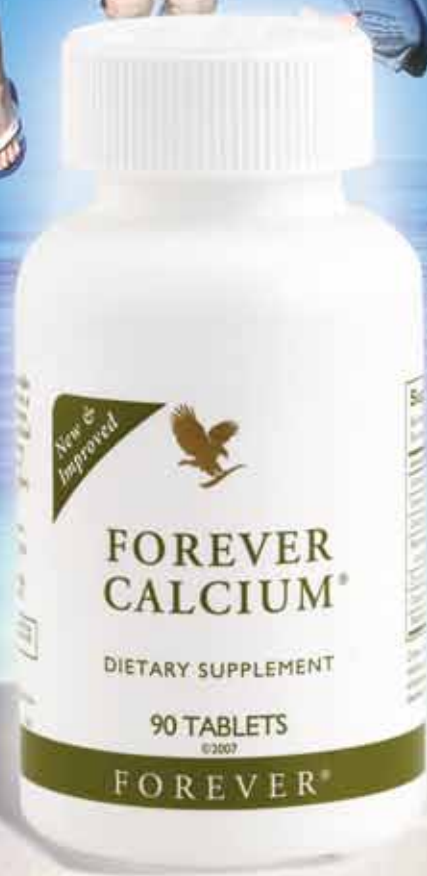


VITI XVII, NUMRI 8 / GUSHT 2013

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

FOREVER





Filloje

DITËN ME BIZËQESHJE!

Duke ju afruar periudhës të kualifikimit për Chairman's Bonus, unë do të dëshiroja të ndaja me ju disa ide lidhur me strategjinë e menaxhimit të kohës, të cilat unë i kam parë shumë të dobishme gjatë viteve. Si sipërmarrës dhe si drejtues grupi, është jashtëzakonisht e rëndësishme që ne të kemi të përgatitur një plan strategjik për të shfrytëzuar asetin tonë më të çmuar: kohën. Duke diskutuar me distributorët tanë më të mirë, unë gjithmonë kam vënë re me admirim se sa mirë ata kanë gjetur ekuilibrin midis përgjegjesisë së tyre në biznesin e Foreverit dhe ndërkohë të ruajnë buzëqeshjen.

Planifikoje Ditën

Po sikur ta ndani ditën në një mënyrë të tillë që të rritni rendimentin tuaj? Çdo ditë unë harxhoj disa minuta vetëm për të përcaktuar gjërat prioritare, për të qënë i sigurtë që unë do ta shpenzoj të shumtën e kohës në aktivitete që kontribuojnë në suksesin e Foreverit. Disa herë mund të shmangesh lehtë nga gjërat më të rëndësishme sepse ato duken të vështira. Ben Franklioni na kujton: „Ju mund të vonoheni, por koha jo” Çelësi i planifikimit të ditës është që të jesh sa më specifik të jetë e mundur, duke i ndarë projektet e mëdha në hapa të vogla të menaxhueshme.

Përshtate programin sipas mundësisë

Një nga avantazhet më të mëdha e të punuarit me Foreverin është fleksibiliteti për të krijuar programin tuaj personal. Shumë njerëz do të preferonin të bënin detyrat më të rëndësishme kur kanë më shumë energji. A ngriheni herët? Po qe se po, kjo mund të jetë koha më e mirë e ditës për tu fokusuar në prioritetet tuaja kryesore. Duke qënë me rendiment në pikun e kohës ju ndihmon për të arritur edhe më shumë në objektivat tuaja. Me qëllim që ta shfrytëzoni kohën në mënyrë efektive, ne duhet të vlerësojmë dhe respektojmë atë që na kujton Chales Darwin: „Ai njeri që humbet kot një orë nga jeta e tij, a inuk ka kuptuar vlerën e jetës.”

Planifikoje Kohën për tui Përgjigjur Kërkesave

Si sipërmarrës dhe drejtues grupi, njerzit natyrisht kërkojnë mendimin, kohën dhe vëmendjen tuaj gjatë gjithë ditës. Si distributor i Foreverit ju ndihmoni të tjerët për të arritur një shëndet dhe mirëqënie më të mirë, kështu që ka shumë raste ku merrni telefonata, mesazhe apo E-mail. Edhe për këto duhet planifikuar koha për tui përgjigjur, sesa duke ju përgjigjur çdo kërkesë në çastin që vjen. Kjo të ndihmon që ta kontrollosh programin tënd dhe të ruash përqëndrimin.

Të gjithë kanë të njëjtën sasi kohe në dispozicion. Edhe distributorët më të sukseshëm 24 orë në ditë kanë ashtu si edhe ju. Shpesh dallimi në arritjen dhe mos arritjen e objektivave qëndron në atë sa e shfrytëzojmë kohën në avantazhin tonë. Kur ne dimë si ta menaxhojmë kohën, ne mund të ndihmojmë më mirë njeri tjetrin për realizimin e lirisë financiare, për sigurimin e një shëndeti optimal dhe bërjen e një jete të ekuilibruar. Shfrytëzoni rastin për të ndarë mundësinë Forever me të tjerët sapo ju jepet kjo mundësi, dhe investoni kohën në një mënyrë të tillë ku do të ishit krenar që e ndani këtë kohë pikërisht me të tjerët.

Rex Maughan
1 juaji

Rex Maughan

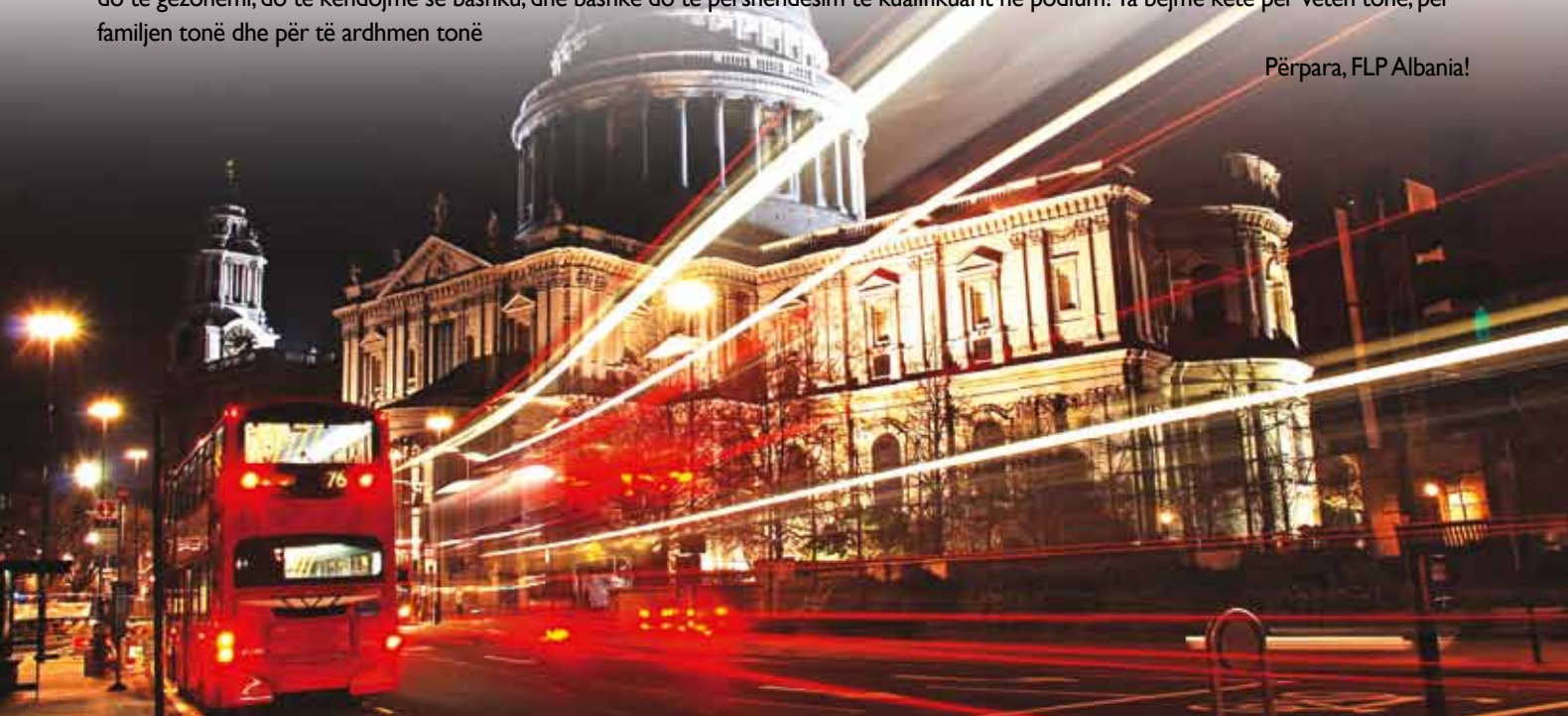
LONDRA PRET LONDON



DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Besoje, që punën time e kam hobbi, këtë mund ta them me bindje të plotë, sepse jam i dashuruar me atë, që bëj. Bashkudhëtare e jetës sonë si foreversa janë, udhëtimet e shumta. Falë gjashtëmbëdhjet vjetëve të mbushura në Forever, udhëtoj jashtzakonisht shumë; deri tani kam vizituar mbi njëqind e njëzet shtete. Sigurisht edhe unë kam vendet e mija të preferuara, si p.sh. Japonia, Kamboxha, qytetet e preferuara, si Las Vegas, Los Angeles apo Sentspeterburg. Por ka një qytet në Europë, ku kam kaluar periudhën më të gjatë, ku atje kam udhëtuar më shumë, disa herë vetëm për një prezantim të ri muzikor apo vetëm për premierën e një rockopere. Po, Londra është kalaja kulturore e Europës, dhe është vend i preferuar si për mua ashtu edhe për familjen time. Ky ishte qyteti, ku djali ynë gjashtë muajsh Matyi erdhi të dëgjonte Madonnën. Është kollaj ta duash Londrën, sepse në të kundërt me qytetet e tjera të Mretërisë, këtu edhe koha është e mirë, dhe nuk bie çdo ditë shi. Me pak fjalë, jeta kulturore është fantastike, historia sensacionale dhe ky qytet është shumë i pasur. Kjo duket në atë, që miliona turistë mbrijnë çdo muaj nga të gjitha vendet e botës për tu mahnitur me kryeqytetin e Mbretërisë. Rex Maughan përsëri ëndërroi diçka, do të na marrë ne në një nga qytetet më të bukura të botës, mund të shkojmë të shohim një ekspozitë të Salvador Dalit apo Picassos, por në darkë mund të ulemi edhe për një pjesë të Webberit si dhe mund të takohemi me ndërtuesit më të mirë të rrjetit në botë, ndërkohë Rexi na paguan udhëtimin lluksoz dhe hotelin në Londër. Forever Living International mban këtu në maj të 2014-ës Global Rally-n. E kam zakon të them, që kush jeton, lëviz dhe është forevers, ai e ka vendin atje. Kurrë nuk e kemi patur kaq afër këtë mundësi, që të mund takohemi njëherësh veç drejtuesve të kompanisë edhe me distributorët më të mirë në botë. Kjo është një mundësi gjigande dhe motivimi më i madh në ndërtimin e rrjetit Tënd. Kusht për kualifikim është një çek Chairman's Bonus ose 1500 pikë. Bëj gjithshka, që të jesh atje si i kualifikuar! Nëse vetëm tani e fillove biznesin, atëherë kërko mundësinë, që të mund të përfaqësosh grupin me mbi një mijë vetë të rajonit hungarez dhe sllavo-jugor në takimin me përmasat më të mëdha në historinë e Foreverit. Stadiumi O2 ka aftësi të pranojë njëzet mijë bashkëpunorë të Foreverit. Ne këtu, në rajonin qendror-juglindor të Europës jetojmë gjithsej tridhjet milion. Le të gumëzhijë ky stadium nga ne dhe le të udhëtojë të paktën një në dhjetë prej nesh! Në qoftë se do të shkojmë dy mijë, atëherë do të kthehen në shtëpi dy mijë vetë të motivuar, dhe duke parë rezultatet e Londrës, është e sigurt, që përsëri do të duam të bëjmë xhiro nëpër botë. Jepi vetes këtë mundësi! Bëje këtë hap, dhe do të jesh atje me ne. Më pas do të gëzohemi, do të këndojmë së bashku, dhe bashkë do të përshëndesim të kualifikuarit në podium! Ta bëjmë këtë për veten tonë, për familjen tonë dhe për të ardhmen tonë

Përpara, FLP Albania!



SUCCESS

BUDAPEST, 20 KORRIK. 2013.

KY BIZNES NUK ECËN PA PATUR PA SHOKË,
NDOSHTA KY DO TË MUND TË ISHTE MESAZHI
KRYESOR I DITËS SË SUKSESIT TË KORRIKUT. SHUMË
ÇIFTE GJITHASHTU NDANË ME NE SEKRETIN E
SUKSESIT TË PËRBASHKËT, NDËRSA NGA TË TJERË
DËGJOJMË SE SA E RËNDËSISHME ËSHTË FORMIMI I
NJË SKUADRE TË VËRTETË BASHKPUNËTORËSH.

DAY

Dita e Suksesit nis me një atmosferë më të ndezur se zakonisht. **Lui dhe orkestra Band** luajnë hitet e tyre më të mira, pastaj në skenë falnderohen sipas niveleve menaxherët, ata që kanë arritur rezultate të shkëlqyera. Drejtues të programit janë çifti Halmi, **István Halmi dhe Rita Mikola Halmine**- zafir diamant menaxherë. Edhe vetë ata kanë punuar shumë për suksesin, jo vetëm në Forever por edhe para saj. E provuan veten si sipërmarrës në shumë fusha, por vërtet e ndjejnë veten mirë vetëm këtu. Na tregojnë se objektivi i tyre është niveli diamant, deri sa ta arrijnë atë, nuk kanë për të pushuar. Po si është ky biznes? Vërtet është një biznes i mirë? Sa mund të fitosh? A do të mund ta bëjmë? - Rita premtun se në fund të Ditës së Suksesit për të gjitha pyetjet bazë do të marrim përgjigje.

„Drejtuesi i mirë, nuk thotë se çfarë duhet bërë, por si duhet bërë” thotë **Dr Sándor Milesz** që ngjitet në skenë. Së pari prej tij dëgjojmë për produktet më të reja, pastaj për programet më të mëdha të trainimit në Forever, për rëndësinë e Trainimit të Diamantëve. „Të përgatitemi për shpërthim, dua të kalojmë përsëri në vendin e parë” - i cili na njeh të dhënat e firmës më në shkallë ndërkombtare dhe me shpalljen e misionit të tij personal. „Firma jonë është firma më e mirë në botë, çështja shtrohet çfarë mund të kontribuojmë ne” - thotë ai.

Dr. Boglárka Francia, mjeke familje, mjeke urgjence, e terapive familjare dhe drejtuese e mjekëve natyralist, në një pjesë të programit na flet për përvojat mjekësore. Ajo vetë ka punuar njëkohsisht në tre vende pune, por si bashkshorte dhe nënë vendin e saj e ka gjetur kur u lidh me mundësinë Forever. Sot ajo bën atë që do: ndihmon njerzit.



Pas ngjitjes në skenë të supervisorëve dhe asistent menaxherëve, menaxherët **Gergely Almási dhe Barbara Bakos** na tregojnë si e kanë filluar këtë biznes. Çifti ekonomist ishte mësuar që ta administronte vetë kohën, mbasi kishin punuar si sipërmarrës. „Mbijetuan, kishim dhe të punësuar, bënim pushime verore, por dëshironim më shumë” – pohon Barbara. Tashmë 10 vjet më parë kishim dëgjuar për Foreverin, por jetën e ndryshoi kur takuan çiftin Halmi. „Më parë i lija të më iknin endërrat e mija, kurse tani ato i kthej në objektiva Tani kam marrë formë” – na tregon Barbara. „Për ne Foreveri ka qënë hambari i plotësimit dhe i mundësive” – e merr fjalën Gergely Almási. „Ne brënda vitit që shkoi u bëmë më të mirë. Po në ç’mënyrë? Me objektiva dhe me endërra, me asgjë tjetër. Por duhet bërë hapat që të tregon sponsori. Fati e bie të tillë jetën, që më në fund e shikon cili është kuptimi i saj. Ne përshembull do të ishim rrëzuar në disa pika, por vendosëm të jemi shembull jo i atij që dorëzohet, por i atij që ia arrin. Për sa kohë ke endërra, do të kesh edhe rezultate!”



Tibor Radóczy ishte i punësuar në një firmë kur ju fut këtij biznesi. Gjatë ditëve të javës bënte punën zyrtare, ndërsa çdo fund jave bënte prezantime. Si ekonomist i tregëtisë së jashtme dhe si ekonomist marketingu ju bë një çështje zemre, se edhe në shkollën e lartë flitet për sistemin multi level (MLM). Tani është soaring menaxher, në 5 vende ka ndërtuar biznesin e 5 menaxherëve. Pranimin e përgjegjshmërisë e konsideron të tillë: ekziston njeriu i dyanshëm: „ai që kurrë nuk gabon“, vetëm rrethanat janë të tjera: ai që përgjegjshmërisë e mban për vete, por edhe për ata që i kanë dhënë besimin atij. Edhe nga pikpamja e suksesit të biznesit ka shumë rëndësi, cilën mënyrë të menduarit të ndjekësh atë të të punësuarit apo atë të sipërmarrësit. Domethënë të presim që të tjerët të na thonë çfarë duhet të bëjmë, apo të jemi të prirur që të marrim në dorë fatin tonë dhe për këtë duhen sakrificat. Në këtë fushë Forever Partner's Business Club ka shpallur mënyrën e të menduarit të nivelit më të lartë të këtij biznesi. „Në Forever nuk duhet hyrë, por duhet të të fitojmë të drejtat, ndërsa angazhimet janë të firmës“ – sqaron Tibor Radóczy Tibor, i cili përmbledh , për çfarë ka interes të bisedosh me një bashkpunëtor potencial. „Çelësi qëndron në sigurinë, këtë duhet tu ofrojmë.“ Pas këshillave, marrim përlllogaritje profesionale: si duhet ti llogarisim pikët dhe mbi ç'baza të planifikojmë ecurinë e biznesit. „Në qoftë se do të jesh rezultativ, duhet të drejtosh skuadrën tënde, madje edhe veten, nga rrezatimi yt varet rezultati i skuadrës.“ Vazhdojnë përsëri kualifikimet, në skenë ngjiten : fituesit 60cc+, anëtarë Klubit të Conquistadorëve, menaxherët, fituesit e programit stimulues të autoveturës, menaxherët drejtues.

Pas festimit të merituar çifti më i ri **Dr Ilona Juronics Vargané dhe Géza Varga** na flasin për ndërtimin e ardhshëm të biznesit. Ilona na tregon se megjithatë është mjeke kjo nuk përbënte ndonjë avantazh, madje ashtu si edhe të tjerët luftoi me po ato vështirësi. Fillimi as për ata nuk ishte e lehtë. Ilona thekson: „suksesin mund ta arrish jo me ndërtimin e rrjetit të konsumatorëve por me ndërtimin e skuadrës të bashkpunëtorëve të tu. Suksesi është i barabartë me objektivat plus investimin, ndërsa ky i fundit do të thotë kohë, dije dhe punë e organizuar.“ Pas kësaj nuk të thot kush cilat janë detyrat e tua , ti je vet shef i vetvetes!“ Shumë i rëndësishëm është edhe dhënia e shëmbullit personal: „Tek ne 1 cc është bërë që ditën e parë, ndërsa në mes të mujait



janë bërë 4cc aktive. , por nuk mbetemi me kaq!"

Sipas Dr Ilonasuksesit nuk i bën dëm një gjë:

„le të kesh edhe një shok tëndin, që qëndron pranë teje, ashtu si i imi". Géza Varga plotëson fjalët e bashkëshortes. „Rezultatet i prodhoni ju, kjo varet vetëm nga ju. Por për këtë duhen njohur mundësitë dhe ato duhen përshtatur me mjedisin , çdo ditë tek gjithkush, mbasi ngrejmë njeri tjetrin. Dhe se kur i përvishesh? Gjithmonë moment i mirë është ai kur njeriu takohet me mundësitë. Mos u dorëzo, cakto objektiva të larta, prezantoju gjithkujt, çfarë njeriu je dhe përse punon e çfarë realizon."

Mund të kënaqemi me kualifikimin e asistent supervisorëve, pastaj **Róbert Varga** menaxher Diamant-Zafir – shtron pyetjen: Cila është e para, cilësia e jetës apo paraja? Për fat në Forever nuk ka nevojë të zgjedhësh. Në ekran shfaqen të dhëna të frikëshme: statistikat e shëndetit, numeri i vdekjeve, sasia e ilaçeve të përdorura për çdo shtëpi, sasia e lëndëve sintetike në organizmin tonë. Sëmundjet e zembrës dhe të sistemit të venave, sëmundjet kanceroze, alergjia, perdorimi i drogave dhe i duhanit... Vërtet është një një gjë që të ngjall frikën, në



të cilën për parandalimin e tyre luajnë rol të rëndësishëm mënyra e jetesës dhe e ushqyerjes sonë. Në fruta e zarzavate është paksuar në mënyrë drastike përmbajtja e vitaminave dhe e lëndëve minerale. Kjo është një nga shkaqet, pse ia vlen të konsumohen plotësuesit dietik. Ndërsa ndërtimi i biznesit flet në favor të FLP: mundësi blerje elastike, niveli i arriur në shkallën e marketingut nuk të uletdrejtues firme me etikë, një zhvillim ekonomik i vazhdueshëm në më tepër se 150 vende të botës në çdo sekondë shitet një flakon aloe vera gel, çdo ditë regjistrohen në firmë 3000 vetë. „Kjo është një mundësi biznesi e shekullit 21-të thotë Róbert Varga – ku njerzit zotërojnë gjithmonë dy butona: cilësinë e jetës dhe sigurinë materiale: dhe për të dyja kemi nevojë” Po si mund t'ia nisim? Lекtori na ndihmon se si mund të llogaritim pikët, dhe si profesionist na i shpjegon deri në fund hapat e nevojshme. „A fiton aq sa meriton? Në qoftë se do të zgjidhje, si do të doje të jetoje? – shtron pyetjen Robert Varga. „Në qoftë se rrëzohesh në një objekt, atëherë përcakto një të ri, gjithmonë duhet të ripërtërihesh! Hungaria nuk ka patur kurrë kaq nevojë për FLP sa sot, kthe nga ta duash kjo është më se e vërtetë.”



Mëso dhe argëtohu me FLP TV!

GJITHPËRFSHIRJE E AKTIVITETEVE, LEKSIONE TË DITËVE TË SUKSESIT, HISTORI SUKSESI, GASTRONOMI, KULTURË, HISTORI SHOWBIZ – GJITHSHKA DO TAG JENI TEK FLP TV NË ADRESËN:

www.fullarts.hu/flp

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

SYMA CSARNOK
1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.



DR. SÁNDOR MILESZ
Drejtor i Përgjithshëm



ALLAN PEASE
Autor librash, Lektor



CHRISTEL REICHLÉ
DIETMAR REICHLÉ
Diamant Menaxherë



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamant Menaxherë



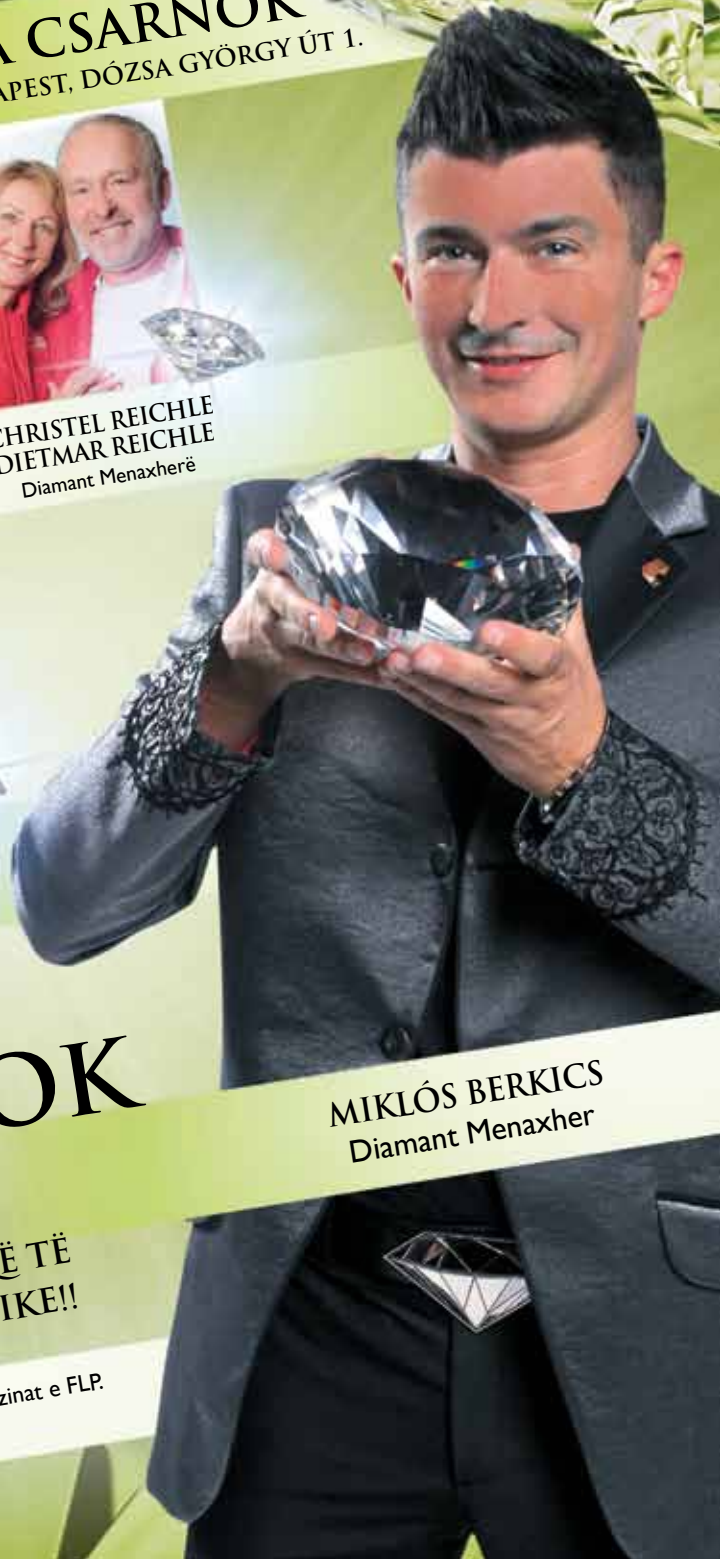
ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamant Menaxherë

2013 12-13 TETOR
SYMA CSARNOK
2 BUDAPEST

BËHUNI PJESMARRËS TË KËTIJ TRAINIMI QË TË
JEP ENERGJI, MOTIVIM DHE DIJE FANTASTIKE!!

Bileta 10.000 Ft/ për 2 ditë, mund të blihet edhe paraprakisht në magazinat e FLP.
Rezervojmë të drejtën e ndryshimit të programit.

MIKLÓS BERKICS
Diamant Menaxher





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDAPEST E DIEL 9 QERSHOR 2013

Për ditën e parë të trainimit të Diamantëve shkruajtëm në numerin e kaluar të revistës dhe tani si një paradë të stareve vjen një përmbledhje e ditës së dytë. Edhe në këtë rast drejtues të programit ishin Miklós Berkics- Diamant Menaxher dhe drejtori i përgjithshëm Dr Sándor Miliesz, Zafir Menaxher.





BODO SCHÄFER ËSHTË SIPËRMARRËS, AUTOR LIBRASH, DHE TRAINUES, BABA I 3 FËMIJVE. NË KOHËN E VET ME PUNËN E DISA VITEVE U BË I PAVARUR MATERIALISHT, FITOI KOHËN E LIRË DHE LUMTURINË, DHE METODAT E TIJ KËRKON TI PËRCJELLË MË TEJ.

„Dua tju shikoj kur do të buzqeshni, sepse atëhere do të jeni shumë më të sukseshëm në jetën e këtij biznesi por edhe në jetën tuaj personale. Në qoftë se jeni në situatë të vështirë, ngrijeni shkopin e kërcimit së larti më lartë, merrni angazhime dhe i ndiqni ato. Në qoftë se do të premtoni, do të detyroheni që të gjeni dhe zgjidhjen. „Rosat“ tremben para vështirësive, „shqiponjat“ kërkojnë zgjidhjen. Mos u bëni rosë, por shqiponjë! Mos jeto me justifikime, por kërko vetëm rrugëdaljet. Nuk ka realitet objektiv, nuk ka përgjigje automatike, por ka vetëm sfida dhe mundësi. Në jetën tuaj bëni diçka çdo ditë, sepse ky është çelësi i sekretit, dhe krahas tij edhe marrja përsipër e përgjegjësisë së plotë. Megjithatë për këtë duhet vetbesim, ; besim në vetvete dhe të ardhura: dhe paralel linja që shtrihen poshtë. Megjithë përgjigjet „jo“ duhet të kesh besim në vetvete, sepse suksesin mund ta përvetësosh vetëm përkohësisht, nuk mund ta blesh, çmimin duhet tia paguash çdo ditë. Në këtë nuk je vetëm; gjithmonë duhet dikush që ka besim tek ne, një trainues, që na rri pranë, sepse gjithkush ka çaste të vështira. Sado i sukseshëm të mund të jesh, çastet më të mira do ti përjetoni në grup. Shikoni përreth: Forever Living Products funksionon, gjeni ata njerëz, që mund të jenë model dhe bëhuni si ata edhe ju! Para të gjithë neve qëndron një mundësi. Gjatë ecjes dalin edhe probleme, por problemet nuk janë kurrë të mëdha, po jemi ne të vegjël! Ta provojmë të rritemi! Po ju tregoj çfarë i premtova vetes. Krijova diçka 7 vjet më parë, dhe i premtova vetes këtë do jua bëj të njohur 1 milion njerzve. Besoj se e kam arritur objektivin. Ngrihuni për endërrat tuaja, mos u dorëzoni kurrë, merrni maksimalen e mundshme nga vetja juaj, e paë jetën një kryevepër, takohemi në majën e suksesit!

JÓZSEF SZABÓ - ZAFÍR MENAXHER, KRIJUES I FLP HUNGARI, MODEL I SHUMË NJERZVE.

„Bota nuk është vetëm e 20 vjeçarëve! Në shpirtin tim e ndjej veten Diamant, dhe këtë e përjetoj çdo ditë. Pastaj vjen koha kur duhet përqëndruar sepse gjithshka është çështje fokusimi. Vetëm këtë ki parasysh në jetë. Në qoftë se nuk çlirohesh nga gjerat anësore, nuk ke për ta arritur objektivin! por në qoftë se kujdesesh vetëm për biznesin, atëhere mendimi do të hap shpirtin tënd. Po kështu kot e lexon politikën e biznesit, në qoftë se nuk e ndjen. Që ta përjetosh me pasion kape dorën e sponsorit tënd, sepse do ta përcjellë më tej shpirtin, zemrën dhe angazhimin tënd. Mos u merr me analiza, thjesht bëje çdo ditë këtë dhe do ta bësh mirë. Vihesh në hall kur ke kartën bankare, por nuk di kodin PIN. Edhe ne kodi na duhet, por shumë herë as ti nuk e di kodin tënd. Gjatë gjithë jetës kërkojmë kodin tonë. Merre jetën dhe fatin tënd seriozisht! Në qoftë se ti nuk mundesh, as ne nuk do të mundemi, ty të duhet të luftosh për të. Përveç shëndetit liria është ndoshta vlera më e madhe. Po i ke këto të dyja do të kesh edhe para!



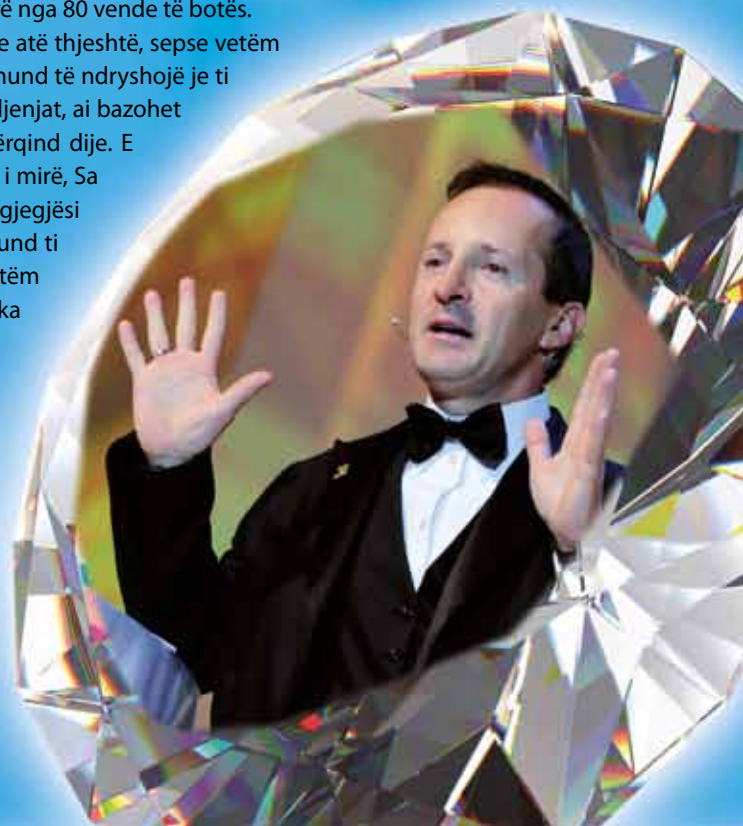


MICHAEL STRACHOVITZ, NJË NGA TRAINUESIT MË TË MREKULLUESHËM TË EUROPËS, DISA VITE MË PARË KRIJOI NJË RRJET PREJ 22 MIJË VETË. TANI MBAN LEKSIONE NË NJË NUMER TË MADH VENDESH. SIPAS TIJ, TEK GJITHKUSH FSHIHEN MUNDËSI TË PAFUNDME, GJITHSHKA QË MENDOJMË, APO BESOJMË MUND TA ARRIJMË.

„Ju përhëndes juve që jeni në këtë biznes, nga i cili nënat tuaja ju kanë ruajtur! A e mbani mend si kanë reaguar pjestarët e familjes? Mos qeshni. Njerzit gjithmonë dyshojnë, në qoftë se dikush bën diçka për përmirësimin e jetës, sepse je pasqyrë para tyre. Askush nuk gëzohet për sukseset e tua përveç bashkpunëtorëve të tu, ndërsa të tjerët presin që të rrëzohesh. Nk e dinë që në asgjë tjetër nuk mund të bëhesh kaq lehtë i sukseshëm sa në këtë biznes: MLM është një nga bizneset më të thjeshta në botë. Por vallë pse njëri bëhet i sukseshëm ndërsa tjetri jo? Po të njëjtat produkte, po i njëjti sistem bonusesh, po të njëjtat rregulla. Është e hidhur, por duhet ta dimë se gjithshka varet nga ne. I vetmi që mund të të bëjë të sukseshëm ose mund të të rrëzojë je ti vetë. Çdo njeri që është bërë i sukseshëm është angazhuar në tre gjëra: dije, motivim, qëndrim. Ato dije që nuk i vë në praktikë janë pavlerë. E vetmja punë e jotja është të gjesh blerësa, konsumatorë, distributorë bashkpunëtorë në këtë biznes dhe tu tregosh atyre se çfarë duhet të bëjnë. Ti pikasësh ata që janë për drejtues dhe ti trainosh ata. Por kurrë nuk ka nevojë për ata që thonë hajde ta provojmë, por për ata që e bëjnë. Dije që jo gjithkush do të eci me ty, por gjithkush vendos dhe dëshiron me siguri do të bëhet diamant. Ky është një vend, ku gjithkush mund të shpalesë talentin, mund të tregojë çfarë fsheh brënda tij, dhe nga kjo do të jetë i lumtur, dhe jo nga ajo sa shumë fiton, ajo vjen vetë. Statistikat janë të sakta: pesë kontakte – një takim, tre takime-një nëshkrim regjistrimi, tre nëshkrime-një fillon të punojë, nga tre njeri do të arrijë menaxher. Punon ë bazë të kësaj dhe ngjit nivelet! Çlirohu nga letargjia, kërko psenë dhe mënyra gjëndet. Problemi është se për çfarë mendon më shumë. Ka shumë njerëz dinë atë që nuk u duhet, megjithatë atë marrin sepse në atë janë fokusuar. Duhet të ndryshosh mënyrën e të menduarit! Atë që sot e përcakt si uni, ajo gjithmonë i takon të shkuarës. E shkuara nuk ekziston, vetëm e sotmja por për atë duhet të vendosësh lirshëm.”

ROLF KIPP- MENAXHERI DOPIO DIAMANT NGA GJERMANIA. KA FILLUAR PARA 18 VITESH, TANI ËSHTË NJË NGA RRJETNDËRTUESIT MË TË MËDHENJ NË BOTË, QË „SI RROGË TË TREMBËDHJET” MORI ÇEKUN PREJ 1.200 000 DOLLARË.

„Nuk jam ndryshe, veçse si ju. Atë që kam arritur është rezultat i grupit tim. Është e vërtetë që punoj shumë, por me mua gjithkush kështu punon. Në atë kohë nuk e dinim që do të ishim të sukseshëm, por shpresonim dhe qemë të aftë ta bënim. Unë vetë „jam fëmij i produkteve” – e filloi bisedën Rolf. Për një vit e gjysëm e kisha si punë të dytë, pastaj e kisha punën kryesore dhe në fillim bëra edhe unë plot gabime që bëhen. Sot kam 3 milion distributorë nga 80 vende të botës. Rregulli i parë është ky: në qoftë se do të ndërtohet diçka të madhe, bëje atë thjeshtë, sepse vetëm atëhere mund të të imitojnë. Mos u përpiq ti ndryshosh ata. I vetmi që mund të ndryshojë je ti vetë dhe kjo është më e vështira. Ky është një biznes që bazohet tek ndjenjat, ai bazohet tek frymëzimi, sinqeriteti dhe besimi. 90 përqind është ndjenja, 10 përqind dije. E rëndësishme është: vërtet ke besim në biznesin tënd? A je ti blerësi më i mirë, Sa nga këto produkte konsumon? Ke frymëzim për to? A e shikon me përgjegjësi në thellësinë tënde, sepse njerzit besojnë tek ti: mund ti ngresh apo mund ti ulësh ata. Jemi në një biznes sinqeriteti: nga të tjerët mund të presësh vetëm atë që ti vetë ke bërë. Dhe nuk ke punë të vështirë, sepse kurrë nuk ka patur treg të këtyre produkteve më të madh se sot dhe krahas tyre kemi një model të tillë biznesi, për të cilin asnjë njeri i zgjuar nuk mund të thotë jo. Një mundësi biznesi me garanci suksesi, me një prapavijë që të mbështet dhe ku me pak investim mund të fitosh miliona. Por secili arrin atë thellësi që meriton. Mendoje mirë cilët kërkon. Kandidatët e mi të mundshëm kanë synime, mund të frymëzohen, me mprehtësi dhe sinqeritet. Nga një njeri i tillë mos u mërzi për përgjigjen „jo”. Kur unë fillova këtë biznes. Nga 10 vetë, 9 më thoshin jo, tani ky raport është përmbysur dhe kjo është rezultat i zhvillimit prej 18 vjetësh. Gjatë kësaj kohe biznesi i Foreverit mua më dha me bollëk për gjithshka kisha nevojë. Çdo ditë jetojmë, siç do të donim, ndërsa çmimin e kemi parapaguar. Vetë mendoje sa do të ndryshonte jeta jote me paret e mija?”



DIAMANT MENAXHERI MIKLÓS, ËSHTË PREJ 15 VJETËSH NDËRTUES RRJETESH, ËSHTË „FYTYRA“ E FOREVERIT. PUNA E TIJ NË GLOBAL RALLY-N E 2013 U VLERËSUA ME ÇEKUN PREJ 425 MIJË DOLLARËSH.

Çfarë ka ndodhur me ju në 4 muajt që kaluan? Gjithshka mund të kishte ndodhur, dhe në 4 muajt që vijnë gjithshka mund të ndodhë! Në çdo rast takimi flet për gjë tjetër, ndërsa Trainimi Diamantëve është i veçantë. Detyra: punom ë shumë me mend sesa me forcë! Mua mu deshën 5 muaj që të arrija nivelin e menaxherit. Aty arrita 5 mijë dollarë, dhe prej andej pata vetëm rritje...U mbushën 16 vjet, , shumë shpërblime Profit Sharing dhe tani Chairman's Bonus, shuma që të ndryshojnë jetën, gjithsejt 5,5 milion Euro të fituara nga Forever Living Products, dhe kjo tashmë është ekstra, mbi bonusin mujor. Këtu ka vërtet para, por për to duhet punuar – së bashku. Bashkpunëtorët venë e vijnë, vetëm një njeri është fiks, ai është sponsori yt. A je gati që sponsori yt të ta ndryshojë jetën? Hiqi „syzet e humorit të keq“ , dhe buzëqesh Buzëqeshja është baraz shëndet, rezultate, suksese dhe para. Mbushe jetën tënde me gjëra të gëzuara dhe pozitive! Diku në brendësinë tënde më të thellë ke buzëqeshjen! Pastaj u vjen radha programeve stimuluese, kualifikimeve: edhe ty të pret Varna e Bullgarisë, Lake Tahoe e Amerikës, Londra...Fati yt është në dorën tënde, kujdesu që të mos mbetet në duart e të tjerëve!

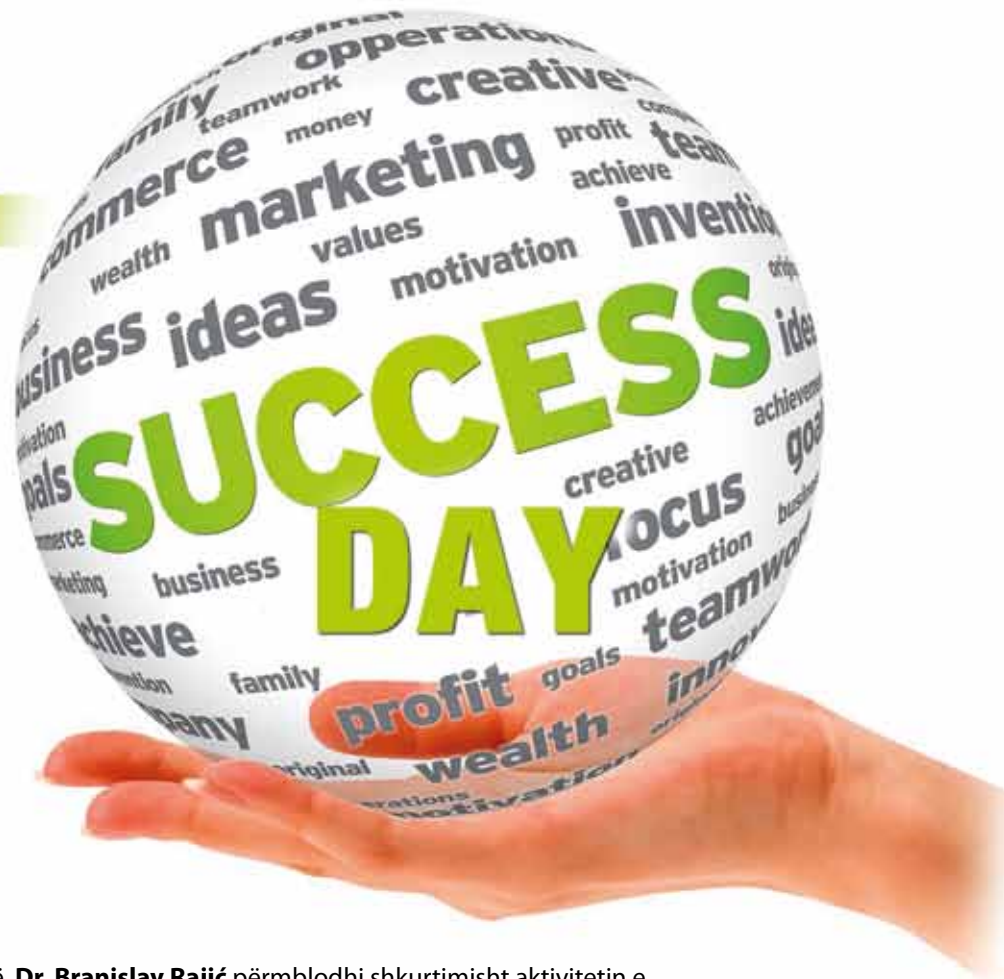


Oferta jonë deri sa të ketë gjëndje:

Kush blen të paktën 2 bileta në një numer kodik për Trainimin Diamant të muajit Tetor, merr falas një memorie flash me regjistrimet zanore të trainimit të muajit shkurt. Oferta jonë vazhdon për sa kohë të ketë gjëndje. Bëhuni edhe ju pjestarë të këtij trainimi që të mbush me energji, motivim dhe dije!

BEOGRAD, 23.06.2013

Drejtuesit e programit të seminarit të parë veror, ishin menaxherët Svetlana dhe Predrag Živković antarë të grupit fantastik të Kragujevacit. Shumë nga bashkpunorët tanë të motivuar kanë të njëjtin objektiv: të jetojnë jetë më cilësore.



Drejtuesi i FLP-s së Serbisë, **Dr. Branislav Rajić** përmbodhi shkurtimisht aktivitetin e firmës për gjashtë mujorin e parë. Prirjet janë të mira, po ashtu edhe entuziazmi drejt punës, nuk kemi mungesë energjie, dhe para nesh qëndrojnë sfida të tilla, të cilat janë të arritshme me një planifikim të mirë, me punë në grup dhe energji pozitive - bile edhe me buzëqeshje, ashtu siç e thotë edhe një slogani i FLP-s: Forever Smile!

Firma jonë ndjek prirjet e botës, me produkte gjithmonë e më të reja e me cilësi të lartë. Prezenca prej shumë vitesh i produkteve tona në tregun botëror, është rezultat i punës sakrifikuese të specialistëve të shkëlqyer, dhe përdorimi i teknologjisë moderne. Gjatë perfeksionimit janë marrë në konsideratë kërkesa e njerëzve për plotësues ushqimorë. Larminë e produkteve të reja për 2013-ën e prezantuan menaxheri **Siniša Blašković** dhe specialistia e kozmetikës **Dragana Nikolić**.



Plotësuesit ushqimorë janë mjetet më të favorshme për të fituar mbi efektet negative të shekullit 21. Stresi, nxitimi, bioritmi i përmbysur, papërgjegjësi personale: janë faktorët më negativë të stilit modern të jetës. Ekziston zgjidhja, dhe pikërisht FLP-ja ofron zgjidhjen e duhur. Faleminderit **dr. Biserka Lazarević** leksionin e shkëlqyer.

Ndoshta në çdo Ditë Suksesi pjesën më të rëndësishme e përfaqësojnë eksperiencat e përdoruesve të produkteve, si dhe raportet e doktorëve. Kemi rastin të dëgjojmë ato dëshmi personale, të cilët survejimet dhe përvojat e tyre



i ndajnë pa egoizëm me të pranishmit, duke kontribuar me dashje apo padashje, që duke dëgjuar eksperiencat edhe të tjerë të ndihmojnë vetveten. Ndërsa doktorët - duke shkuar më tej, që edhe ata i përdorin - në punën e tyre të përditëshme japin këshilla, ku nëpërmjet saj hapin përpara programit të firmës dimensione të reja. **Dr. Gabriella Tót** - edhe ajo vetë është menaxhere e FLP - e drejtoi pjesën e saj të programit në mënyrë brilante.

Ashtu sikurse edhe vetë biznesi i FLP-s është një lloj argëtimi, nuk qëndron larg nesh, që edhe në seminare të argëtohemi. Ndihmësi kryesor për këtë ishte **Igor Starović**, njeriu i parë i grupit „Divlji kesten”, mjeshtër i krijimit të atmosferës. Programi argëtues ishte një hyrje e duhur për vazhdimin e pjesës së biznesit në Ditën e Suksesit.

FLP-ja është një firmë e tillë, nëpërmjet së cilës mund të realizohen njëmijë dëshira tonat, por ndërkohë duhet të respektojmë disa ligje bazë: programim, përcaktimi i takimeve të biznesit, dëgjimi i të tjerëve, dhe nëpërmjet saj përzgjedhja e mënyrës së prezantimit të mundësisë së biznesit, ndjekja rregullisht e konsumatorëve. Që e gjithë kjo funksionon, për këtë është shembull menaxherja **Jovanka Štrboja**, e cila edhe vetë i përdor të gjitha ato që u rradhitën më sipër në ndërtimin e biznesit të FLP-s.

Kualifikimet janë "pasqyrë" e punës tonë. Përshëndetëm supervizorët, si dhe menaxherët e rinj të Serbisë: **Dani Radović, Eleonóra dhe János Baranyi**.

Më pas shpërblyem antarët e rinj të Klubit të Sundimtarëve dhe 60 cc+, ose ata, që realizojnë në një muaj me grupin e tyre të paktën 60 pikë personale dhe jo menaxheri. Ata me të vërtetë janë mjeshtër të zanatit të tyre!





Në programin promovues siguruan pjesëmarrjen e tyre edhe për 36 muaj të tjerë Nevenka dhe **Vladimir Jakupak** në nivelin e parë, si dhe **Veronika dhe Stevan Lomjanski** me realizimin e nivelit të tretë.

Të gjithë ne kemi ëndrra, por nga më të shumtët mungon besimi, që të qendrojnë pranë ëndrrave. Secili prej nesh e ka të drejtën, që të marrë diçka edhe nga jeta, jo vetëm të ulemi dhe të presim, që të na bjerë fati në prehër. Çdo gjë është shumë më e mirë se sa të rrish - bën mesazh menaxheri **Vitomir Nešić**. Qëllimi i tij është, që qoftë nëpërmjet produkteve, qoftë nëpërmjet planit marketing ta fusë FLP-n në çdo familje.

Niveli i assistant supervizorit është shkalla e parë e planit marketing të FLP-s. Kjo shënon pjekjen e biznesit dhe fillimin në të vërtetë të sipërmarrjes së pavarur. I përshëndesim supervizorët e rinjë!

Një pjesë e takimeve me FLP-n shënon pikën e kthimit: dalim nga rutina e përditëshme: mund të ndryshojmë mënyrën e të parit të botës. Në të vërtetë FLP-ja është mënyrë e ndërtimit në grup, të gjithëve ju jep në dorë një mjet të shkëlqyer : kutin Touch of Forever. Kjo kuti shënon thelbin e biznesit tonë: ruan gjendjen aktive, garanton sigurinë e parave si dhe reklamën më të mirë për fillimin e sipërmarrjes private - mesazhon **Marija Buruš** safir menaxhere.

Takimi i radhës do të jetë më 23 shtator 2013, kur i presim të gjithë me ide dhe suksese të reja biznesi.

Dr. Branislav Rajić,
drejtori rajonal i FLP serbe



LAST MINUTE!

Periudha e kualifikimi: nga
1 Maj deri 31 Gusht 2013.

KUSH MUND TË KUALIFIKOHET?

Çdo distributor i ri apo i vjetër, që nga niveli aktual ngjitet të paktën një shkallë më lartë në planin e marketingut (nga shkalla e distributorit mund të kualifikohesh vetëm në qoftë se arrin shkallën e supervizorit). Mund të marrin pjesë edhe të risponsorizuarit!

CILAT JANË KUSHTET EKZAKTETË KUALIFIKIMIT?

Ngjitu një nivel! Gjatë periudhës të kualifikimit të jesh aktiv (4 cc të reja, nga të cilat të paktën 1 cc në kodin personal) që nga muaji i parë i plotë, domethënë në qoftë se je regjistruar në 15 Qershor, atëhere që nga 1 Korriku. Nga niveli ekzistues i distributorit në planin e marketingut të ngjitesh një nivel (ata që janë në nivelin e distributorit të ngjiten në nivelin e supervizorit) Ky është niveli i I-rë i Holiday Rally.

Pas kualifikimit deri në fund të periudhës të kualifikimit të plotësosh të gjitha kushtet e kualifikimit, për shembull në qoftë se dikush nga niveli i distributorit apo asistent supervizorit arriti në Qershor nivelin e supervizorit, atëhere qershori bashkë me korrikun dhe korriku bashkë me gushtin duhet të jenë me 25 pikë. Në qoftë se nivesh nga niveli i supervizorit dhe në qershor arrite nivelin e asistent menaxherit, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, në qershor dhe korrik së bashku dhe korrik-gusht së bashku xhirua jote duhet të jetë përsëri 75 pikë, e kështu më tej. Ky është niveli i II-të i kualifikimit për Holiday Rally.

Në qoftë se je regjistruar në muajin e fundit të periudhës të kualifikimit, dhe ke plotësuar kushtet e periudhës të kualifikimit të Holiday Rally, atëhere, nuk mund të marrësh pjesë në akomodimin e VIP-ave, por natyrisht në nivelin e I-rë të kualifikimit. Ai që gjatë periudhës të kualifikimit ka ngjitur dy e më shumë shkallë në nivelin e marketingut, ai merr pjesë në akomodimin e VIP-ave, pra arrin nivelin e II-të.

AKOMODIMI:

Në hotelin me 5 yje „Ambasador”, të gjitha përfshi. Bashkpunëtorët e kualifikuar për Nivelin e II-të do të shkojnë me autobus VIP, dhe gjatë aktivitetit do të shërbehet në bufe VIP-ash dhe nuk do të ketë pika shitje për VIP-a duke mos pritur në radhë. Bashkpunëtorët e Nivelit të I-rë, udhëtimin e tyre duhet ta mbulojnë me shpenzimet e tyre, por sigurisht mund të marrin falas shërbime të firmës.

KUR DHE KU DOTË JETË HOLIDAY RALLY?

4-5 Tetor 2013, në Opatija të Kroacisë.

HR

HOLIDAY RALLY

Opatija



Global Rally 2014

do të jetë një nga aktivitetet më tërheqës dhe më magjepsës të Foreverit. Në Stadiumin O2 të Londrës, do të festojmë dhe vlerësojmë së bashku me 20.000 distributorë që do të vijnë nga të gjitha anët e botës, rezultatet e distributorëve të përmasave botërore të Foreverit.

BELIEVE IT. KI BESIM!

Global Rally 2014 është një mundësi e jashtëzakonshme për tu takuar me më të mirët e këtij biznesi, për të marrë pjesë në trainimet më të organizuara dhe më të mira, dhe për të qënë dëshmitar i kualifikimeve të niveleve më të larta. Ata që do të kualifikohen për Global Rally 2014, do të kenë një vend të veçantë ku do të na prezantojnë konceptet e biznesit tone, ku nuk ekzistojnë kufij, sepse ky është një biznes pa kufij.



2014/20

DESTINATION LONDON. DESTINACIONI LONDËR

Global Rally do të na japë mbresa të veçanta, me darka për të kualifikuarit, me programe trainimi e të kohës së lirë, me vlerësime të niveleve të arritura, prezantim të produkteve dhe trainim për to., aty jepen kualifikimet për Chairman's Bonus dhe gjatë gjithë kësaj kohe , të kualifikuarit tanë natyrisht i presin hotelet më të mire dhe më luksoze që ndodhen në një zone magjepsëse. Përgatitu seriozisht për të udhëtuar për në **Londër!**

ACHIEVE IT. REALIZOJE!

Kushtet e Global Rally janë të realizueshme, dhe edhe TI mund të jesh atje; për këtë duhet vetëm durim dhe përkushtim. Mos harro, këtu nuk është fjala për çfarë përjeton gjatë këtij udhëtimit, por edhe për vetë udhëtimin tuaj. Programi stimulus i Foreverit të ndihmon që të zhvillohesh, të përcaktosh me mençuri objektivat, sepse fiton eksperiencën tënde, deri ku mund të arrish, dhe pastaj i futesh që ta realizosh vërtet. Këtu mëson metodat më të mira, dhe në këtë mënyrë biznesi yt ecën në drejtimin e duhur.

LIVE IT. PËRJETOJE

Kushtet e kualifikimit për Global Rally janë të thjeshta. në një vit kalendarik të arrish minimumi 1500 CC ose të kualifikohesh për Chairman's Bonus. Po, vetëm kaq! Rregullat nuk janë të komplikuara, nuk ka pjesë me shkronja të vogla! Të kualifikohesh nga 1 Janari 2013 deri 31 Dhjetor 2013 me 1500 pikë ose për Chairman's Bonus, dhe për të tjerat kujdeset Foreveri. Sa pike arrin në një vit kalendarik, pikërisht nga kjo varet se si mund ta përjetosh Global Rally-n.



,000/02

Por çdo të thotë kjo për ty ?

Global Rally dhe Chairman's Bonus janë programe stimuluuese që të ndihmojnë që në biznesin tënd të arrish në nivele më të larta. Pengesat që ekzistojnë me rregullat e mëparshme janë hequr. Tashmë ajo që ndryshon është që nuk ka justifikime të tjera për zhvillimin e biznesit global. Ju urojmë shumë suksese që ta realizoni !

Përsa i përket programit stimulus Chairman'Bonus mund të lexoni më me hollësi në faqen tonë të internetit:

www.foreverliving.com
www.foreverglobalrally.com



FOREVER



TAKIMI

„Forcën e një grupi e përbën shkalla e guximit të njerzve që e përbëjnë atë”

(Sokrates)

NË KROACI

MENAXHERËT E FOREVER LIVING PRODUCTS TË KROACISË NË PRONAT E JEHIĆI, PRANË POREČ-IT KALUAN DY DITË TË PAHARRUESHME PUNE DHE MIQËSIMI. GJITHSHKA ISHTE NË FAVORIN TONË: MJEDIS I MREKULLUESHËM, BASHKPUNËTORË ME HUMOR TË LARTË, MADJE EDHE DIELLI E DINTE SE KUR DUHEJ TË DIGJTE.

Dr. **László Molnár**, drejtori rajonal i FLP kroaci, falnderon pjesmarrësit. Na kujton se si parakusht i çdo suksesi është rrezatimi i energjive pozitive, sepse vetëm kështu mund të tërheqim ata që na ngajnë neve. Në fjalën e tij flitet për unitetin: sepse vetëm të bashkuar mund të bëjmë gjëra të mëdha.

Programin e drejtoi me vrullin e tij **Dr Albert Keresztényi** – senior menaxher, i cili ndau pa egoizëm eksperiencën e tij me pjesmarrësit.

Manda Korenić – senior menaxhere në leksionin e saj me titull „Korrektesia në punë” na dha mesazhin e

mëposhtëm: Skuadra jonë tani konsiderohet një markë e veçantë, prandaj nuk na lejohet që gjatë punës ta njollosim famën e kësaj marke. Madje duhet ti bësojmë të gjithë bashkpunëtorët tanë që të punojnë si duhet.”

Pas kësaj **Jadranka Kraljić-Pavletić** – menaxhere, me leksionin e saj na çon në ishujt Hawaii, ku kaloi ditë të paharrueshme, megjithse e mori malli për bashkpunëtorët e saj këtu në Kroaci! Në leksionin plot ndjenja, duke na nxitur të gjithëve që në Rallin e vitit të ardhshëm të mbushim vendet e lira të autobuzit, që na takon neve dhe gjatë udhëtimit të valëvitet kudo flamuri me kuadratet kuq-e bardhë me stemën kroate.

Në leksionin e **Sonja Jurović** - soaring menaxhere, na jepet mesazhi i qartë: „Ndryshoni në atë mënyrë siç do të dëshironit të ishit!”

Tihomir Stilin - senior menaxher, është shembull i gjallë i asaj se si një ide mund të ndryshojë jetën tonë.

Zlatko Jurović - soaring menaxher, në mesazhin e tij na thotë: „Investoni për trainimin tuaj, dhe pstatj dijet e fituara do të mbushin plot xhepat tuaj!

Shembujt pozitiv të lektorëve na bëjnë të shtërngojmë radhët, na forcojnë dhe na mësojnë neve. Është një gjë e bukur të shikosh unitetin

Pas leksioneve, bashkpunëtorët e FLP patën një darkë të shijshme dhe të bollshme, të shoqëruar me këngë e valle, madje me një tortë ditlindjebefasuum edhe bashkpunëtoren tonë **Ivanka Vidičke**.

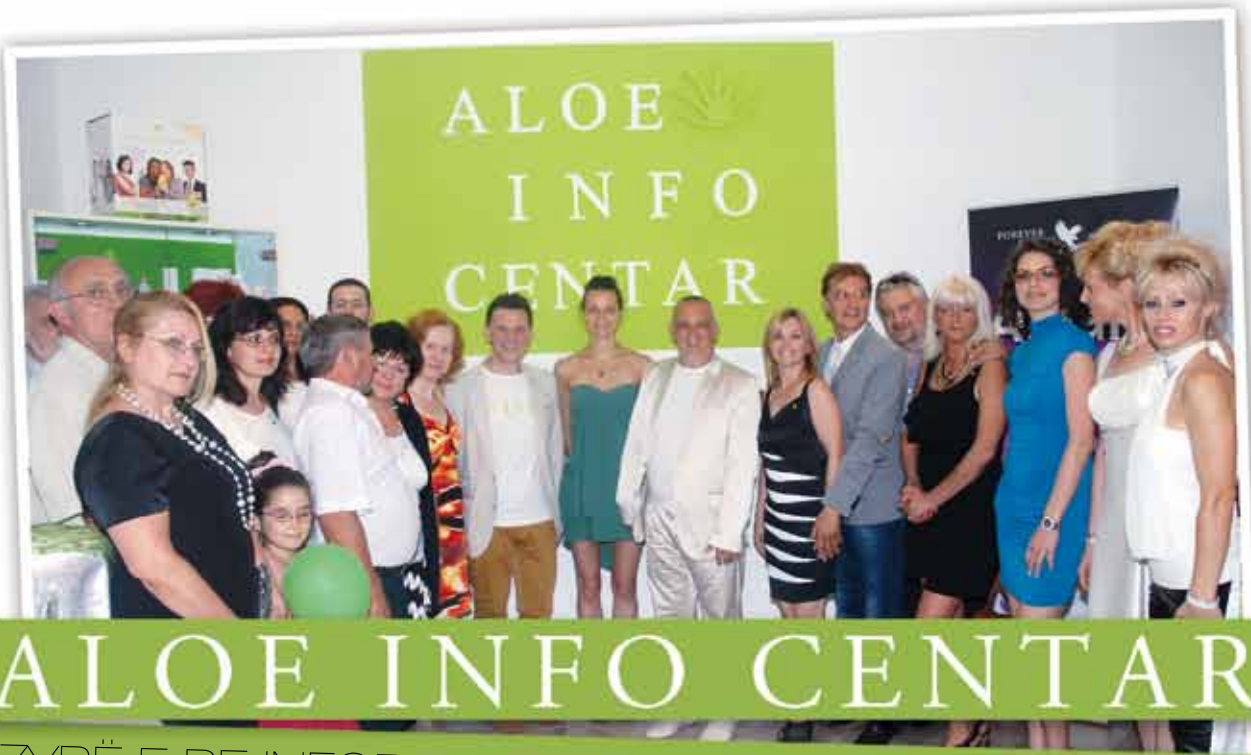
Por surprizën më të madhe na i shkaktoi zyra e FLP të Zagrebit, me leksionin e ditës së diel nga zafir menaxherja **Ágnes Krizsó**, e cila na foli për objektivat duke i vënë të gjithë në lëvizje. Duhet të kemi endërrat tona, sepse endërrat mund të realizohen, ndërsa pa endërra nuk shkon dot asgjëkund!

Pas leksioneve, menaxherët matën forcat e tyre në disa degë sporti jo të zakonshme. U formuan 4 skuadra: Shqiponja, Aktivatori, Stuhia dhe Diamanti. Skuadra Stuhia u bë e njohur për forcën e saj duke fituar në tërheqjen e litarit. Skuadra e shqiponjës ishte aq e kujdeshme sa që gjatë garës nuk theu asnjë vezë.

Skuadra e Aktivatorit na bëri për të qeshur, ndërsa skuadra e Diamantit në shtyrjen e karrocës, dhe mundi të fitonte në futbollin modern.

U mbushëm me energji pozitive, dhe Jehnići u pushtua nga idetë tona.





ALOE INFO CENTAR

ZYRË E RE INFORMACIONI E FOREVERIT NË SZABADKÁ

MENAXHERËT E KUALIFIKUAR KOHËT E FUNDIT TË FOREVER LIVING PRODUCTS, JÓZSEF BARANYI DHE BASHKSHORTJA E TIJ ELEONORA, BRËNDA KUADRIT TË ZYRËS TË INFORMACIONIT TË FIRMËS SË TYRE PRIVATE QË EKZISTON PREJ 20 VJETËSH HAPËN NJË ZYRË INFORMACIONI NË SZABADKA, NË SERBI.

Józsefi dhe Eleonora janë një skuadër e mirë koordinuar. Józsefi është biznesmen, Eleonora është mjekë alternative. Prandaj thonë se ata gjetën Foreverin, mbasi shkrin biznesin me jetën e shëndetshme. “ Në ceremoninë e hapjes të ftuar nderi, ishin Dr Sándor Milesz, anëtar i nderuar I Urdhërit të Kalorësit të Maltës, studjues, nënkryetar i Shoqatës të Mjekëve Alternativë të Hungarisë, drejtor i përgjithshëm i FLP të Hungarisë dhe rajonit të Ballkanit, zafir menaxher, dhe Tibor Radoczki, economist i diplomuar, soaring menaxher, drejtor rajonal I Forever Living Products si dhe mjekja Dr Ilona Gurka Radoczkiné, soaring menaxhere.

Dr Sándor Milesz në ceremoninë e hapjes deklaroi: Foreveri filloi në Serbi aty nga viti 1998. Ngadalë, hap pas hapi. Aktualisht Serbia ndërmjet vendeve sllavo-jugore është më e sukseshmja, dhe do të doja që vërtet në gjithë vendin të hapet si një mundësi sipërmarrje. Për këtë faktori njeri ekziston, dhe një mbështetje ekonomike nga ana e firmës.FLP është një firmë e fuqishme multinacionale. I ka të gjitha talentet: një sistem marketingu të përsosur, dhe shumë bashkpunëtorë drejtues shumë të mirë.

Tibor Radóczki në fjalën e tij tha:“Të jeni krenar për atë që jemi pjestar dhe si sipërmarrës të barabartë të një firme botërore me

3 miliard dollarë, që vepron në 160 vende të botës dhe prej 35 vjetësh ecën vetëm në ngjitje.

Eleonora dhe József theksuan se u janë mirënjohës sponsorve Ildikó dhe Rudolf Molnár që 4 muaj para hapjes u prezantuan atyre mundësinë e ofruar nga Forever Living Products. Po kështu u janë mirënjohës linjës së sipërme Tibor Radoczki dhe Dr Ilona Gurka, për atë që i kanë mbështetur dhe motivuar vazhdimisht

dhe si shqiptonja të vërteta kanë mundur të ngjiten lart falë mundësive Forever. Me këtë rast miqtë e ardhur i qerasën me koktejl të veçantë të përgatitur me Aloe.

Në kuadrin e zyrës të informacionit marrin përgjigje ditët e biznesit, organizohen ditët e shëndetit dhe të interesuarit marrin përgjigje për çështje të sigurisë materiale dhe të shëndetit. Sipas Eleonorës, krahas pavarësisë materiale, ka rëndësi që fëmijve tu sigurojmë një shëndet dhe të ardhme më të lumtur.

Në të ardhmen e afert, në qendrën e qytetit , në Szabadká, planifikohet hapja e një qendre më të madhe biznesi dhe zyresh. Kjo do të quhet Aloe Info II. Me këto plane dhe endërra ecim me hapa të sigurt në rrugën drejt

“Qëndrën Aloe Info Centar e hapëm në interes të asaj që çdo njeri të mund të njihet me mundësitë fantastike të ofruara nga Foreveri. Në Vojvodinë numeri i të papunëve është i lartë, gjithnjë e më tepër shumë familje janë në vështirësi ekonomike, pa folur për një mënyrë jetese të shëndetshme”

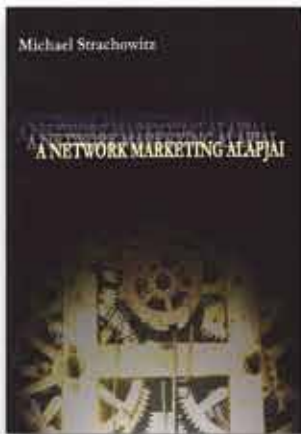
titullit të diamantit!

Kristina Molnár



JÓZSEF SZABÓ ZAFIR MENAXHER

Mendoj, që “libra themeltarë” janë ata, të cilët ofrojnë për ne të gjithë një ndihmë të domosdoshme, që zhvillojnë tek ne një pikpamje jete të tillë, e cila është parakushti për sukses në një sistem MLM. Ne, ndërtuesit e rrjetit e shikojmë çdo gjë me sy tjetër. Ndryshe i shikojmë njerëzit, kohën, marrëdhëniet, detyrat. Duhet të zhvillohemi në një personalitet “tjetër”. Për atë, që të sigurosh, dhe të investosh për gjithë jetën ato njohuri që të çojnë drejt suksesit, mund të të ndihmoj duke të rekomanduar dy librat e mëposhtëm. Apo duke të ndihmuar Ty ashtu, siç më ndihmoi mua autori; kjo është përsëritja e biznesit. Të dashur Miqtë e mi Fillestarë, unë do t’ju rekomandoja këto:



MICHAEL STRACHOWITZ

BAZAT E MARKETINGUT NË RRJET

„Sigurisht ky libër nuk do të zëvendësojë punën tënde të nevojshme për marketingun në rrjet, dhe nuk mund të mbrojë nga ato zhgënjime, për të cilat duhet të jesh i përgatitur. Nuk do të ndalojë ato jo-t dhe kundërshtimet e shumta, të cilat të dalin përpara në rrugën drejt suksesit. Por mund të ndihmojë në atë, që të pakësosh numrin e tyre, dhe ndoshta të mbron nga disa zigzake dhe gabime në rrugën e gjatë por rezultative drejt qëllimit tënd final.”

Libri midis të tjerash përshkuan atë, se cili është ndryshimi midis marketingut të drejt për drejtë dhe marketingut në rrjet, cilat parime bazë dhe ligjshmëri të çojnë drejt ndërtimit të suksesshëm të rrjetit, atë

mënyrë gjeniale, me të cilën mund të krijosh listë emërore gjigande, si mund ti ftosh të interesuarit në prezantime biznesi, cilat mënyra drejtuese funksionojnë mirë, si mund të vendosësh objektiva dhe si mund ti arrish ato.

MICHAEL STRACHOWITZ

HELMI I PËRDITSHËM... AI ËSHTË KUNDËRSHTARI I SUKSESTIT

Trajneri i suksesshëm, doktori i plagëve therëse të ndërtuesve fillestarë të rrjetit, në këtë libër na tërheq vëmendjen për kurthet e helmuara të rrugës me gropa, të cilat ngarkojnë rrugën e ndërtimit të rrjetit. Dënon pa përjashtim të gjithë atë sulm, me të cilin ne jo vetëm prishim çdo ditë mundësit tona në ndërtimin e rrjetit, por edhe atë se si veprojnë bashkëshortët dhe bashkëshortet tona. Jep këshilla dhe receta që kuptohen lehtë për sigurimin e masave parandaluese dhe trajtimin e helmeve tona të përditëshme. Bile, tani, që përsëri shfletova këto dy vepra, të dashur bashkpuntorë që së bashku punojmë prej dhjetë-pesëmbëdhjet vjetësh, edhe për veten tonë po këto libra do të rekomandoja. Mendimet që gjenden brenda tyre janë eksperiencat e një zotërie të trajnuar për tridhjet vjet në ndërtimin e rrjetit. Çfarë mund të shtoj unë akoma tek fjalët e tij? Jo shumë, sepse edhe unë prej këtyre mësova bazat. Kështu që No comment, Lexojini, Miqt e mi!





NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



Bernadett Csóka Kovácsné dhe Péter Kovács
(Sponsor *Tímea Takács Rózsáné dhe Imre Rózsa*)
„Në qoftë se ke rezistencën tënde të brëndshme, nuk ka pengesa të jashtëme”



Attila Schwarcz
(Sponsor *Anna Tauber Mentésné dhe Gábor Mentés*)
„Kurrë mos thuaj kurrë”



Daniel Stajdohar dhe Martina Stajdohar
(Sponsor *Stjepan Belosa dhe Snjezana Belosa*)
Kur të gjithë janë kundër teje, do të thotë se që je plotësisht gabim ose ke plotësisht të drejtë. Mos shiko çfarë mendojnë të tjerët, duhet të kesh besim tek vetja. Ne kemi besim tek vetvetja”



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Davidović Milica & Lučić Aleksandar
Dobos Krisztina
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Láng Andrásné & Láng András
Parac Damir

Begović Jelena & Begović Sladjan
Božinovski Ines & Božinovski Blaže
Brljak Zlatko
Budavári Gergely
Dr. Dobos Attila
Dr. Matúz Dezső
Dr. Sándor Erzsébet & Nagy Gyula
Fülöp Mónika
Gregov Ružica & Gregov Dražen
Hack Imréné & Hack Imre
Jedlicska László
Kemenczki Péter & Kemenczkiné Pallagi Anita
Koltai János
Lak Laslo & Ceri Renata

Lisak Mirko & Ivošević Svetlana
Lukanic Zarko & Lukanic Brankica
Maslesa Predrag & Maslesa Kristina
Mezei Blanka
Murganic Đurđina & Murganic Dragiša
Nytó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet
Ríchlík Istvánné
Slavinec Branka
Slovensky Noémi & Simó Károly
Sztyc Slavica & Đurđević Nikola
Tot Ibolja & Stojanović Tomislav
Živković Bojan
Zöldi Gábor & Zöldi-Keil Szilvia



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Battancs Szilveszter

FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1-rë

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Bezc Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarcz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimír Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert

Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Múladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

NIVELI 2-rë

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

NIVELI 3-rë

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT

CONQUISTADOR CLUB

06. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT

HUNGARIA



1. **Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor**
2. **Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona**
3. **Schwarcz Attila**
4. Láng Andrásné & Láng András
5. Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
6. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
7. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
8. Dékány Mónika
9. Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
10. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre

SERBIA



1. **Vitomir Nešić & Suzana Radić**

KROACI



1. **Stjepan Beloša & Snježana Beloša**
2. **Andrea Zantev**

06. 2013.

6000+

TË KUALIFIKUARIT

Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Schwarcz Attila
Beloša Stjepan & Beloša Snježana
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Rózsáné Takács Tímea & Rózsa Imre
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Dékány Mónika
Kovácsné Csóka Bernadett & Kovács Péter
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Zantev Andrea
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Nešić Vitomir & Radić Suzana
Brumec Tomislav & Brumec Andreja
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Tóth János
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor



JÁNOSTÓTH SOARING MENAXHER

Përpara meje

QËNDRON NJË RRUGË E GJATË

SI SIPËRMARRËS TRADICIONAL U FUT NË BOTËN E FOREVERIT, KËSHTU QË ME TË VËRTETË E KUPTOI MIRË "GJUHËN" E SIPËRMARRËSVE: PJESA MË E MADHE E GRUPIT TË TIJ PËRBËHET NGA KY KONTIGJENT. ME PESË MENAXHERË TË DREJTPËRDREJT, DY MENAXHERË NË THELLËSI JÁNOS TÓTH ËSHTË NË FLP NJË SOARING ME TË VËRTETË PLOT SHPRESË. SHEBULL PËR TË ËSHTË BASHKËSHORTJA ANNAMÁRIA MULADI.

Sponsor: Annamária Muladi

Linja e sipërme: Attila Dobsa dhe Mónika Csáki Dobsáné, József Haim dhe Marcsi Haimné, Miklós Berkics dhe József Szabó.

Kur Foreveri hyri në jetën time, kam qenë sipërmarrës tradicional. Sipërmarrja ime (drejtimi i një salloni për banja) kërkonte një njeri nga mëngjesi deri në darkë, ndonëse nuk kisha probleme financiare. Në atë kohë më thërritën në disa takime, dhe në një trajnim të Berkicsit erdhi shkëndija: megjithëse nuk e besoj të gjithë këtë, po i jap një afat një mujor. Doja t'ju tregoja, që një sipërmarrje tradicionale funksionon më mirë. U rregjistrova me një Touch.

Si ishin eksperiencat e para?

Zgjedha gjashtë persona, të cilët sigurisht thaë jo menjëherë. Por kjo nuk më përuili, dhe brenda njëzet ditëve u bëra supervisorë. Plani im nuk u arrit: nuk mund të them, që biznesi nuk funksionon, sepse për çudinë time më të madhe filloi të funksionojë. Për tre vjet e bëra atë si punë dytësore: në ditët e javës çdo mbasdite mbanja një-dy biseda. Për dy muaj u bëra assistant menaxherë, ndërsa aty puna u bllokua.

Ndoshta përse ?

Sepse deri atëhere e kisha ndërtuar nga forca dhe sistemi i njohjeve, dhe nuk e kisha kuptuar, që edhe ndjenjat duhen futur brenda, nuk duhet sforcuar vetëm, sepse dua unë, ndonëse pata mundësi edhe ta transmetoja dëshirën time, unë më shumë se një vit mbeta në këtë pikë. Pastaj fillova të lexoja libra, dhe në jetën time u nis një lloj zhvillimi i personalitetit. Ndonëse nuk pati mundësi për ta eliminuar menjëherë egon time, ngadalë e kuptova, që objektivat e bashkpuntorëve të mi, janë po aq të rëndësishme, sa edhe të mijat. Sot më vjen keq, që u desh kaq kohë për këtë, por ka një të mirë, që kjo firmë na jep në kohë të mjaftueshme: që në çdo moment mund ta vazhdojmë atje, ku e kemi lënë.

Erdhi thyerja?

Po, por për këtë mu desh të dorëzoja sipërmarrjen e mëparshme. Mendova, se nëse me dy orë punë në ditë arrita deri në nivelin e menaxherit, atëhere me tetë orë nuk ka mundësi që të mos fitoj ato para, që merrja nga andej.







Si punon?

Më pëlqen por edhe di të punoj, jetën time në forever e jetoj, ashtu si edhe më parë, siç funksiononte edhe si sipërmarrës. Meqë zgjohet njeri tjetër, unë duke u veshur mezi pres, që të mund të filloj telefonatën e parë. Akoma nuk kam arritur deri aty, ku do të dëshiroja, një rrugë mjaft e gjatë qëndron përpara meje.

Çfarë mënyra ndjek në punë?

Ndonëse i respektoj librat, këtë zana nuk dua ta mësoj prej tyre, por në "sheshin e luftës". Duhet punuar shumë, duhet të mësojmë të konfrontohemi dhe të nxjerrim mësimet. Kur shkoj në shtëpi, i xhiroj prapë të gjitha, dhe nëse kam marrë përgjigje negative, e di me saktësi, përse, sidomos, po të jetë varur nga unë.

A ke teknikë të sigurt?

Tek unë element i rëndësishëm është mbyllja: kjo duhet mësuar. Shumë kanë frikë prej saj, e lënë në mes bisedën, sepse kemi frikë nga një fjalë e vetme, që vjen në fund, nga ajo, që do të jetë një "jo". Ndërsa unë dua ta di përgjigjen në vend: mbyll në 99 përqind.

Me çfarë rezultatesh?

Në 80% thonë po, por interesi im nuk është ky, por që t'ja transmetoj këtë aftësi grupit tim, në atë mënyrë që edhe po të mos arrijnë rezultate po aq të mira sa të mijat, të paktën ti përmirësojnë ato, sepse nuk vlejnë asgjë ato njohuri që i mbajmë vetëm për vete, atëherë fillon të fitoi para për mua, nëse do ta transmetoj më tej atë.

Dhe nëse kjo është e detyruar, po-ja është bosh?

As pretendimet e mijat nuk janë gjithmonë ato, për të cilat do të kisha dëshirë. Prej dikujt mësova: beso tek të gjithë, por mos prit nga askush - unë këtë thënie e marr kudo me vete. Nuk do të pres shumë për asnjë, që nga java e parë do ta marrë vesh, se çfarë cilësie kishte po-ja. Nëse është e dobët, atëherë i jap edhe një mundësi, por pastaj do të iki më tej. Koha ime është para; e sakrifktoj vetëm për ata njerëz, me

të cilët mund të fitojmë para së bashku para. Falë Zotit kam aftësi të kërkojë oferta të reja, njerëzit kanë besim tek unë, kështu që nuk kam probleme, që sa bisedime do të kem vallë gjatë një jave. Në rradhë të parë praktikoj bisedat 1/1, shumë nuk janë dakort me mua, por meqë di të bëj mbylljen, menjëherë përfundoj edhe takimin "si më tej".

Më parë sipërmarrja jote funksiononte mirë. Ja vlu sakrifica, që do të thoshte dorheqje?

Në të vërtetë ecte mirë, në periudhën e fillimit me Foreverin, u bëmë me vilë, me makinë, me financa rezervë. Por erdhi kriza, dhe kur pashë rënien, vendosa. Jo për atë, që të arratisesha nga anija e mbytur, por që herë pas here duhet të rinovohemi. E ndjeja, që duhej ta provoja veten në një fushë të re. Dhe çfarë eksperimentova në takimet e Foreverit, më pëlqeu shumë. Ndjeva çiltërsinë, pashë, që këta njerëz janë më të ekuilibruar, se unë. Sipërmarrja ime e mëparshme nuk mund të më shmangte, të shtunën akoma mbyllnim dyqanin, ndërsa të djelën në mbrëmje mendonim për të hënë...

Ndërkohë sponsori yt, Annamária Muladi senior menaxhere tu bë shoqe edhe në jetën private. Çfarë do të thotë kjo në jetën e përditëshme?

Tek ne qëllimi është i përbashkët, por rruga që të çon drejt tij nuk është gjithmonë e njëjta, prandaj punojmë të pavarur nga njëri-tjetri, është e vërtetë, që ndoshta kështu nuk mund ti japim përkrahje të thellë njëri-tjetrit. Pavarësisht nga kjo, për mua ajo është një shembull i madh, dhe jam krenar për të që krahas rolit si nënë, bashkëshorte, drejtuese e shtëpisë është edhe një biznesmene serioze: vjet u bë senior menaxhere, Eagle menaxhere, si edhe fituese profiti. Nga "gjenerata e re" është e vetmja, që këto tre gjëra i realizoi në të njëjtin vit.

80 përqind e grupit tënd përbëhet nga sipërmarrësit. Kjo është rastësi?

E ndjej veten mirë në këtë komunitet, ndonëse krahas përparësive kjo përbërje ka edhe të këqijta e veta. Me



sipërmarrësit është e lehtë, sepse di ta thotë po-n ose jo-n, dhe është në gjendje të krijojë sasinë e nevojshme që duhet për fillim. Kam shumë fillues me 25 pikë, sepse nuk është e sigurt, që një biznesmen i suksesshëm ta lidhi veten me një investim prej 150 mijë forintash. Por nga kjo, edhe këtu luharjet janë të mëdha: sa shpejt më thonë mua po, po aq të hapur janë edhe ndaj të tjerëve, por këtë nuk e përjetoj aspak si disfatë. Pjesa më e madhe e menaxherëve të mi brenda katër muajve u bënë menaxherë, të shumtët kohët e fundit. Qëllimi im është, që biznesi im të mbushet me atë xhiro, që pritet nga një soaring menaxher.

A ka konkurrencë midis forevërsave të të njëjtit nivel?

Padiskutim, dhe me këtë fitojmë vlerësimin ndaj njëri-tjetrit, më pas miqësinë. Ndhimojmë jashtzakonisht njëri-tjetrin, edhe unë vetë jam i hapur ndaj të tjerëve, kush më kërkon.

A i jep sekretet?

Po, sepse edhe unë i mësova ato nga dikush, ndonëse shumë gjëra i kam zbuluar vetë. Nëse nuk do ti japim më tej, nuk do të eci: tani unë ndihmoj njerëzit e tjerë, ndoshta javën tjetër unë do të kërkoj ndihmë. Kujdes, çfarë premton nga podiumi, dhe edhe unë premtoj vetëm ato, që do ti arrij me siguri. Nuk mund të duartrokasë veten më përpara.

Sa të hapur janë të interesuarit në drejtim të produkteve?

Në gjysmën e parë të orës jo, ato nuk prekin asnjërin, sepse pothuaj të gjithë janë takuar me to, për këtë mua më duhet pak ndryshe ti afrohem temës. Por pavarësisht nga kjo të gjithë drejtuesit e mëdhenjë thonë, që ky biznes nuk ndërtohet pa konsum produktesh.

Kujtore, që për ty është i rëndësishëm zhvillimi i personalitetit. Bashkëpunorët e tu e ndjejnë rezultatin?

Shpresoj, sepse jam më i durueshëm, dëgjoj të tjerët, kam mësuar fuqinë e të dëgjuarit të vetëdijes. Në të njëjtën kohë, nëse ashtu do të më pëlqente, jam motivues i keq, jam i repretë, nuk i bëj qejfin askujt. Në këto momente zemërohem për ata, vetëm sepse dua një zhvillim të tyre më të mirë, seç duan ata vetë, por gjithmonë di të kërkoj falje. Kam dëshirë

të zhvillohem më shumë, dhe këtë dëshiroj ta marr edhe në jetën familjare.

A të mbetet kohë e mjaftueshme për vajzën?

Të gjithë fundjavat mundohemi ti programojmë, të jemi bashkë, dhe kjo na jep forcë për ditët e javës. Pranadaj dëshiroj sa më parë të ndërtoj një biznes të mirë, stabil, që pastaj të kem sa më shumë kohë të jem me të. Liza është drita jonë e syve, kuptimi i jetës tonë, sponsori më i mirë për mua. Edhe nga një fëmijë mund të mësohet shumë. Dhe nëse do të mund të themeloj të ardhmen e saj, edhe unë do të ndërtohem nga ajo.



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës

Mungesa në organizëm

B12
Vitamin

Acidi Folik dhe Vitamina B12

Simptoma të rëndësishme të mungesës të vitaminës B12 si anemia e rrezikshme (anaemia pernicioza) dhe dëmtimi i pakthyeshmë i nervave (neuropatia) tashmë njihen prej kohësh. Tashmë njihen edhe shumë simptoma të tjera jo klasike. Kjo mund të jetë baza e zhvillimit të gjëndjeve të tilla kronike, të cilat krahas jetëgjatësisë mesatare të jetës mund të shkaktojnë edhe keqësimin e cilësisë të jetës të të moshuarve. Në grupin e rëndësishëm të vitaminave B një vënd të rëndësishëm zë acidi folik. Ai luan rol bazë në procesin e metabolizmit brënda qelizave, në mënyrë të veçantë në formimin e molekulave që ndërtojnë zinxhirin DNS. Analizat klinike vërtetojnë se pirja e acidit folik gjatë barrës pakëson mundësinë e çrregullimit të shtyllës kurrizore të hapur. Një muaj para planifikimit të mbetjes me barrë duhet të fillojë pirja e acidit folik, mbasi çrregullimet e mbylljes të kanalit të shtyllës kurrizore zhvillohen gjatë gjithë periudhës të hershme të

barrës. Difektet e trurit formohen në 23 ditët e para të zënies të foshnjës, ato të shtyllës kurrizore në 25 ditët e para, domethënë gjatë 3-4 javëve të para të barrës, kur shumë gra nuk arrijnë ta diktojnë në se kanë mbetur me barrë apo jo.

Disa ilaçe antitumorale dhe antibakteriale mund të çojnë në mungesën e acidit folik dhe në sëmundje që pengojnë marrjen e acidit folik. Si rrjedhim i kësaj në radhë të parë zhvillohet anemia që nuk është e ngjashme me aneminë që zhvillohet nga mungesa e vitaminës B12. Zhvillohet një anemi e tillë e mungesës të acidit folik si në rastin e konsumit të vazhdueshëm të qumështit të dhisë. Acidi folik e ka marrë emrin nga fjala latine „folium”, që do të thotë gjethe. Kjo për shkak të asaj që si burim primar i acidit folik është jeshillëku i gjetthes. Megjithatë marrja e acidit folik nga plotësuesit dietik është më e mirë se nga burime natyrale. Ai është i nevojshëm për pranimin dhe magazinimin nga qelizat të vitaminës B12.



Vitamina B12 është përbërës i domosdoshëm i dy enzimave të rëndësishme. Enzimata sintetizojnë metionin dhe metilmalonil-CoA luajnë rol qendror në metabolizmin e aminoacideve të vargut karbohidrat degëzues dhe të acideve dhjamore me numer të gjatë të karboatomit. Me mungesën e koenzimës B12 si rezultat pakësohet funksionimi i dy enzimave, rritet acidi metilmalon dhe niveli i homocisteinës. Si rezultat i kësaj rritet edhe niveli i përgjithshëm i kolisterinit. Pasiqë tjetër e rëndësishme e mungesës të B12 është shqetësimi që zhvillohet në proceset metilacio brënda qelizave: kjo prek fosfolipid që ndërton cipën e qelizave dhe formimin e lëndëve të përcjelljes të alergjisë, të amineve biogjene dhe të proteinave bazike myeline që përfshijnë DNS dhe RNS si dhe fushën e nervave.

Në proceset bazë që zhvillohen në qeliza mund të ndikojnë në një masë të madhe edhe formimin e nivelit të përgjithshëm të acidit folik, dhe të vitaminës B12. Në rastin e mungesës të vitaminës B12 nuk bën punë ekzistenca e kënaqshme e nivelit të acidit folik. Për shkak të mungesës të B12, megjithë sasinë e duhur të acidit folik në qeliza luftohet me mungesën e acidit folik. Ndërpritet sinteza DNS, që në radhë të parë jep simptomat që shkaktohen në rastin e qelizave që ndahen shpejt: shkojnë përmes transformimit të ruazave të kuqe dhe në fund zhvillohet anemia e rrezikshme (pernicioze). Nën efektin kompensues të B12 aktivizohet enzima sintaz metionim dhe normalizohet metabolizmi i acidit folik.

Mungesa e acidit folik dhe problemet e procesit metilacio mund të shkaktojë: lodhje, shqetësim, depresion, spazma, pagjumësi, mungesë të kënaqsisë për jetën, hutim, dobësim kujtese, probleme të tretjes, inflamacion i gjuhës, inflamacion i mukozës të buzëve, thinjje e parakohëshme. Procesi i përgjithshëm i absorbimit të vitaminës B12 në një masë të madhe varet nga gjëndja dhe funksionimi i sistemit tretës. Me kalimin e moshës efektiviteti i absorbimit të B12 pakësohet. Në esencë tek vegjetarianët është më e shpeshtë mungesa e vitaminës B12, madje edhe në moshë të re, sepse këtë vitaminë në mënyrë karakteristike e përmbajnë produktet me origjinë shtazore. Vitamina B12 që ndodhet tek ushqimet, mund të gjëndet në proteinat me lidhje të fortë, që në proceset e zbërthimit të tretjes të shëndetshme, kanë nevojë për enzima tretësa në sasinë e duhur. Vitamina B12 e lirë lidhet me një proteinë që prodhohet në stomak, pastaj bashkohet në duoden me të ashtuquajturin Intrinsic Factor. Ky kompleks B12-IF është në gjëndje që në prezencën e sasisë së duhur të kalciumit, të absorbohet në zorrët e holla.

Me analizat laboratorike përkatse tek vegjetarianët, të moshuarit, tek ata me probleme të absorbimit të B12, tek të moshuarit me gjëndje depresioni mendor, në rastin e atyre me „demencia presenilis”, apo sëmundje Alzheimer janë konstatuar nivele të ulta të B12.

Tashmë kemi folur për efektet e dëmshme të ngritjes të tepërt të nivelit homocistein që është gjithmonë prezente në organizëm. Ata që nivelin e lartë homocistein e kanë nga trashëgimia gjenetike. Shpesh sëmurën nga sëmundje të zemrës dhe të sistemit të venave. Nën efektin e rritjes të nivelit homocistein të shkaktuar nga mungesa e vitaminës B12 rritet edhe rreziku i zhvillimit të këtij grupi sëmundjesh. Marrja e vitaminës B12 nga goja në masën e duhur ka ulur rrezikun e hemoragjisë cerebrale tek ata të sëmurë, tek të cilët në fillim merrnin pak B12 aktive dhe kishin nivel të lartë homocisteine. Sipas disa studimeve të tjera përdorimi i kombinuar i vitaminës B12 dhe i acidit folik ka përmirësuar qarkullimin e gjakut në venat e koronares të zemrës. Niveli i lartë i homocisteinës prej vitesh figuron si një nga kriteret për përcaktimin e sëmundjes Alzheimer. Një sërë studimesh kanë vërtetuar se tek ata persona që në moshën 40-50 vjeç niveli i vitaminës B12 aktive ka qënë i ulët dhe është rritur niveli i homocisteines, është rritur shumë edhe harresa (demencia), dhe në këtë mënyrë edhe mundësia e zhvillimit të sëmundjes Alzheimer. Kur niveli i homocisteinës, është arritur të ulët në një nivel të caktuar, për shembull, nëpërmjet pirjes nga goja të vitaminës B12, atëherë është ulur edhe rreziku i demencias me 22%. Shumë i rëndësishëm është edhe konstatimi, që kur të moshuar me gjëndje depresive kanë marrë nga goja vitaminën B12 kanë reaguar shumë mirë.

Në rastin e nivelit të ulët të Vitaminës B12 rritet edhe rreziku i thyerjes të kockave, që mund të evitohet me pirjen e vitaminës B12.

Studjuesi Shumin M. Zhang dhe kolegët e tij të Shkollës Mjekësore të Harvardit, për 7 vjet radhazi kanë eksperimentuar 5442 gra të moshës mbi 42 vjeçe. Tek gratë mbi 65 vjeçe që pinë vitaminat B6, B12 dhe acidin folik në 25% të tyre u paksua numeri i rasteve të kancerit në përgjithësi, dhe në 38% të tyre u paksua numeri i rasteve të kancerit të gjirit.

Pirja e vazhdueshme e ilaçeve me përmbajtje metformin të përdorura për sëmundjen e diabetit mund të shkaktojë probleme në absorbimin e B12. Si pasojë e mungesës dhe mos kompensimit të duhur të kombinimit vitaminë B12-acid folik rritet dëmtimi nervor, lind rreziku i zhvillimit të komplikacionit neuropatik, ose mund të çojë në rëndimin e komplikacionit ekzistues.

Lifestyle



Vitamina B12 në pjesën më të madhe grumbullohet në mëlçi. Mungesa e saj krijohet gjatë viteve, ndoshta edhe gjatë disa dekadave, kështu edhe rikompensimi i kësaj mungese kërkon një kohë të gjatë. Shumë studime vërtetojnë se marrja për një kohë më të gjatë nga goja është më shumë rezultative se sa marrja në formën e inxheksioneve.

Për absorbimin e vitaminës B12 dhe të acidit folik me ushqimet ka rëndësi gjendja e duhur e stomakut dhe e sistemit të zorrëve. Këtë mund ta mbështesim me produkte me fibra si aloe vera me efekte ushqyese bioaktive të qelizave dhe me efekte pastruese. Gjëndjen normale të mukozës dhe florës të zorrëve e ruan marrja e beta karotenës dhe vitaminës E natyrale. Për funksionimin normal të organeve të tretjes, dhe të zorrës së trashë, dhe nëpërmjet tyre për imunitetin, kusht bazë është gjendja normale e florës të zorrëve. Për këtë një mënyrë e mirë është kompensimi me probiotik.

Tashmë ekziston B12 që gjëndet në formën e plotësuesit dietik, dhe për absorbimin e saj nuk ka nevojë të kesh një stomak dhe organ tretje të fortë që ta përballosh. Plotësimi i acidit folik dhe i B12 në formën e plotësuesit dietik, për rastet e barrës të planifikuar, duhet pirë para barrës dhe të paktën në 3 muajt e parë të barrës. Ekskluzivisht rekomandohet gjatë konsumimit të vazhdueshëm të qumështit të dhive, gjatë pirjes të disa lloj ilaçeve, për sëmundje të zorrëve, të mëlçisë, të sistemit nervor si dhe për njerzit e moshuar.



Dr. Mária Hocsi
mjeke specialiste pediatre,
diabetologe,
menaxhere

LITERATURA

1. Dr. Bezzegh Attila: A B12 vitamin és a folsav anyagszere aktuális kérdései. MedicalOnline 2013.06.24.
2. Herrmann W, Schorr H, Obeid R, and Geisel J: Vitamin B-12 status, particularly holotranscobalamin II and methylmalonic acid concentrations, and hyperhomocysteinemia in vegetarians. Am J Clin Nutr 2003;78:131-6.
3. Homocysteine Lowering Trialists Collaboration. Dose dependent effects of folic acid on blood concentrations of homocysteine: a meta-analysis of the randomized trials. Am J Clin Nutr 2005; 82: 806-12.
4. Spence JD, Bang H, Chambless LE and Stampfer MJ: Vitamin intervention for stroke prevention trial: an efficacy analysis. Stroke 2005; 36: 2404-9.
5. B. Hooshmand, A. Solomon, I. Kåreholt, J. Leiviskä, M. Rusanen, S. Ahtiluoto, B. Winblad, T. Laatikainen, H. Soininen and M. Kivipelto: Homocysteine and holotranscobalamin and the risk of Alzheimer disease: A longitudinal study. Neurology 2010; 75: 1408-1414.
6. Kang JH, Cook N, Manson J, Buring JE, Albert CM and Grodstein F: A trial of B vitamins and cognitive function among women at high risk of cardiovascular disease. Am J Clin Nutr 2008; 88: 1602-10.
7. Walker JG, Batterham PJ, Mackinnon AJ, et al. Oral folic acid and vitamin B-12 supplementation to prevent cognitive decline in community-dwelling older adults with depressive symptoms – the Beyond Ageing Project: a randomized controlled trial. Am J Clin Nutr 2012; 95: 194-203.



Gergey Oláh dhe Linda Lukács si Asistent Supervizor të firmës Forever Living Products morën guximin dhe në Restorantin Bársony të hapur në Szécsény u ofruan pronarëve të restorantit Kornél Ónodi dhe Erika Tóth mundësinë e bashkpunimit. Çifti i pronarëve duke njohur përbërësit e produkteve Forever dhe shumëllojshmërinë e tyre, vendosën që ofertën e tyre ta rritin me këto produkte. Dhe jo vetëm me ushqimin dhe pijet, por edhe me mjetet e pastrimit dhe me produktet e higijenës. Restoranti i Bársony-it me këtë formë bashkpunimi do të donte të bëhej një Restorant Referimi.

Një nder i veçantë ishte që në inaugurimin festiv pranuan ftesën edhe drejtori i përgjithshëm Dr Sándor Milesz dhe bashkshortja e dashur Anna Hevesi, të cilët morën edhe dëshminë që çdo distributor i Forever Living Products ka të drejtën e 10% skontoje. Restoranti Bársony ndodhet në një godinë vepër arti të ndërtuar në qendrën imponante të Szécsény-it që të kujton atmosferën e shek. 18-të. Vendosja e tij është e frekuentuar edhe nga pikpamja e turizmit dhe mikpritjes sepse del në një nga rrugët historike më të bukura, që të çon në kështjellën Forgács. Restoranti, që është njëkohsisht një qendër turistike, mund të krenohet jo vetëm në Szécsényi por edhe nga mjediset më të bukura të Nogradit. Shërbimi dhe gjithshka që ofrohet ngrihet edhe mbi traditat lokale. Një pikpamje e rëndësishme është edhe ruajtja e trajtimi i kulturës popullore të zonës. Këto elementë pasqyrohen edhe në takimet lokale dhe deri tek fleta e menüsë. Paraqitja e brëndshme e restorantit është e thjeshtë, e pastër dhe njëkohsisht elegante dhe ekskluzive. Këto efekte mund të shtohen me ekspozenë në formë galerie, me taracën e jashtme të mbuluar dhe me një oxhak të ndërtuar bukur. Menÿja në esencë përmban produktet bazë të zonës: si produktet e qumështit, llojet e mishrave dhe mjaltnin. Ato gatohen sipas kuzhinës të mesjetës: pjekje në furrë, thekje bukës mbi gur, pjekje me dru në hell apo në grill. Krahas ruajtjes të traditave popullore dhe veçorive të kohës së lashtë, miqve u sigurohen mundësitë të shijojnë edhe kuzhinën moderne, me koktejlle, duke patur parasysh mjetet e shumëllojshme të gatimit. „Duke patur parasysh frymën e lartpërmendur morëm vendim, se edhe ajo që ofrohet dhe idetë e Forever Living Products ti përgjigjeshin një bashkpunimi afatgjatë” – shprehen pronarët e restorantit. „Ajo që ishte esenciale për ne, ishte që paleta e produkteve të FLP ka një cilësi të padiskutueshme. Natyrisht nuk kërkuam vetëm produkte që lidhen me ushqimin, por zgjodhëm edhe nga grupi produkteve të higijenës” Në restorantin e Bársony-it përdoret edhe detergjenti larës MPD apo sapuni i lëngshëm Aloe Hand & Face Soap. Kornél Ónodi dhe bashkëshortja, Bernadett Erika Tóth, duke menduar mundësitë dhe me fantazinë e bashkpunimit, morën një vendim të drejtë duke u thënë po mundësi të ofruara nga FLP, dhe për këtë blenë produkte të FLP në vlerën 3cc. Po çfarë u ofron Restoranti Bársony distributorëve të FLP?. Jo vetëm 10% skonto ushqimi, por sipas fjalëve të Soaring Menaxherit Tibor Lapicz: „distributorëve të FLP u jepet mundësia që në bisedimet e zhvilluara nën logon e Foreverit, me bashkëbiseduesit të konsumojnë produkte nga të Foreverit”. Kështu nuk diskutohet, suksesi i ndërtimit të biznesit, as motivimi apo besimi në vetvete gjatë zhvillimit të bisedimeve. Madje edhe ai që nuk vjen për bisedime me ne, ka mundësi të provojë më tepër se dhjetë lloje pijesh dhe produktesh ushqimore nga të FLP. Ndërmjet tyre ka koktejlle me alkool apo pa alkool, shake nga produktet me pluhurat vtaminozë të FLP, sallata, lloje të ndryshme embëlsirash etj. Po kështu në restorant përdoret uji mineral Sirona, dy llojet e pijes energjike FAB, çaji Aloe Blossom Herbal Tea. Pra në tërësi mund të thuhet se në Hungari mund të takosh në një mënyrë dhe formë të veçantë njerëz që edhe në njësitë e restoranteve mund të përfaqsojnë produktet e FLP për një ushqyerje dhe mënyrë jetese të shëndetshme. Duke besuar në bashkpunimin reciprok për ndërtimin e një biznesi të sukseshëm dhe shijimin e gatuarjes i urojmë siksese ideatorit të këtij bashkpunimi, shefit të kuzhinës të Restorantit Bársony, Gergely Oláh.

NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

Me zyrat tona mund të lidheni në faqen e Internetit të distributorit në adresën www.foreverliving.com duke klikuar „FORGALMAZÓI BÉJELENTKEZÉS”. (Për tu futur në të duhet paswordi dhe emri i përdoruesit, të cilat mund ti siguron duke dërguar një e-mail tek qendra e informatikës me adresë: it@flpseeu.hu. Këtu mund të gjeni informacion për gjëndjen e pikëve, për blerjen me internet dhe për llogaritjen e bonusit mujor. Këtu mund të gjenden gjithashtu materiale marketingu, revista mujore, ditari aktiviteteve, përshkrimi i programeve stimuluese, materiale që mund të shkarkohen nga interneti, materiale trainimi, katalogë, politikën e biznesit të FLP et. Kanalet tona YouTube, mund ti gjeni në adresën www.youtube.com/user/AloePod



HUNGARIA

Drejtoria Qëndrore Budapest: I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995 Me korespondencë me letër: 1439 Budapest, Pf.:745.
Drejtori përgjithshëm: Dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002
Drejtoreshë e Marketingut dhe e Komunikimit: Bernadett Huszti: ext:194, mobil: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: ext: 157, mobil: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petróczy: ext. 131, mobil: +36-70-436-4276
Derjtoresha e shitjeve dhe e zhvillimit: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 160, mobil: +36-70-436-4230;
Seksioni i komunikimit ndërkombtare: Aranka Szecsei: ext. 136, mobil: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi: ext. 135, mobil: +36 70 436 4227
Seksioni i Marketingut dhe Trainimit (FLP TV): Sándor Berkes, ext. 133, mobil: +36 70 436 4213

Qendra e Trainimit: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455
Prenotimi sallës/ informacioni: Bálint Rókás mobil: + 36 70 436 4280
Hapur: H-P: 10.00-21.00

Qendra e Trainimit SONYA Koordinimi i kohës: Veronika Kozma - kozmetiste: +36 70 436 4208; Melinda Ésik - parukere : +36 70 436 4178
Skonto shërbimi: me 10 herë 10%, me 5 herë 5%
TRAINIM FALAS në Qendrën e Trainimit Sonya! Në rrugën Szondi, të martën ora 10, në qendrën Sonya në rrugën Nefelejcs, të enjten ora 15. Lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

POROSI PRODUKTESH

Produktet mund të blehen personalisht në zyrat tona ose mund të porositen: -Me telefon celular: +36-70-436-4290 dhe +36-70-436- 4291 ose telefon fiks +36-1-297-5538 dhe +36- 1-297-5539 të hënë nga ora 8-20 ; të martën deri të premtën nga ora 10-20, në tel.cel:+36-70-436-4294 dhe +36-70-436-4295, të hënë 12-20, ditët e tjera : nga 10-18 si dhe gjatë ditëve të punës gjatë javës mund të kërkonin nga 12-16 në telefonin jeshil pa pagesë +36-80-204-983. – dyqani me Internet: www.foreverliving.com, ose www.flpshop.hu.
Shërbimi klientit:
WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Shefe e shërbimit të klientit: Malik Melinda, cel: +36-70-436-4240
Produktet e porositura me telefon ose internet ju sillen në shtëpi brënda dy ditëve, me shërbimin korier, në kohën e rënë dakort. Për vlerat e faturave me 1.00 CC e lart shpenzimet i përballon firma.
Produktet e Forever Living Products distribuohen me rekomandimin e Shoqatës Hungareze të Mjekësisë Alternative.

RISHITJA E PRODUKTEVE DHE REKLAMA Produktet dhe materialet tona të marketingut është e ndaluar të rishiten në internet. Ato mund të ekspozohen dhe shiten në dyqane dhe zyra në bazë të pikave 16.02 (h), (i), (j) dhe (k) të politikës së FLP. Rregullat që kanë të bëjnë reklamën dhe përgatitjen e faqes personale të internetit që lidhen me veprimtarinë e distributorit mund ti gjeni në pikat 16.02. (h), si dhe 17.10 të Politikës të FLP. Për të DHËNAT E XHIROS mund të interesohi si më poshtë:

– në internet: në pjesën e distributorit të faqes: www.foreverliving.com,
– në softwerin Forever Telefon, – me shërbimin internet MyFLPBiz,
– dhe qendrat tona: për partnerët e Hungarisë në numerat telefonik: +36-1-269-5370 dhe +36-1-269- 5371 ndërsa për vendet e tjera të rajonit tonë në: +36-1-332-5541. +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

Drejtoria Operative: I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Derjtori i Përgjithshëm i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292
Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext. 192, cel. +36 70 436 4281
Derjtore e Financës: Gabriella Rókasné Véber: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 171, Cel: +36-70-436-4220
Shefe e financës: Katalin Blahut Botosné: ext. 121, Cel: +36 70 436 4218
Derjtor i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 181, Cel: +36-70-436 4194,

Derjtoria e Rajonit të Debrecenit: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënë: ora 12-20, të martë-premtë: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)
Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265

Derjtoria Rajonale e Szegedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H: 12-20, M – P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy

Derjtoria Rajonale e Székesfehérvári: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtor Rajonal: Tibor Kiss.

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Restoranti Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
Derjtore e Resortave të Foreverit në Hungari Katalin Király.
Zyra Phónix për prenotim bileta avioni Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297

Mjekët tanë specialistë:

Dr. Edit Révész Siklósné, kryetare e Mjekëve Specialistë të Forever Hungari,
Dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; Dr. László Mezósi: 70/779- 1943;
Dr. Endre Németh: 70/389-1746; Dr. Terézia Samu: 70/627-5678,
Mjek specialist i pavarur: Dr. György Bakaneck: 70/414-2913
Mund të thirren gjatë orarit të punës.

KALENDARI AKTIVITETEVE: Budapest, Success Day: 17 nëntor dhe 15 dhjetor 2012.

Orari mbajtjes hapur të Qendrës në rrugën Nefelejcs:
H: 08.00-20.00, M-M-E: 10.00-20.00, P: 10.00-18.00
Telecenter: H: 08.00-20.00, K-SZ-CS-P: 10.00-20.00
Në ditët e javës të fundit të muajit mbahet hapur 08.00-20.00, ndërsa të shtunën e fundit të muajit (kur nuk pasohet nga ditë javë) 12.00-20.00.

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

DITË SUKSESI: 20 korrik, 16 nëntor;

TRAINIME 2 DITOR: 8-9 qershor, 12-13 tetor

PROGRAMET STIMULUESE

15-22 shtator trainimi Go Diamond, 4-5 tetor Holiday Rally

NJOFTIME



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Dërgimi porosive: narucivanje@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 12.00–19.30,
Të mërkurë dhe të premte 09.00–16.30,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30 Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Salloni i Bukurisë Sonya: 063/394 171

Zyra e Nishit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18
514 131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 11.00–19.00
Të mërkurë dhe të premte 09.00–17.00,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30

Zyra Horgosi: Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Hapur: nga e hëna deri të premten: 8.00–16.00.
Çdo të shtunë të fundit të muajit: 9.00–12.30.

Drejtor rajonal: Branislav Rajić
Mjekët Specialistë: Dr. Biserka Lazarević
dhe Dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Success Day: 27 janar, 24 mars, 19 maj, 23 qershor
29 shtator, 24 nëntor



MALI I ZI

Zyra e Podgoricës: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Hapur: të hënë: 12.00–20.00
Ditët e tjera të punës: 9.00–17.00
Çdo të shtunë të fundit të muajit, hapur nga 9.00–14.00

Drejtori Rajonal: Aleksandar Dakić
Mjeku specialist: Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLLOVENIA

Zyra e Lubljanës: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
Porosi e produkteve: Cel: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Porosi me e-mail : narocanje@forever.si
Informacione me e-mail : info@forever.si
Hapur: hënë 12.00–20.00, të martën deri të premten
9.00–17.00

Zyra e Lendvai: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Hapur: të hënë deri të premten 9.00–17.00
e-mail: lendva@forever.si
Drejtori Rajonal: Andrej Kepe
mjeku specialist: Dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Success Day: 23 mars, 18 maj, 28 shtator, 23 nëntor
Trainime: Leksione të hapura çdo të mërkurë: nga ora 19.00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



KROACI

Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
hapur: të hënë dhe të enjte: 09.00–20.00,
të martën, mërkurën dhe të premten 09.00–17.00

Zyra e Rjekës: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +Cel: +385 91 455 1905
Hapur: të hënë dhe të enjte: 12.00–20.00,
të martën, mërkurën dhe të premten 09.00–17.00

Drejtor Rajonal: Dr. Molnár László
Mjekët specialistë: Dr. Ljuba Rauški Naglič: cel: +385 91 51 76 510
Dr. Draško Tomljanović: cel: +385 91 41 96 101
të martën 14.00–17.00 dhe të premten 14.00–16.00
Trainime: në Zagreb, Trakošćanska 16., të hënë dhe të mërkurën
18.00–19.00
në Rijeka, Strossmayerova 3/A, të hënë dhe të enjte: 18.00–19.00
flp-zagreb@zg.htnet.hr

Success Day: 19 tetor Opatij– Hotel Adriatik



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Zyra e Tiranës: Tiranë, "Rr. Fuat Toptani Nr.1
Tel./Fax: 355 44 500 866
Hapur: ditët e punës 9.00–13.00 dhe 16.00–20.00
Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,
cel: +36 70 436 4310,
e-mail: Flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Azem Hajdari br. 32.
tel.: +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00–16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + + 355 69 40 66 810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNJE-HERCEGOVINA

Zyra e Bijeljinas: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Hapur gjatë ditëve të punës 9.00–17.00
Derjtor rajonal: Dr. Slavko Paleksić

Zyra e Sarajevos: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Hapur: të hënë, enjte dhe të premten 09.00–16.30,
të martën dhe të mërkurën: 12.00–20.00
Shef Zyre : Enra Curovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljin

FOREVER





NJERËZIT DËSHIROJNË TË LIDHEN TEK GJËRAT E MIRA

BERNADETT CSÓKA KOVÁCSNÉ
MENAXHERE

**Mbas tetë vjetësh u bë menaxhere Bernadett Csóka, por ajo nuk i numëron vitet. Për atë vetë nuk ka rëndësi periudha kohore, por qëllimi, ku ka arritur. Ajo diti të klasifikohet më tej jo vetëm në ndërtimin e biznesit, por edhe në profesionin e mëparshëm. Jetojnë në Tapolca me të shoqin dhe djemtë e vegjël.
Sponsor: Tímea Takács Rózsáné dhe Imre Rózsa**

Ishe akoma në shtëpi me fëmijën, kur fillove ndërtimin e rrjetit. Si funksiononin pranë njëra-tjetrës këto dy gjëra?

Është çështje e organizimit të mirë. Atëhere djali ishte tetë muajsh, kur morra pjesë para tetë vjetësh në një prezantim familjarë. Atëhere punoja si fizioterapiste prandaj në thelb isha e ndjeshme në drejtim këtij lloj produktesh: gjithmonë e kam mbajtur të rëndësishme jetesën korrekte. Vendosa, që të regjistrohesh, ndonëse atëhere isha mundësisht vetëm me përkushtimin tim: bashkëshorti ishte skeptik.

Ty çfarë të bëri për vete?

Në rradhë të parë cilësia e produkteve, sepse është e veçantë përbërja dhe efekti i secilës copë, por luajti shumë rol edhe personaliteti i linjës time të sipërme Zsuzsa Szegfű. Ajo është mjeke alternative, pranda ishte në veçanti e besueshme për mua. Edhe nga kjo bie në sy, se sa varet ky biznes edhe nga personaliteti: nga kjo varet shpeshherë, që a fillon dikush

Je midis atyre, të cilëve nuk ju është dashur ta lënë profesionin e tyre, përkundrazi...

Po, kjo falë asaj, që larmia e produkteve lidhet shumë mirë me punën time. Pas regjistrimit edhe në këtë fushë ndodhi zhvillim: hapëm në Tapolc një qendër shëndetsore, në të cilën drejtoj unë. Kam klientë të përhershëm, në këtë luan rol komuniteti i një qyteti të vogël: të njohin, dhe e ndjej që në zonë më duan shumë. Në këtë biznes është shumë i rëndësishëm, që në "jetën e mëparshme" si je sjellë me njerëzit. Dhe nëse je e besueshme, atëhere duan të punojnë me ty, sepse përfaqëson gjënë e mirë, dhe njerëzit dëshirojnë të lidhen tek gjëja e mirë. Edhe ideologjia e Foreverit ndihmon. Ndhmon me atë, që të përgatisim versionin më të mirë të vetes, jemi më të guximshëm edhe në fushat e tjera të jetës.

Me çfarë vrrulli përparove në ndërtimin e biznesit?

Morrëm pjesë në shumë takime, njerëzit i çonim me autobusa. Edhe prezantimet familjare ishin të suksesshme. Në muajin e parë u bëra assistant supervizore duke realizuar menjëherë 4 pikë, brenda dy muajve u bëra supervizore, pas një viti i kisha edhe 75 pikët. Pas kësaj kaloi shumë kohë, nuk jam bërë pishman, por e ndjej që tani erdhi momenti për arritur nivelin e menaxherit, dhe këtë gjë e vonoi edhe ajo, që ndodhte ndërkohë, që në plan të parë të vendosja fusha të tjera të jetës time. Për mua suksesi nuk ka qënë asnjëherë urgjent, sepse nuk është i rëndësishëm, që të jemi gjithnjë në dritën e reflektorëve, por ajo, që të jemi stabilë këtu.

Si i pranojnë produktet klientët e tu?

Në 98 përqind reagimi është pozitiv, sipas meje pjesa tjetër është ajo, që nuk pranon këshillat e përdorimit. Sigurisht edhe unë kam marrë përgjigje negative, por ka ndodhur edhe ashtu, që nga ai që kam marrë përgjigjen më të prerë jo, më pas është paraqitur vetë. Atë që e mendonja si të sigurt, nuk i përmbushte shpresat që ishin të lidhura me të.

Cilat janë parimet më të rëndësishme kur kërkon bashkpuntorë?

Gjithmonë e theksoj, që aloe vera, si bimë mjeksore nuk ka konkurrencë: është unike për e pasur me përbërës. Tregu i saj rinovohet vazhdimisht, dhe ka shpejtësi të mirë në xhiron e produkteve: qoftë në çdo një-dy muaj ka nevojë për produkt të ri. Biznesi ka të drejtën e autorit, ose n.q.s. vendos në tavolinë punën me cilësinë dhe sasinë e duhur, jeton prej saj - edhe për një periudhë shumë të gjatë.

Në çfarë ke ndryshuar gjatë tetë vjetëve?

U bëra më e fortë, i trajtoj më kollaj jo-t, megjithëse marrë edhe sot. U bëra më e hapur. Më parë lëvizja me shumë vështirësi nga Tapolca, por ky është një biznes i globalizuar: edhe ne duhet të lëvizim me të. Mënyrat e punës time nuk ndryshuan në themele. Në realitet duhet bërë gjithmonë po ajo, por me pak ndryshim, sepse tregu formohet nga viti në vit, si edhe personaliteti i njerëzve. Të ndryshosh është e vështirë, por kjo është e keqe e domosdoshme për atë, që gjërat të ndryshojnë për mirë.

Cilat janë objektivat për këtë vit?

Qëllimi im i vazhdueshëm është, që të mbaj çdo muaj 60 pikët, dhe që të regjistroj vazhdimisht antarë të rinj. Pres, që të zgjohet brenda tyre kurioziteti dhe të fillojnë të pyesin. Nga kjo e kuptoj, që po ecim në rrugë të mbarë.





ME KLUBIN FOREVERUTAZÁS

- LIDHU FALAS, DHE UDHËTO ME SKONTO!

Nuk je regjistruar akoma anëtar i Klubit ForeverUtazás, por do të doje të na vizitosh?

Si anëtar aktiv i FLP, domethënë kur ke një kod distributori të FLP, atëhere në faqen tonë të internetit mund të shikosh skonton e përgjithshme të udhëtimit. Për tu futur në kërkim në këtë faqe interneti, nuk ka nevojë të bësh gjë tjetër, vetëm të regjistrohesh falas në Klubin ForeverUtazás. Pas kësaj ke të drejtë të hysh „si vizitor” në faqen tonë të internetit.

Të pëlqen një udhëtim dhe do të doje ta prenotoje?

Në qoftë se shërbimin tonë do ta marrësh falas, duhet të bësh anëtar me të drejta të plota. Për këtë ka pikërisht dy kushte: pagesa e abonimit vjetor të regjistrimit si dhe që brënda 30 ditëve para regjistrimit të kesh bërë në FLP një blerje me vlerë minimalisht 55 Euro. Çmimi i regjistrimit si regjistrim i ri për një vit apo si përsëritje regjistrimi është njëlloj dhe i barabartë me 9900 forinta bruto. Çmimin e regjistrimit mund ta paguash me blerjen e kuponit të regjistrimit. Këtë mund ta marrësh personalisht në rrugën „Nefelecs – 9-11”, në zyrën e përfaqesuesit të Klubit ForeverUtazás ose mund të porositet edhe me E-mail. Në këtë rast mund të paguash me transfertë të parave dhe kuponin ta marrësh në formë elektronike. Pas pagesës nuk ke punë tjetër veçse nëpërmjet kodit të kuponit të paguar direkt (ose kuponit elektronik) të futesh në faqen e internetit www.foreverutazas.hu dhe atje të klikosh në zërat përkatës të panelit që shfaqet

Tashmë ForeverUtazás do të veprojë edhe në qendrën e FLP në rrugën Szondi!

Duke filluar nga tani me ForeverUtazás mund të kontaktoni edhe në Rr „Szondi”. Në qendrën e FLP në Rr „Szondi” ju presim me shumë dashuri dhe me informacione të dobishme, çdo të enjte nga ora 16.30 deri në orën 18.00!

Për informacione të mëtejshme kërkoni numerin e telefonit 06 70 777 9997, ose na shkruajni në adresë e E-mailit: travel@foreverutazas.hu.

WELCOME

Success Day

2013. 09. 21.



FJALA E PËRSHËNDETJES
DR. SÁNDOR MILESZ
Drejtor i përgjithshëm



MDREJTUES PROGRAMI: **ADÁM NAGY**
DHE BRIGITTA NAGYNÉ BELÉNYI
Senior Menaxher



GJETA VETVETEN
LÁSZLÓNÉ MACZALI
Menaxhere



NDËRTIM I PËRDITSHËM I RRRJETIT
ÉVA RAJNAI
Menaxhere



ORGANIZIMI I PREZANTIMET NË FAMILJEN TIME
DR. ENDRE NÉMETH, Soaring Menaxher



DREJTIMI PËR NË LONDËR!
ÁGNES KRIZSÓ
Zafir Menaxher



FËMIJËT SHKOJNË NË SHKOLLË
DR KATALIN PIRKHOFFER DR SZERESNÉ mjeke familje, pathologe, specialiste shëndet publik, Zafir menaxhere

KUALIFIKIMI I SUPERVIZORËVE, ASISTENT
MENAXHERËVE, KUALIFIKIMI I ANËTARËVE
TË KLUBIT TË CONQUISTADORËVE DHE
MENAXHERËVE, DHËNIA E TARGAVE FLP,
KUALIFIKIMI I MENAXHERËVE DREJTUES,
PREZANTIM I TË KUALIFIKUARVE PËR NË
HOLIDAY RALLY.

FOREVER

IMRPRESSUM

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. **Redaksia:** FLP Hungari Shpk. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Kryeredaktor: Zsuzsanna Petroczy **Redaktor:** Valeria Kismarton, Kalman Posa, Sandor Rokas,

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Përkthim, redaktim:** MIMOZA Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven). **Shtypshkronja:** Palatia Nyomda és Kiadó Shpk.

U përgatit në 30500 kopje. Për përmbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com



EAGLE
MANAGER
RETREAT
LAKE TAHOE
2014



FOREVER