

VITI XVII, NUMRI 10 / TETOR 2013

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

# FOREVER



FOREVER  
BEE PROPOLIS®

*100% Natural*

DIETARY SUPPLEMENT  
60 CHEWABLE TABLETS

©2007

FOREVER®

# BËHU PJESË E UDHËTIMIT

## *Forever!*

Çdo ditë, kur dëgjoj që Foreveri ka ndikuar në jetën e dikujt, buzëqesh. Një nga shkaqet është se Foreveri i ka ndryshuar kaq shumë jetën, se njerzit ndjehen të frymëzuar nëpërmjet „udhëtimeve” tona, si pjesë e e kësaj familje fantastik. Kur miqtë tuaj dëgjojnë që ke udhëtuar në ishujt Hawaii në takimin e FLP, apo se pret me padurim të shkosh në Lake Tahoe, ata vërtet fillojnë të interesohen ndaj biznesit tuaj. Sa më shumë rritet biznesi ynë aq më shumë mundësi udhëtimi, liri financiare dhe programe të larmishme. Ndërkoh që aspiron të plotësosh programet stimulues të Planit të Marketingut, mos harro se „udhëtimi” juaj si pjesë e familjes Forever në vetvete ka vlera të veçanta.

Një nga surprizat më të pëlqyera kur bëhesh distributor janë aftësitë që fiton nëpërmjet Planit të Marketingut. Kur bisedoj me disa nga Menaxherët tanë të sukseshëm, gjithmonë ndjej entuziazmin që ata kanë për biznesin e tyre. Për tu dalluar në 4 parimet bazë: rekrutim, aktivizim, produktivitet, zhvillim – ne përvetsojmë teknikat e përparuara të komunikimit. Duke folur me çdo lloj njeriu me bakgrund dhe përvoja të ndryshme, ne ndryshojnë qëndrimin tonë dhe bëhemi më elastikë. Jam i sigurtë se po të bisedoni me sponsorit tuaj ata kanë zhvilluar aftësitë ndërkomunikuese të cilat kanë pasuruar jetën e tyre dhe çdo ndërveprim të tyre me të tjerët. Ne të gjithë e fillojmë këtë udhëtim së bashku me plot shpresa për sukses. Kur mblidhemi bashkë dhe i buzëqeshim njeri tjetrit, ne kuptojmë se jemi pjesë e rëndësishme e familjes së madhe Forever. Dhe pse buzëqeshim? Sepse e ndjejmë veten mirë. Takohemi me njerëz të tillë, që janë një lloj si ne, që kanë kurajon për të shfrytëzuar mundësinë më të madhe në botë. Udhëtimi ynë na takon me shumë njerëz interesantë, me të cilët ndajmë përvojën tonë, dhe krijojmë miqësi të reja. Kur mendoj për to, në fakt e ndjej sikur kam pjestarët e familjes time në mbi 150 vende të botës.

Ndërkohë që vazhdoni udhëtimin tuaj me Foreverin, unë ju inkurajoj të shfrytëzoni mundësitë e reja që ne ofrojmë nëpërmjet DiscoverForever.com, ku kemi faqen tonë të internetit për „udhëtimin e madh” të përbashkët (The Journey).

Më parë vetëm disa distributorë kishin mundësi që të shikonin qendrat dhe plantacionet tona të nivelit botëror. Tashmë nga shtëpia juaj para kompiuterit mund të shikoni qendrat dhe plantacionet tona me Aloe. Në tërësi kjo është gjëja më e mirë, që me këtë mundësi tu tregosh më lehtë madhështinë e Foreverit, qoftë linjës poshtë jush, qoftë atyre që njihen për herë të parë me këtë biznes. Mund të gjeni këtu intervista me drejtuesit e Foreverit, me kultivuesit e Aloes, dhe me ata që ju sigurojnë se produktet tona në realitet janë të cilësisë më të mirë. Në këtë faqe interneti mund të shikoni edhe pas kuintave aloen tonë dhe kjo ju ndihmon për tu shpjeguar të tjerëve më mirë biznesin tonë.

Ndijehemi të privilegjuar, që ju keni qënë pjestarë të udhëtimin tonë të mrekullueshëm 35 vjeçar. Kështu së bashku, udhëtimi ynë do të jetë i pakufi. I keni mundësitë që të bëni diçka madhështore. Këtu nuk mendoj vetëm për shpërblimet sipas Planit të Marketingut, por edhe për mundësitë e aftësimin personal. Zhvillimi i aftësive komunikuese dhe drejtuese do të ketë efekte në jetën tuaj të përditshme dhe do tju shërbejnë juve edhe më tej në rrugën e gjatë të jetës pavarësisht nga niveli marketingut që arrini. Duke ecur përpara, mos harroni që jeni pjesë e rëndësishme e kësaj familje globale! Prandaj ju inkurajoj ta shfrytëzoni mundësinë e dhënë në faqen e internetit (The Journey) Një njeri i zgjuar dikur ka thënë: „Shpirti i një udhëtimi është liria, liria perfekte, sepse mendon, ndjen dhe bën atë që të pëlqen”. Si familje Forever le të shijojmë lirinë dhe shëndetin e këtij udhëtimi të përbashkët, gjithmonë të qeshur!



*Rex Maughan*

**Rex Maughan**

I juaji



# E vjela

Rrushi piqet, pemëve të mollës po ju skuqen frutat e ëmbla, qilarët me verë gumëzhijnë nga humori, mushicat invadojnë mushtin e freskët. Erdhi koha e vjeljes. Është ndjenjë e mirë të korrësh prodhimin e shumëpritur, sigurisht për këtë është dashur shumë ujitje, punim toke, lërim, pastrim nga barërat e këqija dhe në rradhë të parë mbjellje, mbjellje, mbjellje.

Në mënyrë të ngjashme punojmë edhe ne në ndërtimin e rrjetit, në fillim mbjellim farën, pastaj për një kohë të gjatë e bëjmë bimën të arrirë, në fund e korrim prodhimin në skenë. Pas Ditës së Suksesit të shtatorit mund të them me kënaqësi, që çfarë përfunduam bashkarisht në rajonin hungarez dhe sllavo-jugor, ai investim i madh pune, trajnimi, mësimi i dha frutet e tij. Festuan mijra asistentët supervizorë, asistent menaxherë, menaxherë, grup supervizorësh me një numër të paparë prej shumë kohësh. Plani marketing jetësor i Rexit u bë realitet. Natyrisht për këtë është punuar jashtzakonisht shumë, falenderoj të gjithë distributorët drejtues kolegë, që marrin pjesë aktive në parapërgatitjen, ekzekutimin dhe njohuritë e tyre ju a transmetojnë të ardhurve të rinjë. Në çdo trajnim, e ditë mësimore mund të mësosh diçka, ndofta një thënie, edhe një ide mund të të nisi në rrugën që ke zgjedhur. Ji atje, në të gjitha trajnimet e Foreverit!

Çdo fjalë, çdo thënie mund të jetë e rëndësishme për ty, në ndërtimin e të ardhmes tënde. Ji atje në ditët e Turbo Start-it, në Ditët e Suksesit, në Trajnimin e Forever Diamantit të Miklós Berkicsit dhe trajnimin Go Diamond të Attila Gidófalvit! Këto takime prandaj janë për ty, që të mund të realizosh me lehtësi ëndrrat e shpresuara, që të jesh ai, që ke dashur të jesh gjithmonë, jeto jetën i lirë dhe ji atje në takimet e mëdha të qendrës së Foreverit, në Holiday Rally-n e Opatijës, në Global Rally-n e Londrës dhe në takimin e Eagle Manager të Lake Tahoe-s! Të gjitha këto takime prandaj janë, që njohuritë të pihen brenda teje, të rritet grupi dhe në proporcion me punën tënde të marrësh një bonus të denjë.

Unë personalisht i dua shumë këto takime. Më pëlqejnë, sepse di t'iu jap, dimë t'iu japim shumë bashkpunorëve tanë në zbulimin e jetës së tyre, nga ana tjetër edhe mua më japin shumë, ndjej dashurinë, gëzimin e kohës që kalojmë bashkë dhe të kualifikimeve të përbashkëta. Ne ndajmë dijen, por ndajmë edhe rezultatet me njëri-tjetrin. Gëzohemi me shpirt për suksesin e secilit, sepse kjo është pjesë e vogël edhe e suksesit tonë. Të mos ndahemi nga sponsori ynë, sepse falë tij jemi në Forever. Në shtator filluam të mbjellim farën e programit Londra na thërret. Zotit nënpresident për Europën Aidan O'Hare i premtova, që nga rajoni hungarez dhe sllavo-jugor do të marrim pjesë në Londër dy mijë vetë. Këtë mund ta realizojmë vetëm bashkë me ju dhe realizimin e këtij objekti të bashku do ta gëzojmë, do ta festojmë, do të qeshim, do të ngazëllemi në Arenën O2 në Londër. Ndajeni me të gjithë programin London Calling, thërrisni të gjithë të njohurit tuaj në kryeqytetin kulturor magjepsës të Europës dhe të festojmë bashkarisht në 2 dhe 3 maj të 2014-ës!



DR. SÁNDOR MILESZ  
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Përpara, FLP Albania!



# SUCC Day

ME MBARIMIN EVERËS DHE FILLIMIN EVJESHTË, NË DITËN E SUKSESIT TË SHTATORIT FLITET EDHE PËR LONDRËN DHE GLOBAL RALLY-N QË DO TË ZHVILLOHET ATJE NË MUAJIN MAJ, MBASITANI RINIS PERIUDHA E KUALIFIKIMIT. POR EDHE PËR OPATIJA, EDHE PËR BONUSSET, PRA PËR TË GJITHA TË MARRA SËBASHKU...



# CELEBS

Tashmë shumë vetë, megjithse kanë qënë të sukseshëm, prap kanë dalë nga strofulla e ngrohtë dhe kanë zgjedhur ndërtimin e rrjeteve. Por janë të pakët ata që kanë lënë një situatë të mirë mirëqënie për karrierën e Foreverit, si **Ádám Nagy**, i cili më parë punonte në një firmë shumëkombëshe dhe bashkëshortja e tij ekonomiste **Brigitta Belényi Nagyné**. Morën një vendim dhe sot kanë më shumë liri veprimi dhe kohë të lirë për tua kushtuar fëmijve. „Nuk ka në botë, me të cilën ta ndërronim” – thotë Brigi nga podiumi: çifti Nagy janë drejtuesit e takimit të shtatorit.

Çifti Ádám së pari fton në skenë mjekun alternativ me çmim nderi, studjuesin kimist dhe kaq mjafton sepse publiku tashmë e di që bëhet fjalë për **Dr Sándor Miliesz**, i cili prej 16 vjetësh drejton Foreverin e Hungarisë dhe të rajonit të Ballkanit.

Sándori së pari na sjell në kujtesë përshtypjet e programit të trainimit Go Diamond: me foto nga Varna e Bullgarisë, ku **Miklós Berkics dhe Attila Gidófalvi** luajtën rolin kyç, duke krijuar një qendër dijesh, që tashmë vlerësohet si një nga programet trainuese më të mira në botën e Foreverit.

Ndërmjet distributorëve të firmës Forever Living Products të Hungarisë tashmë punojnë 4600 mjekë të regjistruar. Ndërmjet tyre janë çifti i mjekëve kirurg e mjek familje, **Dr Endre Seres** dhe **Dr Katalin Pirkhofer Seresné**, të cilët janë mjekët e parë hungarezë që kanë arritur nivelin e zafir menaxherit. Katalin tashmë na flet për një temë që për të gjithë ne është angazhim i të ardhmes: për kujdesin për fëmijët. Shtatori për shumicën e familjeve, na thërret, si ti përgatisim të vegjëlit





për sfidat e shkollës. Për fat të keq tashmë fëmijët kanë probleme të tilla si shtrëmbërimi i shtyllës kurrizore, dobësim të kockave, tension apo stresse, plus asaj që në mjedisin e shkollës shpesh preken nga viruset dhe bakteriet. Dr Katalin Pirkhofer Seresné thekson se tani nuk mund të kemi besim të plotë as tek frutat e zarzavatet mbasi lënda ushqyese e tyre krahasuar me 30 vjet më parë është vetëm një e pesta, prandaj edhe Organizata Botërore e Shëndetsisë rekomandon konsumimin e plotësuesve dietikë, në qoftë se kanë përbërjen dhe cilësinë e duhur. Flitet gjithashtu për rëndësinë e kompensimit të lëngjeve dhe flitet për efektet pozitive të pijeve me përmbajtje ale vera, si dhe për produkte me lëndë të tilla bazë si lule dashi (Echinacia), boronicë e kuqe, dhe kërpudhat shiitake etj. Skena është e vogël kur në të ngjiten për të marrë distiktivët e tyre supervisorët e kualifikuar mbas Ditës të fundit të Suksesit. Dr Sándor Milesz i përshëndet ata në mënyrë të palodhur dhe me krenari thekson se kemi kohë që nuk kemi parë kaq shumë të kualifikuar të ngjiten në skenë. Pas kualifikimit të Asistent Menaxherëve, një talent i ri ngjitet në skenë, ai është **Bence Halmi**, i cili nuk ka shumë kohë që është kualifikuar menaxher. Sikurse dihet këto takime janë shumë të rëndësishme për ndërtimin e rrjeteve. Një nga këto ujndrëse është Holiday Rally, i cili tashmë shumë vetëve u ka dhënë shtysën fillestare. Sivjet në Opatija do të ketë program trainimi, shumë vetë për herë të parë do të shohin detin, dhe sigurisht do të kthehen me përshtypje të tilla udhëtimi, që me buxhetin e tyre ndoshta nuk do të kishin mundësi ti siguronin. Por kualifikimi mund tju jap edhe

# S U C C E S S





më shumë se kaq: ai do tu plotësojë sfidat për rrugën 2 ditore të vitit të ardhshëm për në Global Rally-n e Londrës dhe si shpërblim mund të marrin edhe pare për shpenzim. Bence Halmi na tregon se ku duhet të përqëndrohen ata që kanë këtë objektiv. Pastaj na fton të ndjekim Facebook-un dhe Chat-et e tij. Për ndërtimin e biznesit mund të shfrytëzohet çdo formë! „E bëni sepse ia vlen! Përpara, drejt Holiday Rally-it, drejt Londrës! – përshëndet Bence Halmi duke u larguar, pastaj skena iu lihet të kualifikuarve me 60cc+, Klubit të Conquistadorëve, fituesve të programit stimulues të autoveturave dhe atyre të programit Holiday Rally.

**Éva Rajnai** për shumë kohë nuk besonte se endërra e saj do të realizohej. Por sot ajo ndan me pjesmarrësit historinë e saj të suksesit. Siç thotë ajo , gjithshka qëndron në bërjen zakon të përditshëm të asaj që kemi dashur . Receta është e thjeshtë, dëgjimi i CD , pjesmarrja në takime, zgjedhja e duhur e bashkpunëtorëve. „Çdo ditë, çdo njëri nga ne, të zhvillojë luftë me vetveten, me besimin e vet, me frymëzimin e vet“ – thotë Éva. „Të mësojmë se si mund të dalim nga gremina! Ka rëndësi të kapësh për dore bashkshortin dhe mentorin tënd. Çdo njeri ka miq të tillë, edhe në qoftë se nuk i ka gjetur akoma ...” Nga Éva mësojmë se motivimi mund të jetë gjithshka, qoftë edhe vetëm për një palë këpucë të kuqe. Një gjë është e sigurtë: angazhimin tona tia kushtojmë objektivit të kohës në të cilin jetojmë. „Mos e shty për një herë tjetër



# ESSS



objektivin tënd, sepse nuk e di sa kohë do të hajë” – këshillon Éva. „Në qoftë se e do veten, shiko cilat janë pikat e dobëta, që ke konstatuar nga rrëzimet. Falndero që ke mundur të rritesh. Fute flakën në zemër dhe ec më tej.

Thuajse është e pamundur të pasqyrosh frymën e leksionit të soaring menaxherit, **Dr Andre Németh**. Ai është mjek, mjek alternativ, por edhe një biznesmen i fuqishëm, që si soaring menaxher konsiderohet një nga njëzet më të fuqishmit në vend. „Ashtu si mjeku nuk bën prezantime, por mjekon dhe ndihmon, kështu edhe puna nuk matet me pikë” – thotë Andre, dhe na tregon rastet kur punët nuk shkojnë mirë. Ai bën një paralelizëm me anamnezën, diagnozën dhe terapinë: dmth me zbulimin, përcaktimin dhe kurimin: „edhe ne duhet të veprojmë si një mjek i mirë” – thotë ai, pastaj na tregon se çfarë burime informacioni shfrytëzon për përgatitjen e prezantimeve familjare. „Suksesi 90% je ti vetë, qëndrimi yt, motivimi yt” – thotë doktori. „Këtu jeni në një firmë të tillë, që çon përpara njerëzimin. Për këtë produktet e FLP qëndrojnë në nivelin më të lartë, po kështu edhe përsa i përket drejtimit të firmës. Ki besim tek vetja dhe tek FLP. Kushtet nuk ndryshojnë. Këtu të rikthejnë aftësinë e shikimit, të ofrojnë bashkpunimin dhe përpjekjen për të tjerët. Mos harroni, çudia dhe fati nuk ekzistojnë, ekzistojnë vetëm njerëzit që i sigurojnë këto. Ju jeni ata!” Vazhdon kualifikimi i asistent supervisorëve , pastaj në podium ngjitet një lektore me



# SUCC





A e ke siguruar tashmë  
biletën? Takohemi në  
Ditën e Suksesit më 16  
nëntor 2013, ku ju presin  
lektorë të shkëlqyer, një  
atmosferë fantastike  
dhe shumë njerëz të  
sukseshëm!



emër, zafir menaxherja **Ágnes Krizsó**. Ajo krahas bashkpunëtorëve hungarezë punon edhe me ata kroatë, sllovakë, çek, rumunë dhe amerikanë, është nënë por edhe biznesmene. „Nuk ka problem, në qoftë se filloni tani. Nuk e përcakton distiktivi , kur mendoni se si ndjeheni për situatën materiale dhe mënyrën e jetesës! Uroj edhe ju të keni qetësinë shpirtërore, të cilën e krijon siguria e brëndshme„ Shumë punë kemi deri në Londër, por se si mund të jetë më e lehtë, këtë na i spjegon Ágnes, e cila na falnderon që sot jemi këtu. Ajo falnderon me radhë sipas listës emërore ndihmësit e saj, që janë model. „Nuk është e mundur që gjithkush të jetë ndërtues i biznesit të FLP, por kushdo mund të jetë një konsumator i kënaqur“ thotë ajo për praktikën e përditshme. „Detyra jonë është informimi korekt dhe asgjë më tepër. Tu rekomandojmë produktet dhe tu lëmë të drejtën e vendosjes. Mos kërkoni garanci nga askush, mos u shqetësoni për atë se kush do të qëndrojë me ju! Punoni për atë që ju të mund të qëndroni këtu, dhe çdo ditë të zhvillohi më tej, dhe të forcohi shpirtërisht. Të jeni të hapur ndaj njerzve dhe ata do tju kërkojnë. Për këtë nuk ka asgjë për tu habitur, në qoftë se ti nuk shikon vetëm interesat e tua. Tani të vemë bast sa vetë nga Hungaria do të shkojmë në Londër – objektivi është 2000 vetë. Duam që Hungaria të jetë në elitën e delegacioneve. Kushdo mund të vijë në Londër në qoftë se dëshiron vërtet. Përpara Forever!“

ESSS



# Sonya™

## Dita e Kozmetikës

3 SHTATOR 2013



Me kujdesin për një sukses të madh organizuam përsëri Ditën e Kozmetikës Sonya në auditorin e madh të magazinës tonë qendrore. Tema kryesore e ditës ishte njohja e produkteve Flawless by Sonya. Evenimenti i organizuar për të gjithë ata që kanë dëshirë të mësojnë për biznesin Sonya, u hap me përshëndetjen e drejtorit Dr. Sándor Milesz. Të gjithë lektorët e takimit e pranuan me kënaqësi kërkesën, sepse me pjesëmarrjen e tyre aktive në Ditën e Kozmetikës mund të ndihmojnë në zhvillimin e biznesit tonë të përbashkët.

Lektorja e parë e ditës **dr. Renáta Szántó Szabóné** gasteorologe, mjeke specialiste për homeopatinë, Eagle Menaxhere, zgjeroi njohuritë e pjesëmarrësve për strukturën dhe rolin e lëkurës. Renáta prandaj e mban të rëndësishme këtë ditë të veçantë, sepse midis grupit të produkteve të kompanisë tonë krahas plotësuesve ushqimorë rol serioz kanë si trajtuesit e bukurisë, trajtuesit e lëkurës dhe kozmetika e dekorit. Për ta bërë veten më të bukur, për ta trajtuar lëkurën, duhet të njihemi me strukturën, funksionin, ndërtimin e lëkurës, sepse nëpërmjet kësaj do të kuptojmë, për çfarë ka nevojë lëkura jonë, që të mbetet e bukur dhe e re për një kohë të gjatë.



**Renáta Zsida**i Menaxhere morri përsipër prezantimin e Sonya Skin Care collection. Sikurse tha, është e mbushur plot me emocione gëzimi, që mund të mbaj leksion në sallën e mbushur plot. Më shumë i gëzohet asaj, që të gjithë pjesëmarrësit deri në fund të ditës do të kenë dëshirë ti provojnë dhe ti përdorin produktet. Përbërësit më të rëndësishëm të koleksionit të produkteve janë aloe vera e stabilizuar, çaji i bardhë, ekstrakte të mimozës dhe lëvores së lirit. Renáta i garanton të gjithë, që të fillojnë të përdorin produktet, sepse me këtë mund të ndihmojë rinovimin e lëkurës.



**Edina Vanya** Soaring Menaxhere prezantoi kompletin e Fleur de Jouvence. Ajo e pëlqen shumë, sepse përmban të gjitha ato, që janë të nevojshme për trajtimin e lëkurës çdo ditë, si për gratë edhe për burrat, pavarësisht nga lloji i lëkurës. Mund të përdoret në mënyrë të shkëlqyer tek të katër hapat bazë të përkujdesit për lëkurën: tek pastrimi, tonifikimi, tek ushqyerja e lëkurës dhe hidratimi. Baza e përgatitjeve është aloe vera. Kompletin mund të përdoret në mënyrë të shkëlqyer në rradhë të parë për parandalim, por natyrisht me ndihmën e saj mund të rregullojmë edhe gabimet e vogla të lëkurës.



Këtë herë tema e **Dr. Terézia Samu** kirurge, mjeke specialiste për kirurgjinë vaskulare, Soaring Menaxhere ishte për kontrollin e peshës. Sikurse tha ajo, shumica e njerëzve e fillojnë dietën për arsye estetike, sepse pamja e mirë dhe të ndjehurit mirë janë të rëndësishme për të gjithë.



Tema e leksionit të **Éva Schwarcz-Budai** Safir Menaxhere ishte Aloe Body Toning Kit të cilën e mban si një produkt genial. Éva i nxit të gjithë, që të merren me sport, dhe të ndryshojnë mënyrën e jetesës, mënyrën e të ngrënit. Akoma shumë pak njerëz e mbajnë të rëndësishme, që të jetojnë në mënyrë të shëndetëshme, prandaj duhet të preokupohemi me këtë, të bëjmë thirrje për rëndësinë e mënyrës së jetës së shëndetëshme. „Krahas kësaj t’ju tregojmë zonjave, që ka zgjidhje edhe për problemet e lëkurës” – tha lektorja.



Mjekja anesteziste, specialiste e terapisë intensive **Dr. Edit Révész Siklósné** Soaring Menaxhere foli për kozmetikën Flawless by Sonya. Koleksionin e ri e prezantuan në Hawaii, në Global Rally. Produktet e familjes Sonya janë pesëmbëdhjet vjeç, prandaj këtë vit duke marrë në konsideratë kozmetikën e kohës, e rinovuan të gjithë këtë familje produktesh. Sipas mendimit të Editit kjo u realizua me sukses, qoftë fondatinat, qoftë skuqësit, qoftë duke parë ngjyruarit e kapakëve të syve me dy ngjyra, ndërsa duke vërejtur kombinimin e ngjyrave marrim një rezultat fantastik. Ndrichësit e buzëve llogariten si gjëra vërtetë të veçanta në industrinë kozmetike. U bë më e imët pluhurosja, si dhe mundësia e lyerjes me ngjyruarit e syve, janë më kremozë dhe kanë aftësi më të mirë mbulimi, morrëm mundësi përzierjeje shumështrësore. Mund të krijohet një numër i pafund nuancash eksituese të ngjyrave, kufirin e të cilave e vendos vetëm kreativiteti juaj. Edhe përbërja e kremi BB është unike, e veçantë. Përdorimi i tij është i thjeshtë dhe mund të mësohet nga kushdo.



**Anita Utasi** Safir Menaxhere në leksionin e saj foli për shumëllojshmërinë dhe sinergjinë e ngjyrave. Pjesëmarrësit dëgjuan prej saj këshilla të vlefshme dhe praktike për grimin. Ajo tregoi se si mund të përgatitet një grim për tre minuta, një grim për ditën, dhe se si mund mund ta transformojmë një grim të thjeshtë dite, në një grim për raste të veçanta. Krahas saj na vuri në dijeni edhe për atë, se cilat ngjyra duhet të përdorim, në bazë të katër lloj tipeve, kujt cila ngjyrë i shkon më mirë. Qëllimi është, që zonjave tu rritet vetëbesimi, dhe të përdorim me guxim produktet për bukurinë e tyre.



**Tünde Hajcsik** Senior Menaxhere, foli në lidhje me programin stimulues „Londra na thërret” që filloi më 1 shtator duke bërë krahasimin: batica i ngre të gjithë vaporët. Të sjellësh bashkëpunorë të rinjë në sistem dhe nëpërmjet tij të shumëfishosh bonusin: mjete më të mirë për këtë sipas lektore është Sonya. Është shumë i rëndësishëm qëndrimi, dashuria për produktin, besueshmëria. Nëse vetë imazhi ynë është i mirë, këtë do shikojnë brenda nesh bashkëpunorët tanë të ardhshëm. Tünde si drejtuese do të dëshironte të tregonte me shembullin e saj, që të gjitha sfidat- Forever mund të realizohen. Me këtë mund të realizojmë edhe ëndrrën e Rexit, sepse kështu mund të bëhen realitet ëndrrat e shumë njerëzve.



## QENDRA MËSIMORE SONYA Budapest, rruga Nefelejç 9-II.

### KONTAKTIM:

Veronika Kozma, kozmetologe  
+ 36 70 436 4208  
Melinda Ésik, parukiere  
+ 36 70 436 4178

### SHËRBIM I RI:

*Do të dëshiroje flokë të lëmuar, të drejtë, të përkryer,  
që nuk dridhen dhe nuk bëhen fije-fije?  
Interesohu në Sallonin Sonya tek Melinda Ésik!*





**MË 2 SHTATOR 2013 NË KUADRIN E HAPJES ZYRTARE DREJTORI SÁNDOR MILESZ DHE MENAXHERI I PËRGJITHSHËM PÉTER LENKEY INAGURUAN MAGAZINAT DHE QËNDRËN E TRAINIMIT TË SZÉKÉSFEHÉRVÁRIT NË NJË AMBJENT TË RI. PËR RËNDËSINË E KËSAJ ÇVENDOSJE PYETËM DREJTORIN RAJONAL TIBOR KISS.**

# DREJTORIA RAJONALE E SZÉKESFEHÉRVÁRIT NË ZYRA TË REJA

## **Qyshkur është present Foreveri në Székesfehérvár?**

Qysh nga maji i 2005 kur Foreveri funksiononte me magazinën e saj në një lagje periferike të qytetit. Qendra e re do të thotë vërtet një hop i ri cilësor: Foreveri kalon në një ambjent shumë më të bukur, të një niveli më të lartë, ashtu siç e meriton. Ajo ndodhet tani në qendrën historike të qytetit, në shetitoren Országalma dhe si magazine ashtu edhe qendra e trainimit janë në afërsi direkte me institucionet publike. Edhe nga pikpamja e parkimit ka kushte të favorshme.

## **Pse lindi nevoja e çvendosjes?**

Në qendrën e vjetër distributorët mund të shfrytëzonin vetëm një sallë prezantimesh, ndërsa në ambjentin e ri kemi 3 salla me 45, 25 dhe 20 metra katrore, të gjitha në dispozicion të distributorëve. Zyrat tona tani kanë një sipërfaqe më të madhe dhe mundësi më të mëdha pritëse.

## **Ka vetëm disa ditë që është hapur. Cila është përvoja e deritanishme?**

Duket se gjithkush është i kënaqur, dhe jo vetëm distributorët e Székesfehérvárit e të Dunántulit por sallat tona të prezantimit i marrin falas për shembull edhe nga Miskolci apo Salgótarjáni. Distributorët kordinojnë me njeri tjetrin pastaj i





Ágnes Krizsó Zafir Menaxhere

“Me veprimtarinë tone ndikojmë tek njerzit për ndërtimin e biznesit në rrjet MLM. Me ndihmën e kësaj selie, sigurojmë për ata zhvillimin shpirtëror cilësor dhe natyrisht edhe orientimin nga produktet që synojnë tregun e nivelit botëror. Forever do të thotë: luajalitet, përjetësi dhe vetëdije për misionin.”



#### DERJTORIA RAJONALE E SZÉKESFEHÉRVÁRI

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Telefon: +36-22-333-167  
+36-70-436-4286, +36-22-500-020. Fax: +36-22-503-913

kërkojnë drejtorit Dr Sándor Milesz, duke i ndarë sallat për të 7 ditët e javës. kërkojmë që distributorëve tu shërbejmë maksimalisht, kështu jemi gati për ti mbajtur hapur edhe për fund jave, duke ndihmuar në këtë mënyrë punën e tyre. Është e rëndësishme të theksojmë, se sallat e prezantimit, sipas traditave të Foreverit, distributorët kanë të drejtë ti përdorin falas. Sallat tona mund të merren falas edhe për grupe të vogla, qoftë edhe për konsultime 1 me 1.

#### Tashmë sallat duken plot apo prisni akoma grupe?

Tashmë qendra funksionon me 80% të kapacitetit, dhe me gjithë dëshirë presim të vijmë edhe të tjerë. Nga 3 sallat e prezantimit, njera funksionon ekskluzivisht për prezantimet Sonya, por natyrisht do të kompletohen edhe me mjetet e domosdoshme të marketingut, duke qënë kështu të përshtatshme edhe për konsulta me grupe të vogla.

#### Çfarë ndryshimesh ka sjellë kjo lidhur me shitjet?

Është zbkuruar dhe përtërirë magazine dhe në dispozicion të blerësve janë dy magazinjerë dhe dy faturues. Përmasat e magazines janë të përshtatshme edhe për ekspozimin si duhet të produkteve pa pike.

#### Çfarë prët rajonal nga qendra e re?

Shpresoj që shumë e më shumë njerëz do të vijmë tek ne. Prezenca e veçanrisht në qendër të qytetit do të jetë më komode jo vetëm për distributorët ekzistues, por do të shtojë kuriozitetin, qoftë edhe nga rruga të të interesuarve. Është një mesazh i rëndësishëm për mjedisin tonë, që ja Foreveri ka hapur edhe një qendër të re në qytet.



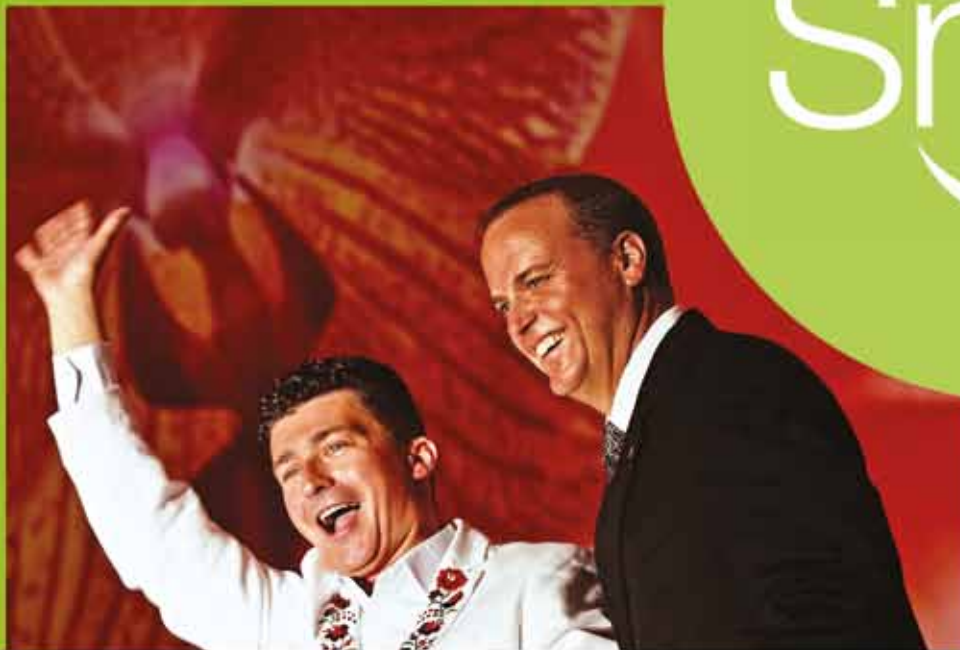
Edit Móricz Senior Menaxher

“Qendra e re është plotësimi i një kërkese të dëshiruar që e kemi pritur prej vitesh, që Foreveri në qytetin tonë të gjejë një vend të ri siç e meriton. Vendi i ri u përgjigjet të gjitha kriterëve . Ata që deri tani nuk e dinin ose që përtonin të shkonin në magazine në periferi të qytetit, tani edhe ata e kanë shumë të lehtë. Qendra e re ka një rrezatim të tillë, që ke qejf të hysh Brenda, edhe atëhere kur njerzit nuk kanë ndonjë plan konkret për të blerë. Vetëm pak javë pas inagurimit dhe duket, se në informime e trainime marrin pjesë edhe ata bashkpunëtorë që deri tani nuk kishin ardhur.”



Do dëshiroja tju pyesja diçka. Kur ngriheni në mëngjez, dhe filloni të visheni a e keni vrarë mendjen se cilën këpucë duhet të mbathni të parën? A keni menduar si është më mirë të mbathni të djathtën apo të majtën? Sigurisht nuk e keni vrarë mendjen. Thjeshtë ju është bërë një zakon. Zakonet rrënjosen. Nuk mendojmë se çfarë bëjmë por thjeshtë e bëjmë diçka.

Smile



**M**e qënë se në një farë mënyre të gjithë jemi robër të zakoneve, kam menduar cilat zakone janë karakteristike për distributorët e Foreverit? Nga çfarë zakonesh duhet të heqim dorë, çfarë duhet të bëjmë zakon dhe çfarë duhet të ndryshojmë që të bëhemi distributor të mëdhenj? Le të hedhim një ide! Çdo të bëhej sikur të bëhej zakon çdo hap i nevojshëm, që jo thjesht të bëhesh një distributor i mirë por një distributor i madh? Po sikur këto hapa të bëheshin një natyrë e dytë e distributorit, pra të bëheshin të qëndrueshme. A nuk do të ishte më e thjeshtë jeta? Të veprojmë instiktivisht dhe të dimë saktësisht se çfarë duhet të bëjmë. Sa shumë e thjeshtë do të ishte gjithshka.

Me siguri e keni dëgjuar mendimin. Pse duhet ta ndryshojmë atë që e kemi bërë zakon? Po jua them se pse. Sepse në qoftë se ndryshojmë gjerat që na janë rrenjosur, dhe veprojmë instiktivisht si duhet dhe mësojmë të punojmë më me zgjuarsi, më në fund do të jemi më produktiv.

Kur të jemi më produktiv, në fakt kohën pastaj ua kushtojmë atyre gjërave me ndihmën e të cilave realizojmë endërrat tona. Pastaj me shembullin tonë udhëheqim edhe të tjerët, këto gjëra u rrënjosen edhe pjestarëve të skuadrës sonë dhe ata bëhen më produktiv. Megjithatë, ashtu si çdo ndryshim të jetës suaj,

edhe këtë duhet ta doni. Kjo nuk bëhet me detyrim, as Rex nuk mund tua detyrojë këtë, ndryshimi duhet të vijë si një proces i brëndshëm.

Pra si mund ti ndryshojmë zakonet jo të mira që na janë rrenjosur? Po ju tregoj një shembull të thjeshtë. Shtytja është e bezdisshme. Kur bëhet zakon që të hap televizorin, kjo vjen nga një lloj stimulimi mendor se duke qëndruar para tij mund të çlodhem ... Në vënd të kësaj, mund të ulemi e të bisedojmë me pjestarët e familjes, apo mund të ftojme pjestarët e linjës poshtë nesh të skuadrës sonë të Foreverit, dhe ti pyesim ata se çtë reja kemi. Kështu mund të shohim se a shkon gjithshka në rregull dhe mund ti motivojmë ata. Kjo është shumë më produktive se sa të gjunjëzohemi para televizorit. Apo mund të vrapojmë në palestër për tu stërvitur pak që të jemi më të shëndetshëm dhe do ta ndjejmë veten më mirë e më të fortë. Pra ky shpërblim do të jetë shumë më i vlefshëm se sa stimulimi mendor që na jep televizori.

Si mendoni, se distributorët drejtues të mrekullueshëm janë të sukseshëm se janë me fat?. Apo se rastësia ua solli gjërat mbarë? Unë nuk besoj se është kjo arsyeja. Arsyeja është se ata kanë krijuar zakonet e duhura që gati çdo ditë ti ndjekin gjërat me konsequencë. Kjo u ka sjellë atyre rezultate të larta. Gjeneri pak kohë për të dëgjuar fjalën time në Global Rally. Ju mund tag jeni

atë në [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com). Aty do të njiheni me zakonet e njërit nga distributorët tanë të njohur, John Ekperigin, dhe me sukseset që këto zakone i kanë sjellë atij dhe skuadrës së tij.

Kur kam parasysh gjithë zakonet e mundshme që duhet të përqafojmë në familjen tonë Forever, përfundimisht njërin e kam gjetur si zakoni me rëndësi kyçe. Unë besoj sinqerisht në këtë zakon. Atë e konsideroj me rëndësi themelore në çdo gjë, qoftë si firmë apo si individ. Atë do të doja ta kishin të gjithë në Forever. Kjo do të thotë që jo vetëm e dua tek ju por edhe tek vetja ime, tek çdo punonjës i Foreverit, tek drejtorët rajonalë, tek punonjësit e Aloe Vera of America dhe Forever Nutraceutical si dhe tek kushdo që lidhet me botën e Foreverit. Në qoftë se e bëjmë tonin këtë zakon, ai do të ketë efekt në gjithshka që bëjmë, në biznesin tonë, në mardhëniet tona, në lumturinë tonë.

Zakoni me rëndësi kyçe e Foreverave është BUZËQESHJA.

Le të bëhet zakoni ynë që çdo ditë të buzëqeshim! Edhe kur lëviz në ashensor buzëqesh! Çdo njeri nga ne mund të buzëqesh më shumë. Kjo na bën më tërheqës tek pjestarët e skuadrës sonë, tek kandidatët e mundshëm, tek blerësit, madje edhe tek bashkshortja jonë.

Më lehtë mund ti zgjidhim problemet në qoftë se buzëqeshim

# Zakoni i mirë i foreverave: BUZËQESHJA

dhe në qoftë se mbajmë një qëndrim pozitiv. Shikojeni jetën tuaj, shikojeni atë që bëni gjatë punës dhe në qoftë se ka diçka që ta largon buzëqeshjen nga fytyra, kjo do të thotë se ajo duhet ndryshuar. Duhet ti shikojmë gjërat që na janë rrenjosur, duhet të shikojmë veset dhe rutinën, dhe duhet të ndryshojmë që rezultati të na buzëqeshë. Të gjithë ne mund të bëhemi ambasadorë të bizëqeshjes. Ju premtoj se kjo do tju sjellë suksese dhe rezultate në biznesin tuaj. Dhe ta dini se Foreveri nuk është thjeshtë një biznes, por vetë jeta jonë! Buzëqeshja do të ketë efekte të pallogaritshme pozitive në jetën tonë.

# Smile



Gregg Maughan

president i FLP

Më 6 Shtator 2013  
mundëm të festonim përsëri së bashku në  
Budapest, Debrecen, Szeged, Székesfehérvár, Zagreb dhe Ljubljana.  
U kënaqëm me FAB X, produktin e veçantë që po t'rrondit tregun.

# FAB X Party



Budapest, Debrecen, Szeged, Székesfehérvár, Ljubljana, Zagreb







**FAB**  
Forever  
active boost™  
ZERO CAL  
ENERGY





**2014**  
**GLOBAL RALLY**  
**LONDON**  
**27APRIL-5MAY**



**FOREVER**

[www.foreverglobalrally.com](http://www.foreverglobalrally.com)

# CHAIRMAN'S BONUS

1. Çdo vend pjesmarrës që ka shitje mbi 3000 CC, kontribuon, në fondin global të Chairman's Bonus
2. Këdo që kualifikohet për Chairman's Bonus , pavarësisht nga ajo se i ka arritur 1500 cc , ftohet në Global rally që të mund të marrë çekun.
3. Distributorët që kualifikohen për Chairman's Bonus mund të përlogaritin në Chairman's Bonus menaxherët e linjës së mëposhtme që kualifikohen nga çdo vend pjesmarrës në shumën që i takon nga Chairman's Bonus në nivelin e tyre të Chairman's Bonus.

## DEFINICIONE TË RËNDËSISHME

**Vend pjesmarrës:** Ai vend që kualifikohet për atë që të marrë pjesë në programin e Chairman's Bonus.

**Vendi mëmë:** Ai vend ku jeton dhe i përcaktuar si vendi mëmë.

**Vendi kualifikimit:** Vendi pjesmarrës, që e ke caktuar si vend të kualifikimit (ku ke plotësuar kushtet e nivelit).

**Biznes i ri:** biznes që rrjedh nga distributorët e regjistruar të rinj gjatë periudhës të kualifikimit.

## KËRKESAT BAZË

Menaxheri i Njohur të jetë aktiv (4cc) në çdo muaj të periudhës të kualifikimit. Të jesh i kualifikuar për Bonusin e Drejtuesit Të kualifikohet për programin e Stimulit të Siguruar (për Programin Stimulues të Autoveturës)

## Çfarë duhet të kemi kujdes?

Çdo distributor ka mundësi zgjedhjeje, që kushtet bazë ti plotësojë në Vending e Kualifikimit ose në Vending Mëmë, përjashtu programin stimulues të autoveturës, për të cilin mund të kualifikohet në cilindo Vend Pjesmarrës.

## TRE NIVELET PËR CHAIRMAN'S BONUS

**Niveli i 1-rë:** Të plotësosh kushtet bazë dhe të grumbullosh gjithsej 700 pikë personale dhe jo-menaxheriale, nga të cilat 150 pikë të vijnë nga „regjistrime të reja” . Pikët nga „të regjistruarit e rinj” mund të vijnë nga çdo vend apo vende. Ato pikë „nga të regjistruarit e rinj” që vijnë nga jashtë Vending të Kualifikimit, nuk llogariten gjatë përcaktimit të shumës të Dividendit Stimulues.

Të arrish Menaxherin me 600 cc, sipas programit të vjetër ose Menaxherin e Chairman's Bonus në çdo Vend Pjesmarrës!

**Niveli i 2-të:** Të plotëso kushtet bazë dhe të grumbullosh 600 CC Personale dhe Jo-menaxheriale, nga të cilat 100 cc të vijnë nga „të regjistruarit e rinj” dhe të ngresh 3 menaxherë për Chairman's Bonus në çdo Vend Pjesmarrës!

**Niveli i 3-të:** Të plotësohen kushtet bazë dhe të grumbullosh 500 cc Personale dhe Jo-menaxheriale, nga të cilat 100 cc të vijnë nga „regjistrime të reja”, si dhe të ngresh 6 menaxherë për Chairman's Bonus nga çdo Vend Pjesmarrës!!

Kushtet e detajuara gjenden në kapitullin II të Politikës të Biznesit të FLP.





## NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



**László Hartvig dhe Csilla Kárpáti Hartvigné**  
(sponsor: László Ferencz dhe Dr Virág Kézsmárki)  
„Se ku të çon rruga, nuk dihet, por duhet nisur dhe ta përshkujmë atë deri në fund.”



**Zoltán Kiss dhe Erzsébet Szalay Kissné Szalay**  
(sponsor: Károly Léránt dhe Edina Tóth Lérántné):  
„Ai je, për çfarë mendon më shumë. Jepi mundësinë çdo dite, që të jetë dita më e bukur e jetës!”



**Ildikó Kiss**  
(sponsor: Dr. Ferenc Kiss dhe Dr Ida Nagy):  
„Suksesi sjell suksesin dhe gjurmët e tij unë këtu në Tokë i lë.”



**Gabriella Schey dhe György Schey**  
(sponsor: Gabriella Lengyel):  
„Asgjë nuk është e pamundur në jetë e duam vërtetë dhe në qoftë se nuk jemi vetëm.”



**Mónika Schunk dhe Dr Anwar Aimen**  
(sponsor: Rédlha Bentamra Csaba)  
„Ashtu si Zoti ka krijuar pafundësinë e botës, ashtu nuk ka pafhtësi në qoftë se unë njih forcën e vetes.”



## FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

### NIVELI 1-rë

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz 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. Kézsmárki 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  
**Manda Korenić & Ecio Korenić**  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mázás József  
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Vaseliye Njegovanović  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokony 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  
Halmai István & Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
Dr. Miliesz Sándor  
Szabó József  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



# BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT



## NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Balogh János  
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea  
Bubic Silvia & Bubic Ivan  
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József  
Farkas Lászlóné  
Gara Zoltán  
Izer Zoltán & Lugosi Tünde  
Izerné Járvas Györgyi  
Klár Anna  
Kruschné Ábrahám Krisztina  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Markovics Tiborné  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Német Ildikó  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Schalk Andrea & Lengyel Dezső  
Sztamári Ágnes  
Sümegi Mária  
Torda Béláné  
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen  
Bogovic Petra & Bogovic Mirko  
Chlepkó Istvánné & Chlepkó István  
Colic Marina & Colic Nedjeljko  
Danyi Attila  
Derdic Goran  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Pavlik Attila  
& Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Dr. Tölgyvári Tamás & Dr. Szilágyi Gabriella  
Fekete Zoltán  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Gemes Tamás  
Gránási Marianna  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hegedűs István  
Hubert Tibor & Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar  
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana  
Kiss Judit & Kun Miklós  
Kiss Gergely & Kántor Brigitta  
Klemm István  
Knábel Erika  
Knábel Norbert & Nagy Katalin  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Krasznai Linda  
Kuller József  
Kuti Margit & Gosztola Zoltán  
Magos Eliza Adriana

Martinovic Edita & Martinovic Predrag  
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena  
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena  
Murané Takács Irma Margaréta  
& Mura István  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Palotás-Streitmann Ivett  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Schüsler Zoltán  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Tállay Eszter  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torma Krisztina  
Trickovic Marija  
Töröki Győzőné & Dr. Dávid Tamás  
Tóth Bence  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Józsefné  
Varga Valéria & Raposa Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán



## NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Aranyiné Takács Mónika & Arany István  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László



## 08. 2013. TË KUALIFIKUARIT

Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tóth János  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Zantev Andrea  
Kiss Ildikó  
Gulyás Melinda  
Klaj Ágnes  
Bunyeváczné Méh Zsuzsa  
& Bunyevác Viktor  
Hartvig László  
& Hartvigné Kárpáti Csilla  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Szolnoki Mónika  
Borbáth Artila & Borbáth Mimóza  
Rajnai Éva & Grausz András  
Muladi Annamária  
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
Dr. Fábíán Mária  
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen

## CONQUISTADOR CLUB

08. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË  
TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



### HUNGARIA

1. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
2. Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
5. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
6. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
7. Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Kiss Ildikó



### KROACI

1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Andrea Zantev





Të kualifikuarit e perindhës III-të (05.2013 - 08.2013)

## HOLIDAY RALLY *Opatija*

### **NIVELI I-RË**

Dr. Stiránszki Henrikné  
Aranyné Takács Mónika & Arany István  
Attia Rita & Attia Hazem  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Baranji Eleonora & Baranji Josip  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László  
Begovic Jelena & Begovic Sladjan  
Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen  
Bogovic Petra & Bogovic Mirko  
Bozinovski Ines & Bozinovski Blaze  
Böröcsök Adrienn & Schüzler Zoltán  
Brljak Zlatko  
Colic Marina & Colic Nedjeljko  
Danczakné Gordos Annamária  
& Danczak Attila  
Danyi Attila  
Daragó István  
Davidovic Milica & Lucic Aleksandar  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Király Tünde & Nagy Károly  
Dr. Matúz Dezső  
Dr. Mezey Zsuzsanna  
Dr. Pavlik Attila & Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Fenyőné Dr. Horváth Andrea  
& Fenyő Zsolt  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Hack Imréné & Hack Imre  
Harsányi Dezsőné  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla  
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor  
Hegedűs István  
Hóborné Kiss Barbara  
Hubert Tibor  
& Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar  
Izerné Járvas Györgyi  
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana  
Kiss Judit & Kun Miklós

Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Kocspéter Károly  
& Kocspéterné Szemes Ágnes  
Koltai János  
Kósa Anett  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovácsné Csóka Bernadett  
& Kovács Péter  
Krasznai Linda  
Lukanic Zarko & Lukanic Brankica  
Magos Eliza Adriana  
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena  
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Nyitó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet  
Palotás-Streitmann Ivett & Palotás László  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Rabi Mária  
Radovic Aleksandar & Radovic Dana  
Sári Csaba & Abonyi Éva  
Schey Gabriella & Schey György  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Sümege Mária  
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna  
Sztmári Ágnes  
Sztyc Slavica & Djurdjevic Nikola  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torda Béláné  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Trickovic Marija  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Valéria & Raposza Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán  
Zivkovic Bojan

### **NIVELI 2-RË**

Curovac Elvedin  
Bacsó Andrea  
Benkőné Krizmanich Edina  
& Benkő József  
Budavári Gergely  
Cuc Gizella  
Csonka Sándor  
Dobos Krisztina  
Földi István & Csukás Csilla  
Fülöp Mónika & Fülöp István  
Hack Imréné & Hack Imre  
Horváth Anikó  
& Horváth Tamás  
Hős Teréz  
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Lak Laszlo & Ceri Renata  
Láng Andrásné & Láng András  
Lukács Norbert & Bartók Judit  
Mikó Krisztina & Huber Nándor  
Nagy Gedeonné  
& Nagy Gedeon Béla  
Nagy Norbert  
Ócsai Judit  
Parac Damir  
Schunk Mónika  
& Dr. Anwar Aimen  
Schwarcz Attila  
Stajdohar Daniel  
& Stajdohar Martina  
Szalainé Dr. Semega Éva  
& Szalai Imre  
Székely László  
& Székely Szilvia  
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde  
& Szentpéteri Zoltán Csaba  
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László  
Tímárné Németh Ildikó  
& Tímár Károly  
Tóth Jolán & Sebők Péter  
Ureczky Anita  
& Ureczky Csaba



Qendra e Argëtimit të Lagjes  
XXI. Váci 26-27-28 Korrik 2013.

## FLP PARA PUBLIKUT TË GJËRË

„Kjo ishte një punë serioze në grup. Ishte vetë drejtuesi menaxher ai që zgjodhi të punonte me njerzit kyç. Bëmë testin e sheqerit në gjak, shijuan çajin e Aloes, bashkbiseduam. Shumica e vizitorëve tashmë i njihnin produktet me bazë Aloe vera, por shumë herë nuk kanë pasur burimet për sigurimin e tyre, dhe u gëzuan shumë që na gjetën atje. Natyrisht ne vrasim mendjen për vendosjen e lidhjeve me njerzit, dhe objektivi ynë ishte zgjerimi i listës emërore. Ky ambient është i shkëlqyer për këtë punë, sepse gjatë një fund jave të gjatë, në atë takim mbledhën 100 vetë. Sigurisht duhet ditur, që edhe këtu është i vërtetë rregulli i përgjithshëm që lidhet me sistemin e punës në rrjet, sipas të cilit puna në tregun e „ftohtë“ kërkon metoda speciale. Sipas ligjit të numerave dhe pranimit e tij, vetë me një pjesmarrje të tillë mund ta ngrësh këtë biznes. Duhet ditur se nga 10 vetë të mbledhur jo të dhjetë do të kërkojnë të blejnë patjetër një kuti Touch me produkte, por në qoftë se me 3 prej tyre mund të ulesh të bisedosh prapë në ambientin e përgatitur, kjo konsiderohet një rezultat i mirë. E di që kjo punë kërkon një përkushtim më të madh se punët e zakonshme, por mendoj se është për tu lavdëruar kur një rrjetndërtues përcakton kufijtë e tij, mposht frikën, kufizimet, vendoset në vijën e startit dhe fiton. Në fund të tre ditëve kishim arritur të bisedonim direkt me mbi 300 vetë dhe rreth 20% e tyre mban lidhje me ne, megjithse bisedimet janë gjithnjë në proces. Domethënë u bë mbjellja, ndërsa korrrja është në zhvillim. Jam krenar për menaxheren Gabriella, menaxherin Endre Kurucz dhe për Njerzit Kyç të skuadrës sonë të cilët gjatë tre ditëve demonstruan një nivel të lartë dhe qëndrimin që i takon ndaj këtij biznesi. Krahas kësaj takimi rezultoi si një mjet i shkëlqyer për ndërtimin e rrjetit, mbasi për një pjesë ishte një eksperiencë e mirë, ndërsa pjesa tjetër mësoi shumë përsa i përket fushës të komunikimit dhe për teknikën e pyetjeve. Mendoj se prej këtij takimi të gjithë përfituam. Ndërkohë e dimë se atje vetëm 40% të punës kemi bërë, e shumta vjen pas kësaj – duhet përsëri të ngremë telefonin për të biseduar me ta! Por e dimë me siguri se nuk do ta bëjmë kot.,,

**Gulyás Melinda** Senior Manager



# FOREVER LOVE!



*Përkëndesim  
supervizorët Andrea Varga-Szilágyi dhe Sándor Varga  
për lidhjen e martesës!*



# parimet themelore

FOREVER

core

development • recruitment • retention • productivity

## Pjesa e II-të: Aktivizimi

Në serinë tonë prej 4 pjesësh do të shkruajmë për 4 parimet bazë të Foreverit. Rentabiliteti i biznesit dhe qëndrueshmëria e tij maten me 4 parimet themelore të mëposhtme: rekrutimi, aktivizimi, produktiviteti dhe zhvillimi.

I dyti nga 4 parimet është Aktivizimi. Rregulli është ky: Në qoftë se duam një biznes të mirë dhe të qëndrueshëm, atëherë jo vetëm duhet krijuar lidhje të reja dhe regjistrimin e distributorëve të rinj, por duhet punuar edhe për atë që të sigurojmë angazhimin e vazhdueshëm të tyre ndaj produkteve dhe mundësive të Foreverit.

Aktivizimi: shpreh atë se sa përqind në llogaritjen e bonusit tonë janë aktiv me 4 pikë dhe sa përqind prej tyre nuk janë të rinj në muajin e dhënë.

Ka disa gjëra se si mund ta ngremë në maksimum këtë tregues. E para dhe më e rëndësishmja është komunikimi i vazhdueshëm, ai është faktori kyç që u jep kurajo distributorëve që të jenë të angazhuar. Është fakt i njohur se një lidhje fillon me komunikimin, por edhe mbaron me mungesën e tij. Distributorët kanë nevojë për informim dhe inkurajim, se vetëm kështu e ndjejnë veten të respektuar dhe të rëndësishëm. Dhe kjo funksionon në mënyrë të përsosur me ndihmën e një komunikimi efektiv. Ka shumë rëndësi që me linjën e poshtme të mbajmë lidhje të rregullta me telefon, me SMS, me e-mail, apo edhe me takim personal. Është e nevojshme ti informojmë ata për gjërat më të reja në FLP, tu dërgojmë adresat elektronike të videove, trainimeve apo produkteve më të reja si dhe pë mesazhet e zyrës qendrore.

Po kështu, ndërkohë që distributorët i furnizojmë me informacion, gjithmonë përforcojmë vendosmërinë e tyre lidhur me ndërtimin e biznesit të FLP, dhe angazhimin e tyre ndaj saj që gjithmonë të përdorin nga këto produkte. Vlerësojmë mundin dhe rezultatet e tyre, dhe vendimin e tyre që kanë zgjedhur të punojnë me skuadrën tonë. U japim kurajo për të arritur në nivele më të larta dhe i ndihmojmë ata për arritjen e niveleve që synojnë.

Të kemi parasysh thënien: „të ecim me ta për atje ku duan, të rrimë me ta ku e ndiejnë veten mirë dhe të rriten atje ku zhvillohen” dhe të punojmë për të ruajtur një pjesë të madhe të distributorëve tanë duke përmirësuar aftësitë tona komunikuese.



# LONDRA NË THËRRET

Fito 800 Euro, që të udhëtosh në Global Rally në Londër!

STIMULI EUROPIAN  
1 SHTATOR-31 DHJETOR  
2013 DECEMBER 31.

## NIVELI I-RË



Grumbullo 15 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show

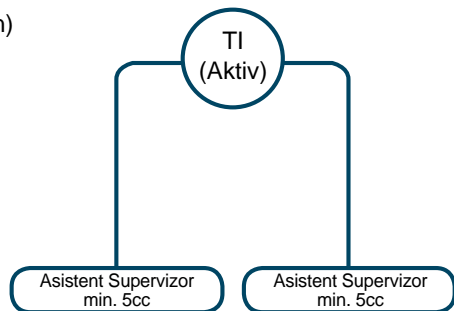
## NIVELI II-RË

Grumbullo 30 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

€4



+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show



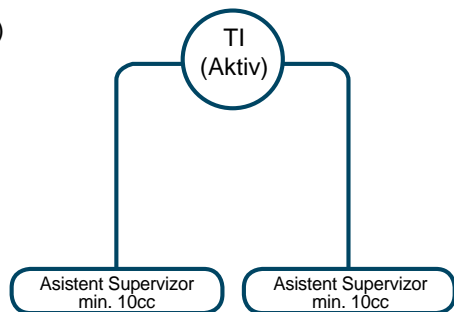
## NIVELI III-RË

Grumbullo 60 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

€8



+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show



## DATA E FOREVER GLOBAL RALLY O2 SHOW: 2&3 MAJ 2014

### Kërkesat bazë për çdo nivel kualifikimi:

Çdo distributori i duhet të arrijë sasinë minimale të pikëve të skicuara më sipër. Të jetë "Aktiv" në çdo muaj të periudhës të kualifikimit. Shpallja fillon më 1 Shtator 2013 dhe përfundon më 31 Dhjetor 2013. Të gjitha kushtet duhet të plotësohen gjatë periudhës të kualifikimit. Edhe Distributorët e Rinj mund të kualifikohen, por që nga muaji i parë duhet të jenë aktiv dhe të mbeten aktiv deri në muajin e fundit të periudhës. Në muajin e fundit të periudhës të kualifikimit çdo distributor duhet të jetë aktiv. Afat i kohës të regjistrimit të distributorit konsiderohet ajo kohë kur të dhënat e Formularit të Aplikimit regjistrohen në sistemin informatik të firmës mëmë. Kjo shpallje ka të bëjë vetëm me distributorët e Foreveit të rajonit të Europës. Çdo grup i linjës së poshtme duhet të regjistrohet në vendin përkatës të banimit. Çdo shpenzim (përfshi udhëtimin, fjetjen dhe ushqimin) është përgjegjësi e Të kualifikuarit në vartësi të pjesëmarrjes në Global Rally. Është përgjegjësi e çdo distributori se si i kupton kushtet e sipërpërmendura. Programi stimulues përmban vetëm kushtet e lartpërmendura. Të kualifikuarit vetëm kundrejt pareve Cash dhe biletës së hyrjes futen përkatsisht sipas nivelit të kualifikimit. Shpërblimet nuk mund të kombinohen. Të kualifikuarit duhet të konfirmojnë pjesëmarrjen e tyre deri në 15 Shkurt 2014. Çmimi Cash duhet likuiduar deri në 15 Mars 2014 sipas monedhës vendase. Ju lutemi për çdo pyetje ti drejtoheni Drejtorit Rajonal! Përrjashtime nuk është e mundur të bëhen në asnjë rast. Shpërblimi i kualifikimit nuk mund të atashohet tjetër personi.



**NËSE DO TË DËGJOSH KËTO  
TEMA... NDËRTIM SKUADRE,  
PLANIFIKIM, PËRQËNDRIM  
REZULTATI, MIDIS LEKTORËVE  
SHIKOJMË SHPESH EMRIN  
E ANIKÓ KARDOS. NDËRSA  
SHUMICA ATËHERE E FIKSOI ATË,  
KUR NË 2012 U BË NJË NGA TRE  
SENIOR EAGLE MENAXHERËT E  
VENDIT.**

## NË BIZNES KA SHUMË MË TEPËR PERSPEKTIVA

*se sa mendon*

**Sponsor:** Edit Móricz

**Linja e sipërme:** Ildikó Csepi dhe Gábor Kovács, Tibor Lőv, Vilmos Halomhegyi, László Horváth, Miklós Berkics

### Shumë pyesin, se cili është sekretit yt?

Ka ndodhur. Por nuk ka sekrete, ky është një biznes i thjeshtë. Vetëm duhet mësuar që të bëhet mirë. Duhet përvetësuar ato gjëra, të cilat themeluesi i kompanisë Rex Maughan thotë për tridhjet e pesë vjet, dhe sipas tyre të ecet përpara. Sigurisht mund të ndihmojë, nëse personi është i vendosur, punëtor dhe i përkushtuar, dhe nuk do ishte keq, nëse është tip luftarak.

### Ndoshta secili i krijon një çikë bazat sipas imazhit të tij, apo jo?

Në një farë mënyre po: biznesi i secilit ka po atë pamje, siç është ai vetë. Baza e karakterit tonë na shoqëron, dhe kjo përcakton atë, që për cilët do të kemi influencë. Në grupin tim kryesisht janë mjekë, sipërmarrës dhe persona që kanë një të kaluar sportive; kjo përmbajtje pasqyron fushat përcaktuese të jetës time.

### Atëhere të shkojmë deri në fund nëpër ato!

U rrita në bodrum. Mamaja e shoqes time punonte në spitalin e zonës, kështu që kemi luajtur shumë në oborrin e spitalit. Mua më pëlqente, që mjekët ndihmonin shumë njerëz, që mbanin përparësi të bardha... Pastaj u bëra sipërmarrëse - duke filluar që nga mosha njëzet vjeçare. Gjatë jetës time vetëm dy herë kam qenë e punësuar: një herë në një firmë shtetërore si administratore, më vonë si asistente e një sipërmarrësi. Menjëherë vendosa, që do të jem zonjë e vetes, dhe edhe unë do të jem sipërmarrëse. Fillova të merrem me rroba të modës për gra, hapa tre dyqane të pakicës në Székesfehervár dhe Pest, më pas u futa edhe në prodhim. Por nuk mund të them atë, që kjo ishte ëndrra ime, vetëm pashë, që me atë mund të fitohej mirë.

### Fusha e mjeksisë nuk të tërhoqi?

Pothuaj isha tridhjet vjeç, kur u mendova, që më vjen keq, që nuk zgjodha atë, por e përditëshmja nuk më tërhoqi, më pëlqente vetëm ideologjia e saj.





### **Tani prapë ju afrove pak tek ruajtja e shëndetit.**

Asnjëherë nuk e kisha menduar, që do të ndodhte kështu, çfardo desha të isha vetëm jo ndërtuese rrjeti. Për ata kisha një ide, gjithmonë më vinte ndër mend drama e Arthur Millerit, Vdekja e agentit. Që ndërtuesi i rrjetit është një lloj shitësi ambulant: e nxjerin nga dera, dhe ngjitet prapë nga dritarja. Nëse do suksese, atëhere duhet të jesh i pafytyrë dhe agresiv.

### **Që nga ajo kohë çfarë mendon? Ashtu duhet të ishe?**

Nuk më është dashur kurrë të përdor këto mjete për atë, që të kem grupin tim, përndryshe tashmë do ta kisha lënë.

### **Apo ata që thërrite, erdhën menjëherë?**

Jo, por kush erdhi, nuk e bëri se e sforcova. Shumë shpejt e kuptova atë, që nëse dikush nuk do asgjë, atëhere ai është problemi i tij, dhe jo i imi. Dhuna nuk funksionon as në edukimin e fëmijëve dhe as në marrëdhëniet në çift. Përse duhet të funksionojë në biznes?

### **Në vend të saj çfarë funksionon tek ti?**

Jap informacione korrekte si për produktet dhe për marketingun. E bëj me shpirt e me zemër, dhe nuk them më shumë se realiteti. Nuk ka asnjë kuptim, sepse këtu çdo gjë merret vesh shumë shpejt. Sukseset afatshkurtra nuk më interesojnë, sepse nga ato kam patur, edhe kam jetuar mirë prej tyre. Vizioni im është të ndërtoj lidhje afatgjate me një skuadër gjigande.

### **Kujtore të kaluarën sportive. Kjo për çfarë të ndihmon?**

Kam bërë atletikë, kam luajtur volejball, tenis tavoline, basketboll, kam qenë edhe kampione për qarkun. Vetëm që pastaj u martova, linda dy fëmijë, dhe mu desh ta linja, por që nga moshja tridhjet vjeçare përsëri bëj sport aktiv: jam hobbimaratoniste dhe frekuentoj palestrën. Prej këtej është tek unë vendosmëria, lufta, aftësia e dëshirës për fitore, dhe përpikmëria. Çdo gjëje jo vetëm këtu, por në të gjitha fushat e jetës i marr përfitimin: jam shumë më e ashpër se mesatarja.

### **Dhe nga e kaluara si sipërmarrëse çfarë përfiton?**

Atje mësova marrjen përsipër të përgjegjësisë. Atë, që duhet të pranoj pasojat e vendimeve të mia. Kam punuar me shumë punonjës, kisha përgjegjësi ndaj tyre, si edhe ndaj blerësve. Për moshën dyzet vjeçare krijova shumë gjëra, që shumë të tjerë nuk i kanë bërë për tërë jetën: shtëpi, udhëtime, makinë, dy fëmijë, shëndet, suksese.

### **Atëhere çfarë të motivoi aq shumë, që edhe qëndresa jote e fortë u thye përballë ndërtimit të rrjetit?**

Nuk desha të pranoja, që kjo është jeta: punojmë, ndonjëherë ikim me pushime, pastaj përsëri fillojmë nga e para. Të qenit sipërmarrës do të thotë okupim më i madh, se i një punëtori, një sipërmarrës e mundon veten, dhe unë u lodha me këtë. U mendova, kush jam, për çfarë jam këtu.... Erdhi mundësia, dhe mendova, ndoshta ky është mjete, për të cilin mund ta ndërroj sipërmarrjen time tradicionale. Për këtë shpesh herë fola me sponsorin tim Edit Mórica psikologe pa asnjë përpjekje bindjeje. Më pëlqeu lloji i të ardhurave nga e drejta e autorit, dhe ajo, që mund të jem e lirë - kjo gjithmonë ka qenë e rëndësishme. Nuk e dinja, si do jetë, apo çfarë duhet të bëjë, vetëm në një Ditë Suksesi më kapi ajo, që pashë, se si e jetojnë jetën të tjerët.

### **Dhe ashtu është nga brenda, siç e imagjinove?**

Jo tamam ashtu, shumë më tepër edhe nga ajo. Nëse vetëm aq do të realizohej, sa e ndjeva atëhere, edhe me atë mund të kënaqeshim, por në këtë biznes ka perspektiva shumë më të mëdha, se sa do të mendonim në fillim. Sa më lart shkon dikush në nivel, aq më mirë shikon, cili është kuptimi i vërtetë, dhe kjo e frymëzon më mirë.

### **Nëpërmjet kujt stacioneve përparove?**

E vërteta është, që me vështirësi u bëra supervizore - mu desh gjashtë muaj. Një herë u përballa me atë, që po qendroj në një vend, dhe nga andej realizoja prej inatit. Një vit isha supervizor, dhe të gjithë do ti këshilloja, të mos mërzhiten, sepse kjo është një periudhë mësimi: duhet me u shndruar në drejtues dhe lojtar grupi, duhet me mësuar një zanat. Në nëntor të 2010-ës tashmë isha menaxhere, në gusht të 2012-ës senior, dhe në po atë vit



eagle senior menaxhere. Pra pas nivelit të supervizorit gjërat u përshpejtuan, por pas çdo niveli duhen mësuar karakteristikat e tij; vetëm atëhere mund të ecet më tej, nëse ia kemi dalë kësaj.

#### **A ka diçka, të cilën sot do ta bëje ndryshe?**

Do ta dëgjoja sponsorin që nga momenti i parë. Si sipërmarrëse me përvojë në fillim isha kokëforte. Pa këtë historia do të ishte më e shpejtë.

#### **Mbi një bazë tjetër llogjike funksionon ndërtimi i rrjetit, nga ai i sipërmarrjes tradicionale?**

MLM-ja nuk funksionon fare mbi bazë llogjike. Më shumë e vënë në lëvizje ndjenjat, energjitë, në të vërtetë nuk ka agjë të përbashkët me ndërmarrjen tradicionale. Sigurisht ka një lloj racionalizimi, por ky nuk është ai lloj biznesi, ku çdo gjë planifikohet dhe ashtu do të bëhet: mund të ndodhin takime plotësisht të papritura, dhe me dikë mund të lëvizësh gjithë botën.

#### **Për çfarë je më krenare?**

Për dy frontmenaxherët e mi, për Dr. László Szénai me bashkëshorten Gabriella Kovács Dr. Szénainé, për Ildikó Jónás Zsoltné, dhe për menaxherin në thellësi Tibor Horváth me bashkëshorten Dr. Ilona Gróf - të gjithë janë aktivë. Është kënaqësi të shohësh, që arrijnë suksese ata, që unë i mësova për biznesin. Tani kam një objektiv të madh, që të gjithë menaxherët e mi të udhëtojnë si eagle për Lake Tahoe, dhe që deri në go diamond-in tjetër të ngrihem në nivel. Besoj, që jam motivuese e madhe. Herën e fundit i entuziazmova njerëzit për Londrën - unë me siguri do të jem atje!

#### **N.q.s. nuk merresh me Foreverin, atëhere me çfarë e kalon kohën?**

Me mësim të anglishtes, me sport, me qenin, me lexime, shëtitje dhe udhëtime - sigurisht edhe një pjesë e këtyre është e varur me Foreverin. Kam dy djem të rritur, Tibor është njëzet e katër vjeç, politolog, Krisztián është njëzet vjeç, tani do mbaroi maturën dhe po përgatitet për fushën e drejtësisë.

#### **Vjet morre një vendim të rëndësishëm: shite sipërmarrjen e vjetër. A ishte moment i vështirë?**

Gjithmonë është e vështirë të lësh një gjë, që funksionon.

Por desha të hyja në një fushë më serioze, dhe për këtë duhet të rregulloja fokusin. E shita sipërmarrjen time, dhe mbas dy muajve u bëra senior menaxhere.

#### **Si i gjen bashkpuntorët potencialë?**

Nuk kam arritur akoma në fund të listës time emërore...



# lifestyle

## Këshilla për mënyrën e jetesës

NË FILLIM TË SHEKULLIT XXI, DIABETI MBETET NJË NGA PROBLEMET MË TË RËNDËSISHME SHËNDETSORE. KJO SËMUNDJE E VENDEVE TË ZHVILLUARA NË VITIN 2011 NË BOTË KISHTE PREKUR 346 MILION VETË, DHE ME KËTË TREND SIPAS SPECIALISTËVE NË VITET 2030 NUMUERI I TË SËMURËVE DIABETIKË DO TË DYFISHOHET.

## Diabeti tek fëmijët dhe të rriturit

**N**ë Hungari numri i diabetikëve të njohur llogaritet në 600 mijë vetë. Po kështu ka një numër që nuk pacientësh që nuk njihen si diabetike por me probleme të metabolizmit të karbohidrateve që paraprijnë diabetin. Kjo do të thotë që 20% e popullsisë hungareze si individë apo 80% si familje janë të prekur nga kjo sëmundje.

Diabeti është një problem kompleks i metabolizmit, i cili në formë të pakuruar kalon në nivel të lartë të sheqerit në gjak. Pra ai është një sekrecion i pamjaftueshëm i insulinës ose/ dhe ka efekt insulinë jo në masën e duhur. Si rezultat i kësaj në organizëm krijohet një mungesë absolute apo relative e insulinës, për rrjedhim me vlera të larta të sheqerit në gjak, i cili përkeqson cilësinë e jetës dhe shoqërohet me komplikacione të vogla apo edhe të mëdha që shkurtojnë jetëgjatësinë. Rreth 10% e atyre që jetojnë me diabetin, e përbëjnë ata me **diabetin e tipit të 1-rë**, ose me të ashtuquajturin diabet të fëmijërisë. Këtë përgjithësisht e shkakton procesi autoimun, i cili sulmon dhe asgjëson qelizat prodhuese të insulinës, prandaj këtu, duke filluar nga konstatimi i tij duhet kompensuar insulinën. Si paraqitje e simptomave klasike duhet parë kur fëmija pi ujë shumë, kur urinin shpesh, i rritet oreksi

e megjithatë bie në peshë. Nga 1989 deri në vitin 2009 në Hungari, në grupmoshën 0-14 vjeç, vazhdimisht është rritur numri i rasteve të reja përgjatë një viti. Në vitin 1989, numri i rasteve për 100 000 vetë gjatë një viti ishte 7.7 ndërsa në vitin 2009 numri i fëmijëve të diagnostikuar me diabet ishte 18.2. Rritja e numrit ishte e njëjlojtë për të dy sekset, në mënyrë më të shprehur tek më të vegjlit, në grupmoshën 0-4 vjeç. Sipas njohurive aktuale diabeti i tipit të 1-rë nuk mund të parandalohet. Në këtë formë diabeti shumë rrallë mund të zbulohen komplikacionet. Prandaj në këtë fazë diabetiku nuk duket i sëmurë, por është në një gjendje të tillë që ka nevojë për kompensimin e insulinës për të ruajtur vlerat normale të sheqerit në gjak. Ai quhet i sëmurë kur zhvillohen komplikacionet. Rreziku i zhvillimit mund të paksohet dukshëm, në qoftë se zhvillimi i komplikacioneve paraprihet nga ushqyerja e duhur, nga mënyra e jetës dhe nga kompensimi i insulinës.

Në rreth 90 % të rasteve që përbëjnë **diabetin e tipit të 2-të**, shkak kryesor i tij tek të rriturit është mosndijimi i qelizave ndaj insulinës, domethënë rezistenca ndaj insulinës. Në këtë rast organizmi nuk e ndjen insulinën në kufijtë normalë dhe ka



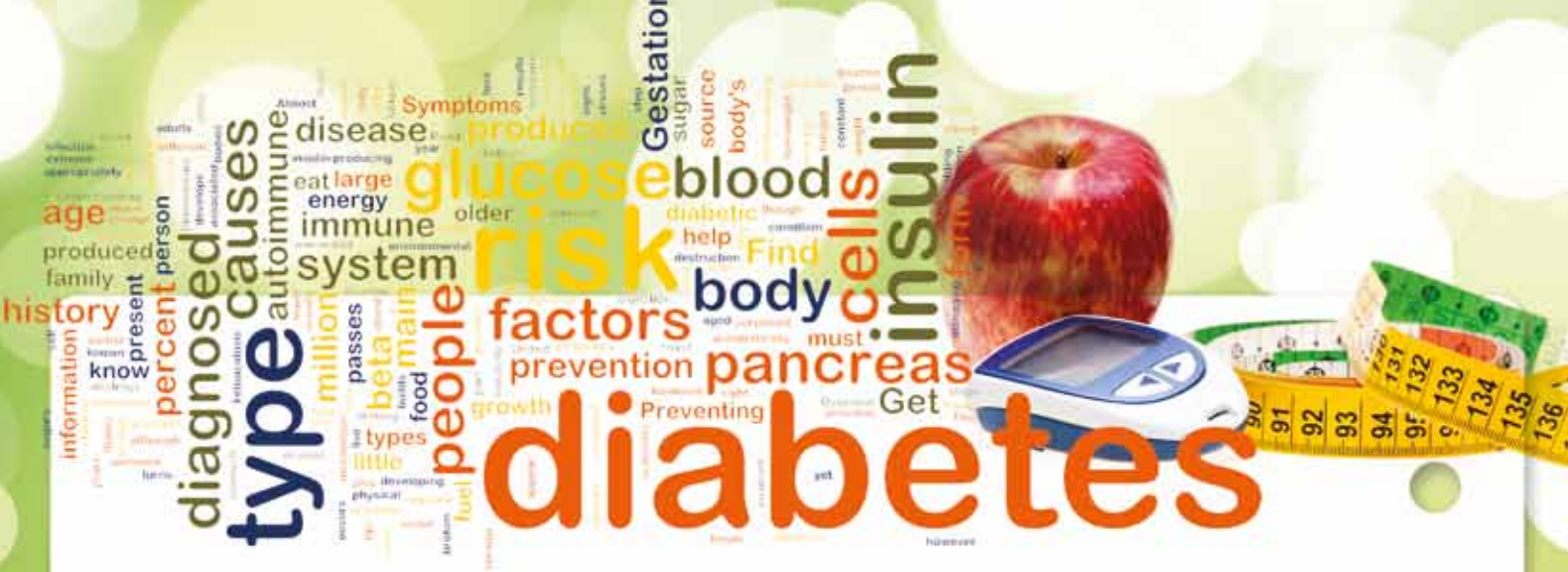
nevojë për një sasi insuline që të kalojë pragun e lartë të sëmundjes për të patur efektin e duhur të sekrecionit. Për këtë nuk jemi mësuar të sigurojmë njohjen e sëmundjes, mbasi herëpashere jemi mësuar të masim nivelin e sheqerit në gjak dhe jo atë të insulinës. Por me prodhimin e tepërt të kësaj tashmë në organizmin e sëmurë rritet edhe mundësia e zhvillimit të sëmundjes të zemrës dhe sistemit të venave. Në qoftë se nuk e ndalojmë apo kthejmë mbrapsht këtë proces, atëhere qelizat-β që prodhojnë insulinën lodhen, dhe pastaj fillojnë të asgjësohen për shkak të prodhimit të tejzgjatur. Si rezultat i kësaj më përpara fillon të rritet niveli i sheqerit në gjak, pastaj mbrrijmë në atë pikë, kur i sëmuri mund të jetojë më tej vetëm me kompensim insuline. Edhe në këtë rast shfaqen simptomat klasike. Megjithatë në periudhën e parë simptomat janë të pakta. Prandaj në qoftë se gjatë analizave të përgjithshme nuk hidhet dritë mbi nivelin e lartë të sheqerit në gjak, shpesh për shkak të komplikacioneve kërkohet mendimi i mjekëve specialistë për kontrollin e nivelit të sheqerit në gjak. Sipas njohurive të sotme diabeti i tipit të 2-të mund të parandalohet. Megjithatë në qoftë se ka përparuar shumë, në fazën e parë për shkak të nivelit të dëmshëm të insulinës në organizëm për fat të keq shoqërohet me komplikacione. Pra komplikacionet e diabetit të tipit të 2-të mund të paraprihen vetëm në qoftë se nuk jemi diabetikë. Shkaku i zhvillimit të **komplikacioneve** që është niveli i lartë i insulinës ose edhe niveli i lartë i sheqerit në gjak sjell formimin e rritur të rradikeve të lira, sëmurjen e cipës (membranës) të qelizave dhe të faqeve të venave. Kjo në tërësi çon në dëmtimin e zemrës dhe të sistemit të venave dhe në plakjen e parakohshme të organizmit. Dëmtimi i arterieve të holla shoqërohet me dëmtime të syve dhe të veshkave si dhe komplikacione të sistemit nervor. Dëmtimi prek çdo ind të syrit, por më rëndë dëmton cipën nervore të syrit, që çon në verbim, por edhe mundësia e kataraktit të syrit është 2-5 herë më e shpeshtë. Dëmtimi i veshkave që vjen nga mos funksionimi si duhet i venave çon në insufishencën renale. Për shkak të dëmtimit të arterieve të holla që ushqejnë nervat zhvillohen shumë simptoma që dëmtojnë cilësinë e jetës si: probleme të ndjeshmërisë, dhimbje, rënie e reflekseve, ndryshime që çojnë në dobësimin e muskujve, ulje e tensionit të gjakut, probleme të ritmit të zemrës, ngërçe të stomakut, rënie në peshë, metabolizëm labilis, fshikëz e tëmthit e zmadhuar dhe me veprim të ngadaltë, probleme të shkarkimit të urinës, impotencë.

Për shkak të dëmtimit të arterieve të mëdha, bëhen më të shpeshta sëmundjet ishemike të zemrës, bajamet, dëmtim i muskujve të zemrës, inflamacione kronike, sëmundje të tensionit të lartë dhe ngushtim i koronares. Komplikacionet komplekse shpesh çojnë deri në prerjen e këmbëve të diabetikut.

Për parandalimin e zhvillimit të sëmundjes të diabetit të tipit të 2-të dhe për mbrojtjen nga komplikacionet e të dy grupeve të diabetit një rol të madh ka mënyra e jetesës. Emri greqisht i mënyrës të jetesës quhet dietë. Ato janë një tërësi rregullash që sigurojnë një mënyrë jetese të shëndetshme. Këto janë: gjumi, pirja në cilësinë dhe sasinë e duhur e lëngjeve, lëvizja dhe mënyra e të ushqyerit. Mos fjetja ndryshon funksionimin e sistemit të imunitetit.

**Fjetja** e pakët për shkak të prishjes të ekuilibrit e mban organizmin në stres. Detyra e hormoneve të stresit është të sigurojë mbijetesën e organizmit, prandaj si ndihmë të shpejtë rrit nivelin e sheqerit në gjak. Në rast stresi të vazhdueshëm (= kurrë nuk fle mjaftueshëm) energjinë e marrë me ushqimin e kthen në dhjamë. Por indi dhjamor i zorrëve në zgavrën e barkut është një organ endokrin, i ngjashëm me tiroiden. Ajo nuk është mirë as kur prodhon më pak, sin ë anorexi, apo edhe kur prodhon më tepër. Edhe në sasi më të madhe çlirohen lëndë bioaktive, që çojnë në rezistencë të insulinës, që paraprin një rëndim të gjendjes, rrit rrezikun e zhvillimit të sëmundjeve të zemrës dhe të sistemit të venave dhe ndikojnë për keq në produktivitetin. Prandaj fjetja e të rriturve me 6-8 orë, nuk është e rëndësishme vetëm për atë sepse gjatë kësaj kohë, nuk mund të hamë, por sepse organizmi ka nevojë për ruajtjen e një ekuilibri të përditshëm. Sipas orëve biologjike periudha e gjumit të thellë që pushon është nga ora 22-03. Sipas mundësive mënyrën e jetës e organizojmë në një mënyrë të tillë që të mund të flemë në këtë periudhë. Edhe këtu është i vërtetë ligji bazë që kohën e humbur nuk mund ta kompensosh. Për shkak të bioritmit të organizmit të njeriut, kohëzgjatja e barabartë por në një periudhë tjetër nuk mund të prodhojë efektin e përtëritjes të energjisë të atij që pushon.

Trupin e të porsalindurit 75-80% e përbën **uji**. Tek të rriturit 60-70% e përbën uji, ndërsa në rastin e një të rrituri me peshë 80 kg ai përbën 54 litra. Tek truri uji përbën 78%, tek gjaku 86%, tek zemra 77%, tek mëlçia 84% ndërsa tek muskujt 70%. Dhe megjithatë ne duam më shumë të hamë se sa të pimë. Por që organizmi ynë të funksionojë, ka nevojë për sasinë e duhur të ujit. Ndjenja e urisë është ngacim më i fortë se etja, dhe shumë herë hamë sepse organizmi ka nevojë për ujin e ushqimit të konsumuar.



Prandaj le të pimë lëngje në sasinë e duhur! Dhe pse? Për mbajtjen e peshës trupore optimale, për mos marrjen e kalorive, apo për marrjen e lëngjeve me kalori minimale. Në këtë kategori uji është i pazëvendësueshëm. Uji me përmbajtjen natriumi dhe lëndësh minerale të pakta ul oreksin, ndihmon djegjen e dhjamrave dhe nuk ngarkon veshkat. Natyrisht mund të pimë edhe çajin me bimë medicinale, pa kalori dhe pa embësues. I tillë është çaji me aloe, me karafil, kamomil, kanellë, anisa etj që nxit tretjen, por që është e njohur edhe për djegjen e dhjamrave. Zhumbrica në përbërjen e këtij çaji ka efekte për uljen e kolesterolit dhe të tensionit dhe pengon formimin e trombeve. Ndërsa *Gymnema sylvestre* neutralizon sasinë e tepërt të sheqerit, ushqen qelizat e pankreasit, kurse gjethet e manave të këtij çaji kanë efekt të pakësimit të sheqerit në gjak. Ky çaj i pasuruar edhe me lëkura portokalli, me karafil, me kardamon dhe pa kofeinë është një përzierje shumë e mirë për të konsumuar çdo ditë 2.5 deri 3 litra në ditë, dhe shumë mirë mund tu jepet edhe fëmijëve.

**Lëvizje!** Realisht këtu kemi lënë më shumë në baltë organizmin tonë. Ndërsa 7% e uljes të peshës trupore dhe gjimnastika me të paktën 150 minuta në javë, ul deri 58% rrezikun e zhvillimit të diabetit të tipit të 2-të. Mbajtja e peshës trupore optimale ka rëndësi si për parandalimin e diabetit të të rriturve, por edhe për parandalimin apo lehtësimin e komplikacioneve të diabetit të tipit të 1-rë apo të 2-të. Lëvizja rrit konsumin e sheqerit nga qelizat e muskujve, duke pakësuar kështu nivelin e sheqerit

në gjak. Përmirëson ndjeshmërinë e indeve ndaj insulinës, duke ulur me këtë kërkesat për insulinë, dhe rezistencën ndaj insulinës. Muskujt me masë të njëjtë edhe gjatë pushimit konsumojnë më shumë kalori, se sa indet e ngjashme dhjamore, kështu në qoftë se me lëvizje një pjesë të indeve dhjamore e transformojmë në muskuj, atëherë rritim sasinë e energjisë të shfrytëzuar për metabolizmin.

Gjimnastika duhet të jetë sistematike dhe e planifikuar. Çdo javë të paktën duhet të stërvitemi 5 herë nga 30 minuta, duke e rritur gradualisht deri në djeritje! Të rrahurat e pulsit rriten gradualisht, duke shmangur stërmundimin e organizmit! Të zgjedhim ato lloj aktiviteteve që durojnë kyçet tona, dhe atë që duam, sepse ka shumë të ngjarë që atë ta bëjmë pjesë të jetës së përditshme! Në qoftë se stërvitemi sistematikisht, vjen një moment që në fillim shumë pak njerëz e besojnë: lëvizja na mbush me gëzim. Po kështu me gjimnastikë në organizëm prodhohen më shumë endorfe ose „hormone të lumturisë”, se sa nën efektin e ngrënies të çokolatave. Për efektet biologjike të gjimnastikës mund të mësojmë shumë më tepër në shkrimin e **Ildikó Futaki** „Gjimnastika jeta jonë” në revistën FOREVER të muajit Dhjetor 2012 si dhe në shkrimin e **Dr Edit Révész** „Të jetuarit pa gjimnastikë dhe pasojat e saj”

Elementi përcaktues i mënyrës të jetesës është të ushqyerit. Si ta bëjmë këtë në rastin e sëmundjes të diabetit? Për këtë do të flasim në numerin e ardhshëm të kësaj reviste!



**Dr. Mária Hócsi**  
Mjeke specialiste pediatre,  
diabetologe, menaxhere

#### LITERATURA

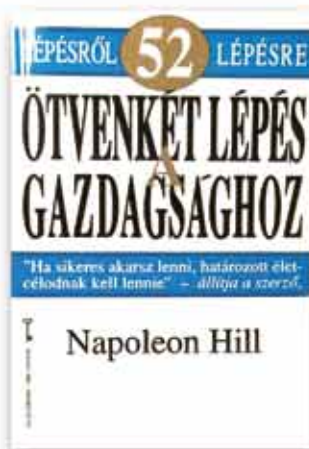
1. Gyűrűs Éva dr., Chris Patterson dr., Soltész Gyula dr., Magyar Gyermekdiabétes Epidemiológiai Munkacsoport: „Folyamatos emelkedő vagy csúcsok és fennsíkok?” A gyermekkori 1-es típusú diabetes incidenciája Magyarországon (1989–2009). Orvosi Hetilap, 2011. 152. évfolyam, 42. szám 1690–1695
2. A serdülőkori BMI alakulása, valamint a diabetes és a koszorúér-betegség rizikója közötti kapcsolat. Kivonatot készítette Dr. Taybani Zoltán. 2011. május 30





### ISTVÁNNÉ KÁSA

Jo shumë kohë më parë mu kujtua, që para njëzet v jetësh e pyeta Brian Tracy-n, se si duhet të ndërtoj një biznes të suksesshëm. Ai më pyeti: Si duhet? Me mirësi, me entuziazëm! Përgjigja tjetër ishte kjo: Mënyrë e përditëshme pune! Çdo ditë, çdo ditë, çdo ditë! Ky është sekret! Atëhere këtë e shënova përgjithmonë, dhe kjo më ka ndihmuar shumë në punën time. Pra lejo, që jetën tënde ta formojnë njerëz të mëdhenjë! Për mua influencë të madhe pati Napoleon Hill: libri me titull Mendohu dhe Pasurohu. Pothuaj e përdora si Bibël. Më pas edhe librat e tjerë. Sa mirë do të ishte të takohesha edhe personalisht me të!



### NAPOLÉON HILL: 52 HAPA DREJT PASURIMIT

Bleva shumë nga ky libër, dhe ju a dhurova bashkpuntorëve të mi. „Nëse do të jesh i suksesshëm, duhet të kesh një objektiv të përcaktuar në jetë”- thekson autori. Nuk mund të jesh i suksesshëm duke ndenjtur në mëshirë të fatit. Ky libër më jepte mua udhëzime çdo javë. Çfarë duhet të bëj sot, dhe çfarë duhet të bëj në ditët e tjera të javës... Ai thotë: zjarri i motivimit duhet mbajtur gjithmonë i ndezur, orientimi shpirtëror të jetë pozitiv. Mposht frikën, që të mund të kesh objektiv! Forca e besimit: Mblidh rreth vetes ata, karakteri i të cilëve ngjan me atë të tëndin.

### LYNN GRABHORN: FUQIA E TËRHEQJES

Tek kjo punë është shumë e rëndësishme, që të mësojmë, se si të kapërcejmë qëndrimet tona të gabuara, se si të shkundesh për një nivel më të lartë, i cili sjell gjëra të mira në jetën tonë. Ndjenjat vendosin në çdo moment të jetës tonë, prandaj duhet të jemi të kujdesshëm ndaj tyre! Me ndryshimin e luhatjeve të ndjenjave dhe mendimeve mund të shndrohemi në krijues të lumturisë tonë. Do të jemi të aftë të krijojmë për veten tonë një situatë të tillë, e cila do të tërheqë vazhdimisht energji pozitive në jetën tonë. Krahas saj është shumë e rëndësishme dashuria. Ajo shëron dy njerëz: atë që e jep dhe atë që e merr.



### RALPH S. MARSTON JR: MOTIVIM ÇDO MËNGJES

Ji mirënjohës! Mirënjohja le të jetë mendimi yt i parë, dhe kështu çfardo që të fillosh, pas një farë kohe kjo do të udhëheqi bëmat e tua, dhe mund të arrish gjëra të mëdha. Në vend, që të kërkosh të këqijat, përpiqu të shohësh të bukurën në çdo gjë! Fokusohu për atë, që gjithmonë të kesh përse të jesh mirënjohës. Kur fëmijëve ju ndodh diçka e papritur e kam zakon t'ju them: numëro bekimet! Bëje zakon, që brenda teje në çdo moment të zgjohen mendime pozitive! Vlerëso atë që ke, dhe kështu më vonë, kur jeta do të bëhet më e plotë, do të jesh edhe më mirënjohës për gjithshka, që ke arritur. Bëma më e rëndësishme në jetën tënde le të jetë dashuria!

Këndi i leximit



# NJOFTIME

## NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

Me zyrat tona mund të lidheni në faqen e Internetit të distributorit në adresën [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) duke klikuar „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”. (Për tu futur në të duhet paswordi dhe emri i përdoruesit, të cilat mund ti siguronit duke dërguar një e-mail tek qendra e informatikës me adresë: [it@flpseeu.hu](mailto: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](http://www.youtube.com/user/AloePod)



## HUNGARIA

**Drejtoria Qëndrore Budapest:** | 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.  
E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto: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 per gjithshëm: 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; Ottília 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 e  
l-rë të do muaji në orën 10, ndërsa në rrugën Nefelejcs, në qendrën Sonya, çdo të  
martë dhe të enjte Lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

Produktet e Forever Living Products shiten me rekomandim të Shoqatës  
Hungareze të Mjekësi Alternative.  
Produktet tona mund të blihen ose porositen personalisht në përfaqsitë tona

### POROSIA E PRODUKTEVE

#### Me telefon në telecentrën tonë:

Të hënë 8-20, të martën deri të premten 10-20:  
Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

Të hënë 12-20, të martën deri të premten 10-18 :  
Cel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

të hënë deri të premten 12-16:  
Pa pagesë mund të kërkoni në linjën: +36-80-204-983  
Adresa e-mail e telecentr: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Shitje me Internet

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ose [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)  
Për të kontaktuar me shërbimin e klientit në Internet:  
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,  
e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit në telecentër dhe internet:  
Melinda Malik Melinda, Cel: +36-70-436-4240

produktet e porositura me telecentr ose internet ju vijnë me korier brënda  
2 ditësh, duke ua sjellë në shtëpi. Për blerjet 1 CC e lartë shpenzimet e  
transportit i mbulon firma.

**RISHITJA E PRODUKTEVE DHE REKLAMA** Produktet dhe materialet  
tona të marketingut është e ndaluar të rishiten në internet. Ato mund të  
eksponohen 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](http://www.foreverliving.com),  
– në softverin 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:** | 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  
Derjtoresha 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  
Derjtori i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 181,  
Cel: +36-70-436 4194,  
Orari i hapjes dhe shërbimit ndaj klientit në magazinat e Rrugës Nefelejcs:  
H: 8-20, M-E: 10-20, P: 10-18,  
Në ditët e punës të çdo fund muaji 8-20,  
Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit: Melinda Malik Cel: +36-70-436-4240

**Derjtorja 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-premte: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)  
Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265

**Derjtorja 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

**Derjtorja Rajonale e Székesfehérvári:** 8000 Székesfehérvár, Várkörút  
17. 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.

Hapja për raste të veçanta: Shitja dhe porosia e produkteve në përfaqsitë dhe  
telecentrën e Hungarisë mund të bëhet edhe të Shtunën e fundit të muajit  
kur pas saj nuk ka më ditë pune nga ora 12 deri 20. Në këto raste orari i saktë  
shpallet edhe në faqet e internetit dhe në përfaqsitë tona.

**Forever Resorts** Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u.  
26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Restoranti Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszketterem.hu](http://www.sasfeszketterem.hu).  
Derjtoresha 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  
Mezősi: 70/779- 1943; Dr. Endre Németh: 70/389-1746; Dr. Terézia Samu:  
70/627-5678, Mjek specialist i pavarur: Dr. György Bakanek: 70/414-2913  
Mund të thirrren gjatë orarit të punës.

**KALENDARI AKTIVITETEVE:** Budapest, Success Day: 16 nëntor

### PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

**DITË SUKSESI:** 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; 3909773 dhe 3909775, Fax: +385 1 3909 776  
Hapja gjatë verës (nga 1.7.2013 deri 2.9.2013  
të hënë dhe të enjte: 12.00–20.00,  
të martë, mërkurë dhe premte 09.00–17.00

**Zyra e Rjekës:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A  
tel: +385 51 372 361,  
Hapur: të hënë dhe të enjte : 12.00–20.00,  
të martë, të mërkurë dhe të premte 09.00–17.00  
Drejtori Rajonal : Dr. László Molnár  
Mjekët specialistë: Dr. Ljuba Rauški Naglič: mobil: +385 91 51 76 510  
në ditët teke: 16.00–20.00, Dr. Draško Tomljanović:  
mobil: +385 91 41 96 101 të martën 14.00–17.00 dhe të premte  
14.00–16.00

Trainime: Zagreb, dhe Rijeka, të hënë dhe të enjte nga ora 18.00  
Adresa e Internetit: www.foreverliving.com – përgjigja në gjuhën kroate,  
në këtë faqe mund të shiten edhe produktet

Success Day: 23 mars Zagre, 18 maj Opatij, 19 tetor Opatij– Hotel Adriatik



## SHQIPËRIA

**Zyra e Tiranës:** Tiranë, Fuat Toptani 1/5.  
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,  
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 Ćurovac-Hadžović  
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljin

# FOREVER





# DUHET GUXIM PËR TË MARRË VENDIMIN

Çifti që jeton në Túrkevén kur u martua pati secili nga dy fëmijë, fëmijë i përbashkët është Luca tetë vjeç.

Csilla është police me gradë koloneli në pension, László është masazhist. Sponsor: László Ferencz dhe dr. Virág Kézsmárki. Linja e sipërme: Ibolya Ferenc Lászlóné, dr. Nikolett Dósa, dr. Ilona Juronics dhe Géza Varga, dr. Terézia Samu dhe András Bruckner

## LÁSZLÓ HARTVIG DHE CSILLA KÁRPÁTI HARTVIGNÉ MENAXHERË

### **Kur u takuat për herë të parë me mundësin-Forever, menjëherë thatë po për ndërtimin e rrjetit?**

**Csilla:** Në 2011-ën nuk menduam në ndërtim rrjeti. Në fillim dhanë provë produktet, pastaj pamë, që para nesh ecin njerëz të tillë, të cilët besuan, që kemi të ardhme, dhe filluam edhe biznesin.

**László:** Lackó Ferenczin e njoha në 2011-shin, shumë herë më kishte thënë, që ja vlen të merresh me Foreverin. Gjithmonë e pata refuzuar me edukatë, pastaj kur Csilla pati nevojë për ndihmë, atëhere e ndjeva, që së bashku me të do ta gjejmë zgjidhjen e problemit si dhe zërin e përbashkët me njëri-tjetrin.

### **Çfarë ndryshime kanë ndodhur me ty në dy vitet e fundit?**

**Csilla:** Brenda meje në fillim pati edhe skepticizëm. Nuk kuptoja në të vërtetë, që nëpër takime cilët dhe përse marrin festime kaq të mëdha, por tashmë e di, që çfarë punë e sforcuar dhe këmbëngulëse duhet, që dikush të arrijë çdo lloj klasifikimi. Këta njerëz i shikoj me një respekt të jashtzakonshëm, qofshin vetëm dy pikësja, shtatëdhjet e pesë pikësja apo sundimtarë. Është e rëndësishme - dhe shpresoj edhe përpara të tjerëve - që kam kaluar në ndryshime pozitive të personalitetit. Në polici kam punuar në vend drejtues, jam marrë me shumë njerëz, por përvojat e marrëdhënieve hierarkike që kalova atje për njëzet e tetë vjet lanë gjurmë të thella tek unë. Këtë e bëri njerzillëku, dashuria, zemërgjerësia e marrë në dy vitet e fundit në Forever. E them me krenari, që jam e angazhuar si bashkëpunatore në Forever LivingProducts.

### **Çfarë duhet, që dikush, qoftë moshatar me ty, t'ia dedikojë veten ndërtimit të biznesit?**

**Csilla:** Guxim. Në themel nuk jam njeri që është gati të hidhet në çdo gjë, por për atë, që një njeri të filloj jetë të re në moshën dyzet vjeçare - dhe këtu mendoj për martesën me Lacin, dhe për atë, që dyzet e dy vjeç të marrim përsipër edhe një fëmijë - padyshim duhet guxim. Guxim duhej edhe për atë, që të guxonim të besonim: patjetër, jemi të aftë për ta bërë këtë biznes.

Për këtë na ndihmuan shumë drejtuesit tanë të sipërm, por edhe ato që u thanë në Holiday Rally-n e parë në Poreç. M.q.s. me bashkëshortin nuk kishim të shkuar të përbashkët, na u desh që ta krijojmë atë! Në Forever punojmë bashkë, që ne dhe fëmijët tanë të kemi edhe të ardhme të sigurt. Këtu, deri tani, çdo gjë e kemi bërë bashkë dhe për njëri-tjetrin, dhe kështu do të jetë edhe më tej. Dy muajt e fundit nuk ishin pa tensionime, debate, por gjithmonë këto dinim ti mbyllnim me atë, që çdo lot dhe çdo natë pa gjumë ka kuptimin dhe vlerën e vet.

**E ndjejë mirë, që Ti për Csillën je një prapavijë e sigurt?**

**László:** Nuk e di, që a është e lehtë apo e vështirë situata ime. Jam masazhist që nga 1986, në thelb nuk jam njeri i fjalëve. Unë më mirë e ndjej veten në bashkëbisedimet personale, Csilla di të flas më me guxim përpara një publiku më të madh, sepse edhe më parë ka pasur praktikë për këtë. Mendoj që pas kaq vitesh kam ndihmuar shumë njerëz, që patën besim tek unë, prandaj jam i besueshëm për ata edhe në Forever.

**Pra në rradhë të parë bashkëpunorët erdhën nga rrethi i klientëve të Lacit?**

**László:** Jo vetëm, por ka edhe nga andej, sepse produktet speciale të rekomanduara e vërtetuan për ata, dhe e vërtetuam edhe ne. Në fillim edhe antarët skeptik të familjes u bënë të gjithë konsumatorë produktesh, bile, djali im i mesit, Csabi u klasifikua në nivelin e supervizorit.

**Cilat janë planet tuaja?**

**Csilla:** Vetëm një muaj që arritëm nivelin e menaxherit, dhe planet konkrete akoma nuk i kemi hedhur në letër, ndonëse tashmë i dimë detyrat. Kemi plane zgjerimi dhe thellimi: shumë-shumë bashkëpunorë të sigurt 4 pikësh! Sponsori ynë Lackó Ferenc, tregon rrugën për ne, ai vendosi tani si objektiv klasifikimin në nivelin Soaring dhe Eagle, shohim dhe ndjekim hapat e tij, sepse Foreveri flet për kopimin. "Që për ku të drejton rruga, nuk e dimë, por duhet me u nis, dhe duhet ecur nëpër të deri në fund." - këtu ne tani jemi nisur!



# FOREVER DESIGN

**A e dije se edhe vetura  
jote komunikon?  
Gjithnjë e më tepër  
vetura me pamje të  
veçantë propogandojnë  
Foreverin. Lidhu edhe  
TI me ne.**



Për ndihmë teknike kërko skuadrën tonë të marketingut: [literatures@flpseeu.hu](mailto:literatures@flpseeu.hu)

# SUCCESS DAY

BUDAPEST 2013.11.16.



FJALA E PËRSHËNETJES  
**DR. SÁNDOR MILESZ**  
Drejtor i përgjithshëm



DREJTUES TË PROGRAMIT  
**ANDRÁS BRUCKNER DHE  
DR. TERÉZIA SAMU**  
Soaring Menaxherë



PO VJEN DIMRI PËRSËRI  
**DR EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ**  
anestziologe dhe mjekë e terapisë intensive  
Soaring Menaxhere

PRODUKSIONI MUZIKOR:  
**ANSAMBLI MATYÓ**



I DUA BLERËSIT E MIJ  
**DR. LÁSZLÓ JAKAB**  
Menaxher



LONDRA NA THËRRET  
**ELEONORA BARANJI DHE JOSIP BARANJI**  
Menaxherë



PËRPARA PË NË GLOBAL RALLY!  
**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR SERESNÉ  
DHE ENDRE SERES**  
Zafir Menaxherë



VENDI YT ËSHTË KËTU  
**JÓZSEF SZABÓ**  
Zafir Menaxher

KUALIFIKIMI I SUPERVIZORËVE,  
ASISTENT MENAXHERËVE,  
KLUBIT TË CONQUISTADORËVE,  
MENAXHERËVE, DORËZIMI I  
TARGAVE FLP, KUALIFIKIMI I  
MENAXHERËVE DREJTUES

FOREVER

**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 Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimír, 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](http://www.foreverliving.com)



EAGLE  
MANAGER  
RETREAT  
LAKE TAHOE  
2014



FOREVER