

VITI XV, NUMRI 8 / GUSHT 2011

FOREVER

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



WASHINGTON

SUPER RALLY 2011

DC

18-20. 08. 2011.



Simboli i SUKSESIT

Që nga fillimi i biznesit të Foreverit, i jam përbajtur filozofisë, që njerzit kanë nevojë të ndihen të vlerësuar dhe të shpërblyer për punën e madhe që ata bëjnë dhe për gjithshka kanë arritur. Jam dakord me autorin Steve Brunkhorst ku shkruan „Ndjenja e të qënit i vlerësuar, është një nga nevojat më të rëndësishme që ka njeriu. Kur ju i shprehni dikujt vlerësimin dhe mirnjohjen tuaj, ai nuk ua harron juve. Vlerësimin që i keni bërë do tua shperblejë juve shumë herë.”

Duke u nisur nga kjo filozofi ne krijuam distiktivin e vlerësimit në Forever si një mënyrë të thjeshtë por të fuqishme të vlerësimit për distributorët tanë për punën dhe arritjet e tyre të mëdha. Distiktivi i vlerësimit është shumë më teper se një gur i çmuar i thjeshtë duke treguar që ju keni arritur një nivel të caktuar të shitjeve. Mbjajta e këtij distiktivi tregon që ke arritur diçka të madhe dhe se ju jeni personi që dini për çka ai tjetri interesohet. Ai rrit besimin e të tjerëve tek ju, por edhe besimin tuaj tek vetvetja. Njerzit ka shumë mundësi tju dëgjojnë me shumë vëmendje ato që ju u thonë, dhe ka shumë mundësi që ju të flisni në mënyrë bindëse dhe motivuese!

Përveç kësaj, ky distiktiv provon që ju keni ndikuar për mirë në jetën e të tjerëve; që ju keni kontribuar në shoqëri; që ju jeni i vlefshëm; që ju keni dhënë dhe meritoni të merrni. Shkurt, kjo ju dallon juve si i sukseshëm!

Dëgjoni mendimin e njërit nga distributorët tanë për ndjenjën e tij lidhur me distiktivin e Menaxherit „ Unë bashkë me bashkshorten kishim punuar shumë, dhe kishim arritur nivelin e menaxherit një muaj para se të bëhej ceremonia e dhënies të distiktivit. Isha teper i eksituar dhe i impresionuar duke qëndruar në sallë duke pritur radhën e marrjes të këtij distiktivi. Kur na u lexua emri dolëm përpara grupit të bashkpunëtorëve tanë të cilët duartrokisnin dhe brohorisnin për rezultatin tonë. U ndjeva kaq krenar që kisha bërë një gjë të madhe në jetën time, por po aq krenar që kisha mundur të ndihmoja edhe të tjerët! Nuk e përmbaja dot entuziazmin në atë moment. Po ajo ndjenjë më kap sa herë që e vendos në xhaketë atë distiktiv; ai më motivon ti ndihmoj të tjerët të arrijnë edhe ata atë që kam arritur edhe unë, dhe më jep besim se mund ta bëj!”

Qofsh Asistent Supervizor apo Menaxher Triplo Diamant, mbajta me krenari e distiktivit tuaj ka edhe një efekt tjetër të rëndësishëm: ai ju jep mundësinë të prezantoni FLP tek njerzit që takoni. Njerzit e kanë zakon të pyesin çfarë është ai distiktiv që mban në xhaketë.

Prandaj mbajeni krenar distiktivin tuaj kudo shkoni. Unë nuk e heq kurrë, pamvarsisht se shkoj në zyrën e FLP, në një takim ndërkombtar apo edhe thjeshtë tek lavazhi i makinës. Unë e mbaj atë si për të më kujtuar përgjegjësinë që unë kam për të përhapur mesazhin e madh të shëndetit dhe të mirëqënies dhe për të ndihmuar edhe të tjerët të arrijnë suksese në jetën e tyre. Unë dëshiroj që edhe ju të bëni të njëjtën gjë.


REX MAUGHAN
I JUAJI PËR JETË



NEW YORK WASHINGTON



Kur shkruaj emrat e këtyre qyteteve të mrekullueshëm, më rreh pak zemra, sepse tashmë kam ecur në rrugët e tyre, nëse përsëri do të shkoj atje, ndërtesat e famshme do të më përshëndesin si një të njohur. Nga Super Rally i parë i jetës sime mbetën brenda meje kujtime të paharruara: me Józsi Szabó-n mësuam për tërë jetën, se çdo të thotë për një amerikan Small, Medium dhe Big.

Bashkë me drejtorët diamant Miklós Berkics dhe bashkëshortët Gidófalvi, do të presim sfidat e Eagle Summit-it të këtij viti. Të jetosh bashkë për disa ditë, të marrësh frymë bashkë me ndërtuesit më të mirë të rretit dhe me grupin jetësor të firmës më të mirë në botë për mua mbetet gjithmonë një përvojë e paharruar. Që në Super Rally rajoni i Hungarisë dhe i sllavëve të jugut përfaqësohet nga një delegacion me pjesëmarrje të madhe. Për këtë duhet të realizosh 1500 cc pikë për klasifikimin e vitit në vazhdim. Kjo do të thotë, që grupi yt çdo ditë duhet të realizojë pothuaj 4 cc pikë. N.q.s. këtë do t'a shpërbënim në orë: a ke ndërtuar tashmë rret të tillë, ku bashkpuntorët e tu pëjnë çdo një orë 1,5 liter gel? Realizimin e kësaj kërkesë e kanë prerë për ne, me dimensione njerëzore, pra kush dëshiron, di të bëhet anëtar i klubit të 1500-shes. Është ndjenjë e mirë të përfaqësosh vendin tënd në skenë. Kush-ërintë, miqtë që jetojnë jashtë do të njohin ngjyrat kombëtare në skenën e Forever-it, ndoshta edhe do të lotojnë nëse do të dëgjojnë një-dy këngë të njohura. Ndjeje këtë ndjenjë, bëhu edhe ti anëtar i klubit të 1500-shes! Dhe çfarë duhet bërë për këtë? Bëj atë, që të thotë sponzori. Përdor produktet, eksperiencat e mira ndaji me ambientin që të rrethon, bëhu shembull për grupin dhe në të ardhmen edhe ti do të jesh atje mes udhëtarëve.

Klubi i 1500-shes është gurë kilometrik në historinë e Forever-it. Është biletë hyrje për një udhëtim të atillë, i cili mund të ndryshojë – dhe në shumicën e rasteve edhe e ndryshon – përgjithmonë jetën tënde. Bashkohu tek kjo sfidë dhe mund të jetosh një jetë të lirë. Një jetë si ajo që ne tashmë jetojmë dhe shijojmë. Jeto në lumturi, bëj gjithshka për shëndetin tënd, këtë ofron për ty Forever-i në shekullin 21.

Jeta është një teatër, por që duhet luajtur pa provë kryesore. Kujdesu për çdo moment të jetës tënde, që të dish ta numërosh i qetë me të gjitha minutat dhe sekondat. Shumë herë mundohen të të shmangin nga rruga jote, në vendin tonë kanë lindur shumë “këshilltar profesionist”... Përpara se të pranoni këshillat e tyre, qëndroni për një moment dhe shikoni, sa janë të besueshëm.

Unë do t'ju rekomandoja një firmë botërore, Forever Living Products-in dhe produktet me nivel botëror të Aloe Vera-s. Siguri financiare dhe një drejtues inteligjent të tillë si presidenti ynë, Rex Maughan. Vendos drejt, me mençuri dhe shpejt.

Përpara FLP!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM





BUDAPEST 23 KORRIK 2011

Success Day

Sot çdo gjë është jashtë rregullave: Dita jonë e Suksesit fillon me valle popullore, vetëm pas saj vjen himni. Dhe më tej në skenë nuk ngjiten drejtuesit e programit dhe drejtori i përgjithshëm Dr. Sándor Miliesz, shumë-shumë e gjithnjë e më shumë manager-ë. Të gjithë ata që kanë marrë në supet e tyre këtë biznes, i përshëndeti **Péter Szabó**. Prej kohësh nuk kemi patur drejtues programi kaq gazmorë: **Ádám Nagy dhe Brigitta Belényi Nagyné** mbas disa shakave ngrohëse përshëndetën të gjithë, ata që erdhën, në veçanti ata, që mbritën nga larg, qoftë edhe jashtë kufijve në mes të verës.

"Jemi shumë, por do të jemi edhe më shumë-thotë me optimizmin e zakonshëm **Dr. Sándor Miliesz**, pastaj kërkon, të ngrihen në këmbë, ata që vetëm në këtë muaj janë regjistruar dhe janë nisur për sfidën e Rally-t European. Më pas rradhën e kanë ata që janë për herë të parë në Ditën e Suksesit, edhe ata marrin duartrokitje. "Nuk është njësoj se çdo të arrijmë në periudhën që vjen, as e njëjta gjë, se deri ku arritëm, por gjithmonë ka para nesh gurë kilometrik të rinj-thotë drejtori i përgjithshëm, pastaj pranon, që edhe ai vetë, edhe po të donte nuk mund të ndalej..."



SUKSESE DHE FILLIME TË REJA: NË FOREVER
NUK KA STACION TË FUNDIT, KA VETËM
STACIONE. ATY-KËTU KLASIFIKIME MË TË REJA,
ATY-KËTU DITË SUKSESI, I CILI JEP FORCË TË
FRESKËT PËR SFIDAT E RRADHËS. EDHE NË
TAKIMIN EVERËS STADIUMI SYMA ISHTE PLOT.

"Është e rëndësishme, që kohën ta mbushim gjithmonë me përmbajtje. Që të jemi gjithmonë profesionistë, duhet të dimë të japim vetveten. Ju uroj të rinjve, të nisnin një jetë të re"-udhëzon Dr. Sándor Mílesz, më pas përshëndesim manager-en **Dr. Boglárka Francia**, e cila na mëson për ruajtjen e shëndetit në verë. Mësojmë, përse është i nevojshëm pastrimi nga helmet dhe përdorimi i plotësuesve ushqimorë. Rezultatet e shumë kërkimeve vërtetojnë, që përmbajtja e lëndëve minerale të foragjereve dhe bimëve ushqimore në dhjetë vjetët e shkuara ka rrënë me 30-50% dhe që fëmijët tanë konsumojnë gjithsej 60-75% të gjithë vitaminave të nevojshme. Një nga vendet më të pa shëndetshme është ai i joni: brenda dy vjetve kemi rënë prapë 10 vende në rradhën e WHO... Kështu nuk është pyetje, që a është e rëndësishme të konsumojmë edhe në verë plotësues ushqimorë me origjinë bimorë.





"Duhet ta vëmë në rregull organizmin, të rivendosim ekuilibrin, që ta përfundojmë me sukses luftën kundër sëmundjeve"-thotë Dr.Boglárka Francia dhe na njeh me përparësitë e aloe verës në këtë betejë.

Pason klasifikimi i supervisorve dhe assistant manager-ëve, shumë vetë ndjekin me vëmendje bashkëpunorët e tyre në skenë.

Më pas e merr fjalën një soaring manager: **Imre Papp** flet për hapat e parë në ngritjen e biznesit. Siç e dimë, edhe kjo fillon në kokë.

Ashtu siç e ka zakon Imre t'ju thotë bashkëpunorëve të rinjë: " ti që tani je manager, vetëm duhet ta realizosh". Edhe atij forcë i

dhanë parashkelësit e tij, sigurisht nuk i arritën në vend të tij rezultatet: "gjithmonë duhet të falenderosh veten për çdo gjë, por n.q.s. do të gjesht ata njerëz, që mund të jenë katalizatorë, atëhere është më e lehtë. Unë gjithmonë vendos pranë vetes ata njerëz, që janë të zgjuar, realizojnë dhe besojnë, që ky biznes është i planifikueshëm". Dhe kush janë hapat më të rëndësishëm në planifikim? Imre nuk mbetet vetëm në teori, na drejton deri në fund në bazat e marketingut të reklamës, të menaxhimit të produkteve, organizimit të tregut, të trajnimit të drejtuesve dhe organizimit të takimeve. Sepse "ky është biznes që mund të mësohet duke e bërë, bëhet duke mësuar."

Se si është një njeri që ka besim në vetvete, këtë shembull mund ta shohim në një pririje tjetër. Për Ditët e Suksesit Forever-i i Hungarisë fton këngëtar të dëgjuar, këtë herë këndon për ne përfaqësuesja e Hungarisë në Festivalin e Këngës së Eurovizionit, **Kati Wolf**. E talentuar, magjepse, por edhe e çliruar. Tani përjetojmë atë, me të cilën **Renáta Zsidai** eagle manager hapi leksionin e saj: " kush është këtu, ai ndodhet në vendin më të mirë të mundshëm". "Nuk e kisha menduar, që do të qëndroja ndonjëherë në këtë skenë, në një vend të atillë, që mund t'ju ndryshojë jetën njerëzve" - thotë Renáta - më pas tregon, për atë që për shumë vetë mbetet kujtim i paharruar: kur erdhi për herë të parë në takimin mujor. "Atëhere besonja, që vetëm të zgjedhurve me fat ju funksionon ky biznes. Pastaj e provova, se mos ja dal mbarë. Kam një lajm të mirë: me siguri që do ja dalë mbanë! Për këtë nuk duhet gjë tjetër, veç ti." Në fillim as Renáta nuk e dinte a donte të bëhej me të vërtetë eagle



manager. Pastaj e kuptoj, që ka "shumë manager, por pak kush fluturon me të vërtetë. Kush jeton në mënyrë të atillë, që në çdo ditë të jetës të ketë ndjenjën e zgjedhjes së lirë". Kush është ndryshimi midis Foreverit dhe sipërmarrjeve tradicionale?- pyet drejtuesi, pastaj përgjigjet me një pyetje: dëshiron vend pune apo punë? Unë për herë të parë gjeta një prapavijë të tillë, ku, n.q.s. punoj marrë vlerësim. Kështu që nëse je manager, bëhu manager i mirë, mëso të fluturosh, dhe do të gjeshe gjëra të tilla, që do të bëjnë të kuptosh: të jesh eagle manager është vetëm fillimi."

Në mes të festimit të antarëve të Klubit të Sundimtarëve, manager-ve, të klasifikuarve për targën e makinës, të manager-ve drejtues merr mikrofonin sundimtari i parë **Tibor Ēliás** soaring menaxhe, ndonse për shkak të preokupimit mezi flet. "Unë vetëm kaq mund të them, që truri im u nis. Deri tani u jepja mend të tjerëve, tani vendosa , që edhe unë do ta bëj! Dhe të gjitha fjalët që dëgjova, këtu janë të vërteta. Vetëm besojini!" Edhe të dekoruarit e tjerë falenderuan sponsorët dhe grupin e tyre, të cilët i ftuan edhe në skenë.

Szilárd Vida dhe bashkëshortja thonë, që ndonëse mbrapa tyre qëndrojnë muaj të vështirë, nuk do të ndalen. Ndërsa **Ana Tauber Mentésné** dhe vajza e saj e quajn atë çka ndodhi me to, si realizimin e një ëndrrë të mrekullueshme.

Lektorja e rradhës është **Rita Mikola Halminé** zafir manager, eksperte e Sonya-s, specialiste e përkujdesit të bukurisë.

Llogarisim bashkë me të, që një grua e zakonshme përdor për gjashtëdhjet vjet produkte kozmetike - kështu që nuk është njësoj, se çfarë cilësie përdor. Në sallonet e Sonya-s punohet me cilësin më të mirë dhe me teknologjinë më moderne. Rita prezanton produktet më të përdorshme të kutisë Skin care që nga ekstrati i çajit të bardhë deri te lëvozhga e mimozës: e gjitha me lënd me bazë natyrale. Po mallrat? Një keqkuptim i ri shkatërrohet: e mençur dhe bindëse, se si i krahason Rita produktet





e Foreverit me produktet që kanë të njëjtin funksion në dyqanet e tjera. N.q.s. vlera e çmimit kontrollon raportin, shpejt bëhet e qartë, që produktet e Foreverit i kanë çmimet e ulta. Por si do të bëhet nga kjo biznes? Si do të ndërtohet rrjeti? Edhe për këto, marrim nga Rita ide të mira, dhe që të shohim shembuj personal, Rita fton ata, të cilët i mësuajnë pretendimet e Sonya-s. Përdorues nga më të ndryshmit vërtetuan suksesin: burra, tinixherë, zonja të reja e në moshë mesatare ndryshuan në avantazh - shikojmë edhe një film të vogël nga vendi i punës.

Hedhim një hap më tej - jashtë kufijve tanë. **Gizella Botis** diamant-safir manager, stari i krijimit të rrjetit jashtë vendit, solli tema me shumë interes: si të përhapemi, si të punojmë në vende të tjera? "Përpara se të fillosh, matu, ku je, a je mjaft i përgatitur, a je i aftë të trajnosh grupin, që të mos humbësh parat dhe kohën që do të sakrifikosh. Duhet të përgatitesh që kjo është një punë e fortë. Për këtë duhet vendosmëri dhe sakrificë. Përgatitu: kush do të ndihmojë, ku do të shkosh të punosh, sepse çdo komb është ndryshe, kudo duhet punuar në tjetër mënyrë." Gizella thekson, nuk do ti kthej mendjen askujt prej provave, por mundësit duhen parë realisht. "Në rradhë të parë shndërrohu në drejtues, pastaj eduko drejtues në grupin tënd, sepse deri atëhere nuk ke mundësi të ecësh më tej. Ndërto rradhën e rëndësisë, sepse do të jetë shumë e vështirë të përshtatësh këtë punë me jetën familjare. Por n.q.s. e di, kush je dhe çfarë do, nuk do kesh pikë rënie." Gizella ka nëntë manager në Hungari dhe tetë në Rumani. Shumë vetë pyesin prej saj, në cilin shtet shkon më mirë puna, për këtë ajo ka një përgjigje: "shkon atje, ku punon"



Vazhdon klasifikimi i 4 cc dhe assistant supervisorëve, pastaj vjen me vryll **Róbert Varga** diamant-safir manager. Tashmë shumë e njohin historinë e tij, por me kënaqësi ju a thotë edhe mysafirve të rinjë, që këtë biznes e ka filluar kur ka pasur borxhe të mëdha dhe me beteja të mëdha arriti të fitojë këtë dhe vetveten. "Ëndrrat dhe qëllimet kanë mbajtur gjithmonë brenda meje shpirtin" - thotë, e më pas tregon, se çfarë ndjenje është kur zotëron të gjithë atë që ke dëshiruar ndonjëherë. Tashmë kjo dëshirë është pjellore: Róberti tregon, që 95% varet nga motivimi dhe vetëm 5% i jep teknikës. "N.q.s. beson në atë, që bën, atëhere do të mbledhësh rreth jetës tënde gjërat, rastet dhe njerëzit e duhur"-thotë Róberti, babai i ri, i cili tregon edhe për atë, se sa forcë mund të të japi familja. Mund të shikojmë pak edhe nga kjo: Róberti fton në skenë gruan e tij **Tímea Hortobágyi-Varga** dhe djalin **Bendegúz Varga**, i cili kur mund të lindte, veçse në Ditë Suksesi... ai përfaqëson më të rinjtë e gjeneratës së ardhshme merr edhe një distiktiv, më pas në krahasim me të flasin "shumë pleq", më të suksesshmit e moshës rreth njëzet vjeç. Mund të shohim se si vërtetohet, ajo me të cilën Dr. Sándor Miliesz hapi ditën: gurët më të rinj kilometrik dhe ata, që ndoshta i arrijnë para nesh ato. Pra u vutë në garë me ata?



**A ju ka shkuar ndonjëherë
ndër mend pse kaq shumë
distributorë tanët besojnë
në Rally-in European? Ndofta
nuk e keni patur kurrë
parasysh se sa mund të
ndikojë në biznesin
tuaj ky stimul i
mrekullueshëm.**



FOREVER



EUROPEAN RALLY BUDAPES

Nqse merr Revistën Forever, duke lexuar shikon fortografitë që flasin për sukseset e Foreverit, ndoshta këtu është momenti që ta marrësh seriozisht shpalljen e Rally-it European, se edhe ti mund të bëhesh pjesë e suksesit. Periudha e kualifikimit ka filluar më 1 Korrik, çështja shtrohet pse të mos marrësh pjesë edhe ti në këtë aktivitet?

Shumica e distributorëve tanë, që tash kanë kohë që ndërtojnë rrjetet, e dinë që Rally European, me rreth 10 000 pjesmarrës çdo vit, është një nga ngjarjet më të mëdha të Foreverit. Natyrisht Foreveri organizon në mbarë botën një varg aktivitete, ku gati pa përjashtim sallat janë të mbushura plotë. Pyetja shtrohet, pse kaq popullore këto aktivitete?

Qëllimi i Rally-it European është që të vlerësojë dhe shpërblejë rezultatet dhe sukseset e distributorëve, si dhe është një mundësi e veçantë që distributorët tanë nga të gjitha anët e Europës, të mblidhen së bashku për tu aftësuar më tej, për të festuar së bashku,



RALLY be free ST 2012

Për hapat që duhen bërë për kualifikimin për të, vetëm vizitoni faqen e Rally-it në www.foreverliving.com !

EURÓPAI RALLY – BUDAPEST 2012

për të krijuar njohje dhe për të ndërtuar rrjete të reja. Është një mbrëmje parti e fuqishme ku është thirrur për të festuar një forcë e veçantë distributorësh me të cilët firma jonë ka ndryshuar jetët e njerzve.

Mundësitë që ofron Foreveri janë të fuqishme, por në vrullin e përditshëm është lehtë ti harrojmë ato. Ndoshta për këtë shumë distributor të tillë besojnë në Rally-in European sepse atje është koha të biesh në kontakt me gjëra të tilla që vërtet përcaktojnë punën e distributorit dhe për atë që je bashkë me njerëz me mendime të ngjashme dhe sepse atje mund të informohesh vetë, se këtu nuk ka kufij.

Vetëm mendoni çfarë ndjenje të krijohet kur kalon në skenë para dhjetë mijë njerzve që të brohorasin, ndërkohë që vetë themeluesi i kompanisë, Rex Maughan personalisht përshëndet dhe falnderon punën tënde të vlefshme! Kjo të ngacmon që të bindesh se çfarë vlere ka thënia „biznesin tënd e ndërton për vete, por jo vetëm.“

Dhe më e bukura e gjithë kësaj është se për pjesmarrjen nuk duhet të paguash. Vetëm se duhet të kualifikohesh për këtë aktivitet. Po pse të mos kualifikohesh. Kërkesat e Rallyit European janë të realizueshme. Vuri vetes disa objektiva të thjeshta, dhe realizoi ato që të marrësh pjesë në këtë takim. Mos harro: veprime të vogla por konsekuente janë ato që ke mësuar se si të hedhësh bazat e një biznesi të suksesshëm në Forever. Në qoftë se bën këtë atëhere do ta kesh të siguruar biletën për në Budapest.

Duke ndjekur suksesin e madh të Rally-it të Vjenës, vuri vetes si objektiv, që në Shkurtin e ardhshëm të jesh atje në Rally-in European të Budapestit. Në të vërtetë, mënyra e vetme që të sigurosh vendin tënd atje, është ajo që të kualifikohesh dhe leja Foreverit të të shpërblejë për punën tënde të fortë!

Aidan O'Hare
Zëvendës Presidenti i FLP për Europën
Forever International Inc.



EDHE NJË DITË E MREKULLUESHME NË OPATIJA. SIVJET SHIJUAM PËR HERË TË DYTË BUKURINË E RIVIERËS TË KVARNERIT ME TË GJITHË ATA QË DITËN IA KUSHTUAN TË MËSUARIT DHE BISEDAVE MIQËSORE. KROACIA ËSORE. KROACIA ËSHTË NË VRULL, DHE REZULTATET E KËTIJ VRULLI JANË VËRTET TË JASHTZAKONSHME. SUKSESET E BASHKËPUNËTORËVE TANË E NDEZËN MË SHUMË DITËN.



Drejtues i Ditës së sotme të Suksesit ishte **Nedjelko Banić**, i cili na tregoi se si ia ka ndryshuar jetën FLP/ja mbas humbjes të vendit të punës dhe pas situas së keqe që e pasoi atë. Me ndihmën e sponsorve të tij, **Sonja dhe Zlatko Jurović**, por edhe me ndihmën e bashkëshortes të tij Anica, arriti nivelin e menaxherit, duke qëndruar në këmbët e veta. FLP i ndryshoi jetën rrenjesisht gjithë familjes.

Pas falnderimit të bashkpunëtorëve dhe miqve nga rajoni që ishin prezentë Nedjelko ia dha fjalën drejtorit rajonal të Kroacisë, **dr. László Molnár** i cili na njohu shkurt me aktivitetet e zhvilluara që nga takimi i fundit. Dëgjua se në Hungari pas **Miki Berkics** ka nisur vala e tretë e FLP, anëtarët e të cilës janë aq të rinj sa shumë prej tyre kanë një vit në mardhënie pune. I falnderojmë me shumë dashuri bashkpunëtorët e brezit të ri që hyjnë në radhët e FLP!

Dr. László Molnár falnderoi distributorët për rritjen e xhiros në Kroaci. Kjo është rezultat i punës të të gjithë neve, i vrullit tonë që tani po jep rezultatet.

Pas kësaj erdhi një valle e shkurtër nga grupi **Zumba**. Grupi Zumba i perket grupeve të njohura të Rjekës, qoftë për energjinë pozitive, që shpalosin lëvizjet e trupit dhe format e vecanta të valleve.

Ivanka Miljak tash 10 vjet është e lidhur me FLP. Në biznes e futi motra e madhe, senior menaxherja **Manda Korenic**. Tani edhe vetë Ivanka është senior menaxhere. Në bisedën e saj „FAB-i si mundësi biznesi” në mënyrë të pergjithshme ajo prezantoi produktet e reja. Tregu i pijeve energjike po zgjerohet gjithnjë e më tepër, në këtë fushë hapen mundësitë edhe për FAB-in , sepse produktet tona në radhë të parë përbëhen nga lëndë natyrale.

Pjesën që bënte fjalë për pervojën e distributorëve tanë e drejtoi mjeku dhe menaxheri nga Rjeka **dr. Albert Keresztényi**. Pamë në video se si ndikon xheli i aloe verës, ku me prova u tregua se çfarë ndodh me organizmin tonë të mbushur me helme. Aloe i tërheq dhe neutralizon gjithë ato ndotje apo lëndë të dëmshme, që nëpermjet ushqimit mbrijnë në organizmin tonë.

Pas kësaj në skenë u ngitën distributorët më të sukseshëm të FLP, të cilët me pervojën e tyre kontribuan për atë se si mund ti perdorim dhe ofrojmë më mirë produktet e FLP.

Nqse dikush figuron në listën tonë emërore, por nuk e thërrasim, ndoshta fati do ta bashkojë me ne Kjo ndodhi **Nedjeljko Banić** dhe menaxherin e parë të tij, **Edvard Baduriná**. Ekonomisti boksier Edvard ka shumë plane të mëdha ambicioze. Në FLP, hyri në rrugën e suksesit me çajin që ia zgjodhi zemra. Titulli i bisedës të tij „Menaxheri dhe mjedisi përr rreth“. Linja poshtë nesh na kopjon ne- filloi ai bisedën e tij. Atë që bëjmë ne si sponsor, atë do të bëjnë edhe të sponsorizuarit tanë. Qëllimi është i perbashkët. Pse dikush bëhet më shpejt menaxher dhe dikush më vonë? Kjo është funksion i qëndrimit tuaj. Duhet besuar tek FLP. Duhet besuar në atë që kjo është një punë e perjetshme, që nuk njih kufij. Askund nuk do të jemi më të lumtur dhe më të kënaqur. Sa të rroj, në FLP do të qëndroj- perfundoj Eduardi bisedën e tij, ndërkohë që publiku e shpërbleu me duartrokitje.

Pastaj vazhdoi tema e marketingut, që e bëri të njohur Drejtori rajonal i Zagrebit, doktori i shkencave të transportit, senior menaxheri **László Molnár**. „Përgjigja fshihet te pyetjet“ ishte titulli interesant i temës. Na mësoi se si për pyetjet tona të marrim përgjigje pozitive, pa patur në konsideratë se me kë flasim për mundësitë e FLP. Shumë vetë e tepërojnë me frymëzimin e tyre, në një mënyrë të tillë që flasim dhe vetëm flasim, duke u perpjekur të imponojnë motivin e tyre tek partneri bashkëbisedues. Në raste të tilla, për çfardo që





propozojmë, bashkëbiseduesi kërkon justifikime. Jo vetëm pse mund të jemi të pabesueshëm, por edhe thjeshtë për atë që këto pohime i shprehim ne dhe jo ai. Por nqse po atë gjë e dëgjojmë nga goja e atij, i duket se thotë një të vertetë të madhe. Skema është e provuar dhe sot ne mësuam edhe një herë përmes kësaj bisede të shkëlqyer.

Pas kësaj vazhduan minutat e vlerësimeve të të kualifikuarve- si pjesa më e bukur e Ditës të Suksesit. Rreshtohen me radhë 15 supervizor të rinj, 4 asistent menaxher, një çift menaxherësh të rinj dhe një senior menaxher. Pastaj vijnë të kualifikuarit e rinj të programit 60 CC, të cilët kanë një mundësi të mirë për të luftuar edhe për titullin Eagle , dhe më në fund 10 të kualifikuarit e dy muajve të fundit për Klubin e Konkuistadorëve. Ishte një kënaqsi e vecantë të shikojë fytyrat e buzqeshura dhe të lumtura. I pergëzojmë të kualifikuarit, duke ju uruar shumë sukses në punën e mëtejshme të tyre!

Zonja **Mirjana Katić** është një zonjë e vendosur dhe rezistente. Nuk është e qullët. Nqse dikush ka patur vështirësi në ndërtimin e rrjeteve të FLP, ka qenë ajo. Ajo erdhi në FLP nga një vend tjetër, në një mjedis të ri, ku më përpara kishte kaluar një punë të lodhshme në bankë si dhe rritjen e vajzës së saj. FLP ia ndryshoi jetën nga çdo pikpamje. Sot bashkë me burrin e saj **Ivanin** punojnë si zyrtarë dhe të lumtur. Suksesi i madh për marjanën është pamvarësia dhe liria: këtë ka dëshiruar gjithë jetën. –Shfrytëzojini mundësitë që jeni në qytetin e lindjes dhe njihni shumë njerëz- thotë Marjana, e cila erdhi në një mjedis ku nuk e njihnte askush, megjithatë u bë rrjetndërtuese e sukseshme. Falë Foreverit , duke e parë nga e ardhmja, ka arritur një siguri materiale për gjithë familjen.

Piloti i diplomuar **István Halmi** , është një njeri i tillë që e do gjithkush. Kishte provuar disa biznese të marketingut në rrjet, por qysh kur u njoh me FLP, për të nuk ekziston asgjë tjetër. Biznesin e kanë askkë me bashkshorten e tij **Ritá**. Një nga skuadrat më të sukseshme të FLP në Hungari është skuadra e tyre. Ata drejtojnë një skuadër të tillë që gjithkush do të donte ta kishte të vetën. Forca jonë qëndron tek uniteti- jep mesazhin në fjalën e tij István Halmi, i cili kishte provuar shumë rrugë, por me punën e bërë nuk kishte arritur të siguronte paret e nevojshme për një jetë të rehatshme. Më në fund ëndërrat ia realizoi FLP-ja. Ka gjetur shokë dhe miq, një skuadër që e mbush me lumturi dhe për të cilën është krenar. –Në qoftë se kemi ëndërra, atëhere do të jemi të aftë edhe për gjëra të pabesueshme, të tilla që as i kishim menduar ndonjëherë- theksoi ai. –Duhet marrë vendim dhe të nisemi drejt objektivit.. Për të arritur atje ke nevojë për një skuadër, e cila është besnike dhe të mbështet. Duke ndihmuar njeri tjetrin realizojmë ëndërrat dhe arrijmë objektivat tona!





Në fund të takimit Dr. László Molnár u dorëzoi distiktivat asistent supervisorëve. I këshilloi ata që të ndjekin rrugën e supervisorëve të tyre dhe të sukseset nuk do tu mungojnë. I presim ata në Ditën e Suksesit të FLP Kroaci, që do të zhvillohet më 15 Tetor 2011 në Opatija, ku drejtues i programit do të jetë Edvard Badurina. Të gjithëve ju urojmë shumë suksese në punën e tyre!

Dr. László Molnár
Drejtor Rajonal i FLP Kroaci



ZGJIDHJE UNIVERSALE

NË SHUMICËN E FAMILJEVE DOLLAPI I MJETEVE TË PASTRIMIT PËRMBAN ILAÇ LARËS, ILAÇ LARJE BANJE, ILAÇ PËR PASTRIM PARKETI, PLLAKASH, TAPETESH. KRAHASUAR ME KËTO FOREVERI KA NJË OFERTË MË TË MIRË, QË KËNAQ TË GJITHA KËRKESAT E PASTRIMIT. FOREVER ALOE MPD 2X ULTRA ËSHTË NJË KONCETRAT ME SHUMË DESTINACIONE PASTRIMI, BIOLOGJIKISHT I PASTËR. ESHTË NJË ZGJIDHJE E MREKULLUESHME PËR ZHDUKJEN E NDOTJEVE DHE NJOLLAVE, PËR TRETJEN E YNDYRNAVE DHE PËR MBAJTJEN NË RREGULL TË RAFTIT TONË TË ILAÇEVE LARËS.



Forever Aloe MPD 2X Ultra është i sigurtë si për shëndetin tuaj dhe të gjithë familjes tuaj ashtu edhe për kërkesat e ruajtjes të mjedisit. Zgjidhja ultra-koncentrat është një avantazh tjetër i këtij detergjenti. Formula e tij përmban edhe Aloe Vera, pa kuarce, që e kondicionon dhe e mban të butë lëkurën e duarve, rrobat dhe sipërfaqet e pastruara. Përdoreni pa frikë Aloe MPD 2X Ultra për çdo lloj pastrimi. Kur porosit këtë detergjent, mos harro dy flakonet spray boshe, mbasi janë një mjet i shkëlqyer jo vetëm për përdorim në shtëpi por edhe për prezantimin e biznesit të FLP.

**UDHËZIM PËRDORIMI:
(SASIA NORMALE PËR LARJE RROBASH, 3,5 KG E LLOGARITUR PËR LARJE RROBASH):**

NË RAST UJI TË VAKËT	UJË ME TEMPERATURË MESATARE	UJË ME TEMPERATURË TË FTOHTË
Për rroba pak të ndotura: 10 ml	Për rroba pak të ndotura: 12 ml	Për rroba pak të ndotura: 15 ml
Në rastin e rrobave të ndotura 12 ml	Në rastin e rrobave të ndotura 15 ml	Në rastin e rrobave të ndotura 18 ml
Në rast rrobash shumë të ndotura: 15 ml	Në rast rrobash shumë të ndotura: 18 ml	Në rast rrobash shumë të ndotura: 20 ml

Në rastin e larjes të 2,5 kg rrobave, sasitë e mësipërme të detergjentit të shprehura në këtë tabelë duhen pakësuar me 20% , ndërsa për 4.5 kg rroba duhet rritur me 20%. Në rastin e larjes të njollave para larjes, mbi njollën e lagur me ujë vendosim pak ilaç por ndofta edhe duke e fërkuar vëndin e njollës para se ta lajmë perfundimisht. Në rastin e rrobave me ngjyra duhet parë në anën e rrobes që do të lahet sa mund të rezistojnë ngjyrat!

Ky detergjent, në rast larje rrobash me peshë 2,5 kg, mjafton për rreth 70 larje, me 3.5 kg rreth 60 larje dhe 4.5 kg rreth 50 larje.

Përdorimi si ilaç pastrimi i pergjithshëm: Tresim 30 ml ilaç në 5 litra ujë për pastrim paisjesh, parketi, banjoje, pllakash, tapeti apo për pastrim të brëndshëm e të jashtëm të makinës.

Për qëllime familjare: Hedhim disa pika ilaç mbi sfungjer apo leckë duke larë enët me një shkëlqim magjik apo për largimin e njollave nga tapeti.

E DASHUR SHQIPONJË E RE! DRAGI NOVI ORLE!
ORLE! KEDVES ÚJ SASOK! DRAGI NOVI ORLE!
DRAGI NOVI ORLE! POŠTOVANI NOVI ORLE!

Shifra magjike 8

Që në kohët e lashta njerzit besonin se numurat percaktojnë fatin tonë, shfaqin tiparet tona karakteristike, na tregojnë të ardhmen dhe na ndihmojnë për të gjetur lumturinë. Domethënë çdo numur ka një rëndësi magjike. Edhe plani i marketingut të Foreverit nga shifra përbëhet, e aftë për çudiraedhe atëhere kur ka mbushur 34 vjet.

Niveli i parë fillon me arritjen e 2 pikëshit. Rëndësia e tij qëndron në atë qëndoshta ke marrë vendimin tënd më të rëndësishëm në jetë, duke hedhur bazat e sipërmarrjes tënde private ndërkombtare, me të cilën je pranuar si partner i barabartë në një firmë botërore me një xhiro prej 3 miliardë dollarë.

Niveli i dytë është në pozicionin e 25 pikëve. 8% bonus bazë, duke u kualifikuar si drejtues, ndërton skuadrën, ke pasuesit e tu, shikojnë nga ty, futesh në një mjedis lluksi, kërkon të bësh pushimet me miqtë dhe bashkpunëtorët në Porec të Kroacisë.

Niveli i tretë është 75 pikëshi. Domethënë ti pergatit drejtues,, gjithnjë e më shumë njerëz të marrin për model,, ke marrë vrull, në datën 15 të çdo muaji vjen në Euro bonusi me 4 shifra.

Niveli i katërt: është numuri magjik 120. Domethënia e tij: 18% bonus bazë, kualifikimi menaxher në sipërmarrjen tënde personale, ke vendosur bazat e të ardhmes, ke dalë nga kampi i njerzve që luftojnë për mbijetesë, je futur në perandorinë e lirisë dhe të pamvarsisë materiale. Ji krenar për këtë, Ti vetë e ke arritur, ajo është arritur falë vendimit Tënd të drejtë,, ky është suksesi Yt më i madh, sepse pas kësaj, tanimë vërtet mund të jetosh siç mund ta kesh imagjinuar dikur.

Gushti është muaji i 8-të. Në botën antike ai konsiderohej numur fati, numur i idilit dhe realizimit të dashurisë. Edhe në barkën e Noes 8 vetë mbetën (Noe, bashkshortja, 3 djemtë dhe nuset e tyre). Edhe kryqi i pagëzimit është me 8 cepe. për arabët, indianët, kinezët, dhe japonezët numuri 8 do të thotë realizim i plotë. Viti i bërjes time menaxher shënoi fillimin e realizimit tim të plotë. Nga 16 pikë që bëra në korrik, në gusht (muaji i 8-të) bëra 62, ndërsa 60 të tjerat në shtator.

Ata që e vlerësojnë apo besojnë në të, e dinë se numuri 8 jep mesazhin që me forcën e vullnetit mund të mposhtet çdo pengesë. Për ëndërrimtarin, forcat ekzistojnë, vetëm se duhet ti aktivizojmë ato. Kjo është puna më e thjeshtë nqse para vetes ke caktuar një objektiv fisnik. Nuk duhet të shpetosh gjithë botën, por duhet të giesh ata që presin ndihmën tënde. Nqse vepron kështu, brënda teje fshihet heroi, dhe aftësitë e pazbuluara deri tani, shfaqen vetvetiu. Del që këto kanë ekzistuar edhe më parë, por vetëm nuk i ke shfrytëzuar. Tema tjetër e 8-ës është paraja. Në gjumë jepet mesazhi se nuk duhet acaruar nga ëndërrimtari, që të jetë i pasur. Vendimin duhet ta marrë vetëm ai, dhe duhet punuar për të, sepse dëshira boshe pa listat emërore, pa ftesa, informime e ritakime nuk do të sjellë bollëkun (që sidoqoftë brënda 8 ditëve hyn në fuqi). Domethënë nuk duhen kursyer energjitë, 8 ditë nga 8 orë punë dhe në datën 15 vjen rezultati material i punës. Brënda 88 ditëve mund të bëhesh supervizor, pse jo edhe menaxher.

Kinezë shumë rëndësi i kushtojnë numurit 888, një popullaritet të pabesueshëm gëzon në qarqet e biznesit. Kuptimi i tij: trefish i favorshëm. Dhe në të vërtetë ... për mua për shembull mbas 888 ditësh u kualifikua menaxheri im i tretë në gjeneratën e parë!

Hodha sytë pas: pashë se edhe ty të favorizon ylli i Foreverit. Në gjysmën e këtij muaji apo në kualifikimin e Rally-it europian, mbyllja e muajit troket për pushimet në Porec dhe e shikoj në sferë, që hedh bazat me zell për nivelin tënd të ardhshëm, por tashmë edhe në muajin e 8-të mund ti arrish të gjitha. Deri tani në Forever çdo vit, krahas 8-ës edhe muajt e shënuar 1-7 dhe 9-12 kanë rezultuar më të sukseshmit.

Tibor Radóczki
Drejtor rajonal, Soaring menaxher



DRAGI SHQIPONJË E RE!
DRAGI NOVI ORLE!
KEDVES ÚJ SASOK!
DRAGI NOVI ORLE!
POŠTOVANI NOVI ORLE!

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

RALLY EUROPIAN BUDAPEST, HUNGARI

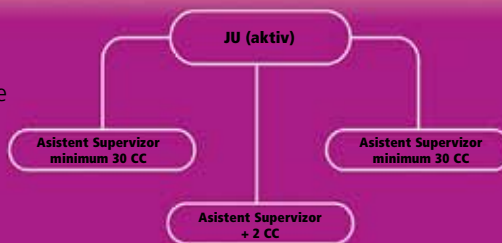
24-25 SHKURT 2012

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

NIVELI 3

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

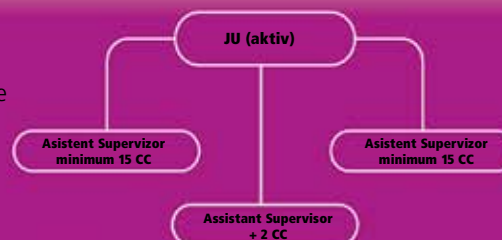
- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY
- ★ NETË NË HOTEL
- ★ UDHËTIMI ME AVION



NIVELI 2

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

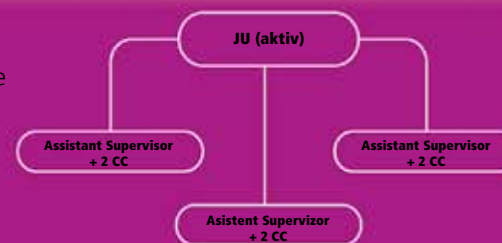
- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY
- ★ 3 NETË NË HOTEL



NIVELI 1

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

- ★ 2 BILETA HYRJE NË RALLY



Sponsorizo minimumi 3 distributor të gjeneratës direkte, të cilë arrijnë nivelin Asistent Supervisor. Çdo distributor i ri duhet të arrijë pikët e dhëna sipas skicës. Të kualifikuarit të jenë aktiv në çdo muaj të periudhës të kualifikimit. Periudha e kualifikimit fillon nga 1 Korriku i 2011 dhe zgjat deri 31 Tetor 2011. Gjatë periudhës të kualifikimit duhen plotësuar të gjitha kushtet. Data e hyrjes është ajo e regjistrimit të të dhënave të tij në sistemin kompjuterik të kompanisë qendrore. Në këtë program motivues kanë vlerë vetëm blerjet e bëra brenda rajonit. Çdo distributor i linjës së poshtme duhet të zotërojë adresë brenda rajonit. Çdo distributor mban përgjegjësi për kuptimin e duhur të kushteve të programit motivues. S'ekziston mundësia e trajtimit të veçantë. Programi motivues përmban vetëm kushtet dhe shpërblimet e shfaqura në figurë. Për çdo pyetje që keni drejtohuni drejtorit tuaj gjeneral. Shpërblimet nuk mund të shkëmbehen në para dhe shpërblimet nuk mund t'u jepen të tjerëve.



ZLATIBOR 03. 06. 2011.

Forca e ndryshimit

Ashtu si në vitet e mëparshme, edhe këtë herë Zlatibor-i i dha ambiente trajnimit të mëtejshëm të organizuar nga FLP-ja e Serbisë. Pjesëmarrësit e atjeshëm ishin manager-ë, të cilët vitin e fundit arritën një xhiro prej më shumë se 600 pikë.





Në ambjentin e mrekullueshëm të hotel Mona-s gjatë dy ditëve shkëmbyem mendime, që të thjeshtësojmë punën tonë të mëtejshme, ta përmirsojmë, ta bëjmë atë më efektive. Biseduam, se si mund ti përshtatim gjërat e reja gjatë punës sonë.

Të pranishmit i përshëndeti drejtori rajonal i FLP-s së Serbisë **Branislav Rajic**. Ai theksoi: puna jonë është e lidhur ngushtë me numrin e njerëzve të rinjë, me atë, që sa personave ju prezantojmë mundësinë e këtij biznesi, më tej, që a i përdorim mundësitë e internetit, me të cilën mund të arrijmë sa më shpejt tek njerëzit, tek bashkpuntorët e rinjë, tek suksesi i ri.

Mysafirët i përshëndeti dhe **Dr. Sándor Miliesz** drejtor i përgjithshëm i FLP-s së Hungarisë dhe rajonit të sllavëve të jugut. Ndryshimet strukturale rezultuan në organizimin më të mirë të biznesit, si dhe në komunikimin më të mirë me distributorët. Mundësia , që mund të dëgjojmë sugjerimet e distributorëve, padiskutim që bëhet për të mirën tonë, kështu mund të përgatitet një material profesional që do të lehtësojë frontin e punës.

Dragisa Ristovski në favor për një shitje më të mirë të produkteve, me këshillat e tij „lëvizi” në dy drejtime. Pranë kulisë së produkteve dhe shërbimit ne „shesim” edhe veten, i cili është një çelës i rëndësishëm gjatë periudhës së prezantimit. Idet dhe udhëzimet e Dragisa-s ndihmojnë në suksese të mëtejshme në punë.





Përsa i përket Profit Sharing-ut, në Serbi është i realizueshëm: duhet të bëhet qëllim i disa manager-ve që të arrihet. Stili i jetës në FLP ofron liri të pakufizuar, por kërkon një planifikim të përpiktë. Rezultati, është mundësia më e mirë e punësimit në shekullin XXI, që bazohet në vendosmëri dhe punë konkrete – thotë **Dragana Janovic** soaring manager, e klasifikuar në programin e Profit Sharing dhe antare e President's Club për vitin 2011.

Ku jemi dhe ku do shkojmë më tej? Nga situata momentale dhe duke parë shkurtimisht itinerarin e biznesit, vendosëm që edhe më tej FLP-n e Serbisë do ta karakterizojë puna në grup.

Stevan Lomjanski diamant manager tregoi, që manager-ët marrin pjesën e luanit në punë, ata janë më kryesorët në ndërtimin e rrjetit, duke e çuar më tej, që në të gjitha takimet janë „pasqyra” e firmës. Drejtuesit bëjnë dy detyra njëherësh: në njërën anë organizojnë biznesin e tyre, në anën tjetër kanë përgjegjësi për ata, që i sollën në këtë biznes. Çfarë manager-ët jemi, ashtu do të bëhen edhe bashkëpunorët tanë.

Pavarësia personale dhe materiale kërkon edhe përgjegjësi personale. Të gjithë bashkëpunorët veprojnë, ashtu siç u

thotë sponzori, por para saj duhen marrë shumë vendime. E rëndësishme, që të ndryshojë rrethanat, vetveten, që kështu të jetë i pavarur materialisht dhe i lirë. Është gëzim dhe kënaqësi e madhe, kur një grup, duke fituar mbi pengesat, përparon hap pas hapi drejt suksesit. **Veronika Lomjanski** diamant manager, e klasifikuar rregullisht në programin e Profit Sharing, vërtetoi edhe një herë, që recetën personale të suksesit ju a jep me zemërgjerësi atyre, që e kanë këtë dëshirë.

Vendosja e qëllimit të parë dhe më të rëndësishëm për të gjithë manager-ët është realizimi i 60 pikëve si kusht i parë. Mos lejoni që bashkëpunorët tuaj t'ju tërheqin mbrapa, t'ju rezatojnë energji negative. I meritoni të gjitha ato, që keni siguruar deri tani. Paratë nëpërmjet bëmave janë energji e investuar dhe sa më shumë energji të investojmë në punë, aq më shumë mund të fitojmë. Çfarë ndryshuam në recetën e suksesit nga ai moment, që brenda dy muajve arritëm 60 pikë? Ndryshuam vetveten!

Branislav Rajić
Drejtori rajonal i FLP-s së Serbisë



ZSUZSANNA GERŐ

Prenotime në grup, rally

Kontaktim:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.
Tel: +36 1 269 5370/158
Mobil: +36 70 436 4272
e-mail: rally@flpseeu.hu

PHŌNIX
BUDAPEST KFT



PRENOTIM I THJESHTË
BILETASH AVIONI PËR NË
ÇDO VEND TË BOTËS



GABRIELLA PITTMANN

Prenotime personale

Kontaktim:

1067 Budapest, Szondi u. 34.
Tel: +36 1 373 0025
Mobil: +36 70 436 4297
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

RALLY EUROPIAN

mjetet e marketingut

Mos i harro 4 pikët e tua për të qënëaktiv! Me një pikë personale mund të sigurosh kutinë Rally dhe veshjen tënde Rally.



Gjatë periudhës të kualifikimit për Rally-in European, ndiq me vëmendje pikët e tua. Thjeshtë në listën kontrolluese shëno ato që ke plotësuar. Nëse në muajt e parë ke arritur nivelin e parë apo të dytë, pse të mos synosh edhe realizimin e nivelit të tretë? Mund ta realizosh. Vetëm fokusohu dhe takohemi në Budapest!



Prezantimi promovues i Rally-it European mund të shkarkohet nga faqja Europa Rally në adresën e foreverliving.com.





FERENC TANÁCS DHE FERENCNÉ TANÁCS SENIOR MENAXHERË, TË KUALIFIKUAR PËR RALLY 2011

„NA MOTIVON
AJO QË NDIHMOJMË”

Më përpara çfarë ju ka pëlqyer, produktet apo mundësia e biznesit?

Ferenc Tanács: Vetëm produktet. Pesëmbëdhjet vjet më parë, kur u njohëm për herë të parë me to pothuajse kujtëdo i thoshim, se janë më të mirat në botë, ndërsa me punën e biznesit nuk u angazhuam. Edhe në qoftë se interesohej ndokush ne e dërgonim tek të tjerët.

Në krahasim me të tjerat, për ju nga se dallohen këto produkte?

F. T.: Sepse janë të veçanta lëndët bazë. Aloe Vera përmban element formues të organizmit të njeriut. Bindëse është edhe e shkuara disa mijë vjeçare, qysh kur njeriu e ka njohur këtë bimë.

Megjithatë më pas sikur filluat me biznesin...

F. T.: Më 24 Tetor 2005 vajzën e thirrën në një takim, Bea Tasnádi u bë sponsor i saj. Kur u kthye në shtëpi më pyeti: babush ti ke ndihmuar njerëz me ulcer në stomak, po njerzit me „ulcer në xhep” pse nuk i ndihmon? Dhe kështu ju futëm biznesit.

Çfarë ju bindi?

F. T.: Personaliteti i vajzës. Gjithkujt do ti kishim thënë jo, por asaj nuk mund ti thoshim jo.. Një gjë kryesore patëm parasysh.: si ti ndihmojmë njerzit.

Juve nuk kishit nevojë për ndihmë?

F. T.: Vërtet nuk kishim nevojë. Ne nuk u nisëm nga shkaqe materiale, mbasi në atë kohë ne jetonim mbi nivelin mesatar...

Cili nga ju vendosi?

Ferencné Tanács: E shikua mirë dhe njëkohsisht. Nga një pervojë e jona negative e mëparshme, kishim thënë, që kurrë nuk do të futemi në ndërtim rrjetesh. Në pergjithësi kur do ti vinte radha bonusit, zhdikej firma. Shumë njerëz të cilëve u kishin folur për mundësira, mbeteshin të zhgënjyer dhe kjo nuk ishte e mirë. Ndërsa në këtë rast, kaloi vetëm një çast dhe u muar një vendim. Si i thonë do apo s'do? Kjo mundësi është e dhënë, në këtë vend është e veçantë. Dhe të tjerëve u thamë, nqse do të punosh me ne , hajde, edhe po nuk deshe nuk të marrim inat. në fillim kërkuam miqtë që na qeshën. Më në fund rrjetin e ndërtuam me njerëz të panjohur.

Nga rrjetet e mëparshme nuk ju kishte mbetur asgjë?

Irén: Jo, besimi ynë ndaj atyre njerzve kishte mbaruar, duhej të ndërtonim një besim të ri. U dhamë garanci për cilësinë e produkteve dhe kështu njerzit na pasuan. Pati nga ata që mbetën vetëm perdorues të produkteve, por pati edhe nga ata që thanë kjo është puna më e thjeshtë në botë, çfarë duhet të bëjmë?

Edhe sipas jush kjo është një punë e thjeshtë?

I: Po, sepse mund të bëhet në mënyrë të pastër dhe të thjeshtë.. Ne ftojme gjithkënd, qoftë doganier, qoftë polic apo kushdo që lavdëron makinën tonë. vetëm jo-të janë të vështira, por ato i duron me vështirësi ai që u shmanget rreziqeve. Por ai që është i pergatitur ai lufton me to. ne gjithmonë atë u mësojmë, merre përsipër, mos rri duke ju shmangur rreziqeve, por bëhu zgjidhës i problemeve!

Ircsi, ti nuk dukesh ndonjë tip luftarak . Edhe ty të është dashur të mësosh zgjidhjen e konfrontimit?

I: Natyrisht. kurrë nuk më ka pëlqyer diskutimi, apo inati, por duhet të mësojmë të sillemi, nqse diçka nuk shkon sikurse do të donim. Por më e rëndësishme është ajo se si mund të depërtojmë në shpirtin e njerzve. Se që nga

**DY NJERËZ PËR TË CILËT
EDHE MUND TA DINI,
QË JANË BASHKË EDHE
SIKUR NË SALLËN E
DITËS TË SUKSESIT TË
KENË ZËNË VEND NË
DY ANËT E KUNDËRTA
TË SAJ. DHE JO VETËM
PËR ATË PSE VESHIN
RROBA TË NGJASHME.
FERENC DHE FERENCNË
– APO SI I NJOHIN ATA
MË TEPËR XHAXHI
FERI, PROFESIONI I
TYRE KONSIDEROHET
„ PLEQËRIA E MADHE”.
POR LE TA ZBËRTHEJMË
FJALËN PLAK...**





lëvizja e syrit apo shprehja e fytyrës i marrim shenjat se çfarë do të donte dhe çfarë mendon ai. Do të na duhet ti japim atij alternativat dhe të presim.

Po ti si duron rreziqet?

F. T.: Tanimë e kam më të lehtë. megjithse gjithmonë kërkoja maksimalen, nqse filloja diçka atë ose e bëja me gjithë vrullin ose nuk e bëja fare. Unë them se ai që çdo muaj sjell vetëm një njeri, as atë të mos e sjellë. Sukseset arrihen vetëm nqse i përvishesh plotësisht. Edhe këtu mund të pushosh , por vetëm kur të kesh arritur një nivel. Nuk ka vonesa. Mua do të më duhej sukseesi i shpejtë.

Ndërkohë keni ruajtur edhe sipermarrjen e parë: si mjek natyralist i angazhuar me refleksologjinë, me terapinë e duarve,dhe energjitikën. Kjo sigurisht të ndihmon edhe në krijimin e lidhjeve për FLP

I: Po, fatmirësisht të dyja plotësojnë njera tjetrën, shumë kërkojnë këshilla prej nesh dhe ne mund tua japim me bindje. Në të dy punët një pjesë të madhe ndihmon psikologjia: ne e shohim njeriun në unitet nga maja e kokës deri tek majat e gishtave të këmbës. Dhe eshte pikërisht kjo që nuk e marrin askund. Në ambulancat mjeksore nuk kanë kohë për të biseduar me pacientin, dhe nuk e dëgjojnë pacientin,ndërsa shumë herë duhet ta dëgjosh me vëmendje deri në fund. Me këtë herë herë , pas trajtimit, do të bëhej një orë bisedë, sikur të kishin ndodhur ndryshime të mëdha në jetën e tyre.

Po nqse ju keni probleme apo pyetje, kujt i drejtoheni?

F. T.: Në radhë të parë njeri tjetrit. Prej 49 vjetësh që nga 1 Maji i 1962, e njohim njeri tjetrin, pra që nga shkolla 8 vjeçare. Kemi kaluar 45 vjet martesë. Kemi dy vajza, Erika, 40 vjeçe, dhe Mónika 37 vjeçe, dhe bashkë me to edhe katër nipa. Më i madhi mezi pret të mbush 18 vjeç që të futet në FLP...

Nqse gjithmonë kërkon këshillë nga njeri tjetri, kjo të thotë që secili ka forcën e tij.

F. T.: Ipo, unë çdo gjë e marr me të shpejtë, ndërsa ajo e mendon dy herë, është më e përbajtur, më e kujdeshme.

I: Unë jam tip flegmatik dhe mundem ti shmang të papriturat. Toleranca është kryesore dhe ne pas kaq vitesh i lëshojmë njeri tjetrit. jeta është mësim dhe ndryshim i vazhdueshëm. Sigurisht edhe ne kemi probleme, edhe ndoshta kemi dashur të ndahemi, por në fakt kemi qëndruar pranë njeri tjetrit. Ndërsa biznesi i përbashkët është një hallkë lidhëse e mëtejshme.

Eshtë rastësi që mbani veshje me të njëjtat nuanca ngjyrash?

F. T.: Gjithmonë kështu vishemi. Harmonia ka rëndësi.

Na thatë se ty të duhet sukseesi i menjëhershëm?

F. T.: Po,në fillim gati çdo muaj ngjitëm shkallët, që vitin e parë siguruam 3 menaxherë tanët, u bëmë pjesë e programit Profit Share, dhe siguruam shkuarjen në Amerikë. Çeku ynë i parë ishte 7209 Euro. Pastaj patëm një rënie, vetëm mbas 2 vjetësh, siguruam edhe një menaxher të ri, gjë që na la një shije jo të mirë.. Shumë vetë arrinin deri tek niveli i supervizorit, të cilët pastaj për shkaqe të shumllojshme firuan, duka na lënë vetëm 3 asistent menaxhera.

Mendon njeriu në këto raste çfarë mund të ketë bërë keq?

F. T.: Gjithkush fatin e kan ë dorën e vet. Nqse dikush e lë këtë punë me 20% , unë për këtë nuk di çfarë ti them. Më mirë të mos më shumë energji me të.

Kur është fjala për ndërtimin e rrjeteve shikoni dallime midis brezave?

I: Po, të rinjtë shpesh nuk , nuk i durojnë pergjigjet jo, nuk kanë objektiva të tyre. Prandaj ne na pëlqen shumë mosha e pensionistëve, të cilë kanë edhe mëncurinë por edhe pervojën e jetës, por që nuk jetojnë siç e meritojnë. Këta janë entuziaztë dhe mund të frymëzojnë edhe të tjerët.



Na thatë se nuk ju ka motivuar paraja. As më vonë?

I: Por, duhet vlerësuar, mbasi në atë kohë ramë në varfëri, e filluam me qira. Pastaj mësuam të punonim, rezistuam, dhe nëpërmjet objektivave tona, pak e nga pak ecëm më përpara. një lavatriçe, një motorr, një televizor, një garsoniere, një shtëpi me një apo dy dhoma e pastaj me 5 dhoma... vajzës donim ti siguronim atë që kishin edhe shokë e klasës tsë saj, por për vete nuk shpenzonim, kurrë nuk udhëtuam si turista. Këto na i dha Foreveri, ashtu si edhe atë që të mos shikojmë fletën e çmimeve të gjërave. Që nga kjo kohë kemi udhëtuar në shumë vende,: në Amerikë, në Malaga, në Bali, në Stokholm. Para Foreverit kishim shkuar deri në Jugosllavi për të blerë ndonjë gjë. Megjithse i kemi të gjitha, nuk heqim dorë, por do të ecim edhe më tej.

Pra keni siguruar edhe një shtëpi me 5 dhoma?

F. T.: Po, madje me 10 dhoma...por tash më shumë na motivon ajo që ndihmojmë edhe të tjerët. Eshtë një ndjenjë fantastike, që në jetën e të tjerëve të mund të kesh ndikim pozitiv. Forcë të jep edhe ajo që duam të jemi edhe në Hong Kong. Jemi shumë mirë.

Megjithse nuk dukeni, tashmë jeni 63 dhe 67 vjeç. Kur dilni në pension?

I: Nuk e kemi planifikuar. Do të donim të punonim për aq kohë sa kjo punë na jep kënaqsi. Nuk e kemi ndjerë që të jemi barrë e dikujt.

F. T.: Unë nuk kam qejf të gjuaj peshk, apo gjera të këtij lloji, vërtet nuk kam ndonjë hobi të veçantë. Dua një makinë të bukur dhe të bëj xhiro nëper botë. Kemi një makinë tonën Lexus , kemi dëshirë për dy, se gruaja ka zgjedhur të vogëlën, kurse unë të madhen...

Si e bëtë?

F. T.: Të madhen

Kjo është ajo toleranca për të cilën folët?

I: Po...

Çfarë këshille të mirë një fillestari në FLP ?

F. T.: Kurrë mos u dorëzo, kjo mjafton. Këtu nuk është i sukseshëm vetëm ai që nuk fillon ose që e lë para kohe. Kjo është ajo që kemi mësuar nga drejtuesit tanë më të mirë:nga Rex dhe Gregg Maughan, nga Aidan O'Hare, nga Lenkey Péter dhe nga Dr.Milesz Sándor.

I: Të kenë objektivat etyre, të kenë besim në vetvete, se edhe ai mund të eci dhe të kenë besim tek kjo firmë. Ky është biznes i besimit.





TË KUALIFIKUARIT 06. 2011

ÉLIÁS TIBOR	VÁRADI ÉVA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC	DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
VARGA JÓZSEFNÉ	& DR. BRANKA STANTIĆ-MOLNÁR
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA	JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ & NENAD PAVLETIĆ
ALOJZ KEGL & MARIJA KEGL	BUDAI TAMÁS & BUDAI SCHWARCZ ÉVA
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT	UTASI ISTVÁN & UTASI ANITA
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC	MULADI ANNAMÁRIA
VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA	TANJA TRGLEC & JOZEF TRGLEC
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ	PARDI ZOLTÁN
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS	SZOLNOKI MÓNIKA
SIMON IVETT	ZORAN VARAJIĆ & SNEŽANA VARAJIĆ
TÓTH JÁNOS	ZSIDAI RENÁTA
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERSZÉBET
CSIRKÉS SÁNDOR & CSIRKÉS SÁNDORNÉ	HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS
VIDA SZILÁRD & VIDÁNÉ KISS MARIANN	DR. FÁBIÁN MÁRIA
MENTESNÉ TAUBER ANNA & MENTES GÁBOR	ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA & ZACHÁR ZSOLT
SENK HAJNALKA	DANIJEL MARKOVIĆ
RADOŠ ŠUŠANJ & IRENA ŠUŠANJ	INNA KRAGOLNIK
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA	ZEČIR CRNČEVIĆ & SAMIRA CRNČEVIĆ
PATKÓS GYÖRGYI & PATKÓS PÉTER	KIRÁLY KRISZTINA
DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ	DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
SULYOK LÁSZLÓ & SULYOKNÉ KÖKÉNY TÜNDE	GYURIK ERSZÉBET & SÁNDOR JÓZSEF
LÉRÁNT KÁROLY & LÉRÁNTNÉ TÓTH EDINA	SZÉKELY BORBÁLA
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN	BÁRSONY BALÁZS
& DR. SERES ENDRE	& BÁRSONYNÉ GULYKA KRISZTINA
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ	VÁRADI NIKOLETTA

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SERBIA



1. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
2. DR. OLIVERA MIŠKIĆ
DR. IVAN MIŠKIĆ
3. BORO OSTOJIĆ
MARA OSTOJIĆ
4. DR. Marija RATKOVIĆ
5. GORAN DRAGOJEVIĆ
IRENA DRAGOJEVIĆ
6. KOTA IZABELLA BARBARA
7. STOJANKA PALIGORIĆ
ALEKSANDER PALIGORIĆ
8. MARICA KALAJDZIĆ
9. JASNA HRNČJAR
10. PETAR AČIMOVIĆ
MILANKA AČIMOVIĆ

SLLOVENIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. ALOJZ KEGL
MARIJA KEGL
4. TANJA TRGLEC
JOŽEF TRGLEC
5. INNA KRAGOLNIK
6. GORAZD BABIĆ
KARINA BRUMEC
7. ZDENKA ŠIJANEC
8. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
9. LOVRO BRUMEC
10. TANJA JAZBIŠEK

06. 2011.

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

HUNGARIA



1. TIBOR ÉLIÁS
2. JÓZSEFNÉ VARGA
3. GÉZA VARGA
DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
4. ARANKA VÁGÁSI
ANDRÁS KOVÁCS
5. IVETT SIMON
6. JÁNOS TÓTH
7. SÁNDOR CSIRKÉS
SÁNDORNÉ CSIRKÉS
8. SZILÁRD VIDA
MARIANN KISS VIDÁNÉ
9. ANNA TAUBER MENTESNÉ
GÁBOR MENTES
10. ERIKA HLEBA

KROACIA



1. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
2. RADOS ŠUŠANJ
IRENA ŠUŠANJ
3. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
5. ADNAN DJELMO
VESNA DJELMO
6. IVANKA MILJAK RILL
ROLF RILL
7. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
8. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
9. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
10. SILVANA GRBAC
VIGOR GRBAC

BOSNIA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
4. DŽEVAD DŽAFEROVIĆ
ALBINA DŽAFEROVIĆ
5. PRIM. DR. GORAN FRANJIĆ
SAMRA BEGANOVIĆ-FRANJIĆ
6. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
7. VASELIJE NJEGOVIĆ
8. DAJANA MARKOVIĆ
9. DR. SEAD HODŽIĆ
10. ZRINKA VRANEŠ



ÁGNES PEZENHOFFER NAGYNÉ DHE GYÖRGY NAGY

Ági merret me pajimin e shtëpive ndërsa Gyuri është sipërmarrës i makinerive të ndërtimit, sponsor të tyre janë Tamás Budai dhe Éva Budai Schwarcz. Djali i tyre është 4 vjeç, shkon në kopësht. Me Agneshin biseduam për të shkuarën e afert por dhe për sfidat e të ardhshmes.

KËTU TË VLERËSOJNË

Për ty dëgjuam nga podiumi i Ditës së Suksesit, që produktet tashme prej 10 vjetësh i keni perdorur me kënaqsi, por me këtë biznes ka vetëm 6 muaj që jeni lidhur. Si e shpegoni këtë?

Bashkshorti im dhe Tamás Budai janë shokë fëmënie. Tamás prej kohësh kishte provuar të na tërhiqte në biznes, por ne gjithmonë kishim jetuar me ato pretekstet tipike, që nuk jemi „të atillë”. Vjet në verë ndodhi kthesa e madhe, kur edhe Évi (Évi Budai Schwarz), për shkak të lindjes të jazmines të vogël nuk mundi të udhëtonte në Amerikë dhe Tamási mori me vete bashkshortin tim. Ndërkohë u takua me distributorë drejtues dhe mori më shumë informacion. Aranka Vágási, Ági Klaj, Róbi Varga, Zsolt Fekete, dr. Ilona Juronics ... ndofta nuk u informua nga ata, por kjo ndikoi që më në fund të lidhemi me skuadrën e FLP. Atëhere e kuptuam që ky biznes, në brëndësi nuk është ai që kishim menduar ne, se „ne nuk jemi të atillë”.

Cilat ishin informacionet kyçe?

Plani i marketingut. Nuk besonim se mund të funksionojë në këtë mënyrë. Ne mendonim se duhej të shkonim me produktet, si ambulancë nëpër shtëpëra.

Cilat ishin hapat e mëtejshme?

Erdhi tek ne Tamás dhe dha argumentat e tij dhe pastaj lidhëm marrveshjen. Katër muaj punuam sëbashku që shikonim se çfarë mund të arrinim gjatë kësaj kohe. Shpresonim që të ardhurat e mia të më parshme të Austrisë të mund ti zëvendësonim me bonusin e Foreverit, që kohën time të mund ta ndaja në „Davidcentrikus”!

Çfarë ndodhi gjatë 4 muajve?

U siguroam që këtu në perspektivë hapen më shumë mundësi, se sa më ofron puna e Austrisë. Por kjo nuk ka të bëjë vetëm me paratë! Ka shumë rëndësi çfarë njerzish mund të marr rreth vetes që i vlerësoj, i respektoj dhe i dua! Gjithkush, një për një, janë vlefshëm dhe të domosdoshëm për skuadrën tonë.

Si mendoni, në planin marketingut është e pershkruar çfarë mund të arrijë kushdo?

Fare e sigurtë. Kjo punë nuk kërkon ndonjë njohuri profesionale të vecanta, këtu, kushdo që është pak i hapur ndaj gjërave, mund të mësojë. Kjo është vertetur edhe në skuadrën tonë; distributorët tanë vijnë nga të gjitha fushat e jetës, nga shumë moshë, burra dhe gra njësoj.

Si zhvillohet puna juaj në veprimtarinë e perditshme?

Burri punon në aktivitetin që kemi patur, nga mëngjezi deri në mbrëmje. Mbas lindjes të djalit unë kam punuar nga shtëpia, por kur na doli përpara edhe Foreveri, nuk kisha mundësi për atë. Nuk doja të merrja pozën e shtëpiakes të mërzitur, që duke larë apo hekurosur, si aktivitet ndihmës të kisha edhe ndërtimin e rritit. Prandaj morëm me qera një zyrë, këtu solla dhe paisjet e nevojshme dhe këtu munda të zhvilloj takimet me grupin si dhe të organizoja prezantimet kozmetike. Për sa kohë djali është në kopësht, unë në zyrë mbaroj çeshtjet e ditës, telefonoj apo takoj bashkpunëtorët. Në mesditë vrap në shtëpi, mbasdite prap në zyrë, pastaj shkoj të marr djalin nga kopshti. Në qoftë se në mbrëmje duhet të bëj ndonjë prezantim në familje apo kam ndonjë takim tek për tek, atëhere në shtëpi me djalin rri burri.

Për gati një vit që jeni lidhur me FLP, kini patur pika të vdekura në punën tuaj?

Tamasi ndihmon shumë për këtë, ai gjithshu përgatit planin e ngjitjeve, ja tani erdhi „sëmundja e supervizorit”, që kap këdo, pastaj vjen „sëmundja e menaxherit”. Pra e di që përpara çfarë na vjen dhe për këtë përgatitem. Ka periudha kur puna është më e pakët në biznesin e Foreverit, por edhe atëhere nuk ulem në shtëpi të qahem, por zhvilloj në mënyrë më intensive veprimtarinë tjetër.

Në mos jam gabim, paisja e shtëpive në jetën tënde është një mjet i vetshprehjes krijuese. Po në Forever?

Në biznesin e Foreverit marr rreth vetes njerëz që janë simpatik dhe që siguroj të ardhura të tilla që të mos e perballoj gjithshka me punën tjetër. Për mua kështu është mirë, njëra plotëson tjetrën.

Çfarë keni marrë më shumë nga Foreveri krahasuar me periudhën e mëparshme?

Vlerësimi është më kryesori. Këtu e kam kuptuar çfarë më ka munguar më parë. Kur punoja si plnizuese e punësuar, ndonjëherë nuk më thanë që kisha punuar shumë mirë, nuk kishte ndodhur që për rezultatet e mija të më kishin vlerësuar në ndonjë mënyrë. Nuk prisja që portretin apo emrin tim ta gdhendnin në faqet e mobiljeve, por të paktën të thoshin: „po, kjo është puna jote”. Këtë vlerësim e mora në Forever që në çastin e parë.

Cili është parashikimi në Forever? Në çfarë drejtimi do të ecni?

Drejt përpara! Sa më shumë aq më i zhvilluar, megjithse nuk kam qejf të percaktoj shkallë e arritura apo shumat e parave. Le të kemi në skuadrën tonë sa më shumë njerëz të sukseshëm!. Përsa na përket neve, duam të krijojmë një atmosferë të tillë të qetë familjare. që me burrin të mos punojmë nga mëngjezi deri në darkë, por të kemi kohë edhe për fëmijët tanë. Kur të shkoi në shkollë mbas dy vjetësh, të mos e mësojë një bebisiter, por pranë tij të mund të ulen prindërit e tij.. këto janë gjërat më të rëndësishme dhe për këtë na duhet Foreveri!



NË VAZHDIM TË SERIALIT DO TË JAPIM MË TEJ KËSHILLA
PËR TRAJTIMIN E DUARVE SI PËR BURRAT DHE PËR GRATË,
QË TË MOS JETË E NEVOJSHME TË FSHEHIN DUART NË
NJËRIN TAKIM APO TJETRIN. PËR KËTË DUHET VETËM PAK
VËMENDJE DHE DISA PRAKTIKA!

Sallon manikyri

NË SHTËPI

Gjendja e duarve dhe e thonjve tanë varet nga disa gjëra. Një pjesë varet nga gjenetika, ose e thënë ndryshe, që me çfarë llojë lëkure dhe thonjsh e ka "bekuar" fati mbartësin, por është i rëndësishëm gjithashtu edhe përdorimi: në çfarë rrethanash pune dhe si punon personi. Lëkura jonë ndryshon edhe sipas temperaturës: ndryshe është prekja në dimër dhe në verë, por n.q.s. do të përdornim kimikate të ndryshme dhe pastrues pa doreza gome, atëhere edhe ato do të shkatërrojnë në mënyrë të dukshme gjendjen. Në sipërfaqen e thonjve mund të lënë shenja sëmundjet dhe ilaçet e forta.

"Më rregullo duart" - kjo është kërkesa më e shpeshtë, që dëgjoj nga ata që vijnë në sallonin e bukurisë. Në këto momente që me vështrimin e parë e zbuloj, se si kujdeset për duart klienti im. A punon me lëndë kimike, a pi lëngje të mjaftueshme, a i plotëson lëndët minerale që mungojnë në organizëm...Vijnë disa pyetje, më pas i bëj manikyrin, që personi të largohet me duar të zbukuruara dhe ndjenjën e rehatisë në rritje. Sigurisht nuk të dëmton, n.q.s. e dimë, që e gjithë kjo mund të realizohet në shtëpi!

Është e palejueshme, prandaj nuk pushoj së theksuari përdorimin e Scrub-it tonë! Për aq kohë, sa do të lyejm qelizat e vdekura, lëndët e vlefshme të kremrave hidratues nuk mund të depërtojnë krejtësisht në shtresat më të poshtme! Në rradhë të parë largojmë papastërtitë nga duart me sapunin e lëngshëm, pastaj si hap i dytë vjen Scrub-i, me të cilin për një-dy minuta masazhojmë lëkurën (kjo i bën mirë edhe qarkullimit të gjakut në duar) pastaj bëjmë shplarjen me ujë të pastër dhe i fshijmë. Kështu porët u pastruan, dhe tashmë mund të vijë



edhe hidratimi. Në lavaman ose në kabinën e dushit gjithmonë të jetë një pastruesi scrab pranë sapunit të lëngshëm (Aloe Liquid Soap) - gjithashtu dy herë në javë e gjithë sipërfaqja e trupit mund të pastrohet nga qelizat e vdekura.

Në trajtim dhe rihidratim, ndihma ime më e madhe është rigjeneruesi i lëkurës Alpha-E Factor, i cili përmban vitaminat E-,A-,C- dhe vajra të tilla që ushqejnë maksimalisht shtratin e thonjve. Ndërsa për të shmangur infeksionet, inflamacionet, prerjen e tyre ju a besojmë specialistëve.

Lëkurën e duarve e përkëdhelim duke i bërë masazh me Aloe Lotion ose Aloe Moisturizing Lotion deri sa ta thithi plotësisht kolagenin, elastinin, vitaminën E dhe lëndët e tjera të vlefshme që përmban kremi. Këto janë kremra me aroma të lehta, zbutës lëkure, hidratues, të cilët mbrojnë lëkurën nga era dhe dëmtimet e tjera të kohës. N.q.s. klienti veç manikyrës për estetik do të ketë nevojë edhe për manikyr kurues si rezultat i problemeve me lëkurën, p.sh. në rast irritimi të lëkurës është Aloe Vera Gelly me efekte dezinfektuese, dhe për tu çliruar dhe qetësuar rekomandoj Aloe MSM Gel, ndërsa për uljen e inflamacioneve Aloe Propolis Creme-n.

Për plotësimin e lëndëve minerale pëgatitje e shkëlqyer është A-Beta-Care, e cila ushqen nga brenda thonjtë, qelizat e lëkurës dhe jo në rradhë të fundit rrënjët e flokëve.

Veç trajtimit nuk duhet haruar edhe mbrojtja nga rrezet. Në ditët e verës, këshillohet të lyhen jo vetëm duart por edhe krahët me Aloe Sunscreen, sepse rrezatimi i fortë UV shkakton njolla dhe tharje ekstra në sipërfaqet e ndjeshme!

Klientet e mia shpeshherë ankohen për larësit e fortë të enëve, për detergjentët në përgjithësi, të cilët gjatë pastrimit pothuaj ju a gryejn duart, duke i shkaktuar lëkurës dëmtime të rënda, që do ti duhej ti lyente me shumë krem për ditë e javë të tëra dhe mbas shumë përpjekjesh të rregullohej. Në këto raste e kam zakon të rekomandoj koncentratin Aloe MPD. Mbron lëkurën e ndjeshme dhe delikate dhe jo në rradhë të fundit mbron ambientin.

Shpresoj në atë, që me këshillat e shkruajtura munda të ndihmoj lexuesin, që trajtimi i duarve në shtëpi të mos jetë një barrë, por të kthehet në kënaqsi dhe rutinë e ditës.

Krisztina Hasznosi
trajtuuese duarsh dhe këmbësh,
ndërtuese për thonjt artificial





ARRITI NIVELIN E SAFIR MENAXHERIT

Tomislav Brumec & Andreja Brumec
(sponsor: Jozefa Zore)

“Çelsi i suksesit tonë fshihet në punën e vëmendëshme dhe marrëdhëniet e mira me distributorët, sepse ata u bënë miqtë tanë – janë ata, në të cilët besojmë, të cilët u japin dashuri dhe ndihmë njëri-tjetrit si dhe të tjerëve. Do të doja të shprehja falenderimet për ëndrrat e Rex-it, të cilat I jetojmë sot dhe besojmë në mesazhin e tij: ndihmo veten, që të mund të ndihmosh të tjerët.”



ARRITËN NIVELIN SOARING MENAXHER

Anna Tauber Mentésné & Gábor Mentés
(sponsor: Cecília Szöllösi)

“T’ju japësh para dhe shëndet të njohurve dhe miqve me produkte të mira; ky është qëllimi fisnik, që të motivon. Për këtë duhet më shumë njohuri, besim, që të funksionojë në mënyrë profesionale, por që të jetë edhe e kopjueshme.”



NIVELIN E SOARING MENAXHERIT E ARRITËN



Dr. Draško Tomljanović
(sponsor: Alen & Dolores Lipovac)

“Edhe si doktor besoj në atë, që përgatitjet me origjinë bimore luajn një rol të rëndësishëm në ruajtjen e shëndetit. FLP-ja krahas mënyrës së shëndetshme dhe miqësisë të siguron mundësin e fitimit pa masë të parave me ndershmëri, ose lumturinë dhe mirëqënie. Në botën tonë kaotike dhe hipokrite është alternativa e të ardhmes dhe besimit. Për të gjithë këtë jam i bindur personalisht, dhe kurdo, në çdo pikë të globit jam i gatshëm ta dëshmoj personalisht.”

Inna Kragolnik
(sponsor: Tomislav & Andreja Brumec)

“Në këtë mënyrë puna më zgjodhi mua, thjeshtë ndodhi vetvetiu. Në Krany u zgjuan individë dhe grupe. Në qoftë se ke para tej një objektiv të qartë, gjithshka është e mundshme. Falnderojmë gjithë skuadrën dhe sponsorit tanë të duruar, që bashkuan forcat në këtë punë”



Danijel Marković
(sponsor: Bosa & Veljko Spasojevic)

“ Duke përdorur produktet jam sot një njeri që jeton jetë të shëndetshme. Falë nënës sime, Ljiljanës dhe FLP-s u bëra antar i suksesshëm i kësaj familje të madhe.”

Tanja Trglec & Jozef Trglec
(sponsor: Aljoz & Marija Kegl)

Në FLP u njohëm me njerëz të zellshëm dhe entuziaztë, që e bëjnë punën me angazhimin e duhur. Dr. Miran Arbeiter dhe bashkshortja e tij, Jožica, me njohuritë e tyre profesionale, gjithmonë janë gati të na mbështesin. Dhe rezultati nuk ka munguar!



SË BASHKU NË RRUGËN DREJT SUKSESIT

K O S O V A , S E R B I A , M A L I I Z I , S L L O V E N I A



Radoš Šušanj & Irena Šušanj
(sponsor: *Rinalda & Lucano Iskra*)
“Atë, që mendojmë, që e dëshirojmë shumë dhe për të cilën punojmë shumë, duhet, që të realizohet! Falenderime të sinqerta sponsorve tanë, që ishin pranë nesh në çdo moment në rrugën që të çon drejt suksesit. Kurrë mos jepni dorëheqje nga ëndrrat, sepse vendimi është vetëm fillimi i diçkaje të re!”



Irena Turnšek
(sponsor: *Tomislav & Andreja Brumec*)
“Është ndjenjë e papërshkruar, kur hapen përpara teje hapsira të reja, kur njihesh me shumë-shumë njerëz. Do të vazhdoj me gëzim dhe vrull më të madh. Falenderoj sponsorët e mi, vajzën time Andrejan dhe Tomon, të cilët më ndihmuan në rrugën drejt suksesit.”

Szilárd Vida & Mariann Kiss Vidané
(sponsor: *Anna Tauber Mentesené & Gábor Mentés*)

“M.q.s. edhe vetë jemi marrë me trajtimin e bukurisë dhe ruajtjen e shëndetit, FLP-ja i përgjigjet shumë mirë mënyrës sonë të të jetuarit. Faleminderit besueshmërisë së produkteve!”



Korrigjim: Në numurin e revistës tonë të Korrikut është paraqitur gabim nënshkrimi që u perket fotove të menaxherëve Tamás Rácz dhe Tamásné Rácz si dhe István Barkóczi. Personave të prekur ju kërkohet falje!



Tamásné Rácz & Tamás Rácz
(sponsor: *Krisztián Óvári*)
Erdha të duartrokisnja, prej saj arrita në biznes. Shkëlqyeshëm!

István Barkóczi
(sponsor: *József Mázás*)

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



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Csendes Sándor
Csontos Angéla
Csontos Sándorné
Adnan Djelmo
& Vesna Djelmo
Gál István
& Gál Zsuzsanna
Vesna Goltes
Homlok Terézia
Kende Judit
Kende Mária
Lengyel Gabriella
Lökös Eszter
& Nagy László
Ljiljana Marković
& Stojan Marković
Schey Gabriella
& Schey György
Szabóné Jekli Judit
Varga Zoltánné



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Nadja Ajd & Anton Hren
Vesna Aleksić
Katarina Babović
Barta Józsefné
Barta Nikolett
Berdanné Dudás Ágnes
Bogdán Gáborné
Böcker Beáta
Dušan Dragojević
Dömötör Tamás
Lidija Gašpar
Görög Viktor
Greinert Erzsébet
Hoffer Andrea
Ifj. Lucsik Károly
Egon Knežević & Tanja Knežević
Kodákné Laczik Mónika & Kodák Gyula
Kőrösi Pál
Kurucz Tímea
Leczóné Patai Katalin & Leczó Zoltán
Liszka Erzsébet & Schnadenberger János
Mahr Józsefné & Mahr József
Dajana Marković

Dr. Martincsevics Tamás
Snezana Milutinović & Petar Milutinović
Molnár Edit
Nagy Jánosné & Nagy János
Sonja Očisnik & Roman Očisnik
Majda Pahernik & Karli Pahernik
Palotai Tamás
Bernarda Skrbiš
Alenka Sumlaj
Szanyi Henriett
Szentirmainé Sebők Ágnes
Széna Hajnalka & Magyar Balázs
Szinna Anita & Szinna Dániel
Sztázics Tamás
Tibai Irma
Ljiljana Tomić & Borisa Tomić
Torda Béláné
Torma Beatrix & Varga Gyula
Varga Anikó
Vereb Mihályné
Vinkler-Miklós Gabriella & Vinkler Ernő
Dr. Zoran Vrčić & Marina Baburić Vrčić
Andreja Zvan





FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

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

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

NIVELI 2

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

NIVELI 3

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



Nov sistem FLP TV omogoča veliko preprostih prilagoditev, zato nam ne povzroča težav tudi če treba v kratkem času uvesti kakšno novost. V naše veliko veselje se skupini FLP pridružuje vse več slušno prizadetih. Prav njim smo namenili programe usposabljanja, ki smo jih opremili z znakovnim tolmačenjem in se kot možnost lahko izberejo pri gledanju oziroma poslušanju aktualnih oddaj.

Veliko užitkov pred televizijskimi sprejemniki vam želi skupina FLP TV!

Sándor Berkes
 FLP TV



Të dashur Bashkëpunorë të Vjetër dhe të Rinj, Blerës dhe të Interesuar!

Dëshiroj të ndaj me ju të gjithë një histori shumë njerëzore. Në botën e sotme shumë vetë e ndjejnë disa herë, që nxitojnë pranë njëri-tjetrit, nuk janë të vëmendshëm ndaj njëri-tjetrit.

Kur troket në jetën tonë mundësia e biznesit të FLP-s, shumë vetë shikojnë një gjysëm shprese, të tjerë e thonë në këtë mënyrë mendimin: „me një rrjet më shumë në vend.”

Por ajo që ndodhi në Ditën e Suksesit të fundit, mendoj, që shpjegon përse jemi në vendin më të mirë të mundshëm.

Në grupin tonë kemi një kamp të zellshëm, ata na entuziazmojnë edhe atëhere, kur na ulet besimi. Imre Esztári dhe Anna, të cilët nuk kanë probleme me dëgjimin, janë të pranishëm në të gjitha takimet. Atje ishin edhe në maj në Ditën e Suksesit. U përgatitën shumë, sollën shumë bashkëpunor, sepse e dinin: që kjo është një ditë e veçantë. Ndërsa nuk menduan për atë, që çfarë surprize do të mbante për ata kjo paradite maji.

Aidan O'Hare nënpresident për Europën, duke çuditur të gjithë hyri në bisedë me Imren dhe të shoqen. Sigurisht mund të thuash, ishte e lehtë, sepse firma paguan përkthyesin e shurdh-memecave.

Tani mbahu fort: Aidan nuk foli me Imre-n dhe Anna-n me ndihmën e përkthyesit, por me shenja!

Tregoi, që në Amerikë ka mbi pesëdhjet bashkëpunor shurdh. I përgëzoi për punën e tyre dhe i siguroi ata për arritjen e sukseseve të mëtejshme.

Mund të pyesni, që çfarë ka këtu të veçantë?

A ke parë drejtues të tillë firme, që të ndihmojë bashkëpunorët me shumë të meta fizike? Për fat të keq jemi akoma larg nga ajo, që ti trajtojmë partnerë të barabartë personat e ashtuquajtur „me të meta”.

Këtu, në biznesin e FLP-s kjo ndodh ndryshe! Ajo, që Aidan komunikoi me Anna-n dhe Imre-n, është një ndihmë e madhe, jo vetëm për ata, por edhe për ata që do të ndjekin shëmbullin e tyre.

Që nga ajo kohë është më i madh zelli dhe përkushtimi!

Nuk e ndjemë, që thjesht ishte një „pretekst marketingu”, sepse mes tyre u zhvillua një bisedë e hapur plot ndjenja njerëzore në gjuhën e tyre. Dhe kjo ishte e veçanta!

Që nga ajo kohë është temë e ditës, ajo që ndodhi atje dhe atëhere, për ne ishte një moment i paharruar dhe ashtu do të mbetet!

Jemi mirënjohës, që këta persona janë në grupin tonë dhe falenderim për njeriun me tërë kuptimin e fjalës Aidan!

**Márti Bakó dhe Józsi
senior menaxherë**



Yndyrnat e pangopura

NGA KUSHDO ËSHTË I NJOHUR FAKTI QË RASTET E VDEKJES NGA ZEMRA DHE SISTEMI I VENAVE JANË NGA MË TË SHPESHTAT. EDHE FAKTORËT E RREZIKUT NJIHEN: ATO JANË ZAKONET KËQIA TË TË USHQYERIT, KONSUMIMI I USHQIMEVE ME YNDYRNA TË TEPËRTA, KOLISTERINI DHE NIVELI I LARTË I YNDYRNAVE NË GJAK. STUDIMET E VITEVE TË MËPARSHME KANË TËRHEQUR VËMENDJEN SE DISA YNDYRNA JANË ME RËNDËSI TË VEÇANTË PER ORGANIZMIN TONË DHE LUAJNË NJË ROL KYÇ NË MBROJTJEN NGA SËMUNDJE TË TILLA SI SËMUNDJET E ZEMRËS DHE TË SISTEMIT TË VENAVE, SËMUNDJET TUMORALE, SËMUNDJET E SISTEMIT NERVOR DHE ATO TË DIABETIT.

Reth 30 % të energjisë dhe të ushqimit, trupit ia japin libidet. Me grumbullimin e karbohidrateve ai bëhet më i pasur në yndyrna, sepse oksidimi i tyre çliron më shumë energji.

LE TË SHIKOJMË RËNDËSINË BIOLOGJIKE TË YNDYRNAVE!

- duke u grumbulluar në qelizat dhjamore ato bëhen një burim rezervë energjie
- si pjesë këmbimi të mureve dhe membranave të qelizave
- rregullojnë aftësinë ngritje të mureve të qelizave
- duke u bashkuar me proteinat dhe karbohidratet ato marrin pjesë në procese të tjera të metabolizmit
- janë burim për disa vitamina dhe efekte hormonesh (si vitamina D3, hormonet e pasveshjes dhe të steroideve)
- vitaminat e tretshme i mbajnë të tretura në yndyrë
- janë rregullator të sintezës të prostaglandinës, dhe nëpërmjet kësaj edhe të metabolizmit
- përbëhen në sasinë më të madhe të indeve nervore dhe janë të domosdoshme për ndërtimin e tyre

PËRQËNDRIMI I LIPIDEVE

- acidet dhjamore të ngopura (nuk permbajnë lidhjen dyshe)
- acidet dhjamore të pangopura (acidi vajor permban një lidhje dyshe ,acidi linol (LS) përmban dy lidhje dyshe, dhe acidi linolin (LNS) përmban tre lidhje)

Acidi linol dhe acidi linolin janë acidra dhjamore esenciale dhe nxjerrja e tyre bëhet vetëm nga lëndë ushqimore bimore. Acidet dhjamore të pangopura disa herë, me një transformim të mëtejshëm mund të rivendosin gjëndjen e organizmit tonë. ndërmjet tyre më i rëndësishmi është acidi eikozapentaen pesë herë i pangopur (EPA) dhe acidi docozahexan gjashtë herë i pangopur (DHA). Rivendosja e këtyre acideve dhjamore të pangopura kërkon një energji të madhe. Organizmi ynë ka nevojë për të paktën dhjetë LNS që të krijojë një EPA, prandaj është shumë më ekonomike , nqse marrim ushqime të tilla që permbajnë në sasi të madhe EPA dhe DHA.



Pasuritë e natyrës VIII.

LNS e përmbajnë: farat e linit, vaji i farave të linit, vaj kolze, arra, bimë me gjethe jeshile. EPA dhe DHA e përmbajnë: vaji i peshkut, algat e freskëta dhe midhjet. Acidet dhjamore të pangopura emërtohen sipas asaj që në lidhjet e para dyshe atome karbohidrate kanë. Sipas këtyre lidhjeve kemi OMEGA-3, OMEGA-6 dhe OMEGA-9.

Rendësia e acideve dhjamore esenciale në radhë të parë varet nga prejardhja e tyre. Kështu acidi linol është lëndë e parë e grupit të OMEGA-6 ndërsa acidi linolin i OMEGA-3 Efekti biologjiko ushqyes në organizëm i dy acideve dhjamore esenciale në një pjesë të mirë është kontradiktor, për shembull përbërësit bioaktiv ndikojnë në mënyra të ndryshme në tonin e venave, dhe kontradiktor janë efektet e tyre edhe në mpiksjen e gjakut apo në procese inflamatore. Ekuilibrin dhe funksionimin si duhet të organizmit e siguron sasiad he raporti i duhur, por në mënyrën tonë moderne të jetesës të ushqyer në mënyrë disproporcionale ne marrim shumë OMEGA-6 dhe shumë pak OMEGA-3. Ky raport arrin 10:1 apo edhe 25:1 ndërsa raporti ideal për parandalimin e sëmundjeve duhet 3:1 dhe për kurim 1:1.

Studimi i acideve dhjamore OMEGA-3 filloi kur u konstatua se tek eskimezët e Groenlandës që konsumojnë shumë peshk ishin të panjohura sëmundjet kardiovakulare, kur tek popullsia perndimore janë kaq karakteristike. Vajrat e detare përmbajnë në sasira të mëdha EPA dhe DHA. Ato vijnë nga bimët detare, dhe nga algat, duke kaluar tek vargu i shqyesve me gjallesa detare si peshqit dhe sisorët e detit. Kafshët detare kanë nevojë për për sasira të mëdha të acideve dhjamore OMEGA-3, sepse lëngu qëndron edhe në ujë të ftohtë, ndërsa acidet e ngopura kristalizohen dhe si të tilla nuk kanë mundësi të marrin pjesë në proceset biologjike.

EFEKTET E ACIDIT DHJAMOR OMEGA-3

Për zembrën dhe sistemin e venave

Pengon formimin e trombeve. Tromboxam që formohet nga OMEGA-6 rrit për qëndrimin e e pllakëzave të gjakut, dhe në këtë mënyrë ndihmon në krijimin e trombozave. EPA pakëson prodhimin e tepërt të tromboxanit, rregullon nivelin e tyre dhe

ashtu si aspirina, por pa efekte anësore, pengon formimin e trombeve.

– **Ndihmon në relaksim e venave** dhe zgjerimin e tyre. Me efektin e kundërballancimit të tromboxanit përmirëson qarkullimin e gjakut.

– **Rrit elasticitetin e membranës të trupave të kuqe të gjakut**, dhe në këtë mënyrë ato arrijnë më lehtë edhe në venat më të përdredhura apo më të ngushta.

– **Pakëson mundësitë e krijimit të shqetësimeve të aritmisë të zembrës**, pakëson mundësitë e eksitimit eletromotorik të qelizave. Sipas disa studimeve rreziqet e **vdekjes papritur** nga zemra pakësohen deri edhe 45-60%.

– **Pakohet kolisterini i pergjithshem (20%) si dhe sasia e trigliceridit dhe rritet niveli i HDL (kolisterinit „mbrojtës“)** (Siguel és mtsai.), dhe në këtë mënyrë pakohet kalcifikimi i venave ndermjet tyre edhe i atyre të zembrës.

– **Ulet tensioni i lartë i gjakut**

– **Ulet inflamacioni i mureve të venave**, dhe nëpërmjet kësaj ulet rreziku i ngushtimit të venave dhe trombozave.

– **Ulet me 40-60% vdekshmëria** nga rreziqet kardiovaskulare

– **Mbron muskulaturën e zembrës** nga efektet e furnizimit të keq me gjak.

Për sëmundjet tumorale

Kundrejt sëmundjeve tumorale, mbrojta e parë nënkupton një sistem imuniteti i fortë, por për këtë duhen siguruar lëndët ushqyese perkatse. Prishja e ekuilibrit të OMEGA-6 dhe OMEGA-3 çon në insuficencën e sistemit të imunitetit. Ndërsa acidet dhjamore OMEGA-6 shtojnë rritjen e tumoreve, acidet dhjamore OMEGA-3 e pakësojnë këtë rritje.

Studimet japoneze kanë lajmëruar se acidet dhjamore OMEGA-3 :

– ndalojnë përhapjen e qelizave malinje

– ato janë të afta të pengojnë apo pakësojnë formimin e tyre

– përmirësojnë dobësimin e rënies në peshë për shkak të sëmundjes

– pengojnë proceset inflamatore të shkaktuara nga stresi

– janë parë si të efektshme në transformiet e perbërjes të membranës të qelizave tumorale kryesisht për tumoret e mëlçisë, pankreasit, zorrës së trashë, të gjirit, të prostatës dhe në rastin e leucemisë.



nature

Në rastin e sëmundjeve nervore e psiqike

– Ato janë të domosdoshme për zhvillimin e trurit dhe të organeve të shikimit, madje edhe gjatë barrës është e nevojshme të konsumohet në sasinë e duhur. Në disa vende ashtu edhe tek ne ushqimet e të lindurve prematurë permbajnë acidet dhjamore OMEGA-3. Alkoli pakëson sasinë e tyre, prandaj nënat alkoholiste mund të lindin fëmijë me të meta mendore.

– Në rast depresioni në membranat e qelizave pakësohet sasia e acidit dhjamor OMEGA-3, qelizat pësojnë dëmtim oksidativ dhe në këtë mënyrë prodhohet më pak serotonin. Pakësimi i nivelit të serotoninit luan një rol të madh në krijimin e depresionit. Me një racionim të acideve dhjamore OMEGA-3 mund të zhduket ose ulet shkalla e depresionit. Edhe në rastet e depresioneve alkolike apo të pas lindjes mund të arrihen rezultate të mira.

– Ka rezultuar me efekt edhe në rastet e **migrënës dhe të dhembjeve të kokës.**

– Në rastet e **hiperaktivitetit, mungesës kronike të perqëndrimit, iritimit të lartë dhe dislexisë** mund të perdoren me sukses. Këto të fundit prekin kryesisht të rinjtë sepse ata janë përdoruesit kryesor të ushqimeve të pasura me acide dhjamore OMEGA-6.

Në sëmundjet e lëkurës

- Për lëkurën e thatë,
- Për lëkurë si byth pate në parakrah
- Për ekzema dhe dermatitis
- Për psoriasis
- Dhe me efekte të shkëlqyera për rastet e thyerjes apo rënies të flokëve.

Në rastin e sëmundjes të diabetit pakëson formimin e rezistencës insuline të qelizave dhe përmirëson aftësitë e durimit të diabetit.

Për artritet dhe dhimbjet ramatizmale të kyçeve janë qetsues të rëndësishëm të dhimbjeve dhe pakësojnë inflamacionet.



Në rastin e sëmundjeve të sistemit të imunitetit si alergji, azma dhe të sëmundjeve autoimmune (si inflamacione ulceroze të zorrës së trashë, apo të veshkave) mund të arrihen përmirësime të rëndësishme.

Për shqetësime gjinekologjike – si sindromat e paramenstruacioneve, spazma menstruacionesh, valëzime temperature, shqetësime të menopauzës mund të japë mundësi për lehtësimin e tyre.

Efekt mbrojtës nga acidet dhjamore të pangopura janë vitamina E dhe seleni, që pengojnë oksidimin e acideve dhjamore që janë në membranat. **Vitaminat A dhe C** kanë efekt të rëndësishëm në mbrojtjen e membranës. Këto vitamina antioksidante mbështetin efektet e njera tjetrës.

Që të sigurohet ekuilibri ndermjet acideve dhjamore OMEGA-6 dhe OMEGA-3 duhet të pakësojmë dietat me vaj misri, vaj lule dielli, vaj lajthie, vaj sezami, margarinën dhe sasinë e fastfudeve të skuqura në vaj! Sipas mundësive të konsumojmë peshk të thellësive të detit, por të kemi kujdes nga peshku i mjediseve të ndotura, gjë që mund të kompensohet me plotsues ushqimor me vaj peshku. Konsumimi i Omega-9 është i mirë sepse nuk transformohet në Omega-6. Më i miri mbetet vaji i ullirit që përbën shtyllën e dietës të vendeve mesdhetare. Ata që konsumojnë acidet dhjamore OMEGA-3, mund të pakësojnë deri edhe 50-70 % rrezikun e vdekjeve nga infarkti i zemrës apo ato me origjinë nga zemra.

LITERATURA:

Hooper L, Thompson RL, Harrison RA, Summerbell CD, Moore H, Worthington HV, Durrington PN, Ness AR, Capps NE, Davey Smith G, Riemersma RA, Ebrahim SB. Risks and benefits of omega 3 fats for mortality, cardiovascular disease, and cancer: systematic review. *BMJ*, doi:10.1136/bmj.38755.366331.2F (published 24 March 2006)

Shahidi F, Miralibakari H. Omega-3 fatty acids in health and disease: part 2--health effects of omega-3 fatty acids in autoimmune diseases, mental health, and gene expression. *J Med Food*. 2005 Summer;8(2):133-48. Review.

Cathcart, E.S. and Gonnerman, W.A. 1991. Fish oil fatty acids and experimental arthritis. *Rheumatic Disease Clinics of North America*. 17: 235-242.

Int J Clin Pract. Omega-3 fatty acids: their role in the prevention and treatment of atherosclerosis related risk factors and complications. 2003 May;57(4):305-14.

Larsen, H.R. Nélkülözhetetlen tápanyag: halolajak *International Health News*

Paragh Gy, Katona É. Az omega-3 zsírsavak szerepe az ateroszklerózis megelőzésében. *Háziorvos Továbbképző Szemle* 2003; 8:86-89

Mozaffarian D, Ascherio A, Hu FB, Stampfer MJ, Willett WC, Siscovick DS, Rimm EB. (2005. július 2.). „Interplay between different polyunsaturated fatty acids and risk of coronary heart disease in men.”. *Circulation* 111 (2), p. 157–64.

Yong Q, Chen, Isabelle M, Berquin, Larry W, Daniel, Iris J, Edwards, Joseph T, O’Flaherty, Mike J, Thomas, Janet A, Tooze, Bob Wykle

Omega-3 Fatty Acids and Cancer Risk *JAMA*. 2006;296(3):282.



Dr. Edit Révész Siklósné
soaring menaxhere

NJOFTIMET E ZYRAVE JUGLINDORE



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381 11 3970 127. Orari i hapjes: të hënën, të martën dhe të enjten 12.00-19.30, të mërkurën dhe të premten 9.00-16.30, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Beograd, Success Day: 24.9.2011., 26.11.2011

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381 18 514 130, +381 18 514 131.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00, të shtunën e fundit të muajit dhe gjatë Ditës së Suksesit në orën 9.00-13.00.

Drejtori i rajonit: Branislav Rajić.

Numrat i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Biserka Lazarević dhe dr. Predrag Lazarević:
+381 23 543 318

Të martën në orën 13.00 16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00 presin thirrjet tuaja për konsultim.



MALI I ZI

Zyra e Podgoricës: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402.

Orari i punës: të hënën: 12:00 – 20:00. Në ditët e tjera të punës: 9:00 – 17:00. E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9:00 – 14:00.

Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakić

Numri i telefonit i specialistes mjek:

Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



SLLOVENIA

Zyra e Ljubljanës: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386 1 562 3640.

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

Hapur: Hënë 12.00-20.00

Martë, Mërkurë, Enjte, Premte, 9.00-17.00

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

Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

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

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

Dr. Arbeiter Miran: +386 4142 0788

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011



KROACIA

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

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

Zyra e Rijekës: 51000 Rijeka Strossmayerova 3/A.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten: 12.00–20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00–17.00 tel: +385 51 372 361, +mobil: +385-91/455-1905

Drejtori i rajonit: Dr. Laszlo Molnar

Numri i telefonit të specialistëve mjek:

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

Në ditët teke në orarin 16.00–20.00.

Opatija, Success Day: 15.10.2011

Trainime:

Rijeka, Strossmayerova 3 a.,

Të Hënë dhe të Enjten, ora 18-19



SHQIPËRIA

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

Drejtori rajonal: Attila Borbáth,

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

e-mail:Flpalbania@abcom.al

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

Tirana, Success Day: 20.11.2011.



BOSNIA-HERCEGOVINA

Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel: +387 55 211-784, +387 55 212-605, fax: +387 55 221 780.

Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00.

Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksić

Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.

tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651.

Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00–16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit (ditë pune) organizojmë një Ditë Sukses mini në zyrën e FLP-s.

Drejtoresha e zyrës: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 10.12.2011



KOSOVA

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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



NJOFTIME

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

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

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

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

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

SHITJE, REKLAMË

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

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

- në internet – në pjesë e distributorit të faqes së internetit www.foreverliving.com
- me ndihmën e softerit Forever Telefon

- nga personeli ynë i shërbimit, të cilët në Hungari mund të merren në telefon numrat +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

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



NJOFTIMET E PËRFAQËSIVE TË HUNGARISË

KALENDARI I AKTIVITETEVE

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

POROSI PRODUKTESH

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

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

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

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

Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

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

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

Dr. Mezósi László +36-70/779-1943

Dr. Németh Endre +36-70/389-1746

Dr. Terézia Samu 70/627 5678

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

Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

Dr. Bakanek György +36-70/414-2913

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

PËRFAQËSITË TONA Forever Living Products

- Qendra Mësimore:

1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285

Ndryshon orari i hapjes së magazinës së rrugës

Szondi: H-P: 10:00-21:00

Drejtoria Qendrore e Budapestit:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

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

Drejtor gjeneral: Dr. Milesz Sándor

mobil: +36 70 316 0002

Vida Mónika me kodin 159,

mobil: +36-70-436-4278

Drejtor i financës: Rókasné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-291-8995/171-es mellék

mobil: +36 70 4364220

Drejtor kontrologu: Suplicz Zsolt

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

mobil: +36 70 463 4194

Drejtor i Informatikës,

Llogarisë dhe Çështjeve

Drejtoreshë e shitjeve dhe e zhvillimit të shitjeve:

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

Cel: +36-70-436-4230

Drejtoreshë e marketingut dhe e

komunikimit: Bernadett Huszti: Ext: 194, Cel:

+36-70-436-4212

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

36-1-297-1996

Magdolna Darvas:

Ext: 159, Cel: +36 70 436 4197

Zsuzsanna Gero:

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

Petróczy Zsuzsanna me kodin 106,

mobil: +36-70-436-4276

• Drejtoria Rajonale e Debrecenit:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-70-436-4286

Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.

• Drejtoria Rajonale e Szegedit:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor

• Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:

8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22-333-167, +36-20/467-8603

Drejtori i rajonit: Kiss Tibor

Forever Resorts

Hoteli Késhtjella e Szirakit

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32-485-300

fax: +36-32-485-285.

Drejtoresha e hotelit:

Király Katalin

Faqja e internetit:

www.kastelyszirak.hu



FOREVER Success Day

17 SHTATOR 2011



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



FJALA E PERSHËNDETJES
DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PERGJITHSHËM



TË PERGATITEMI PË MUAJT E DIMRIT
DR. JUDIT VÉGH
MENAXHERE



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



TAKIMET PERSONALE
BALÁZS BÁRSONY
MENAXHER



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



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

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

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

FOREVER 

IMRPRESSUM

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

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

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

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

Žarko Anić Antić (kroat), Ottilia Toth-Kasa, Balazs Molnar, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven).

Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 30500 kopje. Për përbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com

Sunshine Summer
Holiday



ME FAKTOR 30

ALOE SUNSCREEN SPRAY

TEPËR REZISTUES NDAJ UJIT