

Viti XII, numri 8/gusht 2008



FOREVER

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





E di që shumë prej nesh digjemi në temperaturën e Rally-t që po afron. Por e keni menduar ndonjëherë që në të vërtetë këtu në Forever çdo ditë është si një Rally?

Ndërkohë që po shkruaj këto rreshta bashkëpunonjësit e mi po bëjnë përgatitjet e fundit të Rally-t Afrikan dhe së shpejti nisemi në Nairobi. Zhvillimi i Afrikës është një histori e vërtetë suksesi e Forever-it. Afrika është një kontinent i mrekullueshëm të cilën kur e zbukuron mentaliteti i Forever-it dhe dëshira për të vepruar e njerëzve të shkëlqyer, bëhemi dëshmitarë të një mrekullie të vërtetë. Mezi po pres të nisem edhe unë pas Greggut që të festojmë në Kenia rezultatet magjepse të Forever-it në Afrikë.

Meqë përmenda Rally-t, po ju tregoj se gjithë Home Office Staff, gjithë punonjësit e zyrës

qëndrore po përgatiten për Super Rally-n e gushtit. Do të jetë një aktivitet madhështor, pasi në shtëpi, në Phoenix festojmë pikërisht përvjetorin tonë të tridhjetë. Mezi i pres mbesat dhe fotografitë e përbashkëta!

Me siguri e keni dëgjuar thënien: "Shfrytëzoje mundësinë në jetë sa ekziston!" Pasi unë e di se plani ynë marketing është më bujari dhe sistemi ynë motivues më shpirtmadhi, por a e shfrytëzojmë këtë bujari? Në gjithë botën organizojmë rregullisht programe motivuese dhe sfida. Në këto mund të kualifikohet kushdo, e rëndësishme është të njohim rregullat. Kam dëgjuar

shpeshherë se distributorët s'e kanë arritur një kualifikim sepse s'kanë kuptuar rregullat. Po i nxit të gjithë t'i kushtojnë kohë dhe ta lexojnë Planin Marketing, kriteret e kualifikimit në Rally, sistemin e kushteve të Profit Sharing në mënyrë që të jeni të qartë me atë që duhet të plotësoni për arritjen e kualifikimit të dëshiruar. Informacionet e ofruara nga linja e sipërme, zyra qëndrore dhe kurset përgatitore përbëjnë një burim të sigurt.

Ekziston edhe një çështje rreth të cilës dëshiroj patjetër të flas, pasi shpeshherë e lemë pas dore, kjo është zhvillimi i teknologjisë, më saktë Interneti. Edhe unë vetë jam pro pavarësisë që teknika e



zbatuar në mënyrën e duhur na siguron njëzetekatër orë në ditë dhe shtatë ditë në javë. Kjo natyrisht nuk do të thotë që Interneti zëvendëson kontaktin personal, që gjatë ndërtimit të biznesit të mos ketë komunikim të drejtpërdrejtë mes njerëzve, por besoj se në rrjedhjen e informacionit luan rol të madh të cilin duhet ta shfrytëzojmë edhe ne. Gjenden shumë informacione në faqen www.foreverliving.com dhe YouTube Aloepod, madje edhe në faqe të tjera, por e rëndësishme është të sigurohemi për besueshmërinë e burimeve të tjera.

Sipas pikëpamjes sime, nëse nuk e kurseni kohën dhe energjitë për kuptimin e sistemit

dhe zemërmadhësisë së planit marketing, si dhe metodat me të cilat këto përparësi mund t'i ktheni në shërbim të zhvillimit personal, ky sistem do t'ju shpërblejë mirë. Forever është me të vërtetë mundësia më e madhe në botë dhe jam i sigurt se distributorëve më të shkëlqyer të kësaj dege industrie u dalin tek ne llogaritë e tyre. Siç e përmenda, kur një mundësi e shkëlqyer takohet me njerëz të shkëlqyer ndodhin gjëra të mëdha. Ta shfrytëzojmë pra momentin, të mos humbasim kohë, është dëm çdo minutë e humbur.

Takohemi në Phoenix, ju premtoj se do të jetë një mbresë e paharrueshme për gjithë jetën!

Mundësi pafund – t'i shfrytëzojmë ato

Forever Living Products Shpk. pas hapjes zyrtare të 26 prill 1997-ës ndodhet përpara një Grand Opening të ri në një vend ndoshta të panjohur për ne, në Shqipëri. Ndoshta dimë pak rreth këtij vendi larg zemrës së Europës, por njëlloj si vendet e bashkuara me Forever-in gjatë dhjetëvjeçarit të kaluar, Bosnia dhe Hercegovina, Kroacia, Serbia, Mali i Zi, Sllovenia dhe Kosova, përbën një mundësi të madhe në aspektin e ndërtimit të rrjetit.

Ne ndërtuesit e rrjetit kemi për detyrë ta shfrytëzojmë këtë mundësi dhe të hapim tregje të reja shitjeje për produktet e Forever-it.

Dihet se një pjesë e mirë e popullsisë shqiptare punojnë jashtë vendit të tyre, kështu edhe vendin tonë dhe vendet përreth punojnë shumë shqiptarë, nëpërmjet të cilëve ekziston gjithashtu mundësia e kontaktit me Shqipërinë.

Punonjësit e Forever Living Products Shpk. me pjesëmarrjen aktive të President's Club më **14 shtator 2008, në orën 17.00 organizon në Kinoteatrin e Tiranës Forever Albania Grand Opening.**

Gjithë të interesuarit natyrisht janë të mirëpritur në shtëpinë e re të mundësive të reja, pasi së bashku ndërtojmë një rrjet Forever me përmasa botërore.

Shqipëria ndodhet përpara një rritje të shpejtë ekonomike, investitorët e huaj po vijnë vazhdimisht në vend, dhe bregdeti i tij ranor është një nga më të bukurit në detin Mesdhe.

Mundësitë zgjerohen nga dita në ditë, në aspektin e potencialit ekonomik familjes së madhe Forever i bashkangjitet një vend i pasur. Shqipëria do të jetë zyrtarisht vendi i 135-të i FLP-s. Kompania jonë ofron mundësi të mëdha, e kemi vetë në dorë vendimin që a do e shfrytëzojmë këtë mundësi. Të punojmë çdo ditë që kjo mundësi të mos mbetet vetëm një dëshirë dhe një ëndërr, por të bëhet realitet dhe një pikësynim i arritur.

Përpara FLP Hungari!



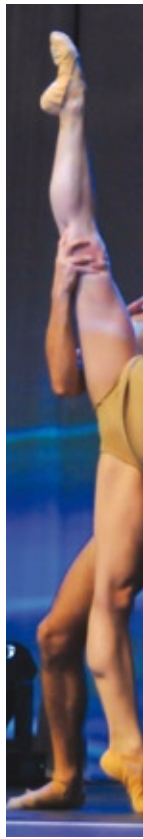
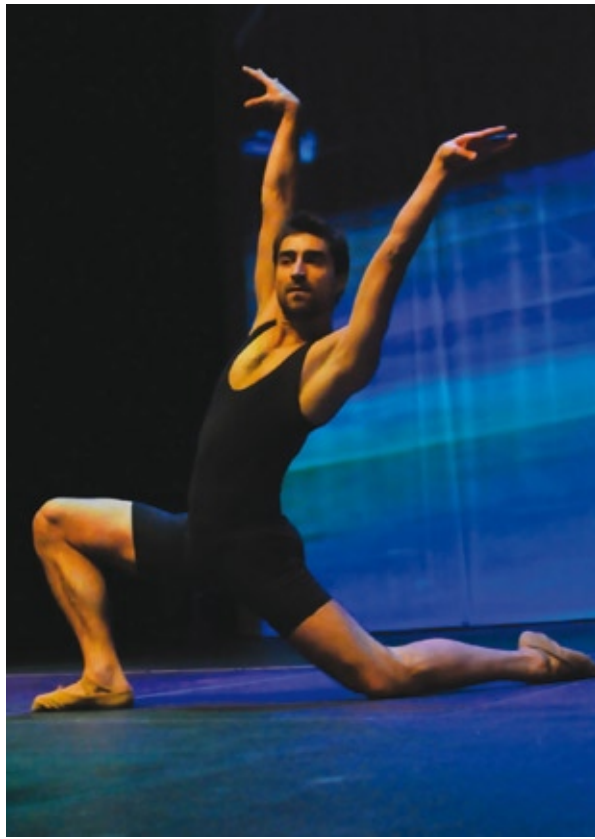
Nivele shitjeje s të Hungarisë në



Me drejtimin e soaring manageres **Tünde Ibo-lyia Csaszar** dhe safir managerit **Istvan Utasi** filloi aktiviteti i Ditës së Suksesit të Forever Living Products Hungari Shpk-s në Arenën Sportive të Budapestit ku morrën pjesë me mijëra punonjës.

Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** në përshëndetjen e tij bëri të njohur realizimin efektiv të niveleve të shitjes në Hungari, i cili është shembull për gjithë Europën.

Me pjesëmarrjen e artistëve **Krisztina Pazar, Levente Bajri** dhe **Roland Csonka** publiku i arenës duartrokiti një shfaqje beleti tepër spektakolare.



hembullore ë Europë





Senior managerja dhe ortopedja **Dr. Eva Szabo Baranyne** në leksionin e saj plot me angazhim, këmbëngulje dhe energji vërtetoi shkëlqyeshmërinë, individualitetin dhe popullaritetin e jashtëzakonshëm të produkteve tona.

Senior managerja **Dr. Anna Schmitz** me precizitetin dhe zgjuarsinë e saj drejtoi përvojat me produkte duke bërë të njohur me publikun qëndrimin pozitiv profesional dhe rritjen e

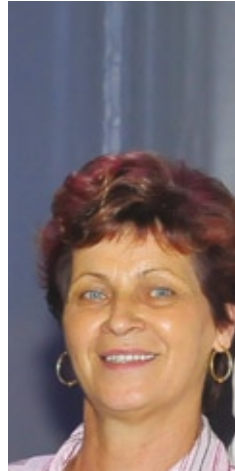
vazhdueshme të popullaritetit të produkteve tona.

Në skenën e Forever-it pasoi kualifikimi i **Supervisorëve**, pastaj **Assistant Managerëve**. Duke marrë parasysh numrin e madh të pjesëmarrësve kualifikimet i bëmë të ndara në pjesë, gjë e cila ishte një detyrë e këndshme për punonjësit tanë.

Dëgjuam pjesë nga muzicali me titull Jekyll dhe Hyde në shfaqjen e artistëve **Veronika Nadasi, Attila Serban**









dhe **Adrienn Szeghó**, me pjesëmarrjen edhe të kërcimtarit dhe koreografit **Csaba Sebestyen**, si dhe kërcimtarëve të **Positive Force**.

Managerët tanë të rinj **Imre Kocsis** dhe **Brigitta Szaraz-Nagy** treguan realizimin e një ëndrrë të mrekullueshme para mijëra syve që i ndiqnin me vëmendje.

Rrjetndërtuesit më të suksesshëm i shpërblyem me titullin e **Klubit të Sundimtarëve**, të

cilët u ndoqën nga kualifikimi i Managerëve dhe fituesve të Programit Motivues të Makinës, pastaj i **Senior managerëve** dhe **Soaring managers Mari-anna Szeker**.

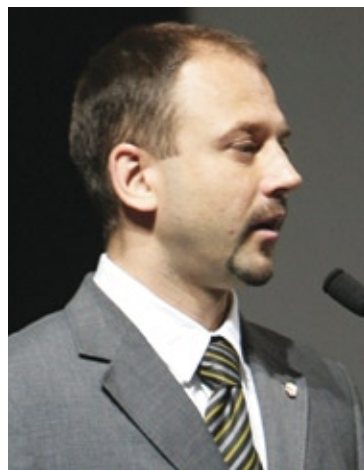
Nga bashkëpunonjësi ynë manager **Gabor Rath** mësuam shkallët e para të sistemit tonë marketing, nisjen dhe disa momente kryesore të ndërtimit të rrjetit.

Lektori i fundit i aktivitetit tonë ishte soaring manageri

Csaba Toth, i cili tregoi bukur se si mund të bëhet dikush pjesëmarrës aktiv i Profit Sharing dhe çfarë sfidash përbën kjo për një rrjetndërtues aktiv.

I falenderojmë lektorët për leksionet entuziaste dhe drejtuesit e programit për qëndrimin profesionist.

Dita u mbyll me kualifikimin e **Assistant Supervisorëve** i cili u shoqërua nga fotografime dhe përgëzime të shumta.



Miqtë e kompanisë sonë në ditën e parë me të vërtetë të nxehtë të verës erdhën në takim in e rregullt mujor, në aktivitetin Success Day.

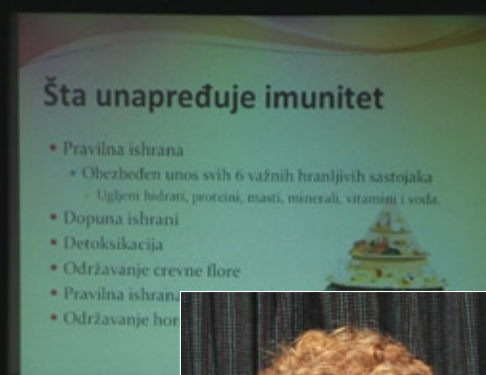
Mikpritësit dhe drejtuesit e programit ishin bashkëpunonjësit tanë soaring manager **Dragana** dhe **Miloš Janović**. Dragana dhe Miloš janë pionerët e FLP Serbisë, të cilët me punën e tyre arritën gjithçka që mund të arrihej gjatë dhjetë viteve të fundit në këtë rajon. E falenderojmë çiftin Janović për punën e tyre dhe u urojmë suksese të shumta edhe në të ardhmen.

Të pranishmit u përshëndetën nga drejtori rajonal, zoti **Branislav Rajić**. Ai na kujtoi gjendjen e FLP-s dhe sukseset që arriti në tregun e Serbisë, dhe na tregoi favorët që të ofron puna e pavarur dhe sistemi i biznesit privat. Shpresojmë

që punonjësit tanë priten nga suksese të shumta edhe në ditët e nxehta të verës.

Safir manageri dhe drejtori gjeneral, zoti **Dr. Sandor Miesz** është mysafiri më i dashur i Rajonit Sllavo-jugor të FLP-s. Drejtori gjeneral në fjalën e tij përshëndetëse na tregoi sukseset tona gjithmonë e më të mëdha dhe efektin e konsiderueshëm të rajonit Sllavo-jugor të FLP-s në tregun europian. Varet vetëm nga ne se kur e marrim vendimin e duhur, sepse pastaj mund ta ndërtojmë biznesin tonë të suksesshëm krahë për krahë me punonjësit më të talentuar. Ekzistenca tridhjetë vjeçare e FLP-s është shoqëruar vetëm

Varet vet se kur e vendim



ëm nga ne marrim in e duhur

nga zhvillimi dhe sukcesi – theksoi Dr. Milesz.

Pikë, pikë, pikë... por puna jonë nuk përbëhet vetëm nga mbledhje pikësh, sepse miqësohemi, mësojmë, bashëpunojmë dhe shëmbejmë përvoja me punonjësit më të suksesshëm të Europës gjithashtu. Programet Motivuese të FLP-s na çojnë në takime rajonale dhe europiane ku mund të mësojmë nga më të mirët dhe ta ndajmë gëzimin me skuadrat më të suksesshme. Shfrytëzojeni mundësinë dhe jini mes më të mirëve në Poreç dhe Spanjë – thanë në leksionin e tyre bashkëpunonjësit tanë



safir manager **Marija dhe Boško Buruš.**

Konsumatorët tanë kanë përfituar një përvojë të pasur me përdorimin e produkteve tona, ashtu si edhe punonjësit tanë mjek, të cilët i përdorin me sukses produktet gjatë punës së tyre. Falenderojmë bashkëpunonjësën tonë senior manager **Dr. Ivan Miškić,**

i cili e drejtoi me shumë mjeshtri këtë pjesë programi dhe i ndihmoi në skenë ata që ndanë përvojat e tyre me mysafirët e shumtë të Pallatit të Sindikatave të mbushur plot.

Paleta e gjerë e produkteve tona ndihmon me efektivitet sistemin imunitar duke rritur me këtë qëndrueshmërinë e

organizmit përballë efekteve të dëmshme të përditshme. Efekti i tyre i mirë është tepër i rëndësishëm veçanërisht në luftën kundër alergjisë që përbën një nga problemet më të mëdha shëndetësore të shekullit 21. Në leksionin e bashkëpunonjësës sonë senior managere **Dr. Dušanka Tumbas** u dëgjua se si mund

ta bëjmë me efekt këtë luftë, nga e cila në këtë mënyrë mund të dalim fitues.

Pas kësaj në skenën e Pallatit të Sindikatave përgëzuan punonjësit tanë **supervisor** të sapokualifikuar, si dhe distributorët më të suksesshëm të Serbisë të cilët me punën e tyre hynë në **Klubin e Sundimtarëve.**



Në të vërtetë cili është sekreti dhe si mund ta sigurojmë atë? Bashëpunonjësja jonë senior managere **Milanka Milanović** në leksionin e saj shpjegoi se mund të arrijmë më shumë gjatë tre muajve nëse tregojmë interes ndaj halleve të njerëzve se sa gjatë tre viteve nëse po atyre njerëzve duam t'u bëjmë të ditur hallet tona. Dituria dhe vullneti ynë nuk do të mjaftonte po të mos shfrytëzojmë mun-

dësinë madhështore nga kompania jonë. Pra sekreti i punës më të mirë në botë fshihet tek ne, sepse thelbi i punës së suksesshme është bashkëpunimi i mirë me punonjësit.

Me qëllim që të marrim diçka, fillimisht duhet të japim, ose gëzimin duhet ta ndajmë me njerëzit që na rrethojnë. Të gjithë ata që janë të suksesshëm në punë dhe kanë sukses edhe





në jetën private, e pëlqejnë punën. Pretekstet përbëjnë problemin më të madh gjatë punës sonë, sepse na tërheqin prapa dhe kështu jeta mund të na ndryshojë në drejtim negativ. Me qëndrim pozitiv mund të ndërtojmë bazat e punës së suksesshme – tha në leksionin e saj bashkëpunonjësja jonë senior managere **Jordana Aleksov**.

Të gjithë arrijmë drejt suksesit dhe realizimit të qëllimeve tona nëpërmjet një rruge plot me punë dhe përpjekje të mëdha.

Me angazhim të plotë mund t'i mposhtim pengesat dhe paditurinë. Bashkëpunonjësja jonë safir managere **Irena Dragojević** në leksionin e saj tregoi kriteret e punës së suksesshme: duhet ta fshijmë nga fjalori ynë fjalinë: UNË KËTË E DI! Ideja është që të mësojmë vazhdimisht, të ndryshojmë veten dhe të tjerët, sepse kështu bëhemi të suksesshëm.

BRANISLAV RAJIĆ
Drejtori rajonal i FLP Serbisë

Sundojmë treg

Shpresojmë se këto aktivitete bëhen traditë dhe tregu malinez mund të njihet plotësisht me mundësitë e ofruara nga kompania Forever Living Products.

Drejtesi i programit të aktivitetit tonë ishte luftëtarja e FLP-s nga Mali i Zi, bashkëpunonjësja jonë manager **Dr. Nevenka Laban**. Doktoresha Laban ka ndihmuar shumë njerëz nevojtar gjatë praktikës së saj shumëvjeçare. Përvoja e saj e pasur e ndihmoi në marrjen e vendimit për të hyrë në radhët e FLP-s, dhe me këtë lehtësoi jetën e vet, të familjes, shumë bashkëpunonjësve dhe konsumatorëve të saj.

Të pranishmit u përshëndetën nga drejtori rajonal i FLP-s së Malit të Zi, bashkëpunonjësi ynë manager **Alaksandar Dakić**. Në fjalën e tij përshëndetëse na tregoi mundësitë e ofruara nga kompania jonë dhe përparësitë që janë të nevojshme gjatë nisjes së një biznesi të tillë privat kur s'ka nevojë për investim material, sepse tek ne burimin e vetëm e përbën rrethi i njohjes.

Me produktet FLP mund të arrihen rezultate të shkëlqyera në parandalim, sepse ato pengojnë efektet e dëmshme të mjedisit. **Dr. Marija Ratković** është bashkëpunonjësja jonë mjeke safir manager e parë në Europë. Në leksionin e saj me titull "Roli i FLP-s në parandalim" ndau me ne përvojat e saj të pasura të punës shumëvjeçare në FLP.

Dr. Nevenka Laban në leksionin e saj na bëri të qartë cilësinë e shkëlqyer të produkteve tona të përgatitura nga bima mjekësore më e mrekul

Ditën e parë të Aloe-s të këtij viti e mbajtëm në perlën e vërtetë të bregdetit me diell të Malit të Zi, në Budva, ku përveç punonjësve më të suksesshëm vendas pritëm me kënaqësi edhe një numër të madh mysafirësh të ardhur nga Serbia

llueshme e botës. Produktet me cilësi të lartë plotësojnë kërkesat më të larta në nivel botëror dhe sigurojnë rezultate të shkëlqyera gjatë përdorimit të përditshëm – theksoi Dr. Laban.

FLP ndjek zbulimet më të reja dhe këtë e vërteton mirë shumëllojshmëria dhe cilësia e shkëlqyer e produkteve të cilat nga viti në vit e sundojnë tregun botëror me kërkesa të shumta. Mysafiri ynë i ardhur nga Beogradi, bashkëpunonjësi ynë manager dhe drejtori rajonal i FLP Serbisë, **Branislav Rajić**, në fjalën e tij të shkurtër na prezantoi programet plotësuese dhe motivuese të kompanisë sonë.

Udhëzimi i shkëlqyer i bashkëpunonjësit tonë assistant manager **Rajko Radulović** na ndihmoi në njohjen e produkteve të reja. Puna e specialistëve tanë të shkëlqyer nga viti në vit nxjerr produkte të reja dhe me këtë kontribon në vendin kryesues të FLP-s në tregun e plotësuesve ushqimor dhe produkteve të kosheres së bletës.



un botëror



FLP e shpërblen mirë veprimtarinë e vullnetshme të punonjësve të saj në vendin ku jetojnë dhe në çdo vend tjetër ku skuadra e tyre kryen shpërndarje produktesh. Parashikueshmëria e ndryshon kompaninë FLP nga të tjerat në treg – përforcoi në leksionin e saj bashkëpunonjësja jonë managere nga Novisadi, **Barbara Izabella Kota**. Pavarësisht se vjen nga jashtë, ajo arriti të ndërtoj skuadër FLP-je në Serbi dhe Mal të Zi gjithashtu. Përvojat e saj tregojnë se në radhët e FLP-s s'ka të pamundur për punonjësit të cilët i pranojnë parimet rreth pastërtisë dhe thjeshtësisë së punës sonë të hedhura para tridhjetë vitesh nga presidenti dhe drejtori i përgjithshëm i kompanisë sonë, zoti Rax Maughan.

Leksionet motivuese të punonjësës sonë senior managere **Milena Petrović** rrezatojnë gjithmonë energji të mëdha pozitive. FLP është një mundësi e cila nuk duhet lënë pas dore, sepse na ofron shumë dhe nuk kërkon asgjë përveç punës së vullnetshme dhe të vazhdueshme. Rezultatet e mira janë gjithmonë të vërteta dhe të arritshme, por për suksesin duhet të investojmë një punë vet-sakrificuese.

Shpresojmë që aktiviteti ynë Dita e Aloe-s është i pari në serinë e aktiviteteve me të cilën kontribuojmë në rolin sa më të mirë e më të suksesshëm të FLP-s në tregun e Malit të Zi.

ALEKSANDAR DAKIĆ
Drejtori rajonal i FLP Mali i Zi

Conquista

DHJETË DISTRIBUTORËT E PA
SIPAS PIKËVE PERSONALE



Hungaria

1. Vareha Mikulás
2. Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina
3. Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
4. Makkai Andrásné dhe Makkai András
5. Makainé Adorján Renáta
6. Hajcsik Tünde dhe Láng András
7. Dr. Steiner Renáta
8. Senk Hajnalka
9. Vágási Aranka dhe Kovács András
10. Kocsi Katalin dhe Kasza Csaba

Serbia, Mali i Zi

1. Aćimović Petar dhe Aćimović Milanka
2. Buljan Slobodanka dhe Buljan Stanislav
3. Mirkov dr. Rozmaring dhe Mirkov Jovica
4. Rakovac Radmila dhe Rakovac Budimir
5. Urganović Miodrag dhe Urganović Olga
6. Popovac Dušica dhe Popovac Ratko
7. Gavrić Vesna dhe Gavrić Ivan
8. Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko
9. Aleksov Jordan dhe Aleksov Ljubica
10. Mitrović-Pavlović Milan dhe Pavlović Biljana

ador Club

KLUBI I SUNDIMTARËVE

RË TË MUAJIT QERSHOR 2008
DHE TË NON-MANAGERIT



Kroacia

1. Kraljić-Pavletić Jadranka dhe Pavletić Nenad
2. Korenić Manda dhe Korenić Ecio
3. Dr. Molnár László dhe Dr. Molnár Stantić Branka
4. Grbac Silvana dhe Grbac Vigor
5. Lesinger Ivan dhe Lesinger Danica
6. Stazić Juljana
7. Bojović Branko
8. Vukas Božica
9. Banić Nedjeljko dhe Banić Anica
10. Rogić Elvisa dhe Rogić Jakov

Bosnia dhe Hercegovina

1. Dragić Meliha dhe Dragić Dragan
2. Dr. Hodžić Sead
3. Glavinka Zeljko
4. Mladjenović Cveta
5. Vukić dr. Radenko dhe Vukić Radenka
6. Hodžić Medina
7. Dr. Katanić Brano dhe Katanić Biljana
8. Sarjanović Slobodanka dhe Sarjanović Ilija
9. Dr. Petković Nedeljko dhe Petković Milojka
10. Dr. Smajlović Mirsada

Sllovenia

1. Batista Ksenja
2. Božnik Slavica
3. Jazbišek Tanja
4. Mavrič Tanja
5. Brumec Tomislav
6. Cvijanović Ana dhe Cvijanović Božidar
7. Zabkar Alain dhe Kevič Zorana
8. Knez-Turnšek Lilijana dhe Turnšek Bostjan
9. Polsak Alenka dhe Polsak Blaž
10. Kepe Andrej dhe Hofstätter Miša

Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e diamont-safir managerit e arritën: (Sponsorët)

Varga Róbert dhe Vargáné Mészáros Mária (*Leveleki Zsolt dhe Leveleki Anita*)



Nivelin e soaring managerit e arriti: (Sponsori)

Vareha Mikulás (*Bodnár Daniella*)



Nivelin e managerit e arritën: (Sponsorët)

Békésiné Lévai Éva (<i>Kelemen Balázsné</i>)	Lázár András (<i>Vágási Aranka dhe Kovács András</i>)
Balogh Tünde (<i>Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina</i>)	Mészáros Pál dhe Mészárosné Tari Valéria (<i>Varga Róbert dhe Vargáné Mészáros Mária</i>)
Gubisi Róbert dhe Rácz Zsuzsanna (<i>Csuti Róbert</i>)	Makkai Andrásné dhe Makkai András (<i>Vareha Mikulás</i>)
Gyurik Erzsébet dhe Sándor József (<i>Vaskor Gabriella</i>)	Makkainé Adorján Renáta (<i>Vareha Mikulás</i>)
Kádár László dhe Kádárné Fekete Erika (<i>Nacsa Tibor</i>)	Palik Krisztina (<i>Németh Sándor dhe Némethné Barabás Edit</i>)
Keszthelyi Gábor dhe Keszthelyi Erika (<i>Barkóczy Erzsébet</i>)	Varga Józsefné (<i>Dr. Steiner Renáta</i>)
Kovácsné Antalfia Evelin dhe Kovács Zoltán (<i>Varga Róbert dhe Vargáné Mészáros Mária</i>)	Vesza Erzsébet (<i>Lenkey Zsuzsa dhe Lenkey Péter</i>)



Nivelin e assistant managerit e arritën:

Andó Zoltán dhe Blaskó Ildikó	Kissné Dalanics Ildikó dhe Kiss Ferenc	Oltvölgyi Béla
Berczi Orsolya	Komendátné Szabó Éva Mónika dhe Komendát Attila	Papalexisz Kosztasz
Csik Tamás	Kovács Erika	Simitska Tímea
Dr. Koltai-Lukács Mónika dhe Koltai Roland	Kósa Zoltán	Székeley Borbála
Juhász Nagy Ildikó	Lukács Cecília	Szabó Tímea
Kéri Péter dhe Kéri-Zsigmond Aliz	Megyaszi Tamás dhe Bartha Ildikó	
Kernya Brigitta	Nagyné Szepes Éva	



Nivelin e supervisorit e arritën:

Abraham Katarina	Ferencziné Bódis Ottília dhe Ferenci György	Kovács Krisztina dhe Kovács Lóránt
Adorján Éva	Gábor József dhe Dr.Szőcsényi Julianna	Kovács István
Adorján Lászlóné	Gazsi Zsolt	Kulcsár István dhe Kulcsár Istvánné
Adorján Jenőné	Hefler Gábor	László Lászlóné Mandák Ágnes
Almási Anita dhe Kovács Béla	Hoffman Zoltánné dhe Hoffman Zoltán	Lázár Ágnes
Bagosi Róbert Zoltán	Horváth Mihály dhe Marinkó Krisztina	Márkus Gizella
Berecz Árpádné	Horváth Tekla	Mészáros Ferenc dhe Mészáros Ferencné
Beregszászi Károly	Horváthné Révai Ildikó dhe Horváth Győző	Makrai Erzsébet dhe Kuris Tibor
Bernáth Marianna dhe Oláh Dániel	Ivanyik Zsolt	Marić Vlastimir dhe Dr. Marić Višnja Vera
Bodnár Kristián	Jakos Sándor dhe Horváth Krisztina	Molnár Éva dhe Vincze Tibor
Bontáné Adorján Krisztina dhe Bonta Attila	Juhász László	Molnár István dhe Molnárné Huszai Edit
Borné Farkas Mária dhe Bor László	Juhász-Nagy Péter	Nemes Csaba Bálint
Busák Franciska	Juhászné Koltai Éva dhe Juhász József	Nemes Éva dhe Nemes Ferenc
Bödö József dhe Bödő Józsefné	Jurenka Judit Klára	Pál Gábor dhe Pál Krisztina
Csalárné Antal Ildikó	Kántor Istvánné	Péter György
Dajkáné Virányi Rita dhe Dajka Attila	Kevevári Katalin	Polsak Alenka dhe Polsak Blaž
Dr. Bozó Melinda	Kiss Tibor	Porteleki László
Dr. Jakab Lászlóné	Kissné Hegedűs Natália	Rubint Lajosné dhe Rubint Lajos
Faragó Dénesné dhe Faragó Dénes	Knez-Turnsek Lilijana dhe Turnsek Bostja	Sáfrány Szabolcs
Farkas László dhe Farkasné Háis Jolán	Kocsis Imre	Sallai Zoltán
Fehérvári Krisztina	Kocsis Csaba Attila	Scheffer Ferencné dhe Scheffer Ferenc
Ferenc Józsefné	Kovács Adrien	Scheffer Péter
Ferenci Tamás	Kovács Antal	Sereg István

Stanišić Marija dhe Stanišić Savo
Stankovics Krisztina
Steinerné Gaál Krisztina dhe Steiner Lajos
Stevanović Vasilije dhe Stevanović Branka
Székely Edit Éva
Szabó László

Szabóné Somogyi Ágnes dhe Szabó Péter
Szalai Zsolt
Szamosi Levente
Szekeres Judit dhe Izmán Nándor
Szűcs Gábor dhe Gáborné
Talpalló Péterné dhe Talpalló Péter

Tar Nikolett dhe Veréb Attila
Tóthné Makkai Katalin
Veress Sándor Pálné
Veszélka Györgyné dhe Veszélka György
Vuletić Sanja
Winkelbauer András dhe Várnai Klára

Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli 1

Ádámné Szöllösi Cecília dhe Ádám István
Babály Mihály dhe Babály Mihályné
Bakó Józsefné dhe Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor
Balogh Anita dhe Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa dhe Dr. Berezvai Sándor
Bánhidny András
Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir
Becz Zoltán dhe Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bojtor István dhe Bojtoriné Baffi Mária
Botka Zoltán dhe Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor
Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza dhe Csürke Bálintné
Darabos István dhe Darabos Istvánné
Dobsa Attila dhe Dobsáné Csáki Mónika
Dr. Dóczy Éva dhe Dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran dhe Dragojević Irena
Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády Zoltánné
Futaki Gáborné
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné dhe Geczó László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné dhe Haim József
Hajcsik Tünde dhe Láng András
Halomhegyi Vilmos dhe
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Édina
Hári László
Heinbach József dhe Dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita dhe Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana dhe Janović Miloš
Dr. Kálmánchey Albertné dhe
Dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos dhe Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István dhe Kása Istvánné
Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária dhe Keszler Árpád
Kibédi Ádám dhe Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knezević Sonja dhe Knezević Nebojša
Knisz Péter dhe Knisz Edit
Kovács Gyuláné dhe Kovács Gyula
Kovács Zoltán dhe Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna dhe Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Lazarević Predrag dhe Dr. Lazarević Biserka

Léránt Károly dhe Lérántné Tóth Edina
Dr. Lukács Zoltán dhe
Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Márton József dhe
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana dhe Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko dhe Mihailović Marija
Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
Dr. Miškić Olivera dhe Dr. Miškić Ivan
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd dhe Csordás Emőke
Mussó József dhe Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Zoltán dhe Nagyné Czunas Ágnes
Nakić Marija dhe Nakić Dušan
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojic Boro
Papp Imre dhe Péterbencze Anikó
Papp Tibor dhe Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Perina Péter
Radóczki Tibor dhe Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán dhe Ramhab Judit
Ráth Gábor
Révész Tünde dhe Kovács László
Rezván Pál dhe Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt dhe Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert dhe
Rudicsné Dr. Czinderics Ibolya
Schleppné Dr. Kász Edit dhe Schlepp Péter
Dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
Sulyok László dhe Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán dhe Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János dhe Dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter dhe Szabóné Horváth Ilona
Dr. Szabó Tamásné dhe Dr. Szabó Tamás
Szegfű Zsuzsa dhe Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János dhe Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné dhe Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné
Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Tímea
Dr. Tumbas Dušanka
Túri Lajos dhe Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag dhe Ugrenović Olga

Vareha Mikulás

Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

Niveli 2

Botis Gizella dhe Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka dhe Milovanović Milisav
Dr. Németh Endre dhe Lukácsi Ágnes
Ocoljić Daniela
Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné dhe Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna dhe Dr. Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit dhe Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza dhe Vargáné Dr. Juronics Ilona

Niveli 3

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

Të Nderuar Shpërndarës!

Kalendari i aktiviteteve – 2008: Sucess Day: 20.09.2008, Sucess Day: 18.10.2008, Sucess Day: 15.11.2008, Sucess Day: 20.12.2008

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 porosisive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosis brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit (www.foreverliving.com).

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 bashkëpunojësve 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. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës Forever mund të hapen me fjalëkalimin "forever", kurse fotogaleria me fjalëkalimin "success". Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" – "www.foreverliving.com" – përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit duke klikuar në "Come in". 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 porosisë) dhe të panëshkruara, me qëllimin për të shmangur gabimet, nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

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

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 plotësimi 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.
- Magazina e Budapestit:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel: +36-1-291-8995.
Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- 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 Szekesfehervár, Sóstói út 3., tel: +36-22-333-167.
Drejtori i rajonit: Földi Attila

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 plotësuar, 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.

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 plotësuan 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 Distributori 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 anulohet dhe pikët i zbrësim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakoja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

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

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

Njoftimet e Szirakit:

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

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek:

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

Numri i telefonit i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György 20/365-5959



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

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

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

- Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodit 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 porosini vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Serbisë:

Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318. Ata i presin thirrjet tuaja për konsultim të martën në orën 13.00-16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00. Dr. Božidar Kaurinović të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 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 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.

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

Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

– 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, atëherë shpenzimet e transportit paguhen nga distributori.

NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË



• Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ű

Njoftojmë punonjësit dhe konsumatorët tanë se zgjatëm orarin e hapjes së zyrës së FLP-s së Zagrebit: të hënën dhe të enjten: 09:00 - 20:00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09:00 - 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Porositë telefonike: 01/ 3909 773.

• Zyra e Splitit: 21000 Split. Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

Porosia telefonike: 01/3909 773. Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti, çmimi i transportit paguhet nga FLP-ja. Leksionet rreth produkteve dhe marketingut organizohen të hënën, të martën, të mërkurën dhe të enjten nga ora 17 në zyrën qendrore. Orari i hapjes së qendrës: të hënën dhe të

enjten 12:00 – 20:00, të martën dhe të mërkurën 11:00 – 19:00, dhe të premten 09:00 – 17:00. Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

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

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510

(në ditët e keqe ndërmjet orës 16.00 dhe 20.00)

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.: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net.

Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

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

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

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



NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

• Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 96.

Fax: +355 4230 535. Drejtori rajonal: Attila Borbath

Drejtori i zyrës: Xhelo Kijaç, tel: +355-4-230-535.

Kontaktim: në ditët e punës në orarin 09.00-13.00, 16.00-20.00



NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

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

www.flpseeu.com **FLP TV** në internet

Programi i FLP TV nga 24 korrik deri në 21 gusht 2008

06.00-18.00 Himni
06.05-18.05 Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
06.10-18.10 Levente Bajari, Krisztina Pazar, Roland Csonka: Balet
06.20-18.20 Dr. Eva Szabo Baranyne: Si ortoped në Foreverben
06.40-18.40 Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
06.45-18.45 Jozsef Heinbach dhe Dr. Erzsébet Nika: U bëmë senior manager
07.10-19.10 Shadows Hungary Band: Koncert
07.35-19.35 Përmbledhja e ditës së mangerëve
07.40-19.40 Supervisorë, Asistent m...
08.10-20.10 Vlerësimi i shteteve
09.15-21.15 Sunny: Koncert albumprezantues
09.45-21.45 Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
09.50-21.50 Imre Kocsis: Të gjithë kanë një ëndërr
10.25-22-25 Gabor Rath: Trampolini i parë i sistemit tonë marketing
10.50-22.50 Managerë, Managerë drejtues
12.00-00-00 Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
12.05-00.05 Veronika Nadasi, Attila Serban, Adrienn Szeghő: Pjesë nga musicali me titull Jekyll dhe Hyde
12.25-00.25 Csaba Toth: Po punoj për Profit Scharing
13.15-01.15 Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
13.20-01.20 Supervisorë, Asistent m...
13.55-01.55 Pjesë nga musicali me titull Muzika
14.10-02-10 Sundues, Managerë, Targa makinash, man. drejt., Eu.top10, paradë Diamantësh, kualifikim safirësh
16.05-04.05 Borago: Koncert albumprezantues
16.25-04.25 Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
16.30-04.30 Ferenc Tanacs dhe Tanacs Ferencne: Natyrisht me Forever-in
16.45-04.45 Dr. Mariann Diko, Dr. Laszlo Kulicsics: Ruajtja e shëndetit në verë
17.10-05.10 Teri Harangozo, Kati Kovacs, Laszlo Aradszky: Festivali i këngës dhe valles Forever
17.40-05.40 Zsolt Laszlo Geczó dhe Geczó Laszlo Zsoltne: Pavarësia e sistemit marketing



Zyra e Tiranës

Pyetje të ngjashme formohen shpesh në mendjen e ndërtuesve të biznesit pavarësisht nga fakti se janë fillestar apo anëtarë me dituri dhe rezultate serioze.

Që të kuptojmë se mali nuk lëvizet vetëm me forcë, duhet të jemi tepër të hapur. Për shumë prej jush nuk është e panjohur kur them se *Ti tani në jetë ndodhesh aty ku të ka sjellë deritani mënyra jote e të menduarit... Apo ku dëshiron të jesh!*

Nga njëra anë në fillim zakonisht s'e kuptojmë këtë, kurse nga ana tjetër e konsiderojmë të neveritshme. *E si i desha unë kaq borxhe, apo këtë sëmundje, apo të grindesha me atë njeri, apo këtë aksident!*

E di, Ti me të vërtetë nuk ia do të keqen vetes, por mendimet e tua, nëse nuk i kontrollon, ndonjëherë fluturojnë në vende të cilat nuk i përshtaten pamjes së të ardhmes sonë, pasi janë plot me ankth dhe shqetësim. Kurse për ty do të ishte më e thjeshtë të pranoje një fakt që pranohet nga një opinion gjithmonë e më i gjërë, që mendimet kanë forcë krijuese! Universi nuk i cilëson mendimet në të mira apo të këqija, por vetëm i plotëson ato!

Kur merresh me qëllimet e tua dhe ke një ndjenjë të keqe – të cilën e quajmë shqetësim – atëherë plotësohet e keqja. *Se mos bierë shi*, ky lloj mendimi dhe ndjenje është një "prodhues" i shkëlqyer shiu.

E RËNDËSISHME ËSHTË DREJTIMI I MENDIMEVE DHE NDJENJAVE!



Përse ndodh që dikush e ka si lojë, kurse dikush tjetër nuk arrin as në vijën e startit? Ku kemi gabuar në planifikimin e qëllimeve tona? Çfarë duhet më përveç diturisë teknike në këtë biznes? Cili është çelësi i suksesit?

JETA JO GJITHMO

Apo sa mirë do ishte të kualifikohesha si manager këtë muaj. Por më mungojnë edhe 40 pikë, atëherë si do e bëj? S'besoj se mund t'i bëjmë aq pikë.

E the rezultatin përfundimtar! Cili është gabimi? Pas dëshirës doje të gjeje menjëherë mënyrën se si, në vend që të filloje ta bëje, dhe ajo do të vinte vetë. Në vend të kësaj u dorëzove menjëherë!

Dhe nëse ne jemi të qartë me qëllimin tonë dhe na intereson vetëm arritja e tij, atëherë duhet të mësojmë të mos shqetësohemi për mënyrën se si! Nuk është detyra jonë të gjejmë se si do të arrihet, por duhet të dimë vetëm do ta arrijmë!

Ajo që duhet të qartësojmë në radhë të parë është qenia e qëllimeve.

Si është një qëllim i vërtetë?

- E rëndësishme është të krijohet ndjenja pozitive, dhe jo ankth e shqetësim,
- të jetë i yti, e jo i njeriu tjetër,
- kur të mendosh për të, të mos ndjesh mungesën, por kënaqësinë që të shkakton qenia e tij.
- Mos mendo se nga çfarë dhe si, por vetëm dëshiroje! Gjithmonë këtu e prishim, që duam të gjejmë edhe rrugën e realizimit, ndërkohë që ajo nuk është detyra jonë. Atë t'ia lemë në

dorë perëndive, është detyra e tyre!

Të kesh një qëllim për të cilin mund të bësh gjithçka.

Ulu në një cep të qetë dhe kaloje kohën duke imagjinuar se e arrite. Ose VIZUALIZOJE!

S'ka rëndësi nëse bëhet fjalë për një makinë, një fëmijë apo nivelin e shumëpritur të managerit, imagjinoje veten se e ke arritur atë. Përrjetoje deri në pikën kur të shkakton ndjenja **pozitive**.

Përse nevojitet gjithë kjo? Sepse truri nuk mund të bëj ndryshim ndërmjet një përvojë të vërtetë apo "vetëm" të vizualizuar, dhe nëse nisemi nga fakti se mendimet kanë forcë krijuese, atëherë e di përgjigjen.

Po të kuptoni se lënda është energji, dhe mendimi drejton energjinë, kuptoni se gjërat tona i krijojmë vetë ne.

Pastaj është shumë e rëndësishme që t'u lësh fushë të lirë realizimit të dëshirave tua. Ç'dua të them me këtë?

Brenda nesh ndodhen shumë pengesa që na krijohen gjatë jetës, apo sepse na i edukuan gjatë moshës së fëmijërisë, apo sepse u përgjigjemi kërkesave të ndryshme të shoqërisë.

Shpeshherë i habitur shikoj se si njerëzit marrin borxhe për t'u pasuruar me gjëra, me të cilat (sipas tyre) mund t'u ngjajnë njerëzve të cilët as nuk i njohin!

Sipas jush kjo është në rregull?

Ose nëse shoh anën tjetër të krijimit të pengesave, është mirë të ushqesh përditë tiparet apo pamjen negative rreth vetvetes të rrënjosur gjatë muajve dhe viteve?

Derisa mendon se nuk je i aftë për diçka, ajo ashtu mbetet! Duke ndryshuar këtë opinion, ndryshon edhe rezultati.

Cila është detyra jote për të realizuar dëshirat e tua? Ta dish, ta besosh dhe ta ndjesh se Ti e meriton këtë!

Tani do pyesje që kaq e thjeshtë është? Por kujdes, sepse këtu është kurthi, pasi është e thjeshtë nëse ashtu e mendon!

Pra detyrat:

- 1. Gjeji vetes një qëllim të mirë, një dëshirë!**
- 2. Besoje se mund të bëhet e Jotja!**
- 3. Vizualizojë qenien e saj!**
- 4. Dhe natyrisht bëj gjithçka për ta arritur!**
- 5. Zhvilloje veten vazhdimisht!**

Ndihma më e madhe në zhvillimin e vetvetes janë librat, mos e kurse kohën për të lexuar!

Duhet të mësojmë të kemi qëndrim pozitiv ndaj botës, kërkesa pozitive dhe një pamje pozitive të të ardhmes.

Rreth mënyrës pozitive të të menduarit mund të lexosh libra

të shumtë, bëje, sepse e bën për veten dhe mjedisin tënd! Dhe nëse e lexon, përpiku ta zbatosh, pasi ndryshe e gjitha s'ka asnjë vlerë.

Shpeshherë shikoj, mendoj se edhe ti, që lexojmë një libër, në teori e dimë mirë se çfarë qëndrimi duhet të mbajmë ndaj çështjeve, por në praktikë nuk zbatojmë asgjë.

Në këtë mënyrë leximi e humbet kutjimin, bëhet vetëm harxhim kohe!

Atij që ndodhet vetëm në fillim të rrugës që na mëson forcën krijuese të mendimeve, i rekomandoj gjithmonë të lexojë sa më shumë libra me këtë temë.

(Një nga librat e mi të preferuar: *Përrallat Njohëse të Salamonit* i shkruar nga Ester dhe Jerry Hicks. Ky libër e përshkruan aq thjeshtë thelbin, saqë e kupton lehtë edhe një fëmijë!)

Mëso të kesh besim tek vetvetja, mëso të ëndërrosh përsëri, mëso të besosh që këtu merr ndihmë për gjithçka nga sponsori dhe linja jote e sipërme.

Ashtu si unë që kam marrë dhe marr edhe sot e kësaj dite, asnjëherë nuk do e lija pas dore mundësinë për t'ua përmendur juve.

Klara Hertelendy, të cilën e kam sponsore dhe shoqe gjithashtu. Një ëndërruese e vërtetë, e cila ka mësuar shumë prej nesh që jo vetëm duhet ta gjejmë qëllimin, por

TE BËHET

NË E MË E MIRË!

edhe duhet të veprojmë për arritjen e tij.

Hajnalka Senk, e cila gjen rrugëzgjdhjen e duhur për çdo situatë, dhe hidhet në zjarr për skuadrën e vet, për ne. Me rezultatet e saj të vazhdueshme hap rrugën përpara nesh.

Natyrisht gjithë kjo është shumë e rëndësishme, por s'ka asnjë vlerë nëse s'kemi njohuri teknike, kështu që ëndërrojmë dhe mendojmë pozitivisht më kot.

Me siguri edhe ti ke një **Dr. Adolf L. Kosa**, apo një **Tamas Biro** në linjën tënde të sipërme, njohuritë e të cilëve të vijnë gjithmonë në ndihmë.

Ju falenderoj Juve, Klari, Hajni, Adolf dhe Tamas që më pranuat në shoqërinë tuaj dhe më mësuat aq shumë gjëra gjatë këtyre katër viteve.

Ta dish, sepse është e rëndësishme që në sfond, përveç linjës së sipërme, prapa teje qëndron skuadra e Forever-it me në krye drejtorin gjeneral **Dr. Sandor Milesz** dhe përfaqësues drejtorin e Europës **Peter Lenkey**. Ata punojnë vazhdimisht që t'i arrijmë sa më lehtë dhe me sa më shumë rezultat qëllimet tona brenda FLP-s.

Të uroj ta gjesh sa më shpejt **qëllimin** që të vë në lëvizje, dhe nëse a arrin, shiko menjëherë mëtej, sepse ky është çelësi i zhvillimit!

Të uroj të gjesh **skuadrën** për të cilën mund të krenohesh shumë dhe me të cilën mund të rritesh shumë.

Dhe të uroj të gjesh në këtë **lumturi**, sepse pas një farë kohe s'bëhet më fjalë për para!

Shpresoj se të dhashë ndihmë!



GABRIELLA DOMINKO
senior manager



TËRHIQ PAS VETES
NJË BIZNES TË MADH
E TË SUKSESSHËM...

European Rally

Málaga

Spain



26-28 shkurt 2009

Vlera e trainimeve

Si mësues në vitet e kaluara kam punuar me shumë drejtues të FLP-s, kështu që kam patur mundësi të kuptoj punën e ndërtuesve të rrjetit dhe sistemin e trainimeve.



Në lidhje me librin tonë me titull **Udhëzues Personaliteti** i publikuar vitin e kaluar, pata mundësinë të njihesha edhe me Miklos Berkics-in. Pastaj me ftesën e tij bashkë me kolegun tim Krisztian Hackl u prezatuam edhe para publikut të madh në një nga pasditet e "nxjerrjes së shqiptonjave në Lakitelek".

Ky artikull doli sepse kohët e fundit vëmë re një tendencë të veçantë në edukim: ndërkohë që publikohen lëndë përgatitore gjithmonë e më profesioniste dhe mund të ndiqen trainime me nivel gjithmonë e më të lartë, shumë njerëz e kuptojnë gjithmonë e më pak vlerën e vërtetë të diturisë, prandaj edhe nuk shpenzojnë energji të mjaftueshme për përvetësimin e saj.

"Në rregull, ky është çmimi, por cila është vlera? – na shtrohet shpeshherë pyetja kur organizojmë trainime.

Mendoj që punonjës i dashur i Forever-it, edhe Ti ke qenë në situatë të tillë kur i ke rekomanduar një të njohuri apo një fillestari

Ditën e Suksesit, libra, CD dhe DVD. Me të vërtetë çmimi vihet re më lehtë: në një aktivitet çmimi i hyrjes, shpenzimet shiteshin: udhëtimi, me raste ushqimi dhe fjetja, dhe duke mos folur rreth kohës që i kushtojmë. Gjithashtu duhet t'i kushtojmë para dhe kohë leximit, konsultimeve, etj. Pra duket e drejtë dilema: "Përse ia vlen kjo për mua??"

Kjo është një pyetje serioze me të cilën merrem edhe unë "që kur arrita të kuptoj". Afërsisht që nga moshën 12 vjeç kur shoku im i bankës mbidhte katrat e zakonshme në recitim vjershe, pastaj me shumë çiltërsi i drejtohej në këtë mënyrë mësueses së gjuhës: "Çfarë përfitoj unë po ta mësoj këtë?". Për fat të keq atëherë më befaso i aq shumë kjo pyetje, sa që nuk më kujtohet përgjigjja e mësueses (pasi ajo e morri veten). Por ndoshta më mirë kështu, sepse që atëherë i kërkoj përgjigjet.

Duhet të them se dalëngadalë me një përvojë dhjetëvjeçare trainimesh në shkollë të lartë dhe firma private, akoma s'di ta përkufizoj saktë se sa është vlera konkrete e një trainimi, libri, CD-je, etj., por disa gjëra kam filluar t'i kuptoj në lidhje me trainimet...

1. Në radhë të parë nuk është i duhur **shtrimi i pyetjes**. Nuk duhet të pyetet se cila është vlera, por çfarë nuk di akoma, për shkak të të cilës nuk ndodhem aty ku dëshiroj?
2. Nëse dikush ngec për një kohë të gjatë në një nivel, shkakun i saj shpeshherë është që **"ka harruar" të pyesë**. Çdo trainim ka më shumë rezultat nëse jo vetëm ulemi aty, por duam të marrim përgjigje për pyetje konkrete.

"NDODH QË SHKOJMË NËPËR TRAINIME PËR TË SUNDUAR BOTËN, KURSE NË RAST TJETËR QË BOTA TË MOS NA SUNDOJË NE." (W. STONE)

3. Ndodh që nga një aktivitet, konsultim, CD apo libër të mbetet në mendje vetëm **një fjali e vetme**, por ajo mund ta ndryshojë rrënjësisht mënyrën e të menduarit dhe nëpërmjet kësaj gjithë jetën tënde!

4. Vlera e trainimeve **mblidhet**. Pak a shumë kjo funksionon si thyerja e gurit: nëse për ta thyer një shkëmb duhet goditur pesëdhjetë herë, s'është goditja e pesëdhjetë që e thyen, por efekti i përbashkët i gjithë goditjeve.

5. Sa më shumë mëson me **mendje të hapur**, aq më shumë kupton se sa gjëra nuk di – kjo i nxit njerëzit e duhur për të mësuar mëtej. Përshembull kur isha student njëherë u ula në autobus me një vajzë të dashur që studioje për biologji. Natyrisht menjëherë filloi të më interesonte biologjia. Më pyeti se çfarë shikoj pranë rrugës. Pas reagimit tim të pasigurt (bar?) për një orë me radhë shpjegoi se sa lloje bimësh jetojnë aty, kur lulëzojnë, për çfarë mund të përdoren si bimë mjekësore, etj. (Të shtojmë se atëherë nuk e dija se çdo të thotë fjala sanguinik...)

6. Vlera e një trainimi të mirë shpeshherë nuk fshihet vetëm në informacionin e përcjellë, por edhe në faktin se shikon para vetes shembuj për t'u ndjekur, të rritet **vlerësimi i vetvetes**, besimi në sukses apo aftësia e zgjidhjes së problemeve.

7. Edhe trainimi më i mirë "mund t'ju bëhet monoton": pas një farë kohe jemi të prirur për t'u bërë

"imun" në lidhje me ta. Në kohën e herët të bizneseve në rrjet njerëzit shkëmbejnë kasete pirate, kopjoni kopje që mezi dukeshin, udhëtonin me qindra kilometra për në leksione – sepse ishin të etur për dituri. Sot, kur dituria profesionale mund të arrihet lehtë, për shumë njerëz kjo duket e natyrshme. Shikojmë disa drejtues të cilët tashmë **nuk entuziazohen më** nga trainimet, prandaj edhe nuk dinë t'i propagojnë ato në mënyrën e duhur për të rinjtë. Prandaj bie edhe dituria dhe entuziazmi i skuadrës së tyre, edhe rezultati i biznesit...

8. Gjithë kjo mund të shmanget nëse mendon se: një të sapolinduri çdo shaka është e re. Duhet ta përgatisni, ta ndërtoni, pastaj ta zhvillonin trainimin me po atë **pasion** që ndjetë atëherë në "takimin e parë të madh"!

9. Në ruajtjen e pasionit të ndihmon nëse mban gjithmonë në mendje se: një trainim me të vërtetë i mirë sjell **rezultate të mëdha** në kohë dhe hapsirë. Pas një trainimi komunikimi drejtuesish shpeshherë muaj më vonë marrim reagime që personi në fjalë kuptohet më mirë me bashkëshorten dhe fëmijën e tij. Madje çdo njeri i ri në një aktivitet përmban në vetvete farën e një biznesi me përmasa të papara! (Siç e thotë edhe një nga thëniet e mia të preferuara: "Edhe një i metë mund të numëroj se sa fara ka në një mollë, por vetëm Zoti i madh është në gjendje të thotë se sa mollë ka në një farë...")

10. Aktiviteti përgatitor nuk është "cirk" sado që është plot me shaka dhe elemente spektakli! "Atraksioni" i vërtetë s'ndodh asnjëherë në vendgjarrje, por më pas. **Vlerën e vërtetë** të trainimit natyrisht **e jep Ti** me atë për të cilën e shfrytëzon! (Kjo është njëllj e vërtetë edhe për librat e CD-t.)

10+1. Je ai që mendon... Edhe nëse s'do kishin vlerë tjetër, shumica e trainimeve kanë vlerë sepse aty mendjen tënde nuk e sundojnë mendimet negative.

S'është rastësi që edhe një nga lektorët më të njohur të vendit, Emil Tonk, i kushton kësaj teme një CD të tërë! Duke përmendur fjalët e tij: "Ai, për të cilin trainimi është i shtrenjtë, nuk llogarit shpenzimet e paditursisë!" (la vlen ta dëgjosh: Dija është garancia e suksesit edhe në FLP!)

Unë kam si punë dhe hobi gjithashtu të përgatis intervista me drejtues. Si përmbyllje më kujtohet një mendim të cilin e dëgjova jo shumë kohë më parë nga drejtuesi i një skuadre prej mijëra anëtarësh: "Nëse suksesi im ka sekret, ai mund të jetë që deri sot e kësaj dite shikoj në pasqyrë dhe guxoj të shtroj pyetjen që zien brenda meje: Çfarë ndodh nëse nuk do jem unë që kam nevojë për një skuadër më të mirë, por skuadra që ka nevojë për një drejtues më të përgatitur...?"

ZOLTAN NYIRI

Autori është ekonomist i diplomuar, pedagog universiteti, trainer biznesi.

Ai përpunon një nga lëndët trainuese më të njohura të njohjes së vetvetes dhe njërëzve, **Udhëzues Personaliteti**.

www.flpseeu.com

FOREVER 

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. Miliesz Sándor • **Redaktor:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Miliesz Anna Sára, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Përgatitja përshtypje:** Tipofill 2002 Kft. • **Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor, • **Fotograf:** Béla Kanyó • **Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 49 250 koje • **Përthyes, redatues:** shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anič Antić Žarko – serb: Tóth-Kása Ottilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Për përmbylljen e artikujve shkruarit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

Pikësnyimi ynë i përbashkët i vendos para një sfide të madhe rrjetndërtuesit e FLP Hungarisë: të jemi të parët në botë. Në shekullin XXI favori më i madh i konkurrencës është nëse skuadra jote mëson më shpejt se sa konkuresit e tjerë (*Peter Senge: The Fifth Discipline – Art and Practice of the Learning organization; përkthim i Dr. Gothard Cs.*).

Duke marrë parasysh këtë FLP Hungaria nga shtatori i 2008-ës nis një seri seminaresh të pavarur (të pavarur nga linjat) duke shfrytëzuar ambientin e qetë dhe të rehatshëm të Hotelit Kështjella e Szirakit.

Kursi i organizuar mirë u siguron pjesëmarrësve zhvillimin e njohurive dhe aftësive të nevojitura për bashkëpunimin me njerëzit.

Vendi i organizmit të seminareve:

Hoteli Kështjella e Szirakit; 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tematika:

- 1. Jetë ndërmjet Njerëzve të Tjerë** – teknikat e dallimit të aftësive të partnerit bashkëpunues dhe ndikimit më rezultativ të tij. (2x6 orë/2 ditë)
- 2. Strategji të trajtimit të konflikteve** – dallimi i vetëdijshëm i strategjive personale të trajtimit të konflikteve. (2x7 orë/2 ditë)
- 3. Teknika asertive e bisedimit** – strukturimi rezultativ i informacioneve gjatë bisedave ku tregon vetveten. (2x8 orë/2 ditë)
- 4. Zhvillimi i aftësive lektoruere** – përvetësimi i aftësive dhe metodave të prezantimeve motivuese, rikujtuese dhe që të tërheqin vëmendjen. (2x8 orë/2 ditë)
- 5. Teknikë drejtimi sipas situatës** – modeli i komunikimit drejtues rezultativ. Praktikimi i pushtetit motivues. (8 orë/1 ditë)
- 6. Ndërtimi i skuadrës** – vetëm në bazë të matjes paraprake të pjesëmarrësve të projektit të përbashkët.
- 7. Profili i Komunikimit** – dallimi dhe diskutimi i motivimit, mënyrës së sjelljes gjatë trajtimit të konflikteve dhe trajtimit të informacioneve të reja gjatë veprimtarisë së përbashkët.

Regjistrimi

Seminaret i organizojmë në rastin e paraqitjes së të paktën 20 personave. Interesimi dhe regjistrimi mund të bëhet personalisht, në telefon, fax ose e-mail në receptionin e Hotelit Kështjella e Szirakit. Kursi është me pagesë. Çmimi i pjesëmarrjes përmban në vetvete korrigjimin e testeve, konsultimin personal, si dhe shënimet e shtypura.

Takohemi në Szirak!

AKA

SEMINARËT E PAVARUR TË SZIRAKIT



DEMIJA E MJEKËSISË POPULLORE



ZIRAKIT

Në bazë të njoftimeve të menaxherëve dhe bashkëpunonjësve tanë në Kështjellën e Szirakit nisëm kursin 2 vjeçar të mjekësisë popullore. Patëm kërkesa për njohuri më të shumta rreth mekanizmit të shërimit, ndërtimit dhe funksionimit të trupit të njeriut, metodave të ndryshme mjekuese, si dhe rreth sekreteve të mendjes së njeriut.

Kursi i Akademisë së Mjekësisë Popullore që funksionon në Kështjellën e Szirakit nga Shoqata e Mjekëve Popullor Hungarez është një sistem serioz dhe përmbledhës edukimi i cili siguron njohuri të gjera dhe diturinë e nevojshme për provimet zyrtare. Pjesëmarrësit në kurs përvetësojnë njohuritë e domosdoshme për ndërtimin e rrjetit, dhe u japin përgjigje si profesionist me informacionin e gjerë pyetjeve që u lindin konsumatorëve.

Vendi i ororganizimit të kursit: Kështjella e Szirakit, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Lëndët mësimore: Anatomi, fiziologji, shkenca e ushqimit, ndjenja e gjashtë-radiestezi, reiki, dermato-vakum refleksiologji, masazhe speciale, fitoterapi-terapi aromatike, terapi mikroelementësh, apiterapi, bioenergjitikë ekstrasens, refleksiologji, masazh klasik (suedez), masazh Yumeiho, kineziologji, grafo-psiko-morbo analizë, makrobiotikë, terapi manuale, terapi gjimnastikore, abc-Aloe, numerologji, akupresurë, psikologji, filozofi, drejtësi dhe etikë shëndetësore.

Lektorët: Dr. Istvan Taraczközi, Erzsebet Pal, Dr. Janos Motusz, Dr. Csaba Gothard, Istvan Gillich, Dr. Maria Pataki, Dr. Attila Kiss-Solingen, Peter Paulics, Dr. Edit Revesz, Erika Fodor Bullane, Katalin Horvath, Andras Havasi, Dr. Sandor Rideg, Istvan Sagi, Katalin Takacs, Dr. Istvan Matyas.

Përmbajtja e kursit: Akademia e Mjekësisë Popullore pas çdo kursi jep diploma. Për kursantët e regjistruar sigurojmë një mundësi të jashtëzakonshme edhe për përvetësimin e edukimit shtetëror. Kursi përmban modulën shëndetësor dhe modulën e mjekësisë popullore të nevojshëm për provimin, si dhe kurset bazë të nevojshëm për specializimet e ndryshme.

Kohëzgjatja: Kursi zgjat 2 vjet nga shtatori i vitit 2008. Dy ditë në muaj (e enjta dhe e premtja e parë) janë të zëna.

Shpenzimet e kursit: Kursi i akademisë është me pagesë, çmimi i regjistrimit, i pjesëmarrjes dhe i shënimeve paguhet nga kursanti. Çmimi i kursit mund të paguhet edhe me pjesë.

Informacione të mëtejshme: në faqen tonë
www.termesztogy.webzona.hu

Shoqata e Mjekëve Popullor Hungarez
1023 Budapest, Frankel Leó u. 49. I/3.
Tel: 20/360-9560
E-mail: tgyszov@mail.datanet.hu
www.termesztogy.webzona.hu

Produkt me efekt mjekues që nuk cilësohet si medikament. Efekti i tij vërtetohet nga të dhënat e literaturës profesionale.

Para se të filloni përdorimin e produktit me efekt mjekues, lexojeni me kujdes udhëzuesin e mëposhtëm për pacientin. Ky produkt me efekt mjekues që merret pa recetë mund të mjekojë simptoma të lehta dhe kalimtare pa mbikqyrjen e mjekut. Por për arritjen e efektit optimal është i domosdoshëm përdorimi i kujdesshëm sipas rregullave të produktit. Ruajeni udhëzuesin për pacientin sepse mund të keni nevojë edhe më vonë për informacionet që gjenden në të.



FOREVER GINKGO PLUS®

Cilat janë lëndët vepruese të produktit? 30,33 mg ekstrakt i thatë i gjethes Ginkgo (Ginkgo bilobae folii extr. sicc.), 42,96 mg ekstrakt i thatë i trupit të kërpudhës reishi (Ganodermae lucidi micelium et spora extr. sicc.), 42,96 mg ekstrakt i thatë rrënje Fo-ti (Polygoni multiflori rhizomae extr. sicc.) (2,6:1), 37,66 mg pluhur fruti Schisandra (Schisandrae fructus pulvis), 31,09 mg ekstrakt nativ fruti Schisandra (Schisandrae fructus extr. nativ.) (3-3,25:1) /filmtablettë.

Çfarë përmban produkti? Lëndë ndihmëse: celuloz mikrokristallore, fosfat kalciumi, celuloz, kroskarmeloz natriumi, stearat magnezi. Veshja: acid stearik.

Kur rekomandohet përdorimi i produktit? Për parandalimin dhe mjekimin kryesisht të simptomave të pleqërisë në lidhje me furnizimin e pamjaftueshëm me gjak të trurit, në radhë të parë për përmirësimin e rënies së kujtesës dhe aftësive mendore.

Kur nuk lejohet përdorimi i produktit? Mos e përdorni produktin nëse jeni alergjik ndaj ndonjë lënde vepruese apo ndihmëse.

Çfarë duhet të dini para përdorimit të produktit? Duhet të njihni shkakun e problemeve që trajtoni.

A mund të përdoret produkti nga fëmijët? Produkti nuk mund të përdoret nga fëmijët.

A mund të përdoret produkti bashkë me ilaçe të tjera? Deri tani nuk është parë kundërveprim me ndonjë ilaç tjetër. Nëse ju merrni ilaçe, pyesni mjekun tuaj për përdorimin e produktit.

A mund të përdoret produkti gjatë shtatzanisë dhe dhënies gjii? Në këto situata jete produkti nuk mund të përdoret.

Si dhe kur duhet marrë produkti? Filmtableta duhet marrë pas buke, pa e kafshuar, me pak ujë.

Cila është doza e rekomanduar? Rekomandohet marrja e 2x2 tabletave në ditë.

Çfarë efekti të padëshiruar mund të shkaktojë produkti? Gjatë marrjes së tij mund të keni shqetësime të lehta stomaku, dhembje koke apo simptoma alergjike kalimtare. Nëse dalloni ndonjë efekt të padëshiruar, ndërprijeni marrjen e produktit dhe këshillohuni me mjekun tuaj.

Për çfarë duhet të kujdeseni gjatë marrjes së produktit? Nëse pas marrjes së rregullt për 1 muaj simptomat nuk u përmirësohen, apo ndoshta u keqësohen, drejtojuni menjëherë mjekut! Produkti duhet të mbahet larg nga fëmijët!

Për sa kohë mund të merret produkti? Marrja e produktit në dozën e rekomanduar këshillohet për 1 muaj, por pas përdorimit për 3 muaj rekomandohet kontroll mjekësor.

Si duhet ruajtur produkti? Maksimum në 25°C.

Hapje

Mimoza Borbath dhe Robert Varga
diamant-safir manager - drejtues programi

Përshëndetje

Dr. Sandor Milesz drejtor gjeneral

Përshëndetje

përshëndetja në gjuhën angleze e drejtorit të
Operimit të Europës Peter Lenkey

Program muzikor

Përvojat me produkte të mjekëve

Dr. Endre Nemeth senior manager

Përvojat me produkte të President's Club

Dr. Terezia Samu soaring manager

Program muzikor

Fillova të ndërtoj rrjet

Tamas Biro senior manager

Mundësi e sigurt në dorën tënde

Ferenc Szeplaki manager

Në Shqipëri kushdo mund të bëhet diamant-safir

Aranka Vagasi diamant-safir manager

Edhe unë kështu e fillova si Ju!

Jozsef Szabo safir manager

I urojmë të gjithëve argëtim dhe kalim të mirë kohel!
Mbajmë të drejtën e ndryshimit të programit!

GRAND OPENING

i 14 shtator 2008-ës Shqipëri, Tiranë



more aloe!
DRINK

Pini më shumë aloe!

