijoni çdo moment të tij që nga hapi i parë kur ngjiteni në aeroplan, deri kur ktheheni në shtëpi! Pyesni çdo shok, koleg apo linjë të sipërme, të cilët kanë qenë në Rally, që çfarë ekperience ishte. Pyeteni rreth Post Rally-t, si ishte ta shikoje biznesin tonë nga pikëpamje të ndryshme, si ishte të fluturoje së bashku me skuadrën e madhe në linjat e Forever-it, si ishin hotelet lluksoze, rreth ndjenjës kur merrni një shërbim që u takon vetëm fituesve – pikërisht juve! Plani ynë marketing përmban shumë programe motivuese, por kualifikimi për në Rally është më i preferuari për mua, pasi u garantoj që në çfarëdo pike të botës punoni dhe jetoni, kur e



përjetoni nga afër atë që përfaqësojmë, do ta shikoni Forever-in me ndjenja të reja, me ide më të qarta, duke e ndjerë në lëkurën tuaj madhështinë e tij.

Periudha e kualifikimit të Rally-t të 2008-ës është aktuale prej tre muajsh, prandaj po iu shtyj që t'i bëni një pasqyrë gjendjes aktuale të biznesit tuaj, dhe me ndihmën e linjës së sipërme dhe guxim planifikoni punën, si rezultat i të cilës mund të takohemi në Super Rally si i kualifikuar 1500, 2500, 5000, 7500 apo 10 000 pikësh. Përse të kaloj edhe një vit pa rritje?! Forever-i ofron shumë gjëra të mirë e të bukura, prandaj s'ia vlen të mbeteni jashtë tyre... Nivelet më të larta sjellin shpërblime më të larta. Nëse doni më shumë të ardhura, vini si pikësnyim nivelin më të lartë të biznesit! Nëse nuk dëshironi të udhëtoni më në klasin ekonomik, atëherë ndryshoni! Nëse vendosni të bëheni 10 000 pikësh,

atëherë do të jeni mysafiri ynë në Business Class!

E di që s'është e lehtë, por ndoshta kështu është mirë. Nuk kërkojmë njerëz të cilët nuk e pëlqejnë punën dhe duan të arrijnë lehtë rezultate. Bashkëpunonjësit tanë më të suksesshëm s'e kanë frikë punën, janë të gatshëm të punojnë shumë, t'i venë vetes qëllime dhe të përpiqen për to. Ndoshta tani 10 000 pikët duken shumë të largëta, por nëse nuk hedh hapa drejt tyre nuk do t'u afroresh kurrë! Pikët i numërojmë një nga një. Pra, nxirreni listën e emrave, rinovojeni dhe ngrini telefonin. Krijoni rutinë në përcaktimin e takimit, kryheni gjithmonë punën bazë! Përqëndrohuni në biznesin tuaj personal dhe non-manager, sponsorizoni njerëz të mirë! Punoni me ta, krijoni edhe tek ata profesionizmin, qëndrimin dhe angazhimin për punë.

Më e mrekullueshme se eksperiencia e Rally-t të parë është vetëm kur merr pjesë për herë të parë në Rally njeriu që i prezantuat biznesit. Bazat s'duhën lenë kurrë pas dore. Me rekomandimin e drejtpërdrejtë të produkteve mund të ndërtoni një bazë të fortë, si rrjedhim i të cilës do të keni shumë konsumatorë të kënaqur që do t'ua dinë për faleminderit shëndetin e tyre. Kjo natyrisht është një mundësi e shkëlqyer që konsumatorët e kënaqur të bëhen edhe punonjës të suksesshëm. Mësojini skuadrën suaj bazat e punës dhe – ndoshta më shpejt nga ç'e mendoni – do ta shihni veten në kolltukun e gjerë në radhën e parë në aeroplan, drejt Super Rally-t Ndërkombëtar si i kualifikuar 10 000 pikësh!


REX MAUGHAN



FOREVER, SEKRETI I MREKULLISË

Në takimin e Shoqatës Kombëtare të Industrisë Prodhuese në pushim duke folur me drejtuesit e firmave të mëdha dhe organizatave përfaqësuese të interesave arrita në konkluzionin që të gjithë pa përjashtim u ankuan. Kishte fusha ku pësuan ulje, dhe kishte fusha ku iu gëzuan rritjes prej disa përqindje. Kur gjatë bisedës arritëm tek kompania Forever Living Products, e cila është përfaqësuesja e tregut të plotësuesve ushqimor dhe multi level marketingut, në organizatën përfaqësuese të interesave prej 180 anëtarësh, ndoshta më e fuqishmja në Hungari, duke dëgjuar rezultatet tona, rreth rritjes 15-20 përqind, më shikonin të çuditur dhe si me shaka drejtuesit e firmave multi thanë: ndoshta kemi ngatërruar fushë?...

Me të vërtetë, ne këtu në këtë vend po krijojmë një mrekulli të vogël, Mrekullinë e Forever-it, e cila natyrisht mund të shprehet edhe në përqindje: përshembull muajin korrik të 2007-ës e mbyllëm me një rritje 22%. Kjo për të tjerët duket me të vërtetë e pabesueshme, duke marrë parasysh që bëhet fjalë për kompaninë më të madhe MLM dhe të plotësuesve ushqimor të Hungarisë.

Më sulmuan menjëherë me pyetje: cili është sekreti i kësaj mrekullie? Si mund të arrihet një rritje e tillë qarkullimi në një kompani kaq të madhe?

Të gjithë duan të dinë sekretin e vërtetë. Kaq të mira janë produktet? Punoni me një sistem marketingu kaq të zhvilluar? Kaq i sigurt dhe stabil është sfondi i qendrës së kompanisë? Kaq të besueshëm jeni?

Ndërkohë që iu përgjigja me po këtyre pyetjeve, brenda meje u formua përgjigjia e vërtetë, Sekreti: ...Sekreti jeni Ju, Blerësit dhe Rrjetndërtuesit, që nuk keni turp të flisni rreth faktit se sa mirë e ndjeni veten nga produktet tona, sa mundësi të mira të ardhurash ekzistojnë tek ne, dhe sa mirë është të punosh në një skuadër kaq fatastike – Ju jeni Sekreti, forca shtytëse e Mrekullisë së Forever-it.

Po, po ndërtojmë një mrekulli! Një rrjet që funksionon kaq mirë dhe kaq stabil nuk është ndërtuar ndonjëherë këtu në rajonin e Europës Qendrore. Falenderojmë për këtë të gjithë ata që vijnë tek ne dhe blejnë një xhel aloe vera, apo kanë provuar një lips ose një makijazh në sistemin tonë kozmetik Sonya; më guximtarët ndoshta provojnë edhe një masazh.

Ta shijojmë këtë Mrekulli që krijuam, ta ruajmë dhe uroj që për vite me radhë të përfitojmë nga ajo, dhe t'ua tregojmë edhe më shumë blerësve dhe punonjësve.

Përpara, FLP Hungari!



Success Day i di



**ISTVAN HALMI,
RITA MIKOLA
HALMINE**
safir managerë

Pavarësisht nga vapa e qershorit, me pjesëmarrjen e disa mijëra punonjësve mbajtëm Success Day-n e ditës së fëmijëve në Arenën Sportive të Budapestit. Aktiviteti filloi zyrtarisht me drejtimin me nivel të lartë të programit nga safir managerët Istvan Halmi dhe Rita Mikola Halmine.

FOTOGRAFOI: BÉLA KANYÓ

Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Miliesz** në përshëndetjen e tij thirri vëmendjen për rëndësinë e pjesëmarrjes në Holiday Rally-n e Porecit, dhe bëri të njohur rendimentin e rajonit në aspektin e rritjes së qarkullimit.

Pjesëtarët e rinj të grupit Deszka Diakszinpad me drejtimin e Zsuzsa Hoffmann Göghne-s kënduan këngë nga musicali me titull “Libri i xhunglës”, të cilat u duartrokitën nga të mëdhenj e të vegjël.

Me drejtimin e bashkëpunonjësës sonë soaring managere **Dr. Terezia Samu** fëmijët e mëdhenj e të vegjël të punonjësve të FLP-s treguan se çfarë dhe përse i përdorin produktet e FLP-s, dhe natyrisht ndonjë thënie e çiltër e fëmijëve shkaktoi buzëqeshje në radhët e publikut.



itës së fëmijëve



Dëgjua leksionin e soaring manageres **Dr. Edit Revesz Siklosne**-s të mbajtur në kongresin e 16-të të Shoqatës së Mjekëve Popullor Hungarez, në të cilin prezantoi qartë efektin e Aloe Vera-s dhe thirrri vëmendjen për përdorimin e domosdoshëm të lëndëve kozmetike dhe produkteve të tjera.

Në skenën e Forever-it pasoi kualifikimi i **supervisorëve dhe assistant managerëve**. Arritje e këtyre niveleve përbën një hap të rëndësishme në jetën e Forever-it të bashkëpunonjësve tanë. Pas kualifikimeve roli kryesor ishte përsëri i fëmijëve. Përmbledhjen e pjesëve të musicalit me titull “Zëri i muzikës” e

dëgjua nga anëtarët e Teatrit Operett të Budapestit, Agota Simenfalvy, Melinda Heckler, Attila Bardoczy dhe Gergely Kalman. Fëmijëve u pëlqyen shumë meloditë e bukura.

Nga **Dr. Sandor Milesz** dëgjua leksionin me titull “Roli i personit në marketingun e drejtpërdrejtë”; këtë





në të vërtetë e kishte përgatitur për Shoqatën Hungareze të Marketingut. Në leksionin e tij shpjegoi rolin dhe rëndësinë e personit, shqisave dhe mendimeve në ndërtimin e rrjetit. Në skenë erdhi përsëri koha e kualifikimeve. Në fillim u vlerësuan anëtarët e **Conquistador Club**, pastaj pasoi kualifikimi i managerëve të rinj.

Në programin motivues të makinës marrin pjesë gjithmonë e më shumë punonjës të cilët morrën vlerësimet e tyre.

Si mbyllje e kualifikimeve në skenë pasoi vlerësimi i **Business Builders Club 2006**.

Në pikët e përgjithshme në vend të parë doli **Istvan Utasi**, kurse në rritjen e rrjetit me 500,91% në vend të parë dolën **Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné; 2. Varga Géza dhe Vargáné dr. Juronics Ilona, 3. dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin dhe dr. Seres Endre, 4. Senk Hajnalka, 5.**

Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné, 6. Csuka György dhe dr. Bagoly Ibolya, 7. Marija Nakic, 8. dr. Debródi Mária dhe Vágott Sándor, 9. Vesna Kuzmanovic dhe Sinisa Kuzmanovic, 10. dr. Lukács Zoltán dhe dr. Lukácsné Kiss Erzsébet.

Nga senior manageri **Istvan Darabos** u njohëm me hapat që na çojnë drejt kualifikimit për në Rally-n European të 2008-ës që organizohet në Budapest. Urojmë që në këtë aktivitet të shkëlqyer të marrin pjesë sa më shumë nga bashkëpunonjësit tanë të dashur.

Nga leksioni i senior managerëve **Dr. Ferenc Kiss dhe Dr. Ilda Nagy** mësuam se ç'është ky ndryshim në jetën e tyre. Me nivelin e senior managerit e ardhmja u hap edhe për ta dhe për familjen e tyre.

Zsolt Laszlo Geczó dhe Mariann Geczó Laszlo Zsoltne në leksionin e tyre folën rreth pavarësisë së sistemit marketing që Forever-i u ofron të gjithëve. Sistemi ynë i marketingut

është rezervuari i qëllimeve të realizueshme në jetën e njerëzve, vetëm duhet shfrytëzuar.

Në leksionin me titull "Ndërtim rrjeti – profesioni ynë" bashkëpunonjësja jonë soaring manager e re **Hajnalka Senk** me dashamirësinë e saj të zakonshme foli rreth profesionit të çmuar shumë prej saj, rreth ndërtimit të rrjetit. Tha se si duhet respektuar ky profesion dhe tregoi edhe atë që ekziston mëtej marketingut: mundësinë e miqësive të reja.

Skenën e zotëruan assistant supervisorët e rinj të cilët me gëzim dhe entuziazëm morrën medaljet e tyre, dhe pranuan përgëzimet për nisjen në rrugën e ndërtimit të rrjetit, ndonjëherë jo aq të lehtë; natyrisht me idenë se mbështeten gjithmonë nga një skuadër e madhe.

Takohemi më 15 shtator kur do të kemi si mysafir diamant managerin e dyfishtë nga Gjermania, **Rolf Kipp**. I mirëpresim të gjithë!









Pa qëllime h



**DANIJELA
OCOKOLJIC**
safir manager
anëtare e President's Club



**ZORAN
OCOKOLJIC**
soaring manager
anëtare i President's Club

**Vera e sapoardhur
e përshëndeti me
shkëlqimin e diellit
aktivitetin tonë Success Day
i cili priti distributorët më
të suksesshëm të FLP-s së
gjithë rajonit
jugor të Europës.**

Drejtuesit e programit të aktivitetit tonë të fundit të pranverës ishin safir managerja **Danijela Ocokoljic** dhe soaring manageri **Zoran Ocokoljic**. Me drejtimin e shkëlqyer të programit ata treguan përsëri që e meritojnë të jenë mes distributorëve më të suksesshëm të Serbisë.

Drejtori rajonal **Brenislav Rajic** në fjalën e tij përshëndeti drejtorët rajonal të vendeve fqinje, anëtarët e President's Club të Hungarisë, Kroacisë, Bosnia-Hercegovies, Sllovenisë dhe Serbisë, dhe na tregoi mundësitë e shkëlqyera që u ofrohen punonjësve të FLP-s. Theksoi: do të jetë një gabim i madh po të mos merreni pjesë në programet motivuese aktuale.

Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** me një gjuhë perfekte serbe përshëndeti punonjësit e rajonit sllavo-jugor të FLP-s. Në fjalimin e tij bëri një pasqyrë të sukseseve të arritura dhe foli rreth sfidave të mëdha që ndodhen përpara nesh. Shumë njerëz janë kurreshtarë për njohuritë të cilat bëjnë të mundur për ne cilësinë e jetës që na siguron kompania Forever Living Products. Shpresojmë që rezultatet e shkëlqyera të periudhës që kemi përpara do të na çojnë më majë të botës-FLP.

E prisnim për herë të parë si mysafir zotin **Peter Lenkey-n** të cilin tani afër e emëruan si drejtor të Europës në FLP. Zoti Lenkey na kujtoi sukseset e arritura për të cilat mund të krenohemi me të drejtë, dhe drejtuesit tanë të shkëlqyer të cilët ua përcjellin me sukses mentalitetin e FLP-s të gjithë atyre që e pranojnë këtë mundësi në tregun e vendit tonë. I urojmë zotit Lenkey suksese të shumta në pozicionin e ri, dhe shpresojmë që me drejtimin e tij Europa do të jetë edhe më e suksesshme në botën-Forever.

Edhe shfaqja e mëparshme e grupit **Neverne Bebe** nga Beogradi na bindi që



numbasim në jetë



ata nuk konsiderohen rastësisht si një nga grupet më të mira të Serbisë. Milan-in dhe grupin e tij e falenderojmë nga zemra për shfaqjen e tyre të paharrueshme, dhe shpresojmë që do na vizitojnë shpeshherë në aktivitetet tona Success Day.

Mesazhi i leksionit të **Dr. Dusanka Tumbas**-it ishte i qartë për të gjithë: “USHQIMI I DUHUR MUND TË KETË TË NJËJTËN VLERË ME MEDIKAMENTET NATYRORE!” Kjo mund të realizohet lehtë me produktet plotësuese ushqimore me cilësi të shkëlqyer të FLP-s. Në radhë të parë duhet të heqim dorë nga zakonet tona të dëmshme; por bashkë me këtë

duhet të ndryshojmë edhe mënyrën tonë të jetesës sidoqë të jemi mësuar me ushqimin e tepërt, jo të shëndetshëm. Efekti i dëmshëm i ndotjes së ambientit ndikon edhe mbi aparatit tonë të tretjes, sepse ky i fundit detyrohet të grumbullojë shumë lëndë të dëmshme në organizëm – i cili kësaj herët a vonë i përgjigjet me ndonjë sëmundje. Këto efekte të këqija mund t'i mbrojmë dhe mund të ecim me hapa të sigurta në rrugën e shëndetit nëse i zbatojmë rregullat e mënyrës së duhur të jetesës.

Nga përvojat e reja mund të mësojmë shumë, prandaj ato përbëjnë një nga pjesët më të rëndësishme të jetës sonë.



Kështu që është e natyrshme që një nga pjesët kryesore të aktiviteteve tona Success Day është prezantimi i përvojave me produkte të konsumatorëve dhe bashkëpunonjësve tanë mjek. Dëgjuam tregime të sinqerta nga konsumatorët dhe bashkëpunonjësit tanë mjek që i përdorin produktet gjatë praktikës së tyre, dhe me këtë treguan se jetesa e shëndetshme ndikon edhe në shumë procese të tjera të favorshme. Falenderojmë **Dr. Aleksandar Petrovic** për drejtimin me shumë profesionizëm të kësaj pjesë të programit.

Mysafirët tanë të dashur, drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** dhe drejtori i Europës





Peter Lenkey, së bashku me drejtorin rajonal **Branislav Rajic** përgëzuan në skenë **supervisorët, assistant managerët dhe managerët** e sapokualifikuar. Kualifikimet e reja përbëjnë një përparim të madh, sepse nëpërmjet tyre bëhen të arritshme mundësitë që Forever u ofron punonjësve tanë: puna e pavarur dhe biznesi i suksesshëm. Shpresojmë që punonjësit e sapokualifikuar në të ardhmen e afërt do të arrijnë suksese edhe më të mëdha dhe do t'i realizojnë pikësynimet e tyre.

Në skenën e Success Day përshëndetëm anëtarët e **Conquistador Club** të cilët e rritën shumë qarkullimin e tyre në krahasim me muajin e mëparshëm, dhe me këtë merituan vlerësimin dhe anëtarësinë! Përgëzime për suksesin e tyre!

Kur shfaqet **Bane Krstic** shoqërohet gjithmonë nga stili i veshjes, kapelja, kitarja, si dhe dashamirësia dhe rrezatimi i tij që i bën të gjithë për vete. Për të gjithë mbetet i paharrueshëm himni i Aloe-s dhe çdo shfaqje e tij. E falendrojmë Bane-n dhe grupin Gravi sokak të plotësuar me grupin e tamburës!

Me çfarë fjalësh ta nisim bisedën, si të ndërtojmë një marrdhënie të mirë me bashkëpunonjësin tonë potencial, dhe në ç'mënyrë t'i prezantojmë të gjitha vlerat e FLP-s? Duhet të mësojmë shumë dhe të kemi durim për t'u bërë të suksesshëm. Pa qëllime dhe pamje të ardhmeje humbasim në jetë, por këtë nuk na e thotë asnjëri përpara. Buzëqeshja e sinqertë, fjalët

e duhura dhe besimi në vetvete janë tepër të rëndësishme gjatë një bisede të suksesshme – thotë në leksionin e saj bashkëpunonjësja jonë senior managere **Misa Ugrenovic**.

Rezultatet e shumta shkencore të shekullit 21 mund t'i përdorim me rezultat në qëllim të suksesit. Edhe duke kushtuar thjeshtë vëmendje mund të krijojmë mendimin tonë, dhe do të bëhemi TË SUKSESSHËM vetëm po të jetojmë një jetë kuptimplote, dhe atëherë mund të realizojmë dëshirat dhe qëllimet tona. Nuk duhet të kemi frikë nga suksesi! Më e rëndësishmja është të vendosim që: të bëhemi të suksesshëm, dhe pastaj të kemi gjithmonë parasysh realizimin e kësaj. Mendimet e ndërjegjes janë më të fortat, thotë lektori mysafir **Mag. sci. Dusan Pavlovic**, dhe na shtron përpara rrugëzgjdhjen me të cilën mund të ecim në rrugën e duhur dhe mund të nisemi drejt realizimit të suksesit. Asnjëherë të mos dyshojmë në sukseset tona, por SË BASHKU t'u gëzohemi dhe t'i festojmë ato!

Ndihmo vetveten, dhe atëherë të ndihmon edhe plani marketing

– zbuloi sekretin safir-diamant manageri legjendar i FLP Hungarisë dhe gjithë rajonit sllavo-jugor, **Miklos Berkics**. Sponsorët janë heronjtë tanë në FLP, ata duhet t'i kopjojmë. Duhet të bëjmë atë që shohim nga ata, dhe duhet të pranojmë këshillat e tyre.

Koha e shpenzuar për planin marketing sjell për secilin prej nesh vlera materiale në përpjestim me punën e investuar. Zogu i pjekur nuk futet vetë në gojën tonë! Shfrytëzimi i mundësive të mrekullueshme marketing të Forever-it kërkon që të punojmë me të gjitha forcat!

Në fund të programit falenderuam drejtimin e shkëlqyer të tij. U uruam suksese të shumta punonjësve tanë **assistant supervisor** me shpresën që në të ardhmen e afërt t'i përshëndesim përsëri ata në nivele më të larta kualifikimi.

BRANISLAV RAJIC
Drejtori rajonal i FLP Serbisë





Klubi i Sundimtarëve

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

CONQUISTA

Shpërndarësit më të su



HUNGARIA



1. Varga Róbert dhe Vargáné Mészáros Mária
2. Dr. Kósa L. Adolf
3. Tamás János dhe Tamás Jánosné
4. Bánhidly András
5. Köves Márta
6. Éliás Tibor dhe Szász Marianne
7. Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor
8. Szekér Marianna
9. Tóth István dhe Zsiga Márta
10. Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta



SERBIA, MALI I ZI, KOSOVA



1. Dr. Lazarević Predrag dhe dr. Lazarević Biserka
2. Dalja Milica
3. Ješić Zlatinka dhe Ješić Sava
4. Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir
5. Baletić Sonja dhe Baletić Ivan
6. Cipe Laslo dhe Cipe Vesna
7. Petrović dr. Aleksandar dhe Djukinić Petrović Mirjana
8. Nikolajević Tatjana dhe Nikolajević Bogdan
9. Lomjanski Ana
10. Mihailović Branko dhe Mihailović Marija



DOR CLUB

ksseshëm të muajit qershor 2007



KROACIA



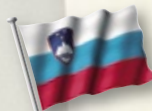
1. Draščić Dušan dhe Draščić Marija
2. Kraljić-Pavletić Jadranka dhe Pavletić Nenad
3. Jurović Zlatko dhe Jurović Sonja
4. Romić Meszaros Mirjana dhe Katić Ivan
5. Lesinger Ivan dhe Lesinger Danica
6. Mufić Elidija dhe Mufić Lovro
7. Zič Nives
8. Bajčić Ivan
9. Culjak Marica dhe Culjak Blago
10. Boljat Stela dhe Boljat Zdenko



BOSNIA DHE HERCEGOVINA



1. Catić Gaibija dhe Catić Munira
2. Marić Slavica
3. Mišić Cvjeta
4. Plećan Ema
5. Šurković Edin dhe Šurković Amira
6. Komar Jasmina dhe Komar Muhamed
7. Njegovanović Vaselije
8. Varajić Zoran dhe Varajić Snežana
9. Duran Mensura dhe Duran Mustafa
10. Hadžić Amela dhe Hadžić Memnun



SLLOVENIA



1. Arbeiter Jožica dhe dr. Arbeiter Miran
2. Bigec Danica
3. Iskra Rinalda dhe Iskra Lučano
4. Dr. Herlič Srečko
5. Batista Ksenija
6. Praprotnik Toncka
7. Bizjak Marija
8. Krejči Hrastar Marjeta dhe Hrastar Milan
9. Božnik Slavica
10. Bigec Matić



Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e soaring managerit e arritën:

Dr. Lazarevic Predrag dhe Lazarevic Biserka



Nivelin e senior managerit e arritën:

Arbeiter Jozica dhe Dr. Arbeiter Miran



Nivelin e managerit e arritën:

Balogh Attila dhe Baloghné Arday Zsuzsanna Baranyai Ágota Bigec Danica	Csirkés Sándor Dalja Milica Horváth Zoltán Rácz Dezsó dhe	Ráczné Lőwinger Hajnalka Seresné Bathó Mária dhe Seres János Sipőcs Józsefné	Szabolcsi Gábor Oszkár Szilágyi Mihályné Vejtey Miklós
---	--	---	--



Nivelin e assistant managerit e arritën:

Baletić Sonja Ivan Ballabás Melinda Benke Zoltán Demić Dragana Dr. Kozma Brigitta Holicsek Szilvia Kertész Tamás	Kőszegi Zsolt dhe Kőszegi Rita Csilla Mortvanski Olivera dhe Mortvanski Radovan Nedeljkov Ivana Novák Tamás Oltvölgyiné Zsidai Renáta	Padányi Zsoltné Palotás Zsuzsanna Papp Attila Pető Ferenc dhe Csapó Mária Senkóné Szipőcs Krisztina dhe Senkó Ferenc	Trailović Saša dhe Trailović Sladjana Trajilović Darko Vilics Zoltán dhe dr. Vida Tünde Wéber Győző dhe Wéberné Rajos Anna
--	---	--	--



Nivelin e supervisorit e arritën:

Andricza Zsuzsanna Apáthy Géza Aranyi István Bacsó Sándor dhe Takács Barbara Bajčić Ivan Baletić Goran Barics Beáta Bicsák Győzőné Bigec Matic Bodroginé Dócs Andrea Bognár Tibor dhe Zsolnai Ágnes Boldizsár Zsolt Viktor dhe Boldizsárné Balázs Mónika Boskó Hilda Béla Chira Diána Čojjić Jasna dhe Čojjić Dragan Cserkúti Gyuláné Csusz Mudr. Ludovit Csuszova Zita Csúri Ágnes Djordjević Ivan Dobolyi Sándorné Dr. Ernyei György Dr. Farkas Tamás dhe Dr. Farkas Tamásné Dr. Hocsi Mária Dr. Maklári Júlia dhe Dr. Kriszár Attila Dr. Tóth Zsuzsanna dhe	Katona János Dragomirović Jasminka dhe Dragomirović Željko Eisenhauer Virginia dhe Bosits Zoltán Fekete Szilárd dhe Fekete Szilárdné Strasser Éva Fülöp Csaba Gálfi Irén Gáspár József Galambosi Richárd Gulyás Tímea Hatvani Andrea Hegedűs Dóra Hermánné Vaspöri Rita dhe Hermán Béla Hermann Sándor dhe Hermann Sándorné Hosszú János dhe Hosszú Jánosné Hriczó Gizella Jani Judit Jasinkáné Kovács Mária Jelić Eva dhe Jelić Rade Jelinek Erzsébet dhe Jelinek Tibor Joó András Jónás Edit Kéri Károlyné	Karakainé Jozó Gizella Kasza Gyöngyi Király Péter dhe Bari Lotti Kiss Ildikó Kockar Katica dhe Kockar Dušan Kovács Mária Anna Kovács Istvánné Kovalcsikné Benczúr Margit Kuticsné Gönci Anita Kócsóné Urbán Edit dhe Kócsó Gábor Lakatoš Nedeljka dhe Lakatoš Robert Link Gáborné dhe Link Gábor Liptowszki Zoltán Losonczy Gáborné Maczuda Jenőné Magyarné Láncki Julianna dhe Magyar József Major Józsefné dhe Major József Mavrić Tanja Milić Vukadin dhe Milić Slobodanka Móritzné Zsámboki Nóra dhe Móritz Imre Németh Csaba Nagy Éva Krisztina Nagy Péter dhe Nagy Péterné	Nagy Éva Notgelfer Éva Nyitrai Krisztina Oltvölgyi Béla Ondrusákné Nagy Rita dhe Ondrusák Attila Oppenauer Péterné dhe Oppenauer Péter Orbán Tamás dhe Orbán Tamásné Pál Éva Paizs Roland Papp Ferencné Papp Andrea Perić Zorica dhe Perić Zoran Popović Senka dhe Popović Predrag Priča Jovanka Purda Antal Pölöske Zoltánné dhe Pölöske Zoltán Račić Djerdji Rutár István Rónaháty Zsófia Savić Ljubinka dhe Savić Aleksa Sekulic Slavica Soós Melinda Sulyok Annamária
---	---	---	--

Szalmásné Eke Ágnes dhe
Szalmás Zsolt
Szulczer Arnold
Szókánné Oszvald Zsuzsanna dhe
Szókán Gyula Károly
Szórád Erzsébet
Tárnok Adrienn
Tomasovszkyné Szilágyi Ildikó

Trecskó Lajos dhe
Csató Gabriella
Török Ildikó dhe Török Csaba
Tóth Ildikó
Tóth Edit dhe Komár István
Tóth Sándorné dhe
Tóth Sándor
Tóthné Halász Krisztina dhe

Tóth Csaba Ferenc
Véghné Bódi Erika dhe
Végh Tibor
Vadić Mile
Varga János
Varga Sándorné
Vukasinović Dobrila dhe
Vukasinović Dragan

Vörösné Farkas Zsuzsanna dhe
Vörös László
Zabkar Alain dhe Kevic Zorana
Zic Nives
Zsibrita László dhe
Zsibrita Lászlóné
Zsoldos Péterné
Újvári Anita



Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli I.

Ádámné Szöllösi Cecília dhe
Ádám István
Babály Mihály dhe
Babály Mihályné
Bakó Józsefné dhe
Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella dhe
Gesch Gábor
Barnak Danijela dhe
Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa dhe
Dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán dhe
Becz Mónika
Begić Zimir
Bertók M. Beáta dhe
Papp-Váry Zsombor
Bognárné Maretics Magdolna dhe
Bognár Kálmán
Bojtor István dhe
Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Botka Zoltán dhe Botka Zoltánné
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó dhe
Kovács Gábor
Csuka György dhe
Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza dhe
Csürke Bálintné
Darabos István dhe
Darabos Istvánné
Davidović Mila dhe Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila dhe
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva dhe
Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán dhe
Dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit dhe
Szabó János
Dragojević Goran dhe
Dragojević Irena
Dr. Dušanka Tumbas
Fejzsés Ferenc dhe
Fejzsésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsík Tünde dhe
Láng András

Halomhegyi Vilmos dhe
Halomhegyiné Molnár Anna
Haim Józsefné dhe
Haim József
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József dhe
Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir dhe
Jakupak Nevenka
Juhász Csaba dhe
Bezeg Enikő
Kása István dhe
Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária dhe
Keszler Árpád
Kibédi Ádám dhe
Ótós Emőke
Knisz Péter dhe Knisz Edit
Kovács Zoltán dhe
Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna dhe
Kuzmanović Siniša
Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe
Kulcsár Imre
Lapicz Tibor dhe
Lapiczné Lenkó Orsolya
**Dr. Lazarević Predrag dhe
Lazarević Biserka**
Mussó József dhe
Mussóné Lupsa Erika
Mayer Péter
Márton József dhe
Mártonné Dudás Ildikó
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka dhe
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László dhe
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija dhe Nakić Dusan
Milovanović Milanka dhe
Milovanović Milisav
Mičić Mirjana
Miškić Dr. Olivera dhe
Miškić Dr. Ivan
Mrakovics Szilárd dhe
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre dhe
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor dhe
Némethné Barabás Edit

Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor dhe
Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Perina Péter
Petrović Milena dhe
Petrović Milenko
Radóczy Tibor dhe
Dr. Gurka Ilona
Révész Tünde dhe
Kovács László
Rudics Róbert dhe
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Stegená Éva
Dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir dhe
Stilin Maja
Sulyok László dhe
Sulyokné Kökény Tünde
Pintér Csaba dhe
Szegefű Zsuzsa
Szabó Ferencné dhe
Szabó Ferenc
Szabó Péter dhe
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné Dr. Kász Edit dhe
Schlepp Péter
Szegehy Mária
Szekér Marianna
Székely János dhe
Juhász Dóra
Széplaki Ferencné dhe
Széplaki Ferenc
Tamás János dhe
Tamás Jánosné
Tanács Ferenc dhe
Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika dhe
Dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag dhe
Ugrenović Olga
Vitkó László
Zakar Ildikó

Niveli II.

Bíró Tamás
Botis Gizella dhe Botis Marius
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe
Dr. Seres Endre

Erdős Attila dhe
Bene Irisz
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana dhe
Janović Miloš
Ocoljić Daniela
Papp Imre dhe
Péterbenze Anikó
Rózsahegy Zsoltné dhe
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna dhe
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit dhe
Siklós Zoltán
Tóth István dhe
Zsiga Márta
Varga Géza dhe
Vargáné Dr. Juronics Ilona

Niveli III.

Berkics Miklós
Bíró Tamás dhe Orosházi Diána
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi
Bruckner András dhe
Dr. Samu Terézia
Buruš Marija dhe
Buruš Boško
Éliás Tibor dhe
Szász Marianne
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István dhe
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád dhe
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan dhe
Lomjanski Veronika
Ocoljić Zoran
Szabó József dhe
Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva dhe
Szép Mihály
Tóth Sándor dhe
Vanya Edina
Utasi István dhe
Utasi Anita
Varga Róbert
Vágási Aranka dhe
Kovács András

Të Nderuar Shpërndarës!

Të Nderuar Punonjës!

Me këtë rast ju njoftojmë se punonjësin tonë Anett Toth për shkak të shkëlqes së pikës 14.3.3.3 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit të Forever Living Products, në bazë të vendimit të Forever Living Products International, Inc., e përjashtuam nga rrethi i distributorëve të Shpk. Forever Living Products Hungari.

Success Days të 2007-ës në Arenën e Sportit të Budapestit
15 shtator, 20 tetor, 17 nëntor, 15 dhjetor.

Porosisni produkte në faqen e internetit www.flpseeu.com!

Zgjidhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të prrosive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosis brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit (www.foreverliving.com).

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

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

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjeni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë (www.foreverliving.com). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkonit edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit.
- Vlerat e pikëve të tyre personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41. Ju lutemi bashkëpunonjësve tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

Informacione nga interneti:

Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "www.flpseeu.com" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonit në zyrat tona. Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - "www.foreverliving.com" - përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja,

kontakttimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „distributor login“. Emri i përdoruesit është numri juaj i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që në të ardhmen ti kushtojnë kujdes plotësimi të saktë të porosisve të produkteve dhe të formularëve të tjerë! Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositësi) dhe të panëshkuara, me qëllimin për të shmangur gabimet, nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

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

E parregullt:

Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si njësi të shitjes me pakicë. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve, ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit www.flpseeu.com. Iu njoftojmë që dorëzimi i kontratave pa autorizim është i parregullt, pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallcifikim dokumentash!

Risponsorizim!

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



NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË



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

Njoftojmë Shpërndarësit tanë të nderuar se vendi i organizimit të Success Day Forever të 21 korrikut 2007, që fillon në orën 10, është: Arena Sportive Papp Laszlo, 1143, Budapest, Stefánia út 2. I mirëpresim të gjithë!

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

I lutemi Distributorëve të nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuara, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt. Numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës mujore mund të lexohen në faqen tonë të internetit duke përdorur passwordin „forever”.

Njoftim rreth mundësisë së blerjes me ulje
Për të përdorur mundësinë e blerjes me ulje ju lutemi zbatoni rregullat e mëposhtme:

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

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

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

Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Distributorit tanë të nderuar i marrin porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – me përputhje kohe – në çdo pikë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anullojmë dhe pikët i zbresim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakaja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

Porositë tuaja mund t'i bëni në mënyrën e mëposhtme:

- në telefon, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit. Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539, cel: 0620/456-8141, 0620/456-8149
- nëpërmjet internetit në adresën www.flpshop.hu,
- me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Hungarisë:

Dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426

Dr. György Bakanek: +36-20-944-1442

Nëpërmjet kontaktit telefonik i pret për konsultim personal të gjithë punonjësit. Vendi i konsultimit është qendra e rrugës Szondi.

Dr. Laszlo Kerekes: +36-20-944-1442

Dr. László Mezösi, veteriner: +36-20-552-6792





NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

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

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

- Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodi e kalon 1 pikë krediti.
- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosisni vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Serbisë:

Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Dr. Božidar Kaurinović të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret telefonat tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel: +381-081-245-402, tel/fax: +381-081-245-412. Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakic

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

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



NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS



Zyra e Bijelinës

- Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 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.
- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22,

tel.: +387-51-228-280., fax: +387-51-228-288. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Palešić. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30

- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.. Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit organizojmë një Ditë Suksesi Mini në zyrën e FLP-s. Drejtori i rajonit: Enra Hadžović Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias porositë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit): +387-55-211-784, Bijelinë dhe +387-33-760-650 Szarajevë.

Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

– Nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjekje nga Bosnia-Hercegovina Dr. Esmā Nisic, me të cilën mund të kontaktohem në numrin e telefonit: +387-62-367-545 gjatë ditëve të punës në orarin: 18:00 – 21:00.

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

– Në rastin e porosisë telefonike pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë krediti,



NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770., fax: +385-1-3909-771. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Zyra e Splitit: 21000 Split. Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

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

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510

Dr. Eugenija Sojat Marencic: +385-915107070



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLLOVENISË

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. tel: +386-2-575-1270. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

Dr. Arbaiter Miran: +386-41420788

Dr. Canzek Olga: +386-41824163



Zyra e Lendvait



NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

- Prishtinë, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.

www.flpseeu.com FLP TV në internet

Programi i FLP TV Nga 27 korrik deri më 15 shtator 2007

10.00 Zsolt Laszlo Geczó dhe Geczóne Laszlo Zsolt - Pavarësia e sistemit marketing	16.35 Dr. Anna Schmitz – Ujë mineral Forever	23.30 Dr. Terezia Samu – Përralla e aloe-s së mrekullueshme
10.20 Film prezantues produktesh – Pro6	16.55 Plani marketing i FLP-s	23.55 Karoly Lerant – E pamundura nuk ekziston
10.25 Film prezantues produktesh – Nature's 18	17.15 Katrin Bajri – Në majë me sistemin	00.20 Michael Strachowitz – Ndërtim rrjeti me sukses në FLP
10.28 Film prezantues produktesh – Aloe2Go	18.10 Ilona Bence dhe Gabor Maros – Këngë nga Cabarett Bonbonier	01.20 Koncerti i Lui-s
10.30 Kualifikime – Super Rally	18.30 Gabriella Dominko – Këmbëngulje, vull, bashkim dhe besim	01.40 Sonya Show 2005, Debrecen
11.12 Koncerti i Shadows Hungary Band	18.55 Piroksa Lukatsi Hegedúzne – Nga ëndrra realitet	02.25 Intervistë me Mariann Szeker-in
11.30 Dr. Terezia Samu – Përralla e aloe-s së mrekullueshme	19.30 Intervistë me Peter Perina-n	02.50 Grupi muzikor Rajko
11.55 Karoly Lerant – E pamundura nuk ekziston	20.20 Holiday Rally – Porec	03.05 Leksioni i zëvendës-presidentit të Europës, Aidan O'Hare
12.20 Michael Strachowitz – Ndërtim rrjeti me sukses në FLP	21.20 Koncert prezantues disku i Borago-s	03.25 Himni i FLP
13.20 Koncerti i Lui-s	21.40 Zsolt Fekete – Kap ritmin	03.30 Leksioni i zëvendës-presidentit të FLP-s, Gregg Maughan
13.40 Sonya Show 2005, Debrecen	22.00 Zsolt Laszlo Geczó dhe Geczóne Laszlo Zsolt - Pavarësia e sistemit marketing	03.45 Koncerti i Pataki Attila-s dhe Edda-s
14.25 Intervistë me Mariann Szeker-in	22.20 Film prezantues produktesh – Pro6	04.05 Fjala e presidentit-drejtorit të përgjithshëm të FLP-s, Rex Maughan
14.50 Grupi muzikor Rajko	22.25 Film prezantues produktesh – Nature's 18	04.35 Dr. Anna Schmitz – Ujë mineral Forever
15.05 Leksioni i zëvendës-presidentit të Europës, Aidan O'Hare	22.28 Film prezantues produktesh – Aloe2Go	04.55 Plani marketing i FLP-s
15.25 Himni i FLP	22.30 Kualifikime – Super Rally	05.15 Katrin Bajri – Në majë me sistemin
15.30 Leksioni i zëvendës-presidentit të FLP-s, Gregg Maughan	23.12 Koncerti i Shadows Hungary Band	06.10 Ilona Bence dhe Gabor Maros – Këngë nga Cabarett Bonbonier
15.45 Koncerti i Pataki Attila-s dhe Edda-s		06.30 Gabriella Dominko – Këmbëngulje, vull, bashkim dhe besim
16.05 Fjala e presidentit-drejtorit të përgjithshëm të FLP-s, Rex		06.55 Piroksa Lukatsi Hegedúzne – Nga ëndrra realitet

Business Builders Club

2007



1. Utasi István
2. Varga Géza dhe Vargané Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe Dr. Seres Endre
4. Senk Hajnalka
5. Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné 500, 91 %, 43 új A/S
6. Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya
7. Nakic Marija
8. Dr. Debrődi Mária dhe Vágot Sándor
9. Kuzmanovic Vesna dhe Kuzmanovic Sinisa
10. Dr. Lukács Zoltán dhe Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet



Shpërblimi i tyre:
Forever Holiday Rally,
Poreč



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARI SHPK.

Rregullorja e zgjidhjes së konflikteve

Nëse ndërmjet Forever Living Products Hungari Shpk.-s ose çdo biznesi të lidhur me të ("FLP") dhe distributori të saj krijohet ndonjë konflikt në lidhje me produktet e tregëtuara nga FLP-ja, të dy palët me mirëkuptim, duke rënë dakort me njëri-tjetrin përpiqen ta zgjidhin konfliktin në mënyrë miqësore dhe reciproke.

Në rastin kur nuk bien dakort, çdo palë me deklaratën në shkrim të drejtuar palës tjetër mund të hap procesin e kompromisit sipas ligjit LV të vitit 2002 ("Procesi i Kompromisit").

Nisma për hapjen e Procesit të Kompromisit i duhet dërguar personalisht ose në letër me rekomandim palës tjetër, e cila vjen në fuqi kur arrin tek ajo. Dokumenti që vërteton marrjen është kopja e nismës së ardhur personalisht ose me rekomandim, e cila nënshkruhet nga përfaqësuesi zyrtar ose i autorizuar i palës. Në deklaratën e hapjes së procesit të kompromisit duhet shënuar data, dhe përveç dhënies së mundësisë së modifikimit duhen shënuar kërkesat dhe pyetjet që janë subjekti i procesit të kompromisit.

Nëse konflikti nuk zgjidhet gjatë procesit të kompromisit, ose palët nuk nisën një proces të tillë, me qëllim që të gjendet zgjidhja më e mirë, më e favorshme për të dy palët, më e shpejtë dhe më efektive, çdo palë mund të hap proces gjyqësor të zgjedhur përpara gjyqit të

zgjedhur të Urdhrit të Tregëtisë dhe Industrisë Hungareze, e cila vepron sipas rregullores së saj. Numri i gjykatësve është 3 (tre). Gjuha e procesit është gjuha hungareze.

Pala fituese merr përsipër shpenzimet e palës tjetër sipas vendimit të gjyqit të zgjedhur. Në shpenzime hyjnë tarifa e punës së avokatit, si dhe shpenzimet e bëra në lidhje me procesin gjyqësor.

Vendimi i gjyqit të zgjedhur është absolut, pra asnjë palë nuk ka të drejtë të hap proces në gjyq të rregullt apo në gjyq tjetër të zgjedhur, këtu duke mos marrë parasysh veprimet në lidhje me zbatimin e vendimit të marrë nga gjyqi. Ky kufizim nuk do të thotë që asnjë palë nuk mund të kërkojë nga një gjyq i rregullt masa të përkohëshme ose sigurie përpara gjyqit të zgjedhur ose gjatë tij, nëse kodi civil ia krijon mundësinë për këtë. Gjithashtu nuk e përjashton as procesin e nisur për anulimin e vendimit të gjyqit të zgjedhur.

Çdo konflikt ndërmjet palëve – këtu duke marrë parasysh edhe konfliktet e lindura pas përfundimit të kontratës aktuale – në mungesë të rënies dakort mes dy palëve mund të zgjidhen vetëm nëpërmjet procesit gjyqësor të zgjedhur, nëse ligji hungarez nuk e përjashton zgjidhjen e konfliktit të caktuar nëpërmjet gjyqit të zgjedhur...



**TEREZIA
HERMAN**
soaring manager

Katër kërkesat bazë të njeriut

I dashur Lexues i Revistës FLP! E ke dëgjuar shpeshherë nga sponsori yt se sa e rëndësishme është teknika në biznesin FLP. Si të përcaktosh qëllime, të gësh përse-të – të shkruash listën e emrave – të ftosh njerëzit në takim – të mbash prezantime rreth produkteve dhe marketingut – të japësh paketa informacionesh – etj... Ky është njëri aspekt, por unë po ta shpjegoj nga një aspekt krejt tjetër këtë biznes.

Nëse ke akoma një punë me pagesë të mirë, ku sipas mendimit tënd kryen një punë të mirë e të ndershme, është e natyrshme që pret edhe vlerësim.

Por ndoshta shefi yt është vazhdimisht i pakënaqur me punën tënde, ose as nuk e vë re ekzistencën tënde në firmë, ose mendon në mënyrë të tillë: “derisa nuk them gjë, atëherë veproni si deritani”. Ndoshta nuk i ke mirë marrëdhëniet me kolegët?

Nuk çuditem nëse të duket sikur të mungon diçka, pasi asgjë nuk të dhemb më tepër se sa kur nuk të vlerësojnë, nuk të marrin parasysh.

Në vitin 1993 një firmë që transportonte pako bëri një studim të brendshëm. Pyetjet kishin të bënin me faktin se sa të kënaqur ishin të punësuarit me eprorët e tyre.

75% e të pyeturve u përgjigj: “është një ndjenjë e mirë kur shefi të thotë se ke bërë një punë të mirë”. 85% tha: “është krenar që shefi sillet me respekt me të.” Sllogeni i kësaj firme është: Njerëz + Shërbim = Fitim

Unë mendoj se ndërtojmë një biznes FLP të mirë nëse marrim parasysh **KATËR KËRKESAT BAZË TË NJERIUT.**

Këto vlera nuk mund t'i dëmtosh, sepse ato përcaktojnë gjithë jetën, marrëdhënien me partnerin, miqësitë dhe marrëdhëniet me njerëzit që të rrethojnë.

Aty ku këto kërkesa nuk plotësohen, ajo marrëdhënie herët a vonë merr fund dhe t'i largohesh prej saj.

Të shohim se përse mendova?

1. Të duan
2. Je me vlerë
3. Je i pavarur
4. Je i sigurt

1. Ndjenja e dashurisë: një nga kërkesat më të rëndësishme. E njeh gjuhën e dashurisë së partnerit tënd? Nëse nuk e di akoma, atëherë si pretendon ta duash! Disa fjalë të dashura apo momente romantike së bashku? Dhurata të dashura? Përqafim? Vëmendje? Asnjëri nuk pret nga ty të krijosh perla artistike, vetëm jep një pjesë nga zemra jote! Shiko fëmijën e vogël që jeton pranë teje! I kushton pak vëmendje dhe të përgjigjet menjëherë me një buzëqeshje. Është gati ta tregoj dashurinë ndaj teje pa asnjë kusht.

E ndjen se si FLP-ja e tregon dashurinë e saj ndaj teje? Psh. në çdo faqe të parë të revistës Forever mund të lexosh përshëndetjen plot dashuri të Rex Maughan-it. E thotë me besim: "Forca e Forever-it është forca e dashurisë". Në faqen tjetër mund të lexosh fjalët e drejtorit gjeneral Dr. Sandor Milesz. Ti si e tregon dashurinë tënde ndaj bashkëpunonjësve të tu? Ashtu si komunikimi, edhe dashuria ka kuptim nëse është e dyanëshme. Ti e jep, Ai e merr dhe e pranon. – Kalo me të kohë me vlerë!

Shtroj pyetjen: Unë apo Ti çfarë mund të bëjmë në qëllim të zhvillimit stabil të skuadrës?

- Lexova një thënie "**Ai që flet, çlirohet, kurse ai që hesht, të do**" -
- Kushtoji vëmendje!
 - Dëgjoje deri në fund! (edhe nëse

e di se çfarë do të pyes) Gjithmonë është mirë nëse nuk i pret fjalën.

- Buzëqesh! – Fjalë e urtë kineze: "Ai që nuk mund të buzëqesh, të mos hap biznes". Buzëqeshja i ngre shumë vlerat e fytyrës sonë.
- ... DHE THUAJI ATIJ! "**dashuria është vetëm një fjalë nëse nuk e përcjell dot.**" (tekst kënge)

2. Të jesh me vlerë – dëshira më e fortë nga gjithçka. Dy mënyrat më me vlerë dhe njëkohësisht të përdorura më pak të motivimit janë respekti dhe vlerësimi i sinqertë. Rruga e duhur është gjysëm metri që ndodhet ndërmjet kokës dhe zembrës tënde! Përcilli bindjet e tua dhe me këtë i nxit miqtë e tu për gjëra që as nuk i ëndërrojnë.

Si e shpreh FLP-ja vlerësimin e saj ndaj teje?

- Merr dhuratë revistën mujore të Forever-it,
- Si pjesë e programit motivues pagan kredinë e makinës tënde,
- Finansirozon pushimet e tua verore, mund të udhëtosh bashkë me më të mirët e FLP-s (në Europë, USA, bregdetin Kroat, etj...)
- Në datën 15 të çdo muaji të pagan bonuset e merituar,
- Ta vlerëson punën me medalje ari,
- Në aktivitetet Forever Success Day e vlerëson dhe duartrokit rezultatin tënd në praninë e mijëra njerëzve. Merr lule nga sponsorët e tu. Ai që e meriton merr shpërblim. "Më mirë të harrojmë lulet sesa njëri-tjetrin!"

Përsëri një pyetje: Unë apo Ti çfarë mund të bëjmë në qëllim të asaj që bashkëpunonjësi ynë ta ndjej veten me vlerë?

- Thjesht thuaja Atij! Jepi informacionet e duhura, ndërtoji dhe theksoji tiparet e mira! E dëgjojnë edhe të tjerët kur lavdëron dikë!
- Edhe fëmija reagon më me dëshirë ndaj lavdërimit se sa ndaj dënimit.
- Vlerësimi i mëson skuadrës tënde

që këtu rendimenti i mirë vlerësohet dhe shpërblehet.

– Ndiqe deri në fund jetën!

Linja ime e sipërme është një shembull i mirë për të gjithë ne: – **Rolf Kipp**, distributori më rezultativ i Europës, – **Jozsi dhe Marika Szabo**, drejtuesit më të mirë të Hungarisë, – **Miki Berkics**, mentori i vërtetë për mua, – **Aranka Vagasi dhe Andras Kovacs**, kampionët e mbështetjes, – **Gyuri dhe Zsofi Czele**, gjyshërit e mi në FLP, – **Zoli dhe Moni Becz**, gjithmonë e dinin se kur duhet të ishin pranë meje – por falenderoj shumë edhe sponsorin tim të drejtpërdrejtë, Laci Juhasz-in, që merrja pjesë në listën e tij, Tomi-n, me të cilin e filluam së bashku përpara 9 vitesh dhe e ndërtojmë së bashku prej 2 vitesh këtë biznes.

3. Të jesh i pavarur

Nëse diçka është e detyruar, e pranon me vështirësi ose e di menjëherë që nuk e dëshiron. Shiko fëmijën e vogël! Po t'i ndalosh diçka, e do akoma më shumë atë, dhe e bën me çdo kusht pavarësisht se e vë re apo jo.

Nëse nuk e ndjen se je i pavarur, atëherë në atë moment do të kesh ndjenja të këqija.

FLP-ja për mua përbën një nga llojet e pavarësisë. Nuk të pengon, punon kur ke dëshirë. Më thuaj diçka që është e detyruar në këtë punë! – nuk do të gjesh të tillë! Ky është një biznes i lirë,

- Biznesi yt,
- Shëndeti yt,
- Jeta jote,
- Jeta dhe shëndeti i familjes tënde.

Të gjithë e gjejnë ritmin e tyre në këtë biznes. Këtë biznes e bën me atë ritëm që imagjinon.

– Përsëri një pyetje: Unë apo Ti çfarë mund të bëjmë në qëllim të asaj që bashkëpunonjësi ynë ta ndjej veten të

pavarur? – Shumë e thjeshtë: Duaje Atë pa kusht! Të gjithë kanë “karta të hapura” në këtë biznes!

Më mbush me kënaqësi fakti që drejtuesit e mi e siguruan nëpërmjet këtij biznesi këtë lloj pavarësie për veten dhe familjen e tyre.

Zsolt dhe Anita Leveleki: prindërit e tre fëmijëve, njerëz me kuptimin e plotë të fjalës, drejtues shembullor.

Istvan dhe Rita Halmi: prindërit e dy fëmijëve, lojtarë të shkëlqyer skuadre, drejtues të njohur. **Julia Torcom:** nëna e pesë fëmijëve, ndihmëdhënëse, e vullnetshme.

Rex Alex: zotëron të kaluar si këngëtar, shpirt artisti. Kështu kryen punën dhe jeton jetën, lirshëm.

Janos dhe Etus Tamas: prindërit e tre djemëve. Rrjetndërtues të vullnetshëm, këmbëngulës, të qëllimshëm dhe aktiv.

4. Të jetosh në siguri

Njerëzit kur vjen koha e ndryshimit, nuk janë në gjendje të shkëputen nga rrjedha e përditshme. Zhvillimi është një mundësi, një vendim me të cilin mund të krijosh sigurinë në jetën tënde. Nga se është një njeri i sigurt?

– Kur e ndjen se mund të mbështetet tek Ty dhe tek skuadra.

FLP-ja të jep sigurinë:

- Gjithmonë do të ketë Aloe Vera.
- E zgjeron vazhdimisht ofertën me produkte me cilësi të mirë.
- Në gjithë shtetet e botës FLP, edhe në Hungari prej 10 vitesh në datën 15 të çdo muaji të dërgon llogarinë dhe të paguan bonuset.
- Ta ndihmon punën me lëndë ndihmëse dhe mësimdhënëse.
- Mund të mësosh nga managerë dhe rrjetndërtues të huaj.
- Linja e sipërme merret me ty.

Pyetja ime: Unë apo Ti çfarë sigurie mund t'i japim? Në radhë të parë të interesohesh se si e ndjen veten, çfarë bëhet me të, dhe jo vetëm pikët e tij. E vërteta është që njerëzit nuk u intereson se sa di derisa nuk merresh me ta. Për bashkëpunonjës të tënd bën më shumë kur e dëgjon me vëmendje se kur e dëshiron Ai, dhe jo Ti në vend të tij këtë biznes. Ky biznes ndërtohet nga njerëz këmbëngulës dhe aktiv, dhe stabilizohet nga konsumatorët e produkteve. Me siguri ke dëgjuar shumë historira në FLP që “Herë pas here fshija pluhurin nga Touch-i im,

dhe njëherë vendosa dhe u bëra manager”, apo “Hëngra, piva, lyeva, fryva, vendosa – shkëmbeva përvojat e mia dhe u bëra manager”. Diçka e tillë mund të ndodh me këdo. Edhe me ty!

Jam krenare që në skuadrën time marrin pjesë njerëz me vlerë. Po përmend vetëm disa prej të mëdhenjve, të cilët i vlerësoj shumë, të cilët janë shembujt e FLP-s: Robi Varga, Zsolt Leveleki, Zsolt Fekete, Istvan Halmi, Pisti Utasi, Zoli Kovacs, Janos Tamas, Pisti Adam, Tamas Budai, Csaba Juhasz, Kriszta Kiraly, Csabi Toth, ...

Me këtë rast të uroj:

- Këmbëngulje!
- Pranoje dhe jepe dashurinë!
- Bëhu me vlerë dhe vlerëso të tjerët!
- Krijoi siguri për vete dhe familjen tënde!
- Dhe të jesh i lirë si një zog!

Dhe nëse ke nevojë, kujto këtë histori:

*“Dy bretkosa ranë një një kovë me kajmak
– kështu tregonte një plak.
Faqja e pjerrët e kovës rrëshqiste,
kajmaku ishte i thellë dhe i ftohtë.
– Më kot! – thotë njëra.
– S’ka ndihmë, ky është fundi.
Të priftë zoti miku im! –
dhe e thithi shpejt thellësia.
Tjetrën e kishin gatuar
me brum më të fortë,
I dha duarve në kovë.
Fshiu lëngun nga fytyra,
dhe nga sytë që të shihte më mirë.
– Të paktën po notoj ca kohë –
Tha, ose kështu e dëgjova.
Dhe kështu kaluan nja dy orë,
Nuk mendonte se a do mbijetonte dot,
Por notoi dhe notoi,
dhe nuk u dorëzua –
Dhe më në fund doli jashtë kajmakut.*

/Autor i panjohur!

Suksese të shumta!



“S'mjafton vetëm ta pëlqesh të mirën: të mirën duhet ta dëshirosh!”



**ILONA
KÖNCZÖL**
managere



Produktet e FLP-s fillova t'i përdor në vitin 2000, dhe sponsorit im Csaba Toth-it nuk i duhej shumë të më mbushte mendjen, pasi unë e dija që këto ishin të mira, prandaj bleva menjëherë një kuti.

Atëherë punoja akoma në një firmë si managere tregëtie me një pagesë shumë të mirë, dhe mund të udhëtoja çdo dy muaj në çdo breg deti dhe oqeani.

Duhet ditur që në familjen tonë në anën e nënës kanë qenë të shpeshta sëmundjet kanceroze, prandaj isha i përgatitur rreth këtyre sëmundjeve, dhe e dija edhe atë që në krijimin e tyre luajnë rol të madh kimikatet e shumta që hamë.

Dëshiroja t'ua përcillja të gjithëve njohuritë e mia si rreth efektit të shkëlqyer të produkteve, edhe rreth mundësisë së madhe të biznesit që fshihet në këtë.

Natyrisht reagimin e njerëzve shpeshherë nuk e kuptoj: megjithëse dëshirojnë të jetojnë të shëndetshëm dhe të kenë më shumë të ardhura, është një kërkesë tepër e madhe për ta të punojnë për këtë, apo të bëjnë ndonjë skarificë, të heqin dorë nga shikimi i televizorit në mbrëmje apo e pira me shokët. S'kisha shumë qejf që çdo mbrëmje të bindja njerëzit që të veprojnë nëse duan të jetojnë më mirë, kur ata nuk kanë dëshirë, prandaj qëndrova më mirë tek përdorimi i produkteve.

Për dy vjet i konsumova rregullisht produktet dhe dallova që ndërkohë që çdo dimër më kapte ndonjë lloj gripit, gjatë kësaj periudhe për herë të parë në jetën time nuk më ndodhi asgjë.

Dhe u gënjeva, pasi mendova se tani jam aq i shëndetshëm sa që nuk duhet t'i konsumoj më këto produkte.

Por siç kam mësuar nga miku im më i mirë, Andreas Berghofer: “Ose e bën vetë, ose jeta të detyron ta bësh” – dhe mua më detyroi të përgjunjësja.

Tani duke e menduar të gjithë arrij në përfundimin që: përse jemi kaq të papërgjegjshëm në njerëzit – natyrisht me mua në krye – përse presim që të ndodh ndonjë problem serioz?

Në këtë moment iu drejtova përsëri duke qarë – pas pesë vitesh – sponsorit tim, **Csaba Toth-it**, me ndihmën e të cilit u rregullua gjithçka, por atë që kalova nuk ia uroj as armikut tim më të madh.

Pashë veten në pasqyrë dhe vura re që isha plakur me njëzet vjet, dhe nga femra gazmore, me temperament dhe e buzëqeshur u bëra një njeri i këputur.

Falenderoj **Csaba-n** që nuk më la në këtë gjendje dhe ma ofroi përsëri mundësinë e biznesit të cilin në mes të janarit të 2006-ës e fillova në mënyrë aktive. Ishte çështje e rëndësishme për mua se si do ta ndërthur këtë me punën time, pasi jo shumë kohë më parë fillova një biznes privat dhe dihet që vitet e para nuk janë të lehta, nevojitet punë, dhe jo pak.

Por e dija edhe atë që njeriu ka kohë për atë që dëshiron. Koha e kaluar në firmën time më zgjoi në faktin që megjithëse bëja mirë para, nuk kisha kohë t'i shpenzoja; shpeshherë ndodhte që isha brenda në orën pesë e gjysëm në mëngjes dhe nisesha për në shtëpi pas orës 11 në darkë, më kot kisha makinë të bukur, udhëtoja vetëm nga shtëpia në punë. Dhe kjo ishte gjithçka, vetëm që jo ajo për të cilën ëndërroja! Përpiqesha t'i organizoja mirë punët e mia; në këtë më ndihmoi edhe shfrytëzimi i kohës që kisha mësuar dikur, që të mos bëja rrugë bosh, që t'i radhisja gjërat sipas rëndësisë, dhe desha të kisha sukses!

Gjatë një muaji e gjysëm arrita nivelin 8%-ësh, kurse tre muaj më pas nivelin 13%-ësh. Por në korrik më ndodhi diçka që i ndodh afërsisht një në një milion njerëzve: një nga bashkëpunonjëset e mia 8%-she mbeti shtatzanë, një tjetër dy ditë më pas e operuan nga zemra, kurse i treti pikërisht në atë periudhë u shpërngul në shtëpi private, dhe aty ka mjaft punë për të bërë. Do të gënjeja po të thoja që nuk më ndikoi kjo gjë. Si jo! Dhe jo pak, e cila dallohej edhe në rrezatimin tim, pasi morra refuzime si asnjëherë tjetër, dhe si rezultat i kësaj në fund të vitet më tepër mjekojta plagët e mia.

Por për fat të mirë një nga skuadrat e mia 8%-she u nis përsëri me në krye **Aniko Ujvari-n dhe Janos Zsamboki-n**, të cilët ishin të parët që u bashkuan me mua dhe të cilët i falenderoj për besimin që patën tek unë, kështu që në janar edhe unë e mblodha veten dhe u nisa bashkë me ta. M'u kthye përsëri dëshira për jetën të cilën e shtoi edhe rally i Stockholmit, dhe më në fund u takova edhe me njerëz me të cilët një vit më parë nuk kisha guxim. Atëherë isha drejtuesja e sekretarisë së drejtorit të përgjithshëm të Departamentit Kombëtar të Traumatologjisë, prandaj një nga të parët që iu drejtova ishte pikërisht ai, shefi im i drejtpërdrejtë, Dr. Antal Renner, i cili është një kirurg dore me famë botërore. Mësova

shumë nga ai në aspektin njerëzor, dhe ndër të tjerat nga ai dëgjova që "njeriu i zgjuar e parandalon problemin, kurse më pak i zgjuari shpëton atë që mund të shpëtohet."

Duke njohur gjendjen aktuale të shëndetësisë, si dhe prespektivat, ndoshta s'kam pse ta them që ishte i hapur për gjithçka. Duke u nisur nga kjo iu drejtova edhe një kolegu tjetër mjek, kështu që tani mund të them që në skuadrën time marrin pjesë tre profesor kirurg dhe disa kryemjek.

I falenderoj shumë ata që patën besim tek unë dhe ishte një ndjenjë tepër e mirë që edhe pas shumë vitesh kishin respekt për mua.

Filluan të më shtoheshin përsëri pikët, por nga ana tjetër më inatosnin prapë njerëz rreth të cilëve e dija që u nevojiteshin paratë, dhe prapë nxirrnin pretekste, si psh. iu dhemb koka etj.

Në fillim të majit ndjeva që: unë u përpoqa aq shumë t'u mbush mendjen njerëzve duke pritur që dikur të nisen, sa që m'u mbush kupa dhe vendosa të mos pres asnjëri; po të jetë kështu, e bëj edhe vetë.

M'u kujtua përsëri ajo që kisha mësuar më parë: "Ti shko përpara dhe njerëzit e duhur do të ndjekin vetë!"

Dhe kështu ndodhi, pasi skuadra filloi të punonte, mes tyre **Laci György, Ildi Olah, Edina Fekete, Ildi Farkas, Hajni Wolf dhe natyrisht Jani Zsamboki**, të cilët shpresoj që së shpejti t'i shohim në skenë, pasi krijojnë një skuadër fantastike.

Morra shumë mbështetje dhe këshilla nga linja ime e sipërme, **Istvan dhe Rita Halmi**, për të cilën i falenderoj shumë; faleminderit që më kushtuat kohë dhe patët besim tek unë – njerëz të mrekullueshëm.

Por një javë përpara mbylljes së muajit nga 72 pikët që më mungonin kisha vetëm 35, dhe po ta mendojmë

mirë është e pamundur të bësh 37 pikë brenda një jave, sidomos kur kemi përpara Success Day, festat katolike, dhe të premtën shumë njerëz udhëtojnë, prandaj në të vërtetë kisha vetëm katër ditë për këtë.

Por mua nuk më bënin përshtypje festat, pasi mendova që edhe gjatë festave mund të bisedohet, edhe në këtë kohë ka të sëmurë, dhe ndoshta nuk është problem që edhe në këto ditë ndihmojmë njerëzit.

Kështu që punova edhe gjatë festave. Por më 31 maj më mungonin akoma më shumë se 14 pikë, dhe nuk e kisha aspak idenë se si, por e dija, e ndjeja që do ta arrij, sepse e dëshiroja.

Më në fund falë zotit e arrita, pasi në javën e fundit u mbodhën më shumë se 40 pikë, të cilat zakonisht mblidhen gjatë një muaji, dhe kjo gjë më bëri të mendohem: nëse njëherë e arritëm, përse të mos e bëjmë edhe herë tjetër?

Në arritjen e kësaj luajti një rol tepër të madh linja ime e sipërme, **Teca Hermann**, tek e cila njoha një drejtuese fantastike dhe një NJERI të mrekullueshëm, rreth të cilës mund të mendoni se ka një biznes aq të madh sa që mes mijëra njerëzve nuk ka kohë të informohet për të gjithë, por ajo çdo ditë merrte mundimin të më motivonte dhe mbështeste; një njeri e cila nuk e ka harrur se si e filloi. Është një shembull i denjë për të gjithë, për mua padyshim, faleminderit!

Më kujtohet një thënie e Tersanszky-t e cila më ka shoqëruar gjatë gjithë jetës: "E sheh, duhet vetëm të kesh dëshirë! Atë që e dëshiron njeriu herët a vonë e arrin."

Jam krenare që mund të punoj në skuadrën e FLP-s e cila ka drejtues të cilëve mendoj se mund t'u bindim edhe drejtimin e shtetit, sepse mund të jemi të sigurt që ndodhemi në duart më të mira.

“Baza e mirëqenies është pakënaqësia”



**ISTVAN
KILIAN**
manager



Një pasqyrë e shkurtër: e gjithë ngjarja fillon afërsisht dy vjet më parë; shoku im Attila Pataky më prezantoi tek një miku i tij, Dr. Sandor Milesz, rreth të cilit atëherë nuk dija shumë. Pas kësaj isha mysafir i rregullt si në takimet e firmës, edhe në mbledhjet familjare.

Pothuajse gjashtë vite më parë, në në mbrëmje në Hortobagy, më thirri **Tamas Biro**. Në fillim më tha: Ti, Pisti, je nga Miskolci apo jo? (Dhe këtu të gjithë e marrin me mend se si do të ishte vazhdimi!) Ia ndërpreva në kohë fjalën. Po ta dija në atë kohë atë që di tani, atëherë do ta dëgjoja deri në fund! Bëhet fjalë për një njeri të respektueshëm, i cili meqë isha miku i shefit të madh, më kërkoi falje dhe folëm për gjëra të tjera. Me kalimin e viteve kalova shumë kohë në shoqërinë e rrjetndërtuesve.

Isha vështrues i qetë i një bote plotësisht të re për mua. U njoha me njerëz tepër me vlerë në këtë profesion (por atëherë këtë nuk e kuptoja), si përshembull **Kata Ungar, Jozsi Szabo, Miki Berkics, Tomi Biro** – pa i përmendur të gjithë; kërkoi të falur nga ata që nuk i radhita. Jetojmë vitin 2007, dhe më duket se erdhi koha.

Me një mikun tim nga Tiszaujvarosi, **Peti Kis**-in, me të cilin kaluam shumë kohë në Shtetet e Bashkuara, vendosëm të marrim pjesë në këtë kompani. Sipas zakonit dhe mënyrës morra në telefon Sandor-in, i kërkova një takim dhe më dha. I shkuam në zyrë, në ndërtesën qendrore. Pas një bisede prej disa minutash shprehu gëzimin e tij duke thënë: “Më në fund të erdhën mendtë Kilos!”

Pastaj Sanyi-t i bëmë një pyetje të vogël, por të rëndësishme, duke i thënë se ne dëshirojmë të punojmë me **Tomi Biro**-n. Regjistrimin e bëmë më 13 shkurt. Pas disa ditësh udhëtova në Shtetet e Bashkuara

për dy javë. Kjo është e rëndësishme sepse gjatë kësaj dite nuk munda të punoja. Pastaj në mars u ktheva në shtëpi, dhe bashkë me **Biro Tomi**-n dhe të dashurën e tij **Dia**-n filluam të punojmë në Miskolc.

U përpoqa të përfitoj nga fakti që njoh shumë njerëz. I telefonova edhe njeriu të tillë tek i cili isha i bindur që do më refuzojë, por për çudi: sot ndodhet mes më të mirëve. Kishte edhe njeri tek i cili ushqeva shpresa të mëdha. Për fat të keq duhet të them që puna e tij është e dobët. Kishte edhe njeri të cilin e ftova në një leksion në Kafë Hekurudha në Miskolc, por ai më tha: “Pisti, unë të bëj beton dhe të gërmoj gjithë ditën, por mos më lodh me këtë!” – dhe u largua. Dy javë më vonë më morri në telefon dhe më tha: U mendova! Dëshiroj të marr pjesë mes jush, dua të blej dy kuti për vete dhe të regjistroj dy të njohur.

Pastaj skuadra e Szerencs-it me **Sandor Balogh**-un në krye. Nga Miskolci u nisëm për në Szerencs, dhe që tek kryqëzimi i Zsolcai-t e kuptoi se përse bëhet fjalë. E çova tek Tamas-i, e bleu menjëherë kutinë dhe vendosëm prezantimet. Në fund të muajit të mëpashtëm u bë manager bashkë me skuadrën e tij.

Erdhi 26 maji, dita e madhe: përvjetori i dhjetë dhe Success Day. Këtu u kualifikova si supervisor. Nga pikëpamja ime në këtë ditë isha manager me 182 pikë, me një manager dhe tre supervisor në linjën e poshtme!!! Dëshiroj ta bëj të qartë që as më shkonte ndër mend të ngjitesha në skenë përpara 13 000

njerëzve në Arenën Sportive Laszlo Papp, prandaj as nuk u veshë siç duhet, por kur dëgjova emrin tim mendova se duhet të ngjitem, pasi më thirri vetë drejtori i Europës, **Peter Lenkey**.

Në skenë kërkova ndjesë nga të gjithë: pantallonat e shkurtra nuk tregonin mungesën e respektit, por thjesht nuk doja të shfaqesha! Tani prapa më vjen keq, pasi ishte një nder shumë i madh që më uroi personalisht njeriu i parë i kompanisë, **Rex Maughan**, dhe natyrisht edhe drejtori gjeneral, **Dr. Sandor Milesz**.

Duhet të prisja edhe pothuajse një muaj për ta marrë zyrtarisht medaljen e managerit. Këtë e ndoqi

një kurs përgatitor fundjave në Hotel Ramada në Balatonalmadi, e cila për mua ishte gjithashtu Success Day.

Karoly Rekasi pas supervisorëve dhe assistant managerëve thirri në skenë managerët. Pres që të ngjiten disa dhe pastaj në fund edhe unë të bashkohem me ta. Karoly i thërret për herë të tretë managerët, por asnjëri nuk lëviz! U përballova me ndjenjën e pazakontë që duhet të dal vetëm përpara aq njerëzve dhe të them diçka. Ishte një fjalim i dobët, por publiku dhe bashkëpunonjësit e mi ishin fantastik, e vlerësuan rendimentin tim duke më duartrokitur në këmbë.

Karoly Rekasi me një mjeshtri të vërtetë u përpoqi të ul tensionin që

përjetova në skenë (prandaj nuk ishte një ndjenjë e zakonshme). Pastaj pasoi Success Day i qershorit kur morra medaljen e managerit, dhe përveç kësaj në këtë ditë në qafë m'u vendos një shirit ku shkruhej: Conquistador Club.

Unë nuk e ndjej akoma rëndësinë e këtij shiriti, pas jam akoma fillestar në këtë profesion, por sipas Tomi Biro-s kjo është diçka e madhe, pasi ndërmjet gjithë punonjësve, duke përfshirë edhe shtatë shtete përveç Hungarisë (gjithsej më shumë se gjysëm milion njerëz), isha i teti më i suksesshmi në muajin maj.

Falenderoj **Tomi Biro-n** dhe të dashurën e tij, Dia, sepse pa ta nuk do ta kisha arritur dot as këtë.



Shtypi

Botuese: Kompania Forever Living Products, Hungari.

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

Redaktori kryesor: Dr. Milesz Sándor

Redaktor: Kismárton Valéria, Veress Angéla, Rókás Sándor

Përgatitja për shtypje: Tipofill 2002 kft.

Grafika: Teszár Richárd, Buzácssy Gábor

Shtypi: Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 49 250 kopje

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

Përkthyes, redaktues: shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– serb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana



Sonya[®]
Color Collection
Konkurs Bukurie

Të dashur Punonjës!

Me këtë rast dëshiroj të shpall Konkursin e Bukurisë Sonya në të cilin mund të paraqiteni nga data 1 korrik deri më 31 gusht 2007. Paraqitja bëhet me një fotografi të gjithë trupit dhe një letër A4 vetëprezantuese. Në konkurs mund të paraqitet çdo femër që ka mbushur 18 vjeç, është distributore e FLP-s, dhe ka bërë të paktën një blerje në vendin e saj. Konkursi eliminator do të bëhet më 13 shtator në sallën e leksioneve të rrugës Nefelejcs në Budapest, këtu çdo pjesëmarrës mund të shfaqet me veshjet e veta të preferuara. Finalja e Hungarisë do të mbahet më 17 nëntor në Arenën Sportive Laszlo Papp të Budapestit, këtu pjesëmarrësit do të shfaqen me rroba banje dhe fustane kokteili. Shkalla e tretë, apo finalja e Europës do të jetë në shkurt në Rally-n European, këtu pjesëmarrësit do të shfaqen me rroba banje dhe fustane elegante balloje – Hungaria do të përfaqësohet nga Miss Sonya Hungary e zgjedhur. Për ato që marrin pjesë në finale do të mbajmë një kurs përgatitor dy ditor në 15-16 nëntor në Szirak.

Sonyia®

Color Collection

Sy të shëndetshëm dhe të mrekullueshëm



Shikimi është një thesar i çmuar, pasi e përdorim nga dita në ditë. Organizmin tonë e shërbejmë me lëndë ushqyese të domosdoshme, por ndërkohë jemi të prirur të harrojmë se e rëndësishme është të bëjmë gjithçka edhe për shëndetin e syve.

Gjendja shëndetësore e syve shpeshherë pasqyrohet nga rrathët e errëta apo qepallat e enjtura. Në shikimin tonë duken shumë efekte të ndryshme: faktorët dëmtues të mjedisit, mungesa e lëngjeve, monitori, ushqimi, ajri i thatë, lentet, alergjia, tiparet e trashëguara, apo kalimi i kohës.

Me koleksionin special të produkteve me bazë aloe vera të Forever Living Products mund të ruajmë rininë, freskinë dhe shëndetin e syve tanë. Të kemi një shikim rrezatues me ndihmën e Forever-it!

Forever Vision është një produkt i shkëlqyer me boronicë, lutein, zeaxanthin, si dhe antioksidantë dhe lëndë të tjera ushqyese. Boronica, si një bimë mjekësore e njohur, përgjigjet për shikimin e mirë, si dhe qarkullimin e gjakut të syrit.





e errëta. Forever Alluring Eyes falë përmbajtjes së lartë të aloe barbadensis, komponentëve hidratues me bazë kokusi dhe jojoba, si dhe vitaminës E e sjell në gjendje të mirë lëkurën dhe siguron përmbajtjen e saj të lëngjeve.

Për arritjen e efektit më të mirë përdoreni në mëngjes dhe në darkë duke e lyer lehtë me mollëzën e gishtit mbi lëkurën e ndjeshme rreth syrit. Shpërndajeni kremi me goditje të buta deri sa të përthithet.

Në fund të ditës përdorni larësin e bojës së syrit **Sonya Eye Makeup Remover!** Kjo formulë tepër e kujdesshme aloe vere e largon mirë bojën e syrit ndërkohë që e kondicionon dhe hidraton qepallën.

Falë përmbajtjes së veçantë të xhelit aloe barbadensis të stabilizuar e mjekon dhe e mban të butë lëkurën e ndjeshme rreth syrit.

Sonya Colour Concealer Wheel është një rreth korrigjues i veçantë, me ndihmën e të cilit mund të korrigjoni tonin dhe mungesën e njëtrajtshmërisë së lëkurës. Me pesë

ngjyra natyrore zhduk çdo gabim të vogël të lëkurës:

- me ngjyrën manushaqe e bën më të hapur shikimin, një bazë e shkëlqyer nën bojën e syrit
- me jeshilen mund të zhduken njollat e kuqe
- me të verdhën mund të korrigjoni rrahët e errëta nën sy
- me ngjyrën bezh të çelët mund të ndiçohet toni, si dhe mund të vihet mbi gabimet e vogla
- bezha mund përdoret mbi çdo njollë tjetër

Theksojini sytë me **bojën e syrit Sonya** – zgjidhni ndërmjet 24 llojeve e ngjyrave, ose përdorni një nga triotona të përzgjedhura! Me **lapsin e syrit Sonya** dhe **spiralin e syrit Sonya** mund të merrni një rezultat të përsosur.

Mos harroni që sytë dëshirojnë trajtim dhe kujdes të përditshëm pranë shplodhjes së duhur.

Përdorni plotësuesit ushqimor dhe produktet tona me cilësi të shkëlqyer duke i kushtuar në këtë mënyrë vëmendjen e duhur ruajtjes së shikimit tuaj rrezatues.

Luteina, karotenoid që gjendet në shumë fruta dhe perime, shërben mbrojtjen e retinës. Zeaxantina, astaxantina, si dhe karotenoidet tjerë luajnë rol të rëndësishëm në mbrojtjen e njollës së verdhë.

Me përdorimin e rregullt të **Forever Alluring Eyes** mund të keni një shikim të shplodhur dhe të freskët. Kremi ynë kundër rrudhave trajton dhe hidraton lëkurën tepër të ndjeshme rreth syrit, ul shfaqjen e rrudhave, ul në mënyrë të dukshme enjtjen dhe zbeh rrahët



Qendër kozmetike në kështjellë

Kështjella e Szirak-it u ndërtua në mes të shekullit XVIII. Kështjella Teleki e fshehur mes pemëve disashekullore është një nga perlat e vendit tonë, e cila tani afër u zgjerua me një qendër wellness, duke u bërë kështu një vend i preferuar pushimi për udhëtarët, tregëtarët, turistët, sportistët apo gjuetarët e zonës që dëshirojnë shëndet dhe bukuri.

Në kështjellën Teleki funksionon një hotel me apartamente, kurse qendra kozmetike u krijua në ndërtesën me tre kate të hanit të vjetër. Për krijimin e saj u përdorën më shumë se 2000 metrakatrorë bambu. Planifikuesit e realizuan plotësisht idenë e tyre: në pjesën e brendshme të ndërtesës dominojnë kryesisht tiparet e oqeanit paqësor, këtij stili i përputhen edhe shërbimet e ndryshme.

Në katin më të lartë të qendrës kozmetike ndodhen apartamentet e mobiluara me orendi indoneze dhe kedri kinez; komforti, shpłodhja dhe relaksimi i plotë i vizitorëve sigurohet nga orendi që nuk gjenden askund në Hungari. Kur mysafiri kapërcen pragun e apartamentit i duket sikur mbërrin diku larg, në një pikë të këndshme të Azisë. Por komforti nuk varet vetëm nga orenditë. Mysafiri e ndjen veten si në shtëpinë e vet nëse e ndjen se çdo shërbim i hotelit shërben atë. Prandaj një nga apartamentet është krijuar në mënyrë të tillë që të mund të shpłodhen edhe fëmijët: për ta kanë mobiluar një ambient të veçantë banimi. Kati i mesëm është ishulli i shpłodhes së plotë dhe zbukurimit. Këtu bambuja ndërthurret me gurin. Femrat mund të regjen në vaska me aloe vera, mysafirët e ardhur nga qyteti mund t'i pastrojnë mushkритë në kabinat e kripës, tregëtarët e lodhur nga stresi mund të shijojnë mrekullinë e masazheve tailandeze, indiane dhe të tjera ekzotike, pastaj mund të shpłodhen në sheshin special të përgatitur për këtë. Në qendrën kozmetike Sonya që gjendet në këtë kat ofrohen afërsisht pesëdhjetë lloje trajtimesh kozmetike, berberët krijojnë modele të mrekullueshme

flokësh, kurse specialistët kozmetik përgatisin makijazhin ditor, të mbrëmjes apo të ballos.

Kati më i poshtëm është zona e atyre që duan me të vërtetë të shpłodhen, zona e pishinave. Këtu ai që dëshiron të ushtroj sport mund të notoj në dy pishina me rrumë të programueshme, kurse ai që dëshiron një banjë me ujë të ngrohtë dhe masazh të këndshëm, apo dëshiron vetëm të bisedojë, mund të relaksohet në një pishinë spa. Interesantja e whirlpool-it është që rrymat janë ndërtuar sipas sistemit Shiatsu në pika e caktuara të pishinës. Pjesën e wellness-it e bëjnë edhe më komfote kabina e avullit dhe sauna.

Bari tropikal është një ekperiencë e veçantë të cilin planifikuesit e kanë ndërtuar duke krijuar një atmosferë oqeanike. Meqë bëhet fjalë për një qendër shëndeti, natyrisht mund të provohen edhe kokteile të përgatitura nga bimë mjekësore.

Kështjellën e Szirak-it të rrethit Nograd përveç parkut të vjetër, ajrit të shkëlqyer, mundësive të kalorësimit, shëtitjes me karrocë, shëtitjes në natyrë dhe të gjuetisë, Qendra e Shëndetit dhe Kozmetike Sonya e bën edhe më tërheqëse për mysafirët vendas dhe të huaj. E përmendim thjesht si diçka interesante: në dorëzimin e qendrës në Hungari erdhi edhe presidenti-drejtori i përgjithshëm i Forever Living Products International dhe Forever Resorts, Rex Maughan. Ndërmjet objekteve të shumta të ngjashme e tyre është edhe Southfork Ranch i njohur mirë nga seriali Dallas.





HOTEL KASTÉLY
SZIRÁK



Senya®
Color Co

