

Viti XIII, numri 8/gusht 2009

FOREVER



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



Gidófalvi Attila & Attiláné

new diamond-sapphire
managers





Kushtoji kohë verës!

Jemi në verë, dhe ky është një sezon shumë aktiv. Më pëlqen shumë kjo periudhë e vitit! Bari është i gjelbër, zogjtë këndojnë dhe qielli ka ngjyrë të mrekullueshme blu. Kur mendoj rreth verës më vijnë në mend fishekzjarret, akullorja e bërë vetë dhe thërritjet e gëzuara të fëmijëve.

Në Home Office përgatitemi me vull të plotë për Super Rally-n. Ndihen emocionet dhe u përshpejtua ritmi edhe në punën e përditshme. Bashkëpunonjësit e mi punojnë shumë që Rally të jetë një ngjarje interesante dhe e paharrueshme për gjithë pjesëmarrësit. Çdo vit punojmë në mënyrë të palodhur për ta bërë Rally-n më të madh e më të mirë se ai i vitit të kaluar. Dëshirojmë të jetë për të gjithë ju një aventurë vendimtare. Takimi i njerëzve të mbledhur nga pjesë të ndryshme të botës, të cilët bashkohen në interes të një qëllimi, është një mbresë që s'keni për ta harruar kurrë. Pastaj merrni me vete në shtëpi energjinë dhe entuziazmin që ta ndani edhe me të tjerët mundësinë e mrekullueshme të Forever-it.

Rally është ngjarja kur prezantojmë produktet tona të reja. Ju premtojmë që edhe sivjet do t'ju prezantojmë disa produkte interesante e të shkëlqyera. Doni të dini se cilat janë këto? Tani s'mund t'ua tregoj, por ejani në Dallas dhe jini të parët që dëgjoni rreth këtyre produkteve. Jam i sigurt se keni për t'i pëlqyer të rejtat tona!

Gjatë Rally-t të sivjetshëm do të keni mundësi të vizitoni Aloe Vera of America (AVA), fabrikën tonë të Dallasit. Njerëzit që punojnë aty me drejtimin Chris Hardy-t mezi presin t'ju prezantojnë fabrikën dhe mënyrën e prodhimit të produkteve. Pastaj bashkohuni me ne në një ekskursion me një atmosferë fantastike në Southfork Ranch. Organizojmë një party të shkëlqyer për ju dhe jam i sigurt që do ta ndjeni shumë mirë veten.

Por pavarësisht nga detyrat e verës, mos harroni t'i kushtoni kohë vetvetes dhe njerëzve që jetojnë rreth jush. Sa kohë kaloni me ta? Ua lehtësoni ngarkesat? U sillni buzëqeshje në fytyrë atyre me të cilët kontaktoheni? S'është kurrë vonë të veproni në mënyrë pozitive mbi botën dhe njerëzit që doni. Të jeni të sigurt se njerëzit që ju rrethojnë e ndjejnë dhe e dinë se mund të mbështeten tek ju. Mos e kurseni kohën për t'u bërë të ditur se sa të rëndësishëm janë për ju. Jepini këtë plus vetvetes dhe jam i sigurt se do ta merrni shumëfish prapa.

Shijoni kohën e mbetur nga vera – shikoni fishekzjarret, hani akullore, dëgjoni këngën e zogjve dhe kushtojuni vëmendje të dashurve tuaj. Takohemi në Dallas!

Rex Maughan

Drejt Amerikës



Në jetën e shumë njerëzve udhëtimi ka shumë rëndësi, familja përgatitet për ditë të tëra, sepse më në fund erdhi momenti i shumëpritur i pushimeve të verës. Të gjithë e masin të shqetësuar valixhen që të mos e kalojnë kufirin e peshës nëse udhëtojnë me avion. Ndjekin me vëmendje shfaqjen e motit, dhe natyrisht shqetësohen gjithmonë e më shumë me afrimin e ditës së nisjes. Për atë që nisët për herë të parë në udhëtim matanë oqeanit këto ndjenja janë edhe më të mëdha, mezi pret të nisët!

Dalëngadalë një ndjenjë e ngjashme pushton edhe afërsisht 200 punonjësit tanë me të cilët përgatitemi të emocionuar për Super Rally-n e Forever International të 2009-ës në Dallas. Drejtori ynë i përgjithshëm Rex Maughan na pret me programe të mrekullueshme. Si vend organizimi të Rally-t drejtoresha jonë Navaz Ghaswala ka gjetur një vend të shkëlqyer (http://www.foreverrally.com/2009SuperRally/2009_Super_Rally/videos/GaylordResot/OPEN.html), dhe natyrisht aty do të jetë edhe zëvendësuesi ynë Gregg Maughan dhe drejtori i Europës Aidan O'Hare, të cilët vijnë në Rally nga një program sensacional ndërtimi skuadre, Eagle Summit, drejtpërdrejt nga Republika Dominikane. Tregoj me kënaqësi se në këtë skuadër do të jenë edhe dy distributor drejtues hungarez: Safir Menaxheri Jozsef Szabo dhe Diamant-Safir Menaxheri Miklos Berkics.

Që si vjen ky udhëtim? Sa duhet të paguajmë në kasën e kompanisë për të shkuar në pikën më sensacionale të Teksasit? As nuk duhet t'i hapim portofolat tanë, nuk duhet të mbledhim një vit të tërë për biletën e avionit. Nuk duhet të merremi me faktin që a e përballojmë dot hotelin me 3 apo 4 yje. Këtu gjithçka na paguhet nga Forever Living, dhe gjithçka e marrim në nivelin më të lartë, hotelin me pesë yje, shërbimin me nivel të lartë, mësimin disa ditë, trainimin, vizitën e qendrës më të madhe Aloe Vera të botës, kalimin e portave të Sothfork Ranch me famë botërore, e marrim të gjithë këtë. Kompania pret vetëm një gjë nga ne, të bëjmë çdo ditë detyrën tonë, të ndajmë mundësinë e Forever-it me sa më shumë punonjës, blerës, dhe nëse e kryejmë në mënyrë korrekte dhe me ndershmëri këtë punë, atëherë albumi i fotove familjare mund të zgjerohet edhe me një udhëtim të tillë biznesi, sepse natyrisht do të ketë banket, argëtim, njohje me kolegë të ardhur nga gjithë vendet e botës.

Uroj që ata që tani lexojnë për herë të parë në jetë rreth kësaj mundësie të bashkohen sa më shpejt me këtë skuadër e cila tani përfaqëson rajonin tonë. Të ngremë lart në skenë flamurin e vendit tonë, të këndojmë muzikën e tij dhe të gëzohemi së bashku që i përkasim një skuadre të madhe e të fuqishme, skuadrës së Forever-it. U uroj të gjithëve kalim të mirë kohe, pushime të mbara dhe mësim të shumtë.

Përpara FLP Hungari!

DR. SANDOR MILESZ
drejtor gjeneral

T'ia tregojmë botës!



Të pranishmit u argëtuan nga paroditë e luajtura në mënyrë të shkëlqyer nga humoristi i ri **Peter Sas**.

Arena ra në heshtje kur zëri i Forever-it (**Dr. Adolf L. Kosa**) prezantoi drejtuesit e aktivitetit, çiftin senior menaxher **Orsolya Lenko Lopiczne**

dhe **Tibor Lopicz**, të cilët e ndërtojnë prej gjashtë vitesh rretin e tyre.

Në përshëndetjen e tij drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** i përforcoi të gjithë në faktin se ai që vepron me vendosmëri për realizimin e qëllimeve të tij, do të ketë

sukses edhe në këtë biznes. Meqë ne jemi më të mirët – në aspektin e qarkullimit për një person – atëherë t'ia tregojmë këtë edhe botës, nxiti pjesëmarrësit. Si pikësypnim të afërt bëri të njohur programin e Holiday Rally-t të Poreçit..

Dr. Csaba Gothard kësaj radhe tregoi shqetësimet e specialistit që merret me fiziologjinë e vitaminave dhe lëndëve minerale. Foli rreth rezultateve të një studimi që tregon prishjen e cilësisë së produkteve vendase. Konkluzioni i tij





është domosdoshmëria e plotësuesve ushqimor të pastër që vijnë nga burime të besueshme në ruajtjen e shëndetit.

Senior menaxherja **Dr. Ibo-lya Bagoly** duke përhapur mendimin e saj na tregoi ndërlidhjet e ngushta, por të qarta për pak njerëz, mes

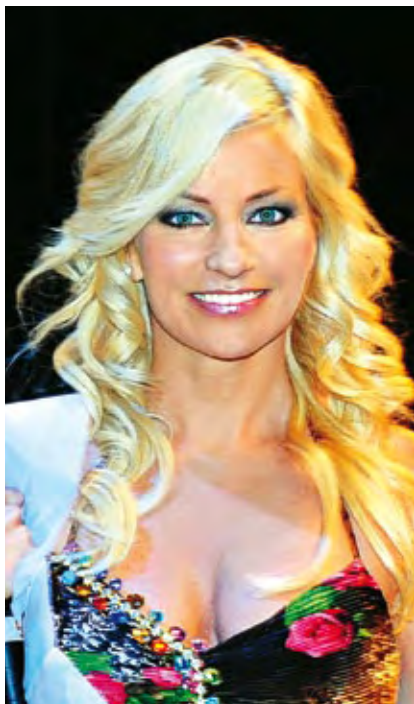
shëndetit dhe mënyrës së jetesës. Leksionin e mbylli me përkufizimin e misionit të saj në Forever: me uljen e numrit të sëmundjeve jepi njerëzve mundësinë për një jetë të mirë.

Referatat e përvojave me produkte që na japin shumë rekomandime dhe këshilla me vlerë kësaj radhe u

drejtuan nga menaxherja **Dr. Eva Doczy**.

Pas kësaj supervizorët dhe asistent menaxherët e sapokualifikuar morrën në skenë medaljet tyre nga Dr. Sandor Miliesz të shoqëruar nga përgëzimet dhe brohoritjet e sponsorëve dhe miqve të tyre.







Senior menaxheri **Imre Mate-Kiss** foli rreth ndërtimit të suksesshëm të biznesit. Prezantoi kushtet dhe mundësitë e anëtarësisë së Business Builders. Me përvojën e tij shtatë vjeçare si rrjetndërtues dhe drejtues prezantoi mjetin më të rëndësishëm të suksesit: besueshmërinë. Me luajtjen e dy filmave të shkurtër e bëri edhe më të paharrueshëm leksionin e tij.

Gjatë vlerësimit të Klubit të Sundimtarëve, menaxherëve dhe menaxherëve drejtues në skenë u thirr **Attila** dhe **Katalin Gidofalvi** të cilët pranë medaljes së tyre të

diamant-safirrit merituan edhe medaljen "rrjetndërtuesi më i shpejtë i botës"

Senior menaxherja **Klara Hertelendy** e quajti FLP-n si një dhuratë që morri nga sponsori i saj. Sipas saj vlerat e FLP-s – puna, njohuria, ndershmëria – e mësoi të përparoj duke fituar dhe të ketë pikësnyime gjithmonë e më të larta.

Pas leksioneve të shkëlqyera profesionale u argëtua me këngët e njohura të shfaqura nga artistët **Piroska Pandi** dhe **Geza Egyhazi**. Meloditë e bukura që të ngrohnin zemrën ngritën në







kërcim shumë çifte në sheshin para skenës. Diamant-safir menaxheri **Robert Varga** morri mikrofonin me leksionin mbyllës të ditës. Me stilin e tij individual dhe përkushtimin e gjithë krijesës së tij u dha dëgjuesve një guxim karizmatik. E përktheu në gjuhën e përditshme formulën e suksesit: çdo javë një njeri të ri. Leksioni i tij u ofroi shumë njerëzve pikpamje të tjera për të ardhmen!

Dita e Suksesit përfundoi me kualifikimin e **asistent supervisorëve**. Në skenë u radhit një turmë prej mijëra vetësh, ku me krenari, gëzim dhe emocione morrën vlerësimin e parë të jetës së tyre.

Senior menaxherët **Olga** dhe **Miodrag Ugrenović** u treguan drejtues programi mikpritës dhe me njohuri të shkëlqyera kërcimtare. Rrjetndërtues të shkëlqyer të cilët bashkë me skuadrën e tyre punojnë në radhët e FLP-s për realizimin e qëllimeve të reja. I falenderojmë për drejtimin e përsosur të programit dhe u urojmë suksese të shumta në punë atyre dhe gjithë skuadrës së tyre.

Drejtuasi tjetër i aktivitetit tonë ishte drejtori rajonal i FLP

Serbisë **Branislav Rajić**. Zoti Rajić na kujtoi ngjarjet e muajit të kaluar. Aktivitetet, planet dhe mundësitë e shumta të punës që FLP ofron me programet e saj motivuese, kur për të njëjtën veprimtari mund të marrim më shumë shpërblime. Shpresojmë se programet motivuese i nxisin punonjësit tanë për punë më të madhe, sepse gjatë tyre me pak më shumë përpjekje mund të fitojnë gjëra me vlerë.

Ishte një nder i madh për ne që na erdhi si mysafir drejtori

operativ i FLP-s së Europës, **Peter Lenkey**. FLP është një lojë e cila përbëhet nga punë e madhe dhe argëtim i mrekullueshëm në një kompani ku buzëqeshja bën mrekulli dhe puna e vullnetshme jep gjithmonë rezultat. Vizioni i krijuesit dhe drejtuesit të përgjithshëm Rex Maughan është që çdo ëndërr të na bëhet realitet. E falenderojmë zotin Lenkey për pjesëmarrjen në aktivitetin tonë pavarësisht nga detyrat e tij të shumta. E dëgjuam me kënaqësi që tek

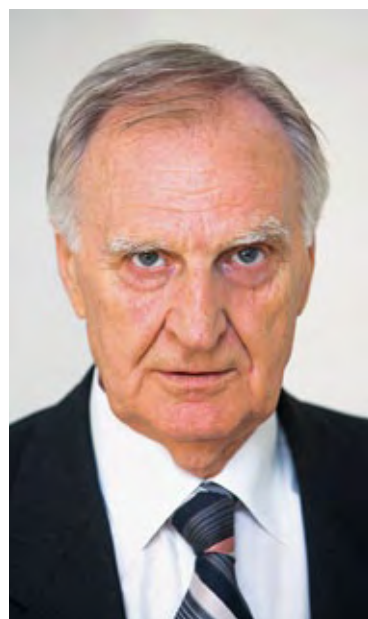
ne e ndjen veten si në shtëpinë e vet dhe e sigurojmë se në Serbi e presim me shumë kënaqësi edhe në të ardhmen.

Mes shumë programeve motivuese është edhe Rally European, takimi i distributorëve më të mirë të gjithë Europës. Safir menaxherët **Marija dhe Boško Buruš** janë mjeshtër të vërtetë të punës sonë. Ata treguan në mënyrë të hollësishme rreth recetës me të cilën mund të realizohen me efektivitet kushtet e këtij programi motivues. Puna në

Një kompani ku buzëqeshja bën mrekulli



Aktiviteti Success Day i parë i verës së Beogradit kaloi në një atmosferë të shkëlqyer. Jemi të sigurt se me sasinë e madhe të energjisë pozitive të çliruar këtu mund të arrijmë suksese të reja në Forever.



skadër ka gjithmonë rezultat, kurse FLP jep më shumë shpërblime për të njëjtën veprimtari të suksesshme.

Lëkura është organi më i madh i trupit tonë në trajtimin e përditshëm të të cilës produktet FLP, falë përbërësve të tyre të dobishëm luajnë një rol të rëndësishëm. Leksioni i mjekes së lëkurës **Dr. Mirjana Nedić** bazohet në përvojat e pasura të saj profesionale. Në leksionin me shumë ilustrime vërtetoi se përbërësit ushqyes të Aloe-s e risjellin ekuilibrin e lëkundur të shëndetit të lëkurës.

Punonjësit dhe distributorët ndanë me publikun përvojat e tyre me produkte, kurse punonjësit tanë mjek na treguan të dhëna të reja. Specialisti i shkëlqyer dhe eksperti i përpunimit të produkteve **Dr. Božidar Kaurinović** e drejtoi me mjeshtri këtë pjesë të programit, dhe me komentin e tij i plotësoi këshillat rreth përdorimit të produkteve.

Në skenën e Pallatit të Sindikatave u dhamë medaljet e merituarra supervizorëve të rinj dhe u uruam atyre fat dhe suksese të shumta në punë.

Luis është mjeshtri i argëtimit i krijimit të atmosferës së mirë. Me grupin e tij të plotësuar me disa këngëtarë organizoi një mbrëmje të madhe me të cilën e nxehi edhe më shumë atmosferën e mirë. E

falenderojmë shumë artistin e shkëlqyer dhe shpresojmë që edhe në të ardhmen të na argëtojë në aktivitetet tona.

„Do të doja që skuadra ime të jetë e suksesshme, prandaj i tregova shembullin tim.” – tha në leksionin e saj menaxherja **Ivona Tintar**. Ivona e arriti pikësyzimin e saj, sepse skuadra e realizoi dëshirën që kishte. Me punë të vullnetshme, organizimin e takimeve dhe prezantimeve të shumta, thirrje telefonike dhe punë në skuadër kjo kolegja jonë e re që në moshën njëzet vjeç shijon një pavarësi të madhe pune.

„Duhet të marrim vendimin që varet vetëm nga ne. Ne përgjigjemi për suksesin e

arritur me veprimtari të bazuar në vendimet e mençura. Aftësia me të cilën mund përcaktojmë pikësyzimet tona e lehtëson këtë proces.” – tha në leksionin e saj menaxherja **Marica Kalajdžić**. Marica premtoi që do ta vazhdojë rrugën drejt suksesit, sepse i zbaton parimet e punës, realizon ëndrrat e saj, dhe kështu kjo do të jetë FOREVER.

Sekreti i forcës dhe mundësisë së madhe të FLP-s fshihet tek distributorët dhe asistent supervizorët. Në kompaninë tonë mbjellim farat dhe besojmë se nga ato do të rritet një bimë e mrekullueshme me produkte të pasura – bashkëpunonjësi

– i cili pastaj në mënyrë të pavarur, duke zbatuar këshillat e sponsorit e vazhdon veprimtarinë marketing. Senior menaxherja **Mirjana Mičić** theksoi se përpara ndërtimit të punës sonë frika përbën pengesën më të madhe, por ajo mund të mposhtet me veprimtari të përditshme.

Ndjenjat janë forcat tona lëvizëse të brendshme dhe përbëjnë një burim bazë forcash edhe për ndërtimin e punës sonë. Në FLP gjë e mrekullueshme është që rezultati i arritur vlerësohet dhe shpërblehet menjëherë. Menaxheri **Zoran Ocokoljić** për gjithë jetën ia di për nder sponsorit të tij, sepse





ai vendosi ta ndryshojë jetën e Zoran-it. Të gjithë mund të ndryshojmë atë që duam – në interes të arritjes së qëllimeve tona.

Asistent supervisorëve të rinj u uruam suksese të shumta në punë dhe i përgëzuar për nivelin më të rëndësishëm të kualifikimit në FLP, i cili u ofron atyre mundësi për sponsorizimin e punonjësve të rinj.

Aktivitetin Success Day të ardhshëm e organizojmë më 19 shtator në Pallatin e Sindikatave të Beogradit.

BRANISLAV RAJIĆ
Drejtori rajonal i FLP Serbisë

Koha është një pasuri me shumë vlerë. Ajo është e paktë për ata që luftojnë për sukses. Sot do të flasim vetëm për ata! Të gjithë ata që e shfrytëzojnë me mençuri kohën e tyre fitojnë një jetë të pasur dhe produktive. Prandaj një nga mësimet bazë bën fjalë rreth shfrytëzimit të kohës. Është shumë e rëndësishme të dini si ta përdorni kohën. Të gjithë kemi njëllorj 24 orë në ditë: as një minutë më shumë e as më pak. Ekziston një ndarje kohe e zakoshme:

8 orët e para ia kushtojmë gjumit. Të dashur distributorë, shfrytëzoheni me përgjegjësi këtë kohë, sepse në rast të kundërt ju dëmtohet rëndë shëndeti. Studime të shumta vërtetojnë se mungesa e gjumit shkakton probleme serioze në shëndet. Me raste mund "të vidhni" disa orë nga gjumi, por kjo të mos bëhet zakoni i keq.

8 orët e mëpasshme i kalojmë me punë. Shoqëria dhe jeta jonë është gjithmonë e më komplekse. Kësaj mënyre jetese i bashkangjitet më shumë punë, dhe kjo punë dhe koha e kaluar me të na rrëmben gjithmonë e më shumë gjëra nga jeta jonë.

8 orarshi i tretë është koha e lirë, e cila na tërheq vëmendjen që të mos bëhemi robër të punës. Në jetë ekzistojnë edhe gjëra të tjera përveç punës, dhe duhet t'i kushtojmë kohë edhe këtyre gjërave. Nëse s'e bëjmë këtë sukseset e arritura e humbasin rëndësinë e tyre.

Njerëzit e suksesshëm një pjesë të kohës së tyre ua kushtojnë me vetëdije familjes, qeshin shumë, luajnë me fëmijët e tyre, shplohden, lexojnë, argëtohen, shkojnë në ndeshje, të menduar shikojnë qiellin dhe retë...

Radhita shumë shkaqe me të cilat ju motivoj të përpiqeni çdo ditë për realizimin e



Shfrytëzimi i kohës

Të dashur distributorë të FLP-s, na tregoni se si e shfrytëzoni kohën dhe unë ju them se çfarë keni për të arritur pas 10 vitesh. Jam i sigurt se mund t'ua them.

ndarjes së kohës 3 x 8 orë. Koha e kaluar me punë mbush pjesën më të madhe të kohës, prandaj sot flasim rreth ndarjes së kohës së punës. Pavarësisht nga fakti se si i kalojmë 24 orët, koha s'pret asnjëri, por kalon pa ndalesë.

Tani ju lutem të imagjinoni një bankë e cila çdo mëngjes derdh 86 400 forinta në llogarinë tuaj bankare, por s'mund të mbani asnjë forint për ditën e nesërme dhe nuk mund t'i nxirni dhe t'i ruani në cash. Dhe në fund të çdo dite banka ua merr shumën që s'e shpenzuar. Çfarë do të bënit? Do t'i shpenzonit deri në forintën e fundit? Natyrisht, dhe me shumë kënaqësi!

Të dashur distributor, të gjithë të përgatiten që ekziston një bankë e tillë! Ajo quhet KOHA. Çdo mëngjes në llogarinë tuaj bankare banka me emrin Kohë ju derdh 86 400 sekonda, dhe çdo darkë ua merr nga llogaria pjesën që nuk e shfrytëzuar me zgjuarsi. Këtë nuk mund ta merrni ditën tjetër. Banka çdo ditë hap një llogari të re dhe çdo darkë e mbyll atë. Nëse një ditë nuk arrini ta përdorni këtë shumë, atëherë dilni me humbje. S'ka hap prapa dhe kërkim borxhi nga dita e djeshme. S'ka rezerva për ditën e nesërme – tani duhet jetuar dhe duhet shfrytëzuar koha që i përket ditës së sotme.

Lindin disa pyetje: Si mund ta shfrytëzojmë sa më mirë këtë kohë? Si mund të nxjerrim sa më shumë përfitim nga dita e sotme? Gjithçka ndodh në një ditë. Si ta bëjmë investimin më të mirë të jetës sonë, kur ndërkohë duhet të bëjmë garë me kohën që kalon shumë shpejt?

Nëse dëshironi të keni sukses, filloni ta shfrytëzoni mirë kohën. Ndjenja e shfrytëzimit të mirë të kohës është një pushtet i cili hap derën e lumturisë dhe besimit në vetvete. Është e mundshme

vetëm nëse drejtimin e ndarjes së kohës e keni vetë në dorë. Pavarësisht se sa jeni të prirur ta zgjasni kohën dhe të flisni gjatë për gjëra pa rëndësi, nëse mund ta mbani nën kontroll shfrytëzimin e kohës, atëherë keni për t'u bërë njeri produktiv dhe efektiv.

Njerëzit e suksesshëm dhe të paguar mirë përpiqen ta kryejnë në këtë mënyrë punën e tyre.

Cili është hapi i parë që duhet të bëni me të cilin mund të përvetësoni shkencën e ndarjes së kohës?

Hapi i parë që ju pret është analizimi i pikës së nisjes, gjendjes aktuale ku ndodheni: sa kohë i kushtoni gjërave të ndryshme dhe si e bëni atë. Këtë analizë bëheni pa mëshirë me veten tuaj, sepse rreth jush bën fjalë! Kur njerëzit shtrojnë pyetjen që me çfarë e kalojnë kohën, shumica përgjigjet që me gjëra të rëndësishme, por nxitojnë vazhdimisht dhe janë gjithmonë të pakënaqur me ndarjen e kohës. Dhe kur marrin si këshillë që për disa ditë ta mbajnë shënim ndarjen e kohës, këtë nuk e pranojnë, sepse thonë se dinë ta ndajnë kohën e tyre. Kurse të tjerë janë të sigurtë me vetveten, janë gati të pranojnë këshilla dhe të mbajnë shënim për disa ditë ndarjen e kohës së tyre, nga e cila edhe vetë ata çuditen se sa kohë harxhojnë kot – për gjëra të kota. Pra, njerëzit që janë të sigurtë me vetveten dhe janë të gatshëm ta kryejnë këtë analizë, janë gati për ndryshime dhe ndarjen e duhur të kohës.

Mbaheni mend: ndarja e kohës s'është një ndryshim i aspektit teknik. Në të vërtetë ky është një ndryshim i pikëpamjes së jetës dhe qëndrimit ndaj jetës.

Këtë dëshiroj ta bëj më të qartë, prandaj po e krahasoj me programin e dobësimit:

kur dikush vendos të dobësohet i heq rrobat, ngjitet mbi peshore dhe mat peshën e tij. Ajo që tregon peshorja është gjendja aktuale dhe pika e nisjes. Dhe programi i dobësimit përgatitet në bazë të gjendjes aktuale, pikës së nisjes. Nëse peshorja në fillim të shkurtit tregon 86 kg, kurse në fillim të marsit 96 kg, programi i dobësimit dështon, por nëse në shkurt tregon 86 kg, dhe në mars 83 kg, atëherë dobësimi ka filluar. Në këtë mënyrë duhet përgatitur analiza e gjendjes aktuale kur matet se me çfarë dhe si kalohet koha: Me shikim televizori kalohen 4 orë, me leximin e revistave 1 orë, në kafene 2 orë, dhe për punë në këtë program mbeten vetëm 2 orë? Pra nga gjendja aktuale duhet të përgatitet një program i ndarjes së kohës, i cili ka si qëllim që të paktën 8 orë t'ia kushtoni punës së kryer në programin Forever Living Products.

Për këtë pyetje merrni përgjigje nëse i përcaktoni qëllimet që keni me ndarjen e kohës. Si pikë nisje e ndarjes së kohës përcaktoni qëllimet tuaja. Pa qëllime edhe planifikimi dhe metoda më e mirë e punës nuk të ndihmon. Qëllimet na japin forca të mëdha, sepse na tregojnë drejtimin në punë dhe gjithë jetën tonë. Vetëm ai që i ka përcaktuar qëllimet e tij mund ta shikoj nxitimin e përditshëm dhe mund ta mbajë veten edhe në situatat me stres të madh, sepse mund t'i realizoj lehtë dhe me siguri dëshirat e tij. Prandaj distributorë të dashur, përcaktoni qëllimet tuaja. Qëllimi i përcaktuar sot, nesër mund të bëhet sukses!

Qëllimi pa kufi kohor është diçka bosh, sepse një qëllim i tillë mbetet i pafuqishëm. Qëllimi pa kufi kohor është si fisheku pa barut, prandaj – në rast se nuk i përcaktojmë dot qëllimet dhe kufirin e tyre kohor – është si të gjuajmë

me plumba fallco në punë e në jetë gjithashtu.

Mënyra tjetër e ndarjes së kohës është përcaktimi i prioriteteve. Çdo qëllim përbëhet nga disa detyra. Këto janë detyra komplekse, me rëndësi të ndryshme, mes të cilave disa janë shumë të rëndësishme, kurse të tjerat më pak. Duhet t'i radhisim ato, pra duhet të përcaktojmë prioritetet dhe të bëjmë radhitjen e detyrave sipas rëndësisë. Rëndësinë e çdo detyre e vlerësojmë në bazë të pasojave të mundshme. Sa më shumë pasoja të ketë aq më e madhe është detyra. Njerëzit e suksesshëm me të ardhura të mira gjithë kohën e tyre ia kushtojnë detyrave me prioritet të madh. Të tjerët, njerëzit e pasuksesshëm me të ardhura të vogla gjithë kohën e tyre e humbasin duke u marrë me detyra pa vlerë. Është shumë i rëndësishëm fakti se me çfarë e filloni ditën, çfarë është detyra e dytë, e tretë që kryeni, dhe çfarë është ajo me të cilën s'merreni aspak. E rëndësishme është të kryeni çdo detyrë. Kështu mund ta shfrytëzoni sa më mirë kohën, dhe njëkohësisht kontrolloni edhe vetveten. Në çdo rast kur merreni me atë që ju çon më afër qëllimit, veproni me zgjuarsi. Nga ana tjetër, në çdo rast kur i kushtoni kohë asaj që nuk ju çon afër qëllimit, ky s'është vendim i zgjuar.

Pra mjeti kryesor i ndarjes së kohës është përcaktimi i prioriteteve të cilin e përdorni vazhdimisht si mjet drejtimi të vetvetes.

Tani po ju tregoj shembullin e zotit **Charles Schwab** i cili njëqind vjet më parë ishte pronari i një fabrike çeliku amerikane të njohur. Kërkoj këshillën e disa specialistëve për rritjen e produktivitetit të punës së kryer në fabrikë. U paraqit një specialist me emrin **Ivy Lee** i cili garantoi ta zgjidhte këtë detyrë. **Charles Schwab**-it – si çdo

biznesmen tjetër – në radhë të parë i interesonte se sa do i kushtonte kjo. **Ivy Lee** ju përgjigj që asgjë, nëse dështon – por nëse pas 90 ditësh arrin rezultat, t'i paguajë aq sa e vlerëson këtë sukses. **Ivy Lee** donte të fliste personalisht dhjetë minuta me gjithë menaxherët e fabrikës. Gjatë këtyre dhjetë minutave u kërkoi të gjithëve që në fund të ditës të përcaktojnë dhe të mbajnë shënim punët që duhet të kryejnë të nesërmen dhe t'i radhisin ato sipas rëndësisë. Dhe të nesërmen ta filloj ditën e punës me të parën, ta vazhdoj me të dytën e kështu me radhe, nëse s'i mbaron dot të gjitha, pjesën e mbetur ta vazhdoj ditën tjetër. Çdo menaxher u habit dhe s'i besohej që vetëm kaq kërkoi prej tyre. **Ivy Lee** i qetësoi që kjo është e mjaftueshme. Pas 90 ditësh prodhimtaria e fabrikës së çelikut u rrit në mënyrë të konsiderueshme. **Charles Schwab**, biznesmeni i njohur tha se kjo ishte këshilla më e madhe që kishte marrë në jetë, dhe i dha **Ivy Lee**-s një çek 25 000 dollarësh. Për të matur vlerën e çekut duhet të kemi parasysh se njëqind vjet më parë në Amerikë paga ditore ishte 2 dollar.

Mënyra e tretë e shfrytëzimit të kohës është përdorimi i parimit Pareto „80:20”. Pareto ishte një ekonomist italian i cili vuri re se 80% e gjërave të prodhuara shkojnë tek 20% e shoqërisë. Parimi Pareto bën fjalë edhe rreth faktit që realizimit të sfidave më të mëdha u kushtojmë vetëm 20% të kohës. Kolegë të dashur, lind pyetja që çfarë bëhet me 80%-ëshin e mbetur të kohës sonë. Sikur diçka apo dikush na e vjedh kohën. Asnjëri s'na e vjedh, por disa njerëz kryejnë detyra me vlerë të vogël. Ta kini parasysh këtë rregull. Bëhuni specialistë të vërtetë në punën tuaj, sepse kjo është shumë e rëndësishme në kryerjen e punës me vlerë që sjell rezultate të mira.

Mënyra e katërt e shfrytëzimit të mirë të kohës është disiplina personale. Çdo orë, pa pushim bëjini pyetjen vetes: “Tani po e kaloj kohën në mënyrën më të dobishme?” Kur të merrni përgjigje përforcuese nga kjo pyetje, atëherë keni arritur në fazën kur merrni me të vërtetë vetëm me detyrat që ju çojnë drejt realizimit të suksesit. Dhe tani arrini me siguri suksese dyherë, treherë më të mëdha se të tjerët, sepse kryeni punën më të rëndësishme dhe më thelbësore.

Kolegë të dashur! Nëse deri tani s'keni mësuar të thoni **jo**, erdhi koha ta bëni këtë. Thoni me vendosmëri që jo, dhe përgjigjuni me “jo” gjithë kërkesave që ju detyrojnë ta kaloni kohën në mënyrë të pavlerë. Bie telefoni, sepse shoqja juaj kërkon të bisedoj me ju. Jo! Komshiu të thirri sepse do të tregoj kafshën e re shtëpiake që ka marrë. I thoni jo! Dhe kështu me radhë. Shumëherë e humbasim kot kohën tonë, sepse nuk e përdorim fjalën **jo**.

Dueni dhe shijojeni punën tuaj. Me këtë arrini me siguri që të merreni vetëm me detyrat primare dhe mund t'i kushtoni mjaft kohë punës suaj. Dëshiroj ta bëj më të qartë atë që dua të them, prandaj po tregoj tre tregime që bëjnë fjalë rreth vlerës së kohës.

Rreth vlerës së një **viti** pyesni një student i cili duhet të përsëris vitin. Rreth vlerës së një **muaji** pyesni një femër e cila ka bërë lindje shtatanike. Rreth vlerës së një **jave** pyesni redaktorin e një reviste javore.



Rreth vlerës së një **dite** pyesni një njeri i cili punon me pagë ditore, dhe me atë ushqen fëmijët. Rreth vlerës së një **ore** pyesni një çift të dashuruar të cilët mezi presin të takohen përsëri me njëri tjetrin. Rreth vlerës së një **minute** pyesni atë që s'e arriti dot nisjen e trenit, autobusit apo avionit. Vlerën e **sekondës** mund ta shpjegoj më mirë ai që ka mbijetuar një aksident të rëndë. Rreth vlerës së **të dhjetës së sekondës** mund të flas më mirë një fitues i medaljes së argjendit në lojrat olimpike.

Një farë **William Sidney Porter** ulur njëherë në burg po mendohej se çfarë marrëzie bëri që vodhi. Por për një gjë ishte i sigurt: në këtë mënyrë fitoi shumë kohë të lirë. Dhe e shfytëzoi me sukses këtë mundësi. Filloi të shkruaj tregime të vogla të cilat ua shiti revistave nën emrin artistik **O'Henry**. Kur e mbaroi dënimin e tij, nga burgu kaloi në rrugën e suksesit. E kuptoi se jeta ka vlerë vetëm nëse ecën në rrugën e suksesit dhe e ndan kohën e vet.

Letra që një grua i shkroi burrit të saj informaticien: "Burri im i dashur! Po ta shkruaj këtë letër në një zarf të firmës së prodhimit të kompjuterave, sepse dua të jem e sigurt që do e lexosh. Të lutem, më fal për këtë tradhëti, por do doja të dije se çfarë ndodhi në shtëpinë tonë gjatë dy viteve të kaluara, që kur bleve kompjuterin. Fëmijët janë shumë mirë. Marko është shtatë vjeç dhe vizaton familjen. Do të ishte shumë krenar po ta shikoje se si të

ka vizatuar. Karrigia dhe pjesa e prapme e kokës tënde janë shumë realiste. Maja në korrik mbushi tre vjeç. Është akoma shumë e lumtur që ishe me të kur kishte ditëlindjen. Thotë se ajo ishte dita më e bukur e jetës së saj pavarësisht nga fakti se jashtë binte shi dhe nuk kishte drita. Edhe unë mirë jam. Vitin e kaluar i bëra flokët bjonde. Shefi im kujdeset për karrierën time dhe është bërë një mik i vërtetë i familjes. Kur morra vesh se ty s'të shqetëson po të fshij rreth karriges tënde, që atëherë e kam më të lehtë për të bërë punët e shtëpisë. Shtëpia duket mirë. S'jam e sigurt që e ke vënë re: vjet në pranverë leva muret. I dashur, tani duhet të bëj valixhet gati. Shefi im do na çoj për të bërë ski. Morra një pastruese që të kujdeset për ty dhe për shtëpinë derisa të kthehemi. Të bën kafe dhe ta shtron drekën ashtu siç e dëshiron ti. Shpresoj që ti dhe kompjuteri yt do e ndjeni mirë veten përsa kohë që s'jemi me ty. Marko, Maja dhe unë mendojmë shumë për ty. Shpresoj që të mendosh për ne të paktën kur e nderz përsëri kompjuterin. Me dashuri, gruaja jote." Kolegë të dashur, mos lejoni që edhe jeta juaj të bëhet e tillë. Koha juaj të qëndëroj në ekuilibër.

Shumë gjëra mund të sjellin sukses, por atë asnjëri s'e arrin dot brenda një dite. Pavarësisht nga fakti që efekti i mirë i suksesit mund të ndihet shpejt, njerëzit me të vërtetë të suksesshëm pjesën më të madhe të kohës ia kushtojnë realizimit të dëshirave të tyre. Kolegë të dashur, shpresoj që ju motivova për ndarje më të mirë kohe, për efektivitet dhe produktivitet më të madh.



IN MEMORIAM
CVETKO RATKOVIĆ
safir menaxher
(1943-2008)

Forever jep me bujari

E falenderojmë shumë drejtorin gjeneral Dr. Sandor Milesz për mundësinë e dhënë për organizimin e takimit të parë të menaxherëve të FLP Serbisë.



Aktiviteti ynë i paharruar plot me punë e miqësi u organizua në ambientin e mrekullueshëm të hotelit President të Bogradit. Mund të themi me të drejtë se ambienti ishte i denjë për menaxherët e FLP-s, sepse po në këtë vend mbahen edhe takimet e Komisionit Serb të Olimpiadës. Gjithçka ishte pro nesh: koha e mrekullueshme, ambienti i këndshëm, punonjësit me humor të mirë dhe personeli i dashur i hotelit që na i plotësoi gjithë dëshirat.

Menaxherët u përshëndetën nga drejtori rajonal i FLP Serbisë **Branislav Rajić**.

Ai tha që menaxherët e FLP-s e kanë treguar se me lojalitet, besim në vetvete dhe njerëzit që jetojnë rreth tyre, me punë të vullnetshme e të ndershme mund ta bëjnë më cilësore e më të bukur jetën. Ta shfrytëzojmë këtë mundësi, dhe t'ua ofrojmë edhe të tjerëve shansin që ne na u dha dikur! Kjo „imtësi“ s'është gjë tjetër veçse anëtarësia e FLP-s e cila ndryshon jetën e të gjithëve.

U gëzuam shumë që na erdhën si mysafirë fituesit e Programit Motivues 1 + 5. Bashkë me punonjësit menaxher u shpërblyen

me pjesëmarrjen në një statut të veçantë në programin e këtij takimi.

Na u bë një nder i madh sepse drejtori Operativ i FLP-s së Europës **Peter Lenkey** ndau me ne idetë dhe vizionet e tij. Mysafiri ynë i respektuar na siguroi rreth dashurisë dhe besimit të **Rex-it**, **Gregg**-ut dhe **Aidan**-it. Na tregoi se kemi përparësi të madhe, sepse punojmë në një kompani e cila ndryshon shumë nga të tjerat, sepse Forever jep me bujari, kurse kompanitë e tjara kryesisht marrin nga punonjësit e tyre. Vizioni fisnik i Rex-it rreth një

jete më të bukur mund të arrihet prej secilit prej nesh me veprimtarinë e kryer në radhët e FLP-s. Falenderojmë zotin Lenkey për kohën e kaluar me ne dhe kryesisht për faktin që – sipas fjalëve të tij – mes nesh e ndjen veten si në shtëpinë e vet.

Menaxherja drejtuese e FLP Serbisë **Veronika Lomjanski** bëri të ditur për të gjithë se niveli i menaxherit në kompaninë tonë është vetëm një shkallë kualifikimi momentale, prandaj duhet ta vazhdojmë me të njëjtat forca dhe ritëm punën që na çoi drejt arritjes së nivelit të



menaxherit. Detyra jonë është që t'u ofrojmë sa më shumë njerëzve që jetojnë përreth nesh të gjitha mundësitë që ofron FLP-ja: duke filluar që nga bonusat bazë (të drejtat e autorit) deri tek programet e shumta motivuese, sepse këto të shpërblejnë në mënyrë të shumfishtë për të njëjtën punë të kryer. Rex na ofron mundësi të shumta, vetëm duhet t'i shfrytëzojmë ato.



Pas leksioneve menaxherët marrën pjesë në disa aktivitete sportive. Gjuajta e pëllumbit prej balte u pëlqye shumë nga të gjithë dhe e ngriti edhe më shumë shpirtin e garës gjithmonë tepër të gjallë të punojësve drejtues të Forever-it të Serbisë. Shpresojmë që edhe në të ardhmen të takohemi në një ambient po kaq të bukur dhe në një numër edhe më të madh. Falenderojmë menaxherët tanë për ndihmën e dhënë në organizimin dhe realizimin e takimit tonë të mrekullueshëm.

BRANISLAV RAJIĆ
Drejtori rajonal i FLP Serbisë

“Atë që mendja e beson, njeriu edhe e realizon” (Napoleon Hill)



U mendova shumë që çfarë të shkruaja, pasi dëshiroj të të ofroj diçka me të cilën mund të ndihmoj punën tënde në FLP. Ndoshta gjithë artikulli do të ketë vetëm një fjalë ose një fjali që të përket ty, dhe në këtë rast ia vlente të merrja penën në dorë.

Mendimet e mia rreth FLP-s

Përhëndetje Lexues i dashur, Mik i dashur!

Mendoj se keni dëgjuar shumë rreth mundësisë së biznesit FLP, ëndrrave, qëllimeve dhe hapave në praktikë nga rrjetndërtues njëri më i mirë se tjetri. Kurse rreth efektit të përbërësve të produkteve keni mësuar nga mjek fantastik dhe përvojat personale.

Unë dëshiroj t'ju jap ndjenja dhe besim, të cilat u formuan brenda meje gjatë këtyre 11 viteve që njoh kompaninë Forever Living Products dhe **Rex Maughan**.

Shëndet, Miqësi, Dashuri, Buzëqeshje, Harmoni, Entuziazëm, Siguri, Argëtim, Udhëtim, Vlerësim, Sukses, Formë Jetese, Pavarësi..... dhe përveç këtyre një mjet, **Paranë!**

Rreth këtyre tregoj kur i flas dikujt rreth mundësive të dhëna nga FLP.

Mund të vendos se çfarë dëshiron të marrë prej këtyre?

Kur 11 vjet më parë dëgjova rreth këtyre nga **Dr. Endre Nemeth** më erdhi një mendim: "nëse vetëm gjysma e kësaj është e vërtetë, edhe kjo është e mjaftueshme". Atëherë në rrethanat e mia të jetës kjo mundësi ishte një rreze drite të cilën m'u duk se duhet ta ndiqja!

Duhet të ndiqja sponsorët e mi, Endre-n dhe gruan e tij Agi Lukacs-in, dhe duhet të ndiqja moton që Rex përfaqëson deri më sot: "**Ndihmo të tjerët dhe nëpërmjet kësaj ndihmon edhe vetveten**".

Sot është akoma më i vërtetë mendimi i Rex-it, pasi po të shikojmë në botë kudo mendja e njerëzve është e ngarkuar me gjëra negative. E di që është e vështirë të shkosh tek njerëzit në këtë situatë, madje edhe plot entuziazëm, pasi të refuzojnë menjëherë, por mendoj dhe besoj se ka njerëz të cilët nuk ankohen, por kërkojnë rrugëzgjdhje për shëndetin dhe ndryshimin e jetës së tyre.

Mund të themi se presin që diçka/dikush t' kërkoj ata ☺

Këta njerëz duan TË JETOJNË – Ata kërko!

Mos harxho shumë kohë me njerëz të cilët duan vetëm të ankohen, të qahen, dhe nuk duan të dëgjojnë zgjidhjet për hallet e tyre.

Unë kam provuar shumë gjëra fantastike me FLP-n, dhe më duket se e kam për detyrë ta përcjell mëtej këtë, pasi përfaqësoj një çështje fantastike. Nëse edhe Ti kështu mendon, atëherë njerëzit do të kenë besim tek ty dhe kanë për ta pranuar ndihmën tënde.

Ndërto me pasion dhe zjarr biznesin tënd!

Siguro njohuri, përcilli me kënaqësi informacionet rreth produkteve, pasi ato janë të mrekullueshme. Bëji të suksesshëm njerëzit me mundësinë e shkëlqyer të biznesit që ofrojnë sfidat dhe sistemi i shpërblimit të FLP-s. Sill lumturi në jetën familjare.

Ndjenja, ndjenja, ndjenja!

Ky biznes nuk mund të bëhet si robot, nuk mund të ndërtohet pa ndjenja, pasi një nga elementet kryesore të tij është **DASHURIA** e cila ne, anëtarët e FLP-s, na **BASHKON** pavarësisht nga çdo gjë negative!

Jam krenare që skuadra ime e pranon prej meje dhe e ndjek këtë moto.

Jam e lumtur që dy familje që më përkasim mua në mënyrë të drejtpërdrejtë morrën pavarësinë njerëzore dhe materiale që ofron niveli i menaxherit, dhe do përpiqem që këtë ta arrijnë edhe punonjësit e tjerë të mi.

Unë e përfaqësoj në mënyrë të palodhur moton e Rex-it!

U uroj të gjithëve një punë me rezultat!



MAGDI KOVACSNE
Menaxhere

Pavarësia e punës

Në perlën magjepse turistike të Serbisë kaluam një fundjavë të paharrueshme me distributorët drejtues të FLP Serbisë. Jemi të sigurt se energjinë e çliruar dhe efektin e mjedisit të mrekullueshëm malor do ta shfrytëzojmë sa më mirë për funksionimin edhe më me sukses të kompanisë dhe ndërtimit të rrjetit.



Lektorët e seminarit ishin: **Dr. Sandor Milesz**, drejtori rajonal i Hungarisë dhe i rajonit Sllavo-jugor, dhe anëtarët e Forever President's Club të Serbisë.

Drejtuasi i aktivitetit ishte drejtori rajonal i FLP Serbisë, menaxheri **Branislav Rajić**. Zoti Rajić theksoi që puna në skuadër është metoda më e mirë e punës dhe takimet e këtij lloji kontribuojnë në përparimin e rrjetndërtuesve të kompanisë sonë. Edhe vitin e ardhshëm i presim

të gjithë me kënaqësi, shpresojmë të vini në një nmër akoma më të madh.

Kushti bazë i formimit të menaxherëve të vërtetë dhe karrierës së suksesshme në FLP është puna e përditshme e planifikuar, si dhe krijimi i personalitetit dhe aftësisë së menaxhimit. **Dr. Sandor Milesz**, drejtori gjeneral më i mirë dhe më efektiv i botës, në leksionin e tij tha se rrjeti marketing – përveç pavarësisë në punë – të ofron edhe përdorim të lirë kohe, dhe kjo është shumë





e rëndësishme. Burimin e forcës të nevojshme për punën tonë duhet ta gjejmë tek punonjësit e rinj dhe rinia, e cila duhet ta njoh me çdo kusht Forever-in.

Marija Nakić është shembull i shkëlqyer i faktit se si mund të bëhet nga një pensioniste punonjëse dhe drejtuese e shkëlqyer rrjeti. Kohën e saj ia kushton plotësisht fëmijëve, nipërve dhe mbesave të saj, por përveç kësaj pushtohet edhe nga një ndjenjë e mrekullueshme, sepse ndërkohë është edhe pjesëtare aktive dhe e dobishme e shoqërisë. E falenderojmë Marija-n për energjinë dhe besnikërinë e dëshmuar ndaj kompanisë sonë.

Soaring menaxherja **Dragana Janović** shpjegoi se "si mendojnë milionerët". Njerëzit e suksesshëm përipiqen gjithmonë për realizimin e planeve të mëdha dhe pikësynimeve të larta, dhe zotërojnë një vizion të qartë pune. Ata në interes të përparimit ia kushtojnë kohën mësimi të vazhdueshëm dhe janë në mënyrë maksimale besnik ndaj firmës që përfaqësojnë.

Si të përparojmë mëtej kur – pavarësisht nga fakti që plani Marketing u përket njëllor të gjithëve – disa njerëz janë gjithmonë shumë të suksesshëm, kurse të tjerë kanë vazhdimisht probleme gjatë punës së tyre? Kësaj pyetje shumë të rëndësishme i dha përgjigjen e duhur diamant menaxheri **Stevan Lomjanski**. Kriteret e karrierës së suksesshme në FLP janë: guximi i gjithë punonjësve, lojaliteti ndaj firmës, marrja e vendimit të duhur, shpirti fitimtar, ndjenja e drejtësisë dhe përgjegjësia personale!

Ritmi i punës dhe freskia e soaring menaxherit **Miloš Janović** s'ka rënë që nga dita e parë. Puna e kryer me pasion na motivon për zhvillim të mëtejshëm i cili s'ka të bëjë vetëm me punën,







por edhe me çështjet e tjera të rëndësishme të jetës.

Safir menaxheri **Buruš Boško** u thotë të gjithëve që të lemë mënjanë egon tonë, të ndryshojmë, të përcaktojmë pikësynimet në kuadrin e të cilave duam të ndryshojmë. Puna e kryer në këtë mënyrë i sjell sukses gjithë skuadrës nëse i kushtojmë përkushtimin e duhur realizimit të programeve motivuese.

“Dimë gjithçka, na mbetet prapa vetëm të punojmë!” – tha në leksionin e saj safir menaxherja **Marija Buruš**. Nëse njëherë ke arritur realizimin e 120 pikëve në dy muaj që vijnë njëri pas tjetrit, atëherë përse të mos e përsërisish këtë vazhdimisht? Ta shfrytëzojmë mundësinë që me realizimin e programeve motivuese të ndërtojmë shpirtin e skuadrës, pasi Rex ka siguruar që këtë ta arrijmë edhe bashkë me mundësitë „e rregullta! Puna e kryer me dëshirë siguron entuziazëm, energji të reja dhe rezultat të shkëlqyer.

Në këtë moment ofrojmë shumë dhe punojmë shumë mirë. Marrim prapa aq sa japim në këtë punë. Duhet të vendosim që a do e bëjmë këtë përparim të madh në punë. Do të fitojmë me siguri! Nuk mund të rrëzohemi, sepse këtë s’na e lejon Plani Marketing i FLP-s. Ia dimë për nder diamant menaxheres **Veronika Lomjanski**, e cila e përhap me kënaqësi vizionin e punës FLP në Serbi dhe gjithë Europën.

Takohemi vitin e ardhshëm në një numër akoma më të madh!

Vetëm bashkëpunimi me punonjësit e rinj, besimi në vetvete, puna në skuadër e kryer me entuziazëm dhe vlerësimi i sponsorit të çon drejt sukseseve të mëtëjshme!

BRANISLAV RAJIĆ
Drejtori rajonal i FLP Serbisë

Një paradite të shtune plot me rreze dielli në Lubjanë

Në një paradite të shtune plot me rreze dielli u mbledhëm në një takim të këndshëm për të mësuar në Lubjanë. Vera ka trokitur fortë në dyer, kështu që këngëtarët e rinj të grupit **Foxy Teens** krijuan një atmosferë të vërtetë verore në skenë, me këngët e tyre u zgjuam plotësisht dhe ishim gati të dëgjonim leksionet interesante që distributorët tanë kishin përgatitur për ne.

Përsëritet me duart rokitje të madhe anëtarin e organizatës sonë, masazhatoren dhe mjeshtren e kozmetikës **Špela Salobir**, e cila prezantoi produktet e kompletit Body Toning Kit, foli rreth bazave të ushqimit të shëndetshëm, si dhe si të përdorim programet e përgatitur me kujdes Clean 9, Lifestyle 30 dhe Nutri-Lean TM përdorimi i duhur i të cilave ndikon në arritjen e peshës ideale të trupit dhe gjendjes së mirë shpirtërore.

Të mbledhurit u përshëndetën nga drejtori rajonal **Andrej Kepe**, i cili shpalli programin e Holiday Rally-t të Poreçit, dhe kërkoi nga të gjithë që të motivojnë distributorët e rinj për plotësimin e programit dhe të bashkohen me ne në një takim të ri të paharrueshëm në tetor, në Poreç! Prezantoi të gjitha programet e tjera motivuese, dhe tha me kënaqësi që edhe në Trzin u hap një sallon Sonya. Ftojme gjithë distributorët që



të vijnë, ta lenë veten në duart e masazhatores dhe mjeshtres sonë të kozmetikës, kurse ajo do t'i trajtojë ata me produktet Sonya dhe produkte të tjera Forever. Në sallon mund të gjenden edhe kupona dhuratash.

Edhe senior menaxherja **Jožica Zore** e di mirë se një nga kriteret bazë të suksesit

të arritur edhe nga ajo në ndërtimin e rrjetit është gjendja e mirë shpirtërore. Ajo plotësoi kushtet e programit World Rally dhe së bashku me distributorët më të suksesshëm të rajonit tonë ishte në Afrikën e Jugut. Me tregimin e këtij udhëtimi na bëri për vete, të gjithë pa përjashtim do të kishim dëshirë ta përjetonim mikpritjen e **Rex**

Maughan, pasi distributorëve më të suksesshëm ai u siguron gjithmonë mbresa të paharrueshme. Falenderojmë Jožica-n që ndau me ne mbresat dhe ndjenjat e saj, i urojmë të marrë pjesë në sa më shumë shpërblime të tilla. Të gjithë atyre që punuan me vullnet gjatë muajve të kaluar u dhamë shiritin e kualifikimit

në **Klubin e Sundimtarëve**. I përgëzojmë sundimtarët për sukseset e arritura!

Në vazhdim u argëtuam përsëri me këngët e grupit Foxy Teens, pastaj ata u ndoqën në skenë nga menaxherja **Danica Bigec**, e cila si fizioterapiste me emër ndodhet prej vitesh në botën e Forever-it. Tregoi procesin e krijimit të plagëve



nga dëmtimet e ndryshme, ku produktet tona ofrojnë ndihmë të shkëlqyer. E falenderojmë për leksionin e shkëlqyer dhe atmosferën e mirë, i urojmë asaj suksese të mëtejshme në kombinimin e fizioterapisë me Forever-in!

Përpara nesh doli përsëri Špela Solobir e cila tek një

zonjë të zgjedhur nga publiku tregoi se si mund ta pastrojmë rrënjësisht lëkurën tonë me kompletin Sonya të përzierë me çaj të bardhë. Pastrimi dhe trajtimi i fytyrës përbëhet nga pesë hapa, të cilat duhet t'i bëjmë deri në fund nëse dëshirojmë një lëkurë fytyre të bukur e të shëndetshme.

E falenderojmë Špela-n për të dy leksionet! Si përfundim në skenë thirrëm ata që në të ardhmen do e ngrënë lart flamurin e Forever-it për t'u dhënë tani me kënaqësi medaljen e shqiptonjës. Distributorë të dashur, dëshiroj t'ju kujtoj edhe njëherë që në zyrën e Trzinit në rastin e blerjes së

Touch dhe Body Toning Kit (të dy produktet), si dhe kompletit Aroma Spa dhe Sonya Skin Care (të dy produktet), ju dhurojmë kupona dhuratash që mund të përdoren për masazh fytyre dhe shpine në sallonin Sonya.

ANDREJ KEPE

Drejtori rajonal i FLP Sllovenisë

★★★★★
Hotel Kastély
 SZIRÁK



Të dashur Mysafir të Rinj e të Vjetër!

Jemi në mes të verës, tani të gjithë e kanë vendosur se ku do të mbushen me energji, ku do të rigjenerohen disa ditë. Nëse s'e kanë bërë akoma, këtu dëshirojmë t'i ndihmojmë. Paketat që gjenden mëposhtë sigurojnë një mundësi të shkëlqyer për shplohje me një çmim shumë të favorshëm!

Kaloni tek ne një fundjavë të paharrueshme me një çmim shumë të favorshëm!

Telefon: 06-32-485-300, email: kastelyszirak@globonet.hu

Presim paraqitjen tuaj, për çdo pyetje që keni jemi në dispozicionin tuaj!

PAKETË FUNDJAVE: (me ardhje të premtën)

2 netë në një apartament të mrekullueshëm
 Mëngjese dhe darka
 Gjysëm ore masazh
 Përdorim i wellness dhe fushës së tenisit
 41.600 Ft/person/natë në vend të **59.280 Ft**,

2 netë në një dhomë përrallore me dy krevatë
 Mëngjese dhe darka
 Gjysëm ore masazh
 Përdorim i wellness dhe fushës së tenisit
 37.500 Ft/person/natë në vend të **53.280 Ft**,

2 netë në një dhomë të bukur me dy krevatë
 në ndërtesën në krahë
 Mëngjese dhe darka
 Gjysëm ore masazh
 Përdorim i wellness dhe fushës së tenisit
 29.450 Ft/person/natë në vend të **34.430 Ft**

1. PAKETË WELLNESS /ndërtesa kryesore/ 2 netë

Mëngjes dhe gjysëm shërbimi
 30 minuta / masazh freskues
 Trajtimi i fytyrës magja e detit për zonjat dhe zotërinjtë
 Kokteil
 Përdorim i xhakuzit, saunës, dhomës së kripës dhe pishinës
42.500.-/person /paketë

2. PAKETË MUAJ MJALTI PËR ÇIFTE /ndërtesa kryesore/ 4 netë

Mëngjes dhe darka nën dritën e qirinjve
 Në mbërritje shampanjë
 Banjë me qumësht Aloe
 30 minuta / person masazh freskues
 Përdorim i xhakuzit, saunës, dhomës së kripës dhe pishinës
75.500.-/person /paketë

3. PAKETË BEAUTY /ndërtesa në krahë/ 3 netë

Mëngjes dhe gjysëm shërbimi
 Trajtimi i fytyrës lulja e rinisë për zonjat
 Paketim zbukurues, rigjenerim për zotërinjtë
 Kurë dezinfektuese në dhëmen e kripës
 Banjë me qumësht Aloe
 30 minuta / person masazh freskues
 Përdorim i xhakuzit, saunës dhe pishinës
55.750.-/person /paketë

4. DITË JAVE PËR PENSIONISTA /ndërtesa në krahë/ 4 netë

Mëngjes dhe gjysëm shërbimi
 Pjatë me fruta në xhakuzi
 30 minuta masazh suedez
 Trajtimi kozmetik lufta kundër rudhave
 Kokteil
 Përdorim i xhakuzit, saunës, dhomës së kripës dhe pishinës
61.500.-/person /paketë



DATA DHE ORARE

Data e Rally-t:

5 mars 2010, të premten, 6 mars 2010, të shtunën

Ashtu si në aktivitetin Rally European & Profit Sharing të 2009-ës në Malaga, edhe tani kualifikimet Profit Sharing do të mbahen në të dyja ditët. Orari i saktë i programit të Rally-t s'dihet akoma, por pritet të jetë i njëjtë me atë të Malagës: 13.00-19.30 (të premten) dhe 11.00-17.00 (të shtunën). Pas një konsultimi të gjatë vendosëm që në këtë Rally të mos organizojmë Banket për Të Kualifikuarit. Kjo u jep pavarësi më të madhe individëve dhe grupeve që të shtunën në darkë të organizojnë programe.



VENDI I ORGANIZIMIT

Vendi i organizimit të Rally-t është: **Wembley Arena**. Gjetet 12 km larg qendrës së Londrës dhe mund të shkohet thjeshtë me metro, tren, autobus dhe makinë. Adresa e faqes së internetit: http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm



BILETAT E RALLY-T

Biletat sigurojnë pjesëmarrje në programin e të dyja ditëve. Për të pakualifikuarit sigurojmë bileta nga nëntori.



AEROPORTI

Transporti do të bëhet nga aeroportet e mëposhtme:
LONDON HEATHROW
LONDON STANSTED
LONDON LUTON



HOTELET

Të kualifikuarit do të strehohen në këto hotele:
HILTON ON PARK LANE HOTEL
GROSVENOR HOUSE HOTEL
GROSVENOR SQUARE HOTEL
HYATT REGENCY HOTEL
HILTON PADDINGTON HOTEL

Ndarjen sipas shteteve do e dërgojmë pas mbylljes së periudhës së kualifikimit dhe njohjes së numrit të plotë të të kualifikuarve.



MOTI

Kjo është Londra, Anglia – e njohur rreth shirave, prandaj përgatituni. Temperatura pritet të jetë 3-10°C, merrni me vete çadër dhe rroba të trasha!

Szeretettel várunk benneteket Londonban!

KLUBI I SUNDIMTARËVE

Dhjetë distributorët e parë të muajit qeshor 2009 sipas pikëve personale dhe të non-managerit



Hungaria

1. Klaj Ágnes
2. Éliás Tibor
3. Berkics Miklós
4. Lapicz Tibor és Lapiczné Lenkó Orsolya
5. Hertelendy Klára
6. Bíró Attiláné és Bíró Attila
7. Gallai Attila és Gallainé Bóka Viktória
8. Mezőfi Emil és Mezőfiné Jakab Ildikó
9. Utasi István és Utasi Anita
10. Visnovszky Ramóna és Bognár Gábor

Serbia, Mali i Zi

1. Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika
2. Petrović Dr. Aleksandar és Đuknić Petrović Mirjana
3. Tumbas Dr. Dusanka
4. Štrboja Jovanka és Štrboja Radivoj
5. Kota Izabela Barbara és Kota Mihajlo
6. Petrović Milena és Petrović Milenko
7. Petković Aleksandra és Petković Bogdan
8. Zečević Boban és Zečević Dusanka
9. Zurka Dragana és Zurka Radisa
10. Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša



CONQUISTADOR CLUB



Kroacia

- 1. Jurović Zlatko és Jurović Sonja**
- 2. Petrović Jasminka és Petrović Mirko**
- 3. Čalušić Dubravka és Čalušić Ante**
4. Grbac Silvana és Grbac Vigor
5. Blažević Bojana
6. Miljak Rill Ivanka és Rill Rolf
7. Zantev Andrea
8. Banić Nedjeljko és Banić Anica
9. Bojović Branko
10. Samardžija Marija és Samardžija Vlado

Bosnia-Hercegovina

- 1. Mustafić Subhija és Mustafić Safet**
- 2. Njegovanović Vaselije**
- 3. Varajić Savka**
4. Franjić Dr. Goran
5. Garić Goran
6. Varajić Zoran és Varajić Snezana
7. Darkecco-Spasojević Anna és Darkecco-Spasojević Dario
8. Bahtijarević Larisa
9. Njegovanović Grozdana és Njegovanović Sreten
10. Bahtić Dr. Nedim és Bahtić Belma



Sllovenia

- 1. Iskra Rinalda és Iskra Lucano**
- 2. Sahrokova Ina és Sahrokova-Pureber Alojz**
- 3. Obid Lidija**
4. Krejci Hrastar Marjeta és Hrastar Milan
5. Tonejc Sasa
6. Sijanec Zdenka-
7. Brulc Anica
8. Okroglic Nadja
9. Dr. Herlic Srecko
10. Lozar Martin és Božić Lozar Neva

Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e senior menaxherit e arritën: (sponsor)

Erdei Zoltán dhe Erdei Ilona Etelka (*Molnár János dhe Molnárné Reményi Ilona*)



Nivelin e menaxherit e arritën: (sponsor)

Gallai Attila dhe Gallainé Bóka Viktória (*Dörflinger László dhe Dörflinger Lászlóné*)
Kondi Gabriella dhe Kondi Péter (*Erdei Zoltán dhe Erdei Ilona Etelka*)



Nivelin e asistent menaxherit e arritën:

Bellér Szilvia dhe
Tari Attila
Burger Katalin

Kovács Virginia
Kúthi Szilárd
Nagy-Iván Csaba dhe

Nagy-Ivánné Kovács Zita
Petrović Jasminka dhe Petrović Mirko
Végh Karina



Nivelin e supervizorit e arritën:

Ábrahám Ilona
Ábrahám Ottó
Bíró József dhe Bíró Józsefné
Bahtić dr. Nedim dhe Bahtić Belma
Balogh Istvánné
Belan Josipa
Berta Ágnes dhe Incze Gyula
Bodnár Lukács
Boldizsár Beáta
Bunjeváczné Mész Zsuzsa dhe
Bunjevác Viktor
Csehné Oltyán Krisztina dhe
Cseh Gábor
Csorba Norbert
Čvorović Radeta dhe Čvorović Lence
Dér Zsolt
Déri Mátyás
Dlačić Zorja dhe Dlačić Antun

Dorogi Tibor
Dr. Árvai Éva
Dr. Hegyközi Éva
Dr. Tatárné Bozsik Erika
Farkasné Danyi Rózsa dhe Farkas
Imre János
Gál Éva
Gloiberné Dobszai Edit dhe
Gloiber Jenő
Gogolya Ildikó
György Judit
Hajdu Gabriella Beatrix
Horváth Lászlóné
Hódiné Ménesi Klára dhe
Hódi Tamás
Juhász Zoltán
Katona Gábor
Kukor Dávid

Márton Zsuzsanna dhe
Vanyó Imre
Máthé Zsolt dhe Horváth Éva
Majoros Tibor
Mandel Helga
Mihók Gizella dhe Mihók László
Molnárné Vincze Andrea
Móczárné Putnoki Zita dhe
Móczár Béla
Nagy Norbert
Olasz Nikoletta
Pék Szabolcs
Péter Ignác István
Pallang Zsuzsanna
Petrović Anka
Pribanić Marija
Pusztai Pál dhe Pusztai Pálné
Radnóti Eszter

Reiner Magdalena
Samarđžija Marija dhe
Samarđžija Vlado
Schwarz Kinga dhe
Vécsei László
Szabó Veronika
Szegi István dhe Szegi Ildikó
Sziklai Tibor dhe Toth Mónika
Szloboda István dhe
Szlobodáné Pesti Katalin
Szörényi Gusztáv
Tamási Ilona
Tonejc Sasa
Törökné Szeles Ildikó dhe
Török Attila
Tóth István
Végh Imre
Zöld Zsuzsanna

Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli 1

Ádámné Szöllösi Cecília dhe
Ádám István
Bakó Józsefné dhe
Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita dhe Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán dhe Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán dhe
Botka Zoltánné

Czeléné Gergely Zsófia
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor
Csuka György dhe
Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza dhe
Csürke Bálintné
Dobsa Attila dhe Dobsáné
Csáki Mónika
Goran Dragojević dhe
Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán dhe
Dr. Farády Zoltánné

Farkas Gáborné dhe
Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo dhe
Olivia Gajdo
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné dhe
Geczó László Zsolt
Gecse Andrea
Haim Józsefné dhe
Haim József
Hajcsik Tünde dhe
Láng András

Halomhegyi Vilmos
Hofbauer Rita dhe Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt dhe Molnár Judit
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
Sonja Knezević dhe
Nebojša Knezević
Knisz Péter dhe Knisz Edit
Kovács Gyuláné dhe
Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić-Pavletić dhe
Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe
Kulcsár Imre
Lapicz Tibor dhe
Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Predrag Lazarević dhe
Dr. Biserka Lazarević
Léránt Károly dhe
Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán dhe
Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István dhe
Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović dhe
Marija Mihailović
Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor
Mirjana Mičić dhe
Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd dhe
Cordás Emőke
Mussó József dhe
Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám dhe
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella dhe Márkus József
Nagy Zoltán dhe
Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić dhe Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona dhe
Dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre dhe

Péterbencze Anikó
Papp Tibor dhe Papp Tiborné
Radics Tamás dhe Poreisz Éva
Radóczki Tibor dhe
Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán dhe
Ramhab Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál dhe
Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt dhe
Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert dhe
Rudicsné Dr. Czinderics Ibolya
Rusák József dhe
Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Tihomir Stilin dhe Maja Stilin
Sulyok László dhe
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán dhe
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Dr. Szabó Tamásné dhe
Dr. Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János dhe
Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné dhe
Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc dhe
Tanács Ferencné
Tasnády Beáta dhe
Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné dhe
Térmegi László
Tordai Andre dhe
Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušanka Tumbas
Túri Lajos dhe
Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović dhe
Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Józsefa Zore

Niveli 2

Botis Gizella dhe
Botis Marius
Budai Tamás

Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović dhe
Miloš Janović
Milanka Milovanović dhe
Milisav Milovanović
Daniela Ocoljić
Dr. Marija Ratković dhe
Cvetko Ratković
Révész Tünde dhe Kovács László
Rózsahegyi Zsoltné dhe
Rózsahegyi Zsolt
Siklósné Dr. Révész Edit dhe
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva dhe
Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza dhe
Vargáné Dr. Juronics Ilona

Niveli 3

Berkics Miklós
Bíró Tamás dhe
Orosházi Diána
Bruckner András dhe
Dr. Samu Terézia
Marija Buruš dhe
Boško Buruš
Fekete Zsolt dhe
Ruskó Noémi
Halmi István dhe
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád dhe
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Stevan Lomjanski dhe
Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre dhe
Lukács Ágnes
Zoran Ocoljić
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe
Dr. Seres Endre
Szabó József dhe
Szabó Józsefné
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

Njoftimet e zyrave juglindore



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 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. 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 20., Tel. +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402, Orari i punës: të hënën: 12: 00 – 20: 00 Në ditët e tjera të punës: 9: 00 – 17: 00, E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9: 00 – 14: 00 Drejtor rajonal: Aleksandar Dakić

– Porosi produktesh mund të bëni në numrat telefonik të mëposhtëm: +382-20-245-412; +382-20-245-402. PAGESA bëhet kur merret malli. Nëse vlera e produktit të porositur e kalon 1 pikë, shpenzimet e transportit i merr përsipër FLP-ja.

NUMRI I TELEFONIT TË SPECIALISTES MJEKE TË MALIT TË ZI:

Dr. Laban Nevenka: +382-69-327-127



NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16. 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. 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 mërkurën 9:00 – 12:00, të martën dhe të enjten 15:00 – 20:00, dhe të premten 14:00 – 17:00.

– Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

NJOFTIM I RËNDËSISHËM: nga 1 marsi 2008 nëse blini produkte me vlerë më të madhe se 1500 kuna, apo përdorni shërbimet e salloni 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. Davorka Vitlov Čirjak: +385-9151-07070 (në ditët çifte ndërmjet orës 08.00 dhe 10.00)



NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS

- 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. Dr. Slavko Paleksic. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30



Zyra e Bijelinës

- 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

– 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 SLOVENISË

- 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 Lendvait: 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

– Ju njoftojmë që pranë zyrës së Trzinit funksionon edhe salloni i kozmetikës dhe masazhit Sonya. Për informacione të mëtejshme dhe lënie orari takimi interesohuni në numrin e telefonit 01/562-36-40. Presim paraqitjen tuaj!

– Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501 Në rast të porosisë në telefon, mallin e dërgojmë në adresën që i përket kodit. Distributorët që duan të porosisin mall në emër të një distributori tjetër, duhet të kenë autorizim nga distributori në emrin e të cilit duan të bëjnë porosinë. Formularët e autorizimit mund të sigurohen në zyrë. Malli i porositur në telefon transportohet për dy ditë pune!

NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SLOVENISË: Dr. Arbaiter Miran: +386-41420788



Zyra e Lendvait



NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

- Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535. Drejtori rajonal: Attila Borbath Drejtori i zyrës: Xhelo Kijaj, tel/fax: +355-694066 811. Kontaktim: në ditët e punës 9-13, 16-20 e-mail: flpalbania@abcom.al



Zyra e Shqipërisë



NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

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

PREZANTIM

I punonjësve të Qendrës Mësimore Sonya të rrugës Nefelejcs



Në kopshtin e Kështjellës së Szirakit pemët e lashta madhështore mbajnë me dinjitet mbi vete kurorën e tyre të gjelbërt. Rrugë zigzage, karrige të bardha në barin e dendur të prerë bukur. Është një ditë e nxehtë vere. Një demone e mrekullueshme me makijazh me ngjyra jeshile-blu, me thonj të gjatë po me ato ngjyra, me një fustan të gjerë kalon pranë nesh.

- Nga erdhi kjo bukuri këtu, pikërisht tani?

- Po përgatisin videoklip – përgjigjet partnerja e bisedës sime të sotme: **Ildiko Hrnicsjar.**

- Ky personazh ishte shumë futuristik.

- I përshtatet në mënyrë të përkryer muzikës. Drejtori ynë gjeneral Dr. Sandor Milesz ka ftuar shokët e tij të vjetër muzikant, dhe u bashkua përsëri grupi i madh, Android. Dhe tani po xhirojnë një klip.

- Vërtetë, po Ti çfarë bën në Szirak?

- Punoj në pjesën wellnes të Kështjellës.

- S'punon më në Budapest?

- Kjo është një histori e gjatë.

- Në rregull, ta fillojmë nga fillimi.

Ku ke mësuar?

- Në vitin 1995 mbarova parukerinë në Budapest dhe punova në zanatin tim deri në vitin 2004.

Pas larjes së kokës u fërkoja pak kokën dhe qafën klientëve, dhe pashë se u vinte mirë. Morra një vendim të guximshëm dhe bëra një kurs masazhi suedez në vitin 2005. Që nga ky moment s'kishte rrugë kthimi, erdhën degë të ndryshme të masazhit si Tailandez, Yumeiho, Tailandez këmbësh, Lomi-Lomi dhe masazh koke indian.

- Këto edhe t'i thuash deri në fund janë shumë, e jo t'i bësh. Mes gjithë këtyre ke ndonjë të preferuar?

- Po, ky është masazhi indian i kokës. Vitin e kaluar pata muundësinë të shkoja në Indi dhe të përsosja teknikën time duke mësuar nga mjeshtrat vendas.

- Nga praktika mund të them se: ke arritur ta mësosh masazhin e kokës, mua më pëlqen shumë! Më vjen mirë kur më shtyp shpinën, qafën shpatullat, dhe pastaj vjen koka! Më pëlqen! Ka edhe gjëra të tjera që të interesojnë?

- Më intereson shumë edhe mjekësia energjitike, kam kryer nivelin I-II të Prana Nadi-t.

- Po pastaj? Si vazhdove? Qëndrove në Budapest?

- Jo. U shpërngula në Szirak, ku kam kaluar edhe moshën e fëmijërisë. Punoja në një sallë fitness në Paszto, ndërkohë bëja masazh në Hotelin Kështjella e Szirakit. Në prill të 2006-ës këtu u njoha me Dr. Sandor Milesz dhe gruan e tij Adrienn, të cilët m'u bënë klientë të shpeshtë. Në maj morra ofertën që të punoj në Sallonin Sonya që u hap atëherë.

- Vendose me vështirësi?

- Thashë menjëherë po! Atëherë i njihja produktet. U shpërngula menjëherë në shtëpinë time të vjetër me qera në Budapest. Që atëherë bëj masazh në Sallonin Sonya të rrugës Szondi, si dhe ndihmoj edhe në Kështjellën e Szirakit.

- Tani e kuptoj se përse je sot këtu. Po punon. Nuk të pengova?

- Jo, sepse punoj me orar paraprak, dhe kur kam mundësi bëj 5-10 minuta pushim mes dy klientëve. Pasi energjinë e pastër mund ta jap vetëm kur edhe unë jam e mbushur me energji, dhe mund të merrem me klientin duke qenë e qetë dhe e përqëndruar.

- I përdor me kënaqësi produktet?

- Po, sepse ofrojnë zgjidhje për çdo problem. Më pëlqen t'i përziej kremet, dhe kjo është e mirë për masazhin suedez të preferuar nga shumë njerëz.

- Jeta private?

- Jam akoma duke pritur për shokun e vërtetë.

- Tani në rrugën Szondi prisni klientë vetëm të martën. Po në ditët e tjera?

- Në ditët e tjera të javës i pres klientët duke lenë paraprakisht orar takimi në Sallonin Sonya të rrugës Nefelejcs.

Ildiko shikon orën dhe e kuptoj se erdhi momenti i ndarjes, dhe ajo hyn në qendrën wellnes.

Ulem e menduar dhe magjepsem nga pamja e verës. E shikoj si një të njohur pemën përballë të cilën unë e quaj pema që tregon përralla. Kurorën e saj zigzage e kam parë edhe në vjeshtë, kur rrëzon gjethet, e kam parë edhe të mbuluar me dëborë, si edhe kur nxjerr sythat e vegjël. Kalojnë vitet dhe gjithë distributorëve të FLP-s u jepet mundësia të përjetojnë mrekullinë e Kështjellës së Szirakit. Dhe me çmim të favorshëm. A e vlerësoni Ju kur ndaloni pak në nxitimin e madh të jetës, se sa na e bën qejfin në distributorëve FLP-ja?

Mos u mendoni, merrni në telefon dhe bëjini qejfin Vetvetes, familjes dhe partnerit tuaj me një fundjavë në Szirak, dhe paraqituni edhe për masazh! Ju uroj verë të këndshme dhe pushime të mbara!



UNGAR KATA
menaxhere

NË SALLONIN SONYA TË RRUGËS NEFELEJCS

Masazh: **Csilla Fülöp** (+36-20) 981-7894

Kozmetikë: **Ivett Racz** (+36-20) 416-6329

Manikyr, pedikyr: **Krisztina Hasznosi** (+36-20) 594-7437

Parukeri: **Barbara Benkő** (+36-20) 369 7579

NË SALLONIN SONYA TË RRUGËS SZONDI

Masazh: **Ildiko Hrnicsjar** (+36-20) 457 1155

Kozmetikë: **Ildiko Bagi-Meszaros** (+36-20) 500-3889

Punonjësit tanë ju presin të gatshëm për t'ju bërë qejfin. Hapni fletoren e takimeve dhe binduni për besueshmërinë e fjalëve të mia! Ju uroj të kaloni një kohë të këndshme!

NJOFTIME

TË REJA

FLP Hungari Shpk bën gjithçka që ju të keni sukses në punë. Prandaj nga marsi i 2009-ës e ndryshojmë mënyrën e shpërndarjes së revistës FOREVER. Dëshirojmë që revista jonë të përfundojë sa më shpejt dhe menjëherë tek sa më shumë distributorë, prandaj nuk e postojmë sipas bonusave mujor, por me rastin e çdo blerje produktesh me vlerë pikësh japim falas edhe një revistë në çdo vend të rajonit tonë.

Shpërndarja e revistave të reja fillon në datën 15 të çdo muaji dhe zgjat deri në datën 14 të muajit të ardhshëm. Në vendet ku bëhen shitje pa vlerë pikësh natyrisht edhe në të ardhmen mund të blini revistat tona aktuale dhe më të vjetra.

FLP Hungari Shpk përpiqet vazhdimisht të përmirësoj efektivitetin e komunikimit me distributorët. Dëshirojmë t'ua dërgojmë më shpejt dhe më shpesh Juve informacionet.

Prandaj lutemi dhe rekomandojmë të regjistroheni sa më shumë në listën tonë letërkëmbëse. Këtë mund ta bëni edhe nëse ua diktoni personalisht adresat tuaja E-mail punonjësve tanë

në zyra, të cilët i shënojnë ato në sistemin tonë.

PROGRAME MOTIVUESE

Nga data 1 Prill 2009 fillon ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), një klub udhëtimi i veçantë dhe ekskluziv.

Distributorët anëtarë të këtij klubi mund të udhëtojnë me çmime 20-50% më të lira.

– Distributorët me 2 ose më shumë pikë mund ta blejnë **kartën e anëtarësisë** në zyrat vendase të FLP-s. Çmimi i anëtarësisë është 49 €/person/vit.

– Edhe partnerët tanë që s'ë kanë arritur akoma nivelin e asistent supervisorit mund ta blejnë kartën e anëtarësisë nëse më parë blejnë një paketë Travel Pack, vlera e pikëve e të cilës është 1,0550 cc.

– Për regjistrimin në klub duhet plotësuar një formular i thjeshtë ku shënohen të dhënat dhe **adresa e-mail** e distributorit.

– Distributori me kartën e anëtarësisë mund të regjistrohet në faqen e internetit të ATS, dhe me këtë bëhet anëtar online i klubit të udhëtimit.

– ATS jep ofertat e zgjedhura me 4, 5, 6

yje të agjensive të udhëtimit më të mëdha të Europës perendimore.

Mendojmë se anëtarët aktiv të këtij klubi e meritojnë që të marrin pjesë në udhëtime sensacionale me çmime speciale të siguruar nëpërmjet FLP-s.

Telefon: (+36-70) 434-3843

E-mail: register@aloetravel.com

RISPONSORIZIM

Rregullat e "risponsorizimit" gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është që risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të caktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe kontrollit të plotësimit të kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që punonjësit distributor të regjistruar njëherë i regjistron për herë të dytë duke shmangur procesin e risponsorizimit.

INTERNET

Njoftojmë Distributorët e Nderuar se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë.



Njëra faqe interneti **"www.flpseeu.com"** është faqja e rajonit tonë, nëpërmjet të cilës mund të kontaktoni me dyqanin tonë web. Kodet për përdorimin e dyqanit web mund t'i kërkonin 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"** - njofton rreth lajmeve rreth FLP-s nga bota, mënyrave ndërkombëtare të kontaktimit, si dhe informacioneve të tjera me vlerë. Në këtë adresë mund të hyj çdo i interesuar duke klikuar mbi "Guest". Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „Distributor login“. Këtu mund të shikoni edhe rezultatin e pikëve ditore. Emrin e përdoruesit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) për hyrje e gjendeni në fund të llogarisë së bonusave tuaj mujor (llogaria e tregëtarit).

Llogari bonusash në faqen tonë të internetit. Çdo punonjës që zotëron fjalëkalim mund t'i shikoj llogaritë e bonusave të tij mujore në internet. Rreth përdorimit të këtij shërbimi mund të lexoni në faqen e distributorit të foreverliving.com.

Forever You Tube. Home Office krijoi kanalin e saj Forever You Tube adresa e të cilit është: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Këtu rekomandojmë video prezantuese të produkteve të FLP-s, leksione të managerëve drejtues dhe prezantime të tjera marketingu në gjuhë të ndryshme. Së shpejti na krijohet mundësia e marrjes së mesazheve, si dhe mund të arrihet edhe në Blackberry.

Në lidhje me shfaqjen në internet të distributorëve përfaqësuesit e kompanisë qëndrore ju thërrasin vëmendjen për çështjet e mëposhtme:

- në faqen e internetit nuk mund të jepen këshilla mjekuese/mjekësore;
- në faqen e internetit nuk mund të bëhen premtime në lidhje me të ardhurat;
- faqja e internetit duhet të përmbajë me çdo kusht që operatori i saj është distributor i pavarur i FLP-s dhe që kjo faqe nuk është faqe zyrtare e FLP-s;
- në faqen e distributorit nuk mund të bëhen shitje nëpërmjet internetit

Ju tërheqim përsëri vëmendjen se në bazë të pikës 14.3.3.5 të Politikës ndërkombëtare të Biznesit produktet tona nuk mund të shiten as në ankand/treg elektronik (psh. Vatera, Tesz-vesz, E-bay, etj.) Ju lutemi që çdo shfaqje në internet ta planifikoni duke marrë

parasysh kriteret e mësipërme, dhe para çdo publikimi mos harroni të kërkonin leje nga kompania. Linkun e faqes së internetit e presim në adresën qëndrore të email-it flpbudapest@flpseeu.hu.

E parregullt! Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si njësi të shitjes me pakicë. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit www.flpseeu.com!

INFORMACIONE ME VLERË

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj mundësi të ndryshme re për të kontrolluar pikët e tyre:

- **Në internet.** Informacionin rreth kësaj e gjeni në pjesën e Njoftimeve me titull INTERNET.

- Informacione rreth pikëve mund të kërkonin edhe nëpërmjet **sistemit-SMS** që funksionon me sukses prej vitesh.

- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qëndrore të Budapestit ju informojnë me kënaqësi rreth të dhënave aktuale të qarkullimit tuaj. Vlerat e pikëve personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41.

Ju lutemi të interesoheni vetëm për pikët dhe biznesin tuaj personal!

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar që edhe në të ardhmen t'i kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të formularëve, sidomos të fletës së regjistrimit të distributorit, e cila është kontrata ndërmjet distributorit dhe FLP-s! Formularët e korrigjuar dhe dhe të panënshkruar të regjistrimit dhe porosisë së produkteve nuk mund t'i pranojmë për shkak të shmangjes së gabimeve!

Pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si falcifikim dokumentash!

Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit s'është e mjaftueshme ta shkruani atë në fletën e porosisë së produkteve. Për këtë ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e kontrollit

të pikëve nëpërmjet autorizimit, personi i autorizuar të sjell me vete letërnjoftimin e tij!

Sipas Politikës Ndërkombëtare të Biznesit, çdo distributor që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice direkt nga zyrat. Ndërkohë distributor i regjistruar ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur 2 kopje të formularit të regjistrimit të vulosur dhe dorëzuar më parë.

FLP TV

programi në internet nga 19 gusht deri në 19 shtator 2009

18.00-06.00	Himni
18.05-06.05	Peter Sas: VANmen Show
18.25-06.25	Dr. Csaba Gothard: Çfarë u bëre toka jonë e shtrenjtë
18.45-06.45	Zsoka Vesza: Punë skuadre
19.10-07.10	Dr. Ibolya Bagoly: Ushqim
19.35-07.35	Gabi Berkes: Këngë të njohura në botë
20.00-08.00	Supervisorë, Asistent m. . .
21.10-09.10	Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
21.15-09.15	Menaxherë, Menaxherë drejtues, Sundimtarë, kualifikim për Holiday
23.05-11.05	Piroska Pandy dhe Geza Egyhazi: Këngë
23.30-11.30	Supervisorë, Asistent m. . .
23.45-11.45	Menaxherë, Menaxherë drejtues, Sundimtarë
23.55-11.55	Attila Gidofalvi: E gjeta vendin tim
00.35-13.35	Attila dhe Katika Gidofalvi: Kualifikim si Diamant-Safir
01.15-13.15	Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
01.20-13.20	Robert Varga: Në rrugën drejt diamantit
01.30-13.30	Kualifikim për Rally-n European të Londrës: Niveli 1
01.35-13.35	Kualifikim për Rally-n European të Londrës: Niveli 2
01.40-13.40	Kualifikim për Rally-n European të Londrës: Niveli 3
01.45-13.45	Maja Suput: Koncert
01.55-13.55	Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
02.00-14.00	Klara Hertelendy: Gjithmonë e më lart
02.35-14.35	Imre Kiss Mate: Ndërtim biznesi me sukses - Business Builders
02.55-14.55	Robert Varga: Nga hapi në hap në muajt e verës
03.35-15.35	Maja Suput: Koncert II.
03.45-15.45	Holiday Rally: 3 të kualifikuar tregojnë mbresa nga Poreç
04.05-16.05	Andras Banhidly: Poreç dhe Malaga
04.30-16.30	Tibor Papp dhe Papp Tiborné: Puna në skuadër
04.55-16.55	Istvan Halmi: Si drejtues në Forever
05.20-17.20	Veronika Nadasi, Attila Serban, Adrienn Szeghó: Pjesë nga musical me titull Jekyll dhe Hyde
05.40-17.40	Miklos Berkics: Në krye të Europës

www.flpseeu.com



NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË

TË REJA

Telecenter zotëron edhe numër të ri TË GJELBËR: 06-80-204-983. Ky shërbim funksionon gjatë ditëve të punës në orarin 12-16 dhe mund të telefonohet falas. Natyrisht Telecenter mund të arrihet akoma edhe në numrat e vjetër: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

KALENDARI I AKTIVITETEVE

BUDAPEST – uccess Day: 2009. 07. 18, Sucess Day: 2009. 09. 19, Sucess Day: 2009. 10. 17, Sucess Day: 2009. 11. 21, Sucess Day: 2009. 12. 19

POROSI PRODUKTESH

Blerësit që i sigurojnë produktet jo personalisht, por me autorizim mund t'i bëjnë porositë e tyre në mënyrën e mëposhtme:

– **në telefon**, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539,

– **cel**: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

– **me sms** në numrin e telefonit +36-20-478-4732.

– **në internet: porosisni produkte në faqen e internetit www.flpseeu.com!** Zgjdhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të porosive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porositë brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale. Dyqani ynë web mund të arrihet drejtpërdrejtë në adresën www.flpshop.hu, kurse vlera e pikëve dhe mund të ndiqet me vëmendje në faqen e internetit www.foreverliving.com.

BLERJE ME ULJE

Partnerët tanë me shtetësi hungareze pjesën e shpërblimit që u takon për blerjet **personale** mund ta marrin në formën e uljes së çmimit. Sipas kërkesës suaj uljen e zbrisim nga shuma e çeqeve të blerjes, kështu që Ju paguani më pak.

Procesi i blerjes me ulje është si mëposhtë:

1. Deklarata. Nëse Ju dëshironi ta shfrytëzoni këtë mundësi duhet ta deklaroni këtë duke plotësuar formularin përkatës.



Debrececi iroda

2. Blerja: Sistemi e zbret automatikisht uljen në çmim nga shuma gjithsej. Por kjo shumë për çdo person nuk mund të kalojë 35% të shumës gjithsej neto. Nëse ulja e mbledhur në emrin Tuaj është më e madhe se kjo shumë, atëherë shumën e mbetur ua llogarisim gjatë blerjes së ardhshme, përsëri deri në vlerën 35% të shumës gjithsej të re, pastaj ky proces përsëritet mëtej.

Në rastin e blerjes me ulje nevojitet vërtetimi i identitetit Tuaj ose i personit të autorizuarit me letërnjoftim me fotografi.

3. Informimi: Shumës që mund të merret në përdorim në datën 15 të çdo muaji i shtojmë uljet e reja që rrjedhin nga blerjet e muajit të kaluar. Rreth shumës aktuale të uljes kolegët tanë mund t'ju japin informacione juve ose personit të autorizuar vetëm personalisht, pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi.

Për detaje të mëtejshme interesohuni tel sponsorët ose punonjësit tanë.

TRANSPORTI

Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Ju i marni porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – në kohë të përcaktuar – në çdo zonë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anulohet dhe pikët i zbrisim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakoja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

INFORMACIONE ME VLERË

I lutemi Distributorëve të Nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre,

si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të firmave! Në të ardhmen vetëm me këtë dokument mund t'u japim shpërblime! Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e firmës së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë formularët e nevojshëm të plotësuar, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i firmës. Njoftimi i hollësishtëm në lidhje me këtë gjendet në zyrat tona, por me kërkesën tuaj mund t'ju njoftojnë edhe gojarisht.

Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

Dr. Kassai Gabriella 20/234-2925

Dr. Kozma Brigitta 20/261-3626

Dr. Mezösi László 20/251-9989

Dr. Németh Endre 30/218-9004

Siklósné dr. Révész Edit 20/255-2122

Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György 20/365-5959

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

PËRFAQËSITË TONA

Forever Living Products

- Drejtoria Qendrore:
1067 Budapest, Szondi utca 34.,
tel: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Drejtoria e Tregëtisë e Budapestit:
1183 Budapest, Nefejejs u. 9-11.,
tel: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- Drejtoria Rajonale e Debrececi:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Drejtoria Rajonale e Szegedit:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
tel: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Drejtori i rajonit: Radóczki Tibor
- Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,
tel: +36-22-333-167.
Drejtori i rajonit: Földi Attila

Forever Resorts

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

Sonya®

Colour Collection

Ju mirëpresim në studion tonë të bukurisë!



TRAJTIME FYTYRE
TRAJTIME TË VOGLA
TRAJTIME TRUPI
MAKIJAZH
DYLL
MANIKYR
PEDIKYR
THONJ ARTIFICIAL
MODELE dhe
NGYROSJE FLOKËSH

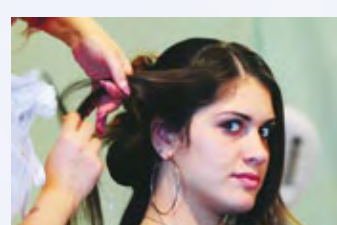
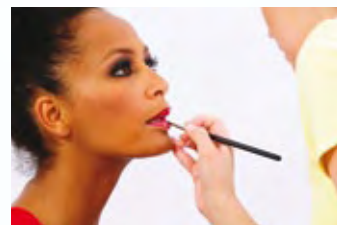


Paraqitje, orar takimi:

Kozmetika: Ildiko Meszaros-Bagi +36-20/500-3889 • Ivett Racz: +36-20/416-6329

Masazh: Ildiko Hrnicsjar +36-20/457-1155 • Csilla Fülöp: +36-20/981-7894

Pedikyr, manikyr: Krisztina Hasznosi +36-20/594-7437 • **Parukeri:** Barbara Benkó +36-20/369-7579





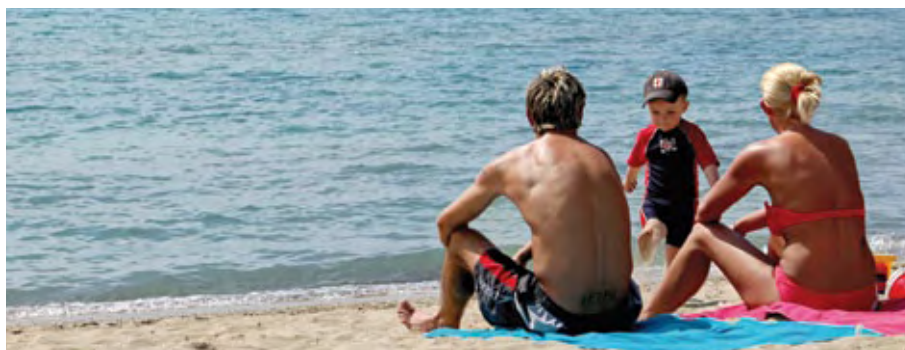
Forever Pomesteen Power®

Është fakt i padiskutueshëm që antioksidantët janë të domosdoshëm për ruajtjen e shëndetit dhe mirëqenies sonë fizike. Por specialistët e ushqimit bien me vështirësi dakort kur diskutojnë rreth faktit se cilat fruta konsiderohen si antioksidantë me të vërtetë efektiv, cilat përmbajnë më shumë xanton, apo ku gjenden në listën ORAC. Forever Pomesteen Power është përzjerja më efektive sepse përmban lëngun dhe ekstraktin e frutave si shega, dardha, mangostani, mjedra, manaferra, boronica dhe fara e rrushit.

Mangostani është një frut shumë i njohur në Azi. Shija e tij e shkëlqyer e bëri aq shumë për vete mbretëreshën Viktoria sa ajo deklaroi që ky është fruti i saj i preferuar, prej kësaj vjen emri i tij i njohur „fruti i mbretëreshës”. Është i pasur edhe në xanton i cili ka efekt shumë të mirë. Xantonët janë lëndë ushqyese natyrore të cilat gjenden në frutat me efekt të madh antioksidant.

Shijoni forcën e madhe të antioksidantëve me Forever Pomesteen Power të përgatitur nga shega, mangostani dhe fruta të tjera!

Vëllimi neto: 473 ml



Të dhëna shtesë

	100 ml përmban	1 dozë (30ml) përmban
Energji	452 KJ (106 Kcal)	136 KJ (32 Kcal)
Karbohidrate (g)	26,6	8
Nga këto sheqer (g)	23,3	7
Natrium (mg)	33,3	10
Vitamin C (mg)	792 (132%)*	24 (40%)*

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

PËRDORIMI I REKOMANDUAR

Para përdorimit duhet trazuar mirë. Konsumoni afërsisht 30 ml në ditë mundësisht para buke. Për të ruajtur efektin më të mirë pas hapjes mbajeni në frigorifer dhe konsumoheni brenda 30 ditësh.

PËRBËRËSIT

Lëng shege, dardhe, mangostani (Garcinia mangostana), mjedre, manaferra, boronice e zezë, ekstrakt farash rrushi, lëndë konservuese (sorbat-kaliumi), acid askorbik.

- Antioksidant i shkëlqyer
- Përzjerje e veçantë e lëngjeve dhe ekstrakteve të frutave
- Shumë e shijshme

PRODUCT #262