

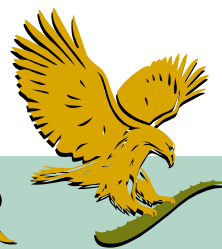
Viti X, numri i njëmbëdhjetë/nëntor 2006

# FOREVER



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





# FOREVER

## Rrënjët

**N**ë muajt e kaluar pata mundësi të kaloja më shumë kohë se sa zakonisht në shtëpi, kështu që nuk e lashë pa e provuar ndjenjën freskuese të vrapit të mëngjesit. Çdo ditë ngrihesha herët në mëngjes dhe nisesha rreth shtëpisë sonë. Ndërkohë mendoj për shumë gjëra, për herë të fundit më erdhën ndër mend diamant managerët e trefishtë, Marco dhe Milargo Dubon. Janë prej shumë vitesh anëtarë të “familjes” sonë të madhe të Forever-it, dhe është një ndjenjë e mirë që ata janë të dytët që u bënë diamantë të trefishtë në jetën e Forever-it. Urim!

Gjatë vrapit shikoj që bimët, pemët dhe gëmushat a kanë mjaft ujë dhe a zotërojnë hapësirë të mjaftueshme. Në kopshtin tonë rriten pemë të ndryshme, por secila prej tyre kërkon vëmendje dhe kujdes të veçantë. Disa prej tyre mund të lihen për javë të tëra pa ujë dhe prapë rriten shumë, kurse llojet e tjera kërkojnë vëmendje të vazhdueshme, duhen ujitur, krasitur dhe plehëruar përditë. Kemi pemë që janë bërë madhështore, gjethet e tyre na sigurojnë hije prej vitesh të tëra. Trungu i tyre i fortë është pothuajse një metër i trashë. Kanë qenë të pranishme në shumë ngjarje të jetës sonë, gjithmonë të palëkundshme pavarësisht nga moti, rrethanat apo kushtet natyrore.

Kemi edhe pemë që janë akoma fidanë truphedhur, rriten ngadalë, janë të përthyeshëm dhe shpeshherë vinen në provë nga natyra. Disa prej tyre duhen mbështetur që era të mos ua thyej trungun e tyre të dobët. Madje në Arizonë, në periudhën e nxehtë të verës trungun e pemëve të frutave e lyejmë me ngjyrë të bardhë duke u siguruar kështu mbrojtje nga i nxehti (ndoshta njëherë do provojmë t’i lyejmë me Aloe Sunscreen. . .?)

Rritja e pemëve tona duket qartë, por sekretet mbetet i fshehtë! Sekretet e forcës dhe palëkundshmërisë së tyre nuk duket. Rrënjët e rritura me durim për vite të tëra u bënë garancia e madhësisë së tyre. Rrënjët e pemëve tona të reja duhen

rritur mëtej, pasi nuk janë shumë të shtrira dhe të forta, por me kalimin e kohës bima fiton mbështetje dhe forcë të sigurt nga ato. Të hedhësh rrënjë të forta dhe të shtrira gjerë nuk është e lehtë, kjo kërkon durim, këmbëngulje dhe përkushtim të vazhdueshëm. Duhet depërtuar në lloje të ndryshme dhe pengesa të ndryshme. Sekretet e pemëve të mëdha e të forta është nxjerrja vazhdimisht e rrënjëve të reja dhe përforsimi i të vjetrave.

Ndërkohë që shikoja pemët e kopshtit tim zbulova edhe një diçka tjetër interesante. Kuptova se nuk kam për të arritur asnjëherë të mas forcën e rrënjëve të një peme nëse nuk vjen një stuhi me të vërtetë e madhe. Në periudhat e qeta edhe pemët e dobëta qëndrojnë po aq fort sa edhe shokët e tyre me të vërtetë të fortë, por nëse përballen me një sfidë atëherë duket natyra e vërtetë e secilës prej tyre.

Kam parë dhe mësuar shumë gjëra. Por mësimi më i madh për mua është që çdo njeri kërkon t’i kushtosh vëmendje sipas personalitetit të tij, çdo njeri ka nevojë për mbështetje të ndryshme. Pra, duhet të përgatitemi të kemi energji për çdo bashkëpunonjës tonë. Të kujdesemi dhe t’i përforcojmë vazhdimisht rrënjët tona, të marrim pjesë rregullisht në aktivitetet e FLP-s, t’i përdorim dhe t’i njohim produktet. Mësimi i vazhdueshëm, njohuritë e siguruar rreth kompanisë, produkteve dhe biznesit na çojnë gjithmonë e më afër qëllimeve tona. Nëse biznesin tonë e ndërtojmë me përkushtim të fortë dhe të palëkundshëm, atëherë ai do të rritet shumë. Dhe kur të vijnë stuhitë duhet të përballemi me refuzimin, dyshimin dhe konkurrencën, dhe pastaj qëndrojmë krenar dhe të fortë si pemët më të forta të kopshteve tona, në mënyrë që të japim shembull nga besnikëria, stabiliteti, mbështetja dhe forca mbrojtëse.

  
**REX MAUGHAN**

# Ditëlindje

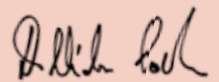


**T**ë gjithë lindim dhe mbërrimë në Tokë me një qëllim të caktuar, dhe secili ka një detyrë në këtë botë të madhe e të ngatërruar. Njeriu që kur lind, duke u rritur dhe mësuar, niset në një drejtim me ndihmën e të cilit është në gjendje të shërbejë vetveten dhe mjedisin rrethues. Por lindin njerëz të cilët janë të aftë që me veprimtarinë e tyre të përcaktojnë jetën e dhjetra, qindra apo miliona njerëzve, t'u japin atyre mundësi pune, një të ardhme më të shëndetshme, më të bukur dhe më të lumtur, t'u japin atyre pavarësi. Ky njeri solli një sistem ku hyjnë njerëz nga e gjithë bota, sepse ky sistem mbështetet tek një tipar i rëndësishëm njerëzor, tek besimi. Besimi nuk e lejon dyfytërsinë, gënjeshtërinë, mashtrimin, sepse nëse ky besim do të lëkundej sikur edhe vetëm njëherë, atëherë do të lëkundej besimi i miliona njerëzve.

Ai është një shembull, me veprimtarinë e tij drejtuese të nderuar dhe të respektuar nga miliona njerëz ka bërë për njerëzimin më shumë se sa ata që sot në botë e mbajnë veten si "ata që bëjnë shumë për ne". Ndoshta për këtë veprimtari nuk ka fituar akoma çmim Nobel, por dashuria

e miliona njerëzve i jep atij një çmim Nobel spiritual i cili vlen më shumë se ana materiale e këtij çmimi.

Një drejtues i shkëlqyer profesional, një baba dhe gjysh energjik dhe sensacional, drejtuesi dhe organizuesi i miliona njerëzve. Ai ka lindur për të drejtuar njerëzit, për t'u dhënë atyre mundësi për një jetë të lirë e të mrekullushme, që ta bëjë këtë me shumë dashuri dhe ta marrë shumë prej tyre. Siç e thotë ai: "Forca e Forever-it është forca e dashurisë". Jemi krenar që u njohëm, jemi krenar që na quan miqtë dhe vëllezërit e tu, dhe jemi të lumtur kur takohemi me ty. Të urojmë jetë të gjatë dhe Zoti të bekoftë, Rex Maughan, president-drejtor i përgjithshëm i Forever Living Products!



**DR. SANDOR MILESZ**

drejtor gjeneral  
FLP Hungari Shpk

Me qindra punonjës nga Budapesti dhe Beogradi u nisën të marrin pjesë në aktivitetin e jashtëzakonshëm të cilin për herë të parë në historinë e Forever-it, më 29 shtator 2006 e organizuam në një qytet të mrekullueshëm bregdetar, në Porec të Kroacisë. Karvanet e autobusave për orë me radhë transportuan punonjësit me humor të mirë deri në kufirin kroat, pastaj pas kalimit të shpejtë të kufirit duke kaluar nëpër vende të mrekullueshme, nën rrezet e forta të diellit dhe të guximshmit duke hyrë edhe në ujë, u takuan me detin më të bukur të Europës. Ata që dëshironin të mësonin u pritën nga ky vend i mrekullueshëm, mjedis i këndshëm dhe nga një hotel fantastik me shërbim all inclusive.



# Momentet e një kursi përg

Në ditën e mbërritjes dikush u njoh me mjedisin, dikush me ujin e detit, dhe kishte nga ata që pjesën e mbetur të ditës e kaluan me shplodhje. Gjatë mbërritjes distributorët e kualifikuar morrën pjesë në një darkë të jashtëzakonshme, e cila u pasua nga disa orë të këndshme në National Disco. Të gjithë përgatiteshin dhe flisnin rreth aktivitetit të të nesërmes, të cilën e prisnim të emocionuar.

Pas mëngjesit të bollshëm të gjithë nxituan drejt qendrës së mësimt ku

ata që dëshironin të mësonin u pritën nga një skenë dhe shesh shikimi i mrekullueshëm. Me drejtimin e **Dr. Albert Keresztenyi-t dhe Jadranka Krajlic Pavletic-it** filloi një Rally sensacional, i cili kishte rëndësi historike jo vetëm sepse ishte i pari në historinë e Forever-it, por edhe sepse rajoni ynë pati nderin nga **Rex Maughan-i** dhe **Gregg Maughan-i** që të jetë organizuesi i parë i tij. Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** në fjalimin e tij të hapjes falenderoi Rex-in dhe Gregg-un për këtë mundësi fantastike,

thirri në skenë dhe u dha vlerësimet distributorëve që plotësuan kushtet e pjesëmarrjes në Rally. Me këtë rast i përgëzojmë ata me të cilët krenohemi.

Publikun e argëtoi shfaqja fantastike e grupit **Putokazi** që përfaqësoi Kroacinë në festivalin e këngës Eurovizion.

Falë leksionit mahnitës të soaring manageres dhe anëtares së President's Club, **Dr. Edit Revesz Siklosne**, siguroam njohuri rreth produkteve tona të cilat janë tepër të domosdoshme



# atitor të jashtëzakonshëm

gjatë punës sonë. Leksioni i saj përveç njohurive rreth produkteve rrezatoi edhe shumë bukuri dhe dashamirësi, dhe pjesëmarrësit e falenderuan me një stuhi duartkrotitjesh.

Bashkëpunonjësja jonë soaring managere dhe anëtare e President's Club, **Dr. Samu Terezia**, në leksionin e saj u thirri vëmendjen supervisorëve për faktorët që duhet të theksojnë gjatë përcjelljes së informacioneve, si dhe për mënyrën e përcjelljes së informacioneve me sa më shumë efektivitet drejt

blerësve dhe distributorëve të tyre. E falenderojmë për leksionin e saj tepër preciz, të saktë dhe të përpunuar. Gëzohemi që puna jonë ndihmohet nga mjekë të tillë me përvojë dhe njohuri të jashtëzakonshme.

Senior manageri **Tamas Biro** me entuziazmin dhe përkushtimin e tij të zakonshëm tregoi mundësinë që qëndron përpara supervisorëve të rinj duke shfaqur disa momente nga jeta e vet të cilat mund t'i arrijë kushdo nëse vepron dhe punon siç duhet.

Bashkëpunonjësit tanë safir managerë dhe anëtarët e President's Club nga Serbia, **Goran dhe Irena Dragojevic**, folën hapur dhe këndshëm rreth rëndësisë së nivelit të supervisorit, rreth shkallës nga e cila nuk ka kthim prapa. Rruga të çon drejt deri tek niveli i managerit, por secili duhet të marrë një vendim të rëndësishëm, duhet të hedhë një hap të rëndësishëm në jetën e tij, dhe ky vendim për të pranishmit u përkufizua këtu në Porec.

Safir managerja dhe anëtarja e President's Club, **Agnes Krizso**, foli



rreth tipareve të rëndësishme njerëzore që përbëjnë gjithë punën e saj, këto janë këmbëngulja, përkushtimi dhe besimi, parimet më të rëndësishme të punonjësve të Forever-it të cilat i ndihmojnë dhe i çojnë ata përpara në arritjen e qëllimeve të tyre, dhe kjo këmbëngulje herët a vonë e sjell frutin e saj, nivelin e managerit.

Safir managri dhe anëtar i Senior President's Club, **Jozsef Szabo**, i cili ishte lektori i fundit i programit mësimdhënës të paradites, në çdo fjalë dhe fjali të tijën tregoi përkushtimin e thellë që ndjen për Forever-in dhe Rex-in. Publiku ia thithi të gjitha fjalët, ishte së bashku me të në skenë, morrën

pjesë së bashku në detyrat argëtuese dhe e ndjenë së bashku rëndësinë e pranisë së tij këtu, të ardhmen e cila është vendimtare jo vetëm për ju, por për gjithë mjedisin tuaj rrethues.

Urime për leksionet e shkëlqyera! Me këto mbresa të jashtëzakonshme filluam pushimin, që pas një dreke të shpejtë roli kryesor të jetë përsëri i mësimin.

Bashkëpunonjësi ynë safir manager **Robert Varga** në leksionin e tij rikujtoi ditët kur arriti nivelin e supervisorit dhe e dinte se nuk mund të qëndrojë aty, sepse ndjente një shtytje të brendshme që me këtë vull

duhet ta çonte mëtej këtë biznes. Dhe këtë vull ua përcollti me qindra bashkëpunonjësve tanë që ndodheshin aty në mënyrë që ta çonin mëtej flamurin e Forever-it në rajon.

Diamant-safir managerët dhe anëtarët e Senior President's Club, **Andras Kovacs dhe Aranka Vagasi**, në leksionin e tyre theksuan rendimentin që nevojitet për t'u bërë manager. Ky rendiment mund të arrihet vetëm me baza, përgatitje dhe mësim, dhe për këtë u dhanë shumë këshilla dhe ndihmë të pranishmeve. Andras-in e falenderojmë në mënyrë të veçantë për mendimet e tij të thella e të përzemërta.



Safir manageri **Dr. Adolf L. Kosa** në leksionin e tij tepër dinamik skicoi një alternativë të mundshme për distributorët: thjeshtë niveli i managerit duhet arritur. Rrjeti nuk mund të ndërtohet dalëngadalë. Sipas Adolf-it vetëm ndërtimi i shpejtë, dinamik dhe plot me suksese i rrjetit është ai ku me ndjenjë të mirë dhe shumë pjesëmarrje në skenë mund të ecet drejt qëllimit të caktuar. Nëse gabojmë, s'është problem, sepse vetëm atëherë mund të ndiqemi nga të tjerët, por vetëm të mos e bëjmë dy herë të njëjtin gabim.

Në atmosferën gjithmonë e më të nxehtë në skenë u ngjit diamant-

safir manageri dhe anëtar i Royal President's Club, **Miklos Berkics**, i cili me leksionin e tij tepër preciz dhe të sigurt e bëri për vete publikun. Miklos-i me lehtësinë e tij të zakonshme u mësoi supervisorëve hapin e mëpashëm që duhet të hedhin. U mësoi këmbënguljen, përkushtimin, rëndësinë e stabilitetit të rrjetit dhe mënyrës pozitive të të menduarit. E falenderojmë për leksionin e shkëlqyer.

Diamant managerja dhe anëtarja e Senior President's Club, **Veronika Lomjanski**, në leksionin e saj bëri të njohur hapat bazë të domosdoshëm për t'u bërë të suksesshëm, dhe nëse i hedhim këto hapa, atëherë

suksesi është i pashmangshëm. Metodën e punës së Veronikës e njohin shumë dhe e respektojnë për këmbënguljen e jashtëzakonshme me të cilën ka bërë dhe do të bëjë për FLP-n. Nëse metoda e saj e punës merret nga supervisorët, atëherë rajoni ynë do të bëhet me shumë diamantë të tjerë. E falenderojmë Veronikën që i ndau njohuritë e saj me ne këtu në Porec.

Si përfundim në skenë përshëndetëm mysafiren tonë, diamant manageren e dyfishtë, **Katrin Bajri**-n, e cila me precizitetin e saj të zakonshëm na tregoi me hollësi veprimtarinë rrjetndërtuese, metodën gjatë të cilës

ndërtoi rrjete të shumta managerësh, dhe këto njohuri tani na i përcolli edhe ne këtu në skenën e Holiday Rally-t. E falenderojmë për pranimin e ftesës sonë dhe dalëngadalë ajo është anëtare nderi e Forever-it të Hungarisë. Nuk mund ta kundërshtojë dot kur e ftojme si lektore, pasi e ndjen se bashkëpunonjësit tanë dëshirojnë të mësojnë prej saj, e konsiderojnë shembull, dhe dëshirojnë të bëhen të suksesshëm si ajo. E falenderojmë **Katrin Bajri**-n që një pjesë të kohës së saj të shtrenjtë ia kushtoi punonjësve të Holiday Rally-t.

Si mbyllje e Holiday Rally-t drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** i falenderoi punonjësit e FLP-s së Hungarisë dhe Kroacisë për rendimentin e jashtëzakonshëm në lidhje me krijimin e Rally-t. Falenderoi në mënyrë të veçantë drejtorin rajonal të Kroacisë, **Dr. Laszlo Molnar**-in. I thirri në skenë të gjithë lektorët e ditës të cilët për minuta të tëra u përshëndetën në skenë me duartroktje të mëdha nga publiku. Takohemi me supervisorët e rinj, me supervisorët Tuaj vitin tjetër po këtu.

Pas programit zyrtar të Holiday Rally-t të kualifikuarit morrën pjesë në një darkë mbyllëse tepër të bukur dhe të këndshme, pastaj radha e aktiviteteve morri fund me një banket që zgjati deri në orët e natës. I urojmë të gjithë pjesëmarrësit, dhe falenderojmë në mënyrë të veçantë gjithë lektorët dhe drejtuesit e Forever-it, të cilët me njohuritë e tyre më të mira i përfaqësuan në mënyrë të denjë punonjësit më të mirë të network marketingut në Europën Qëndrore-Lindore.











# Bashkëpunonjës të Nderuar!

**Periudha e kualifikimit për në Rally-n European zgjat akoma, por që tani mund të tregojmë disa gjëra.**

**Vendi i organizimit** të Rally-t do të jetë *Hovet Arena* e cila gjendet në pjesën jugore të Stockholmit, afër stacionit të metros Globen. **Data** e Rally-t European është: *13 prill, e premte dhe 14 prill, e shtunë*. Fillimi të premten në orën 13.30 dhe të shtunën në orën 11.00.

Rally do të organizohet në një formë plotësisht të re. Ndryshe nga deri tani aktiviteti do të zgjasë në të dyja ditët, gjatë të cilit do të bëhen edhe kualifikimet Profit Sharing, pra programi nuk do të ndahet më dysh në Profit Sharing dhe Rally.

Të shtunën në mbrëmje do të mbajmë një banquet për të kualifikuarit e Rally-t dhe Programit Profit Sharing. Në këtë aktivitet mund të marrin pjesë vetëm të kualifikuarit.

**Biletat** sigurojnë pjesëmarrje në të gjithë aktivitetin, të kualifikuarit e World Rally-t, Programit Profit Sharing dhe Rally-t European do t'i festojmë së bashku në të njëjtin vend. Biletat natyrisht sigurojnë pjesëmarrje në të dyja ditët e programit.

**Ndarja e mëposhtme sipas shteteve është vetëm një plan paraprak, dhe do t'iu njoftojmë rreth ndryshimeve pas mbylljes së periudhës së kualifikimit.**

Clarion Hotel		Sheraton	Radisson SAS Royal Viking	Nordic Light
Shtetet Balltike	Izraeli	Mbretëria e Bashkuar	Hungaria	Skandinavia
Shtetet Benelux	Italia	Islanda	Serbia	Suedia
Bullgaria	Polonia	Irlanda	Mali i Zi	
Çekia	Portugalia	Gjermania	Kosova	
Sllovakia	Spanja	Rumania	Bosnia-Hercegovina	
Francia	Ukraina		Turqia	
Greqia				

Për të pakualifikuarit nga nëntori sigurojmë bileta me çmimin 15 euro + TVSH. Kënaqësi e dyfishtë në çmim të njëjtë me atë të vjetshmin!

Në nëntor do t'ju njoftojmë rreth hoteleve ku do të vendosen të kualifikuarit e ardhur nga shtete të ndryshme. Natyrisht ekziston mundësia edhe për të pakualifikuarit që – sipas kërkesave dhe mundësive, duke marrë parasysh ndarjen sipas kombeve – të bëjnë prenotim dhomash (Jacqueline Commins: [jacqueline@creativerealisation.com](mailto:jacqueline@creativerealisation.com), ose +44 1352 744281).

Nga aeroporti ndërkombëtar i Stockholmit treni Arlanda Express shkon në qendër të qytetit për 20 minuta me biletë me çmim 200 SEK (21 €), ose me biletë vajtje-ardhje me çmim 380 SEK (40 €).

Shoqëritë ajërore të mëposhtme sigurojnë udhëtime me shërbim të mirë për në Stockholm: [www.sas.se](http://www.sas.se), [www.klm.com](http://www.klm.com).

Do të ketë edhe postere dhe prezantime në Power Point me të cilat mund t'ua prezantoni këtë mundësi bashkëpunonjësve tuaj.

FOREVER 

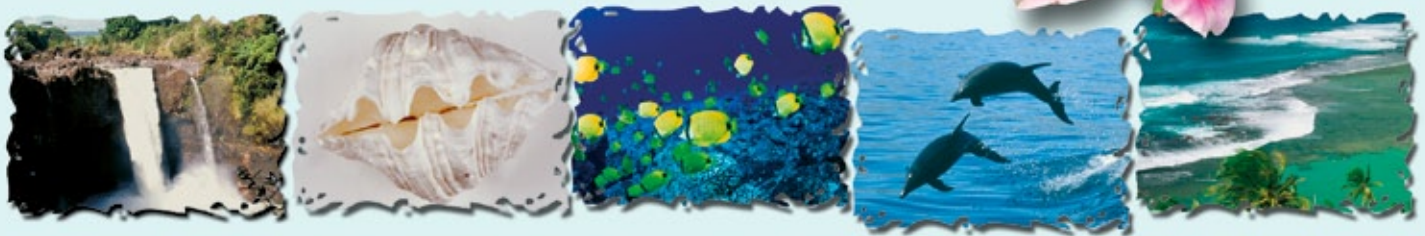
# Silver

Post Rally Tour 2007

Nëse nuk ju mjaftojnë katër ditë në Anaheim, kualifikohuni për në Silver Post Rally Tour dhe merrni pjesë në udhëtimin më të madh të jetës suaj! Kaloni gjashtë ditë (dhe pesë netë) të paharrueshme në botën përrallore të Hawaiit! Do ta shihni që ia vlen!

**5-10 gusht 2007**

# HAWAII



- Nëse mblidhni **2500 cc**, Ju kualifikoheni në Silver Post Rally Tour – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor!
- Nëse mblidhni **5000 cc**, Ju merrni të gjitha shpërblimet që marrin ata të nivelit 2500 cc – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor (gjithsej 2000\$), vlerësim të veçantë në Super Rally, si dhe mundësinë për të qëndruar në radhën VIP gjatë blerjes së produkteve!
- Nëse mblidhni **7500 cc**, Ju merrni gjithë shpërblimet që marrin ata të nivelit 5000 cc – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor (gjithsej 3000\$), si dhe një takim special me drejtuesit e kompanisë në Silver Post Rally Tour!
- Nëse mblidhni **10000 cc**, Ju merrni gjithë shpërblimet që marrin ata të nivelit 7500 cc – PLUS ju sigurojmë udhëtim në Business Class për në Super Rally!





### ZSOLT ROZSAHEGYI DHE MARIKA ROZSAHEGYI ZSOLTNE

soaring managerë  
drejtues programi

**Me pjesëmerrjen e mijëra bashkëpunonjësve tanë në Arenën Sportive Laszlo Papp të Budapestit organizuam Success Day-n e parë të Forever-it në vjeshtën e 2006-ës. Pavarësisht nga situata e jashtëzakonshme falenderojmë të gjithë ata që erdhën për të duartrokitur punonjësit e kualifikuar, për të qenë personazhet kryesore në skenë ose për të mësuar.**

# Për suksesin ia vl

Me drejtimin e soaring managerëve **Zsolt Rozsahegyi dhe Marika Rozsahegyi Zsoltne**

ishim dëshmitarë të një dite të jashtëzakonshme, pasi patëm mundësi të përshëndesim në radhët tona të kualifikuarit e disa muajve.

**Dr. Sandor Milesz** në përshëndetjen e tij bëri të njohur zhvillimin e madh që i mahnitë të gjithë. Në gusht, në muajin e fundit të verës arritëm një rritje prej 20 % në krahasim me këtë periudhë të vitit të kaluar.

Ky dinamizëm i madh ushqen punën e distributorëve, këto janë sukseset për të cilat ia vlen të punosh çdo ditë. Për këtë falenderuam të gjithë punonjësit, distributorët dhe blerësit, dhe natyrisht edhe drejtuesit tanë të rrjetit.

Çifti Rozsahegyi në Shtetet e Bashkuara fitoi çmimin e sponsorit më të mirë në zonën e New York-ut dhe Florida-s. Ky çmim u morr me meritë nga më të mirët. Urime për këtë sukses.

Dëgjuam shfaqjen nostalgjike të **Shadow Hungary Band** gjatë të cilës disa vetë u ngritën të kërcëjnë përpara skenës. Faleminderit për shfaqjen e jashtëzakonshme.

Nga leksioni i managerëve **Dr. Edit Wohlmuth**, mjekë kërkimore, dhe **Dr. Gyula Wirth**, kandidat i shkencave ekonomike (titull shkencor), mësuam se cilat ishin përvojat e para me produkte në bazë të të cilave vendosën të nisen në rrugën e shpërndarjes së produkteve. Leksioni me pikëpamje

ekonomike na bëri të qartë se presidenti-drejtori ynë i përgjithshëm, **Rex Maughan**, jo vetëm e ëndërroi këtë sistem marketingu dhe këtë filozofi, për të cilën të tjerë kanë marrë çmim Nobel, por e zhvillon dhe e çon mëtej edhe në ditët e sotme. I falenderojmë për leksionin tepër interesant dhe me vlerë, i cili na bëri të njohur shumë elementë dhe një pikëpamje të re.

Bashkëpunonjësja jonë senior manager, **Dr. Anna Schmitz**, me drejtimin e përvojave të produkteve morri rolin e drejtueses së një nga pjesëve më interesante dhe më me vlerë të ditës së Forever-it. Patëm mundësi të njihemi me disa ngjarje interesante për ne të cilat ndryshuan jetën e njerëzve, dhe të përshëndesim në skenë më shumë se 100 mjekë të cilët u ngjiten aty në emër të mijëra punonjësve të shëndetësisë. I falenderojmë për besnikërinë dhe këmbënguljen e tyre.

Në skenë pasuan të kualifikuarit e muajit korrik dhe gusht të cilët morrën nga drejtori gjeneral medaljet e kualifikimit të tyre. I urojmë të kualifikuarit e rinj dhe i presim përsëri në skenën e Forever-it.

Bashkëpunonjësit tanë senior manager, **Ferenc Szabo dhe Szabo Ferencne**, na bënë të njohur rrugën e jetës që i solli ata në Forever. U njohëm me ndryshimin që solli mundësia Forever në një familje që funksiononte e mbështetur në studime. Pamë një

# en të punosh përditë

krahasim ndërmjet të kaluarës, të tashmes dhe të ardhmes. Faleminderit për leksionin e veçantë.

Bashkëpunonjësja jonë senior managere, **Tünde Ibolya Csaszar**, në leksionin e saj foli rreth unitetit të skuadrës së saj, bukurisë së ndërtimit të biznesit, rreth forcës së një skuadre e cila është në gjendje të kapërcejë pengesat. Ibolya me dashamirësinë, pastërtinë dhe çiltërsinë e saj falenderoi të gjithë ata që e ndihmuan në arritjen e nivelit të seniorit. Jemi krenar për këmbënguljen dhe përkushtimin e saj. I urojmë suksese të shumta në arritjen e nivelit të ardhshëm.

Në shfaqjen e **Lajos Turi-t** (Lui) u dëgjuan këngë të njohura të cilat u shpërblyen me duartrokitje të mëdha nga publiku. Ky njeri i talentuar morri në skenë medaljen e managerit. Përgëzime dhe i urojmë që të takohemi sa më shpejt në skenën e Forever-it.

Në skenën e Forever-it pasuan kualifikimet. Fillimisht përshëndetëm anëtarët e Klubit të Sundimtarëve, pastaj morrën vlerësimin e tyre soaring managerët **Sandor Toth dhe Edina Vanya**. Pas tyre erdhën managerët e rinj të cilët u përshëndetën në skenë me një buqetë të madhe lulesh nga bashkëpunonjësit, të njohurit dhe të afërmit e tyre, me të cilën mbërritën në dhënien e medaljeve. Çdo manager me pak fjalë falenderoi sponsorin dhe rrjetin e tij për ndihmën e dhënë në arritjen e këtij niveli.

Përgëzime dhe u urojmë suksese të shumta në punën e mëtejshme, sepse zhvillimi i tyre është baza e zhvillimit të Forever-it.

Përshëndetëm të kualifikuarit më të rinj të programit motivues të blerjes së makinës. Senior managerët tanë të rinj, senior managerët e korrikut, **Tünde Ibolya Csaszar dhe Attila Tombacz**, dhe senior managerja e gushtit, **Dr. Maria Debródi**, pas kualifikimit me pak fjalë falenderuan skuadrën e tyre për punën dhe përpjekjet e jashtëzakonshme që bënë për arritjen e këtij stacioni tepër të rëndësishëm. Nuk do të qëndrojmë në vend, me këtë ritëm do të ecim drejt nivelit të ardhshëm, dhe do takohemi përsëri në skenë.

Safir managerja **Agnes Krizso** morri si dhuratë ditëlindje mundësinë për ta ndihmuar si lektore punën e Forever-it në këtë aktivitet. Aji dëshmoi përsëri një përkushtim të jashtëzakonshëm në skenën e Arenës Sportive të Budapestit. I shtyti të gjithë që të vendosin dhe të fillojnë punën në Forever, e cila karakterizohet nga besimi dhe ndershmëria. E falenderojmë që na nderoi me leksionin e saj të suksesshëm.

Nga leksioni i safir managerit tonë të ri, **Dr. Adolf L. Kosa**, mësuam disa gjëra të rëndësishme rreth rrugës drejt suksesit. Mësuam se rrjeti mund të ndërtohet vetëm me dinamizëm. Adolf-i me këtë dinamizëm e ndërton rrjetin e tij, sepse njerëzit e dëshirojnë suksesin dhe sukses mund të kenë vetëm nëse

këtë punë e fillojnë menjëherë dhe e bëjnë pa ndërprerje. Përse? Secili e bën për vetveten, për pavarësi materiale, për liri në jetë. Leksioni i tij mahnitës u shoqërua nga duartrokitje të mëdha. Urime për ty, Adolf, dhe skuadrën e madhe që qëndron pas teje.

Lektori i fundit erdhi në aktivitetin tonë nga Danimarka. Nga leksioni i diamant-safir managerit, **Kim Madsen**, mësuam se si marinar shijoi liri në jetë, por pavarësinë e plotë e arriti këtu në Forever. Në vitin 2007 Skandinavia organizon Rally-n Botëror, European dhe Programin Profit Sharing. Ky do të jetë një aktivitet i jashtëzakonshëm në jetën e Forever-it. Rrallë na jepet mundësia të shkojmë në Stockholm, prandaj Kim i shtyti të gjithë që të bëjnë gjithçka për të festuar së bashku në skenën e Forever-it. Me fotografitë dhe krahasimet e tij të shkëlqyera e bëri dhe më spektakolar dhe të kuptueshëm leksionin e tij. E falenderojmë për leksionin dhe shkëmbimin e përvojave të tij me ne. I urojmë suksese të shumta në Rally-n skandinav.

Në mbyllje të ditës në skenë përshëndetëm **assistant supervisorët** e rinj të cilët u ngjitën në skenën e Forever-it në një radhë që s'i duke fundi. I falenderojmë për këmbënguljen dhe përkushtimin, dhanë provim me sukses. U urojmë suksese të shumta në arritjen e nivelit të ardhshëm.

Takohemi në ditën e ardhshme të Forever-it!













## IRENA DRAGOJEVIC DHE GORAN DRAGOJEVIC

safir managerë  
drejtues programi  
anëtarë të President's Club

**E lamë pas periudhën  
e pushimeve të verës dhe  
na presin sfidat e reja të  
Forever Living Products  
të Serbisë. I përshëndetëm  
me përzemërsi  
bashkëpunjësit tanë  
në aktivitetin Forever  
Success Day të shtatorit  
dhe u uruam të gjithëve një  
vjeshtë plot me suksese.**



# „Nëse ke besim çdo plan mund

**M**ysafirëve iu prezantuan bashkëpunjësit tanë safir managerë **Irena dhe Goran Dragojevic**. Besimi i patundur tek FLP-ja, produktet me cilësi të lartë dhe këmbëngulja e madhe u dha në jetë vetëbesim dhe siguri materiale. Ata u bënë ndër distributorët më të suksesshëm të Serbisë. U urojmë suksese të shumta në punën e tyre.

Bashkëpunjësit tanë u përshëndetën nga drejtori rajonal i FLP Serbisë **Branislav Rajic**. Drejtori Rajic përcolli urimet e drejtorit gjeneral **Dr. Sandor Milesz**, ndër të cilat u uron punonjësve të Serbisë punë të pasur në suksese. U njohëm me simbolin e ri të FLP-s. Shqiponja është simboli i ri i këmbënguljes, forcës dhe bukurisë të cilën ne e plotësuam me efektivitetin dhe suksesin. Lavdëruam punonjësit që plotësuan kushtet e Holiday Rally-t dhe në fund të shtatorit do të jenë mysafirët e aktivitetit të Porecit.

FLP-ja u dhuroi një mbresë të paharrueshme bashkëpunjësve tanë senior managerë **Marijana Micic dhe Vilmos Harmos** në udhëtimin e tyre të parë në Amerikë gjatë të cilit ishin edhe në zyrat amerikane të Forever Living Products. Gjatë dhjetë ditëve të paharrueshme u pasuruan me mbresa të bukura në plantacionet dhe fabrikat e Aloe-s, në shoqërinë e Rex-it dhe bashkëpunjësve të tij, dhe së bashku me sponsorët e tyre i panë në dritë

të plotë Shtetet e Bashkuara. Dëshiroj që çdo vit gjithmonë e më shumë bashkëpunjës tanë ta shikojnë zyrën qëndrore të kompanisë sonë dhe të sigurohej rreth funksionimit të thjeshtë dhe efektiv të FLP-s.

Në pjesën e programit rreth përvojave me produktet konsumatorët tanë treguan rreth problemeve shëndetësore që mënjantuan me ndihmën e produkteve të FLP-s. Përvojat e konsumatorëve dhe bashkëpunjësve tanë mjek vërtetojnë se produktet tona përbëjnë mënyrë mjekimi për problemet shëndetësore të secilit prej nesh.

**Dr. Marina Mitic** e drejtoi me sukses këtë pjesë të rëndësishme të programit, prandaj e falenderojmë për kontributin e saj.

Në qëllim të ruajtjes së shëndetit dhe ndryshimit të vazhdueshëm të favorshëm të organizmit tonë duhet të sigurojmë funksionimin optimal të organeve tona dhe burimet e duhura të energjisë për organizmin tonë. Falenderojmë **Dr. Dusanka Tumbus** që na pasuroi njohuritë tona me leksionin e saj të shkëlqyer.

Në skenë përgëzuar **supervisorët, assistant managerët dhe managerët** tanë të rinj të cilët punuan me të gjitha forcat gjatë verës dhe ndërtuan rrugën e tyre drejt suksesit në FLP. Përgëzuar të gjithë

# në vetvete, të realizohet”

bashkëpunonjësit tanë të sapokualifikuar dhe u uruam suksese në punën për arritjen e shkallëve të reja të Planit Marketing.

Me gëzim dhe respekt të madh përshëndetëm soaring managerët tanë të rinj. **Vesna dhe Sinisa Kuzmanovic** me punën e bërë në FLP qëndrojnë në krye të një skuadre të mrekullueshme të cilët kanë pikësynime të qarta dhe një rrugë të ndërtuar mirë drejt suksesit. Vesna dhe Sinisa u shprehën falenderimet e tyre të përzemërta bashkëpunonjësve, linjave vëllazërore dhe drejtuesve të kompanisë sonë. Soaring managerëve tanë të rinj u uruam suksese të shumta dhe nivele akoma më të larta kualifikimi. Jemi të sigurt se çifti Kuzmanovic do t'i arrijë këto sepse ata janë fitimtarë të vërtetë.

Mysafirët dhe soaring managerët tanë të rinj i argëtuam me koncertin e vogël surprizë të këngëtares së njohur **Aca Pejovic**.

Përse FLP-ja? “Me vetëdije nuk donim ta shikonim pamjen e vërtetë të jetës dhe nuk e pranonim në vetvete se sa keq jetojmë! Jetonim jetën e zakonshme të njerëzve të thjeshtë. Plani Marketing e thyen monotoninë ditëve të zakonshme, na nxiti të punojmë pa pushim me njerëz të rinj sepse me çdo distributor të ri nisemi nga fillimi. FLP-n

mund t'ua ofrojmë të gjithëve sepse e përmirëson me efekt nivelin e jetës.” — u tha të gjithëve bashkëpunonjësi ynë senior manager **Daniel Barnak**.

Rrjeti marketing ofron një mundësi biznesi për të cilin, ndryshe nga bizneset e zakonshme, nuk nevojiten burime fillestare. Nxitja e brendshme na shtyn të punojmë sa më mirë, të përcjellim përvojat tona pozitive në lidhje me produktet apo shpërndarjen e tyre. **Dr. Predrag Lazarevic** ua ofron të gjithëve rrjetin marketing sepse ky është një sistem legal fitimi parash i cili prej afërsisht tre dhjetëvjeçarësh tregon një rritje të vazhdueshme në tregun botëror.

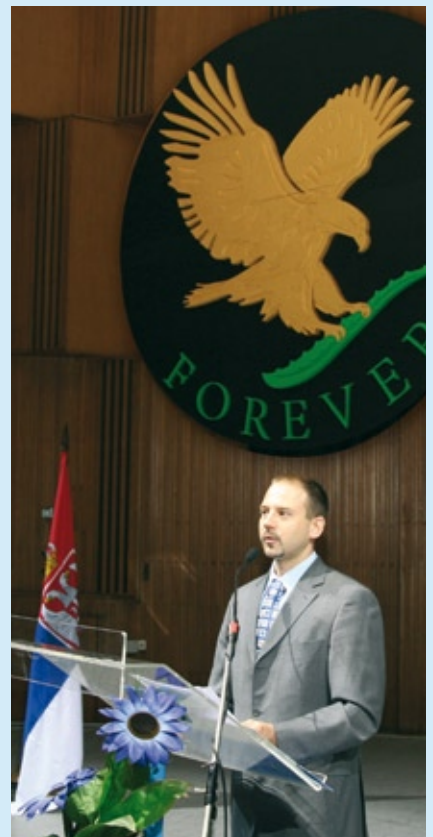
U prezantuan edhe distributorët të cilët në periudhën e kaluar e zgjeruan shumë rrjetin e tyre dhe u kualifikuan si anëtarë të **Conquistador Club**. I përgëzojmë bashkëpunonjësit tanë të sapokualifikuar dhe shpresojmë se do të kenë sukses edhe në të ardhmen.

“Është e pabesueshme, por e vërtetë: nëse ke besim tek vetvetja, mund të realizosh çdo plan!” — tha me entuziazëm një nga distributorët më të suksesshëm të Serbisë dhe Europës, **Veronika Lomjanski**. Cilësia e shkëlqyer e produkteve tona u jep besim konsumatorëve, dhe me këtë na vendos përpara një detyre të madhe: duhet të ndihmojmë të gjithë ata që kërkojnë ndihmë. Sekretin e suksesit

fshihet në qëndrimin e duhur, dhe duhet t'i refuzojmë ata që e pengojnë zhvillimin tonë. TË ECIM PËRPARA ME GJITHË FORCAT, SEPSE JEMI MË TË MIRËT NË BOTË!

U uruam suksese të shumta në punë **assistant supervisorëve** tanë të rinj. Forever Success Day-n e ardhshëm do ta mbajmë më 25 nëntor në Beograd.

**BRANISLAV RAJIC**  
drejtori rajonal i FLP Serbisë





DANI USPEHA  
16.9.2006.



DANI USPEHA  
16.9.2006.

# FOREVER DANI USPEHA 16.9.2006.



# QENDRA MËSIMORE DHE E SHËRBIMIT SONYA FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARI SHPK

1067 Budapest, rr. Szondi 34, kati II, 1183 Budapest, rr. Nefelejcs 9-11.

*Në qendrën tonë punonjës specialist presin  
paraqitjen e atyre që kanë kartë shumice!*

Orari i hapjes: rr. Szondi: E mërkurë-E premte 13,00-17,00

rr. Nefelejcs: E hënë-E martë-E enjte 12,00-20,00

- Paraqitja dhe regjistrimi bëhet në numrin e telefonit 06-1-269-5370/151, ose
- ♦ në rastin e shërbimeve kozmetike në numrin e telefonit 06-1-269-5370/124 tek Magdolna Darvas,
  - ♦ në rastin e masazheve Monika Vida pret paraqitjen tuaj në numrin e telefonit 06-20-457-1155.

## Lista e çmimeve të shërbimeve kozmetike

### Trajtime fytyre:

- ♦ Trajtim fytyre me pastrim: 4800 Ft
- ♦ Trajtim tini me pastrim: 3500 Ft

### Trajtime të vogla (pa pastrim):

- ♦ Lulja e rinisë 3000 Ft
- ♦ Luftë kundër rrudhave 2900 Ft
- ♦ Magjia e detit 2900 Ft
- ♦ Fërfi hát gyanta: 1500 Ft
- ♦ Hidratim i thellë 3000 Ft
- ♦ Bombë gjallëruese 3100 Ft

### Makjajzh:

- ♦ Ditor: 2800 Ft
- ♦ Për rast 3500 Ft
- ♦ Dasme 4000 Ft
- ♦ Ngjitime qerpikësh artificial:  
të dredhura 150 Ft/dredhje  
me radhë 2000 Ft

### Ngjyrosje:

- ♦ Ngjyrosje vetullash: 500 Ft
- ♦ Ngjyrosje qerpikësh: 700 Ft
- ♦ Zbardhje mustaqesh: 500 Ft
- ♦ Zbardhje fytyre: 1000 Ft

### Kolofon:

- ♦ Heqje vetullash: 500 Ft
- ♦ Kolofon mustaqesh: 500 Ft
- ♦ Kolofon fytyre: 1000 Ft
- ♦ Kolofon sqetulle: 700 Ft
- ♦ Kolofon zonash intime: 900 Ft
- ♦ Kolofon e plotë zonash intime: 1100 Ft
- ♦ Kolofon e plotë këmbë: 2500 Ft
- ♦ Kolofon këmbë deri në gju: 1700 Ft
- ♦ Kolofon krahu: 1000 Ft
- ♦ Kolofon gjoksi meshkujsh: 1200/1500 Ft
- ♦ Kolofon kurrizi meshkujsh: 1500 Ft

### Masazh:

- ♦ Masazh indian: 3700 Ft
- ♦ Masazh tailandez: 3800 Ft
- ♦ Masazh shpute: 3900 Ft
- ♦ Masazh relaksues aromatik/suedez: 4100 Ft
- ♦ Masazh dobësues dhe celuliti: 4600 Ft



Punonjësit e qendrës së re, masazhatorët Ildiko Hrnçsjar dhe Csilla Fülöp dhe specialistja e kozmetikës Ildiko Meszaros, u urojnë të gjithëve zbukurim, shplodhje dhe relaksim.

Ata që duan të zbukurohen dhe të mësojnë në qendrën mësimore priten vazhdimisht nga Kata Ungar të martën dhe të enjten nga ora 10!

**„Njoftojmë Distributorët tanë të Nderuar që më 9 nëntor 2006 në magazinën tonë të rrugës Nefelejcs (1183 Budapest, rr. Nefelejcs 9-11) hapim Qendrën tonë të re Mësimore dhe të Shërbimit Sonya. I mirëpresim të gjithë!”**

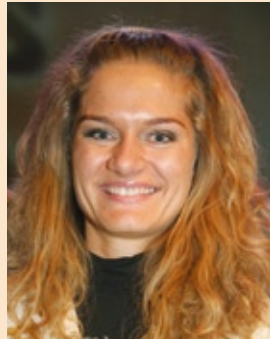
Paraqitja bëhet tek Szilvi Sztanyo në numrin e telefonit 06-1-291-8991/119



# Bussiness Builders Club



Dezső Imre dhe Dezsőné Osztermájer Marianna



Dominkó Gabriella



Dr. Kósa L. Adolf



Hajcsik Tünde dhe Láng András

Prill  
2005–  
Mars  
2006



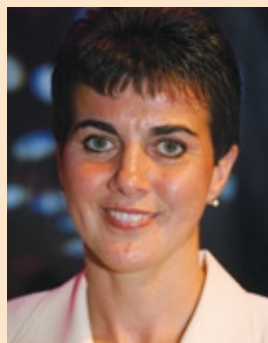
Nagy Ádám dhe Nagyné Belényi Brigitta



Ráth Gábor



Tordai Endre dhe Tordainé Szép Irma



Dr. Debródi Mária



Dr. Szabó Tamásné dhe Dr. Szabó Tamás



Hertelendy Klára



Marić Jahno Nadica dhe Jahno Aleksa



Perina Péter



Ratković Marija dhe Ratković Cvetko



## Klubi i Sundimtarëve



Dhjetë shpërndarësit e parë sipas pikëve personale dhe të non-managerit

# CONQUISTA

## Shpërndarësit më të su

### HUNGARIA



1. Bakos Károly dhe Tanka Éva
2. Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné
3. Mrakovics Szilárd dhe Csordás Emőke
4. Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő
5. Botis Gizella dhe Botis Marius
6. Gulyás Melinda
7. Senk Hajnalka
8. Balla Mária
9. Papp Imre dhe Péterbencze Anikó
10. T. Nagy Sándorné dhe T. Nagy Sándor

### SERBIA DHE MALI I ZI



1. Dulić Tanja
2. Kostić Nada
3. Lomjanski Stevan dhe Lomjanski Veronika
4. Radišić Nadica dhe Radišić Jovica
5. Glogovac Dragan
6. Ocoljčić Danijela
7. Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka
8. Novoseljački Slobodan dhe Novoseljački Julka
9. Rac Mihalj dhe Rac Erzebet
10. Svenderman Hajnalka dhe Svenderman Stevan

# DOR CLUB

## kesshëm të muajit shtator 2006

### KROACIA



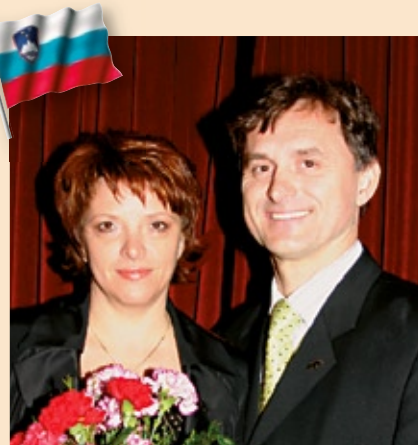
1. Golub Vasilija
2. Stilin Tihomir dhe Stilin Maja
3. Drašić Dušan dhe Drašić Marija
4. Calušić Dubravka dhe Calušić Ante
5. Žutinić Momo dhe Žutinić Mare
6. Jurović Zlatko dhe Jurović Sonja
7. Bojović Branko
8. Jezl Vladimir dhe Jezl Irena
9. Ivančan Slavica dhe Ivančan Dragutin
10. Golubović Karmela dhe Golubović Roman

### BOSNIA DHE HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija dhe Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Vraneš Zrinka
4. Šurković Edin dhe Šurković Amira
5. Njegovanović Vaselije
6. Njegovanović Svetlana
7. Hodžić dr. Sead
8. Đorđević Radmila
9. Kurevija Slavko dhe Kurevija Bibe
10. Elez Vlasta dhe Elez Spasoje

### SLLOVENIA



1. Arbeiter Jožica dhe Dr. Arbeiter Miran
2. Bizjak Marija
3. Jazbinšek Kim
4. Brumec Lovro
5. Bole Natalia dhe Bole Matej
6. Bigec Danica
7. Novak Mihaela
8. Iskra Rinalda dhe Iskra Lucano
9. Mirt Joze dhe Mirt Antonija
10. Hladnik Barbka

FLP Hungaria, Kroacia, Bosnia-Hercegovina, Serbia dhe Mali i Zi, Sllovenia

# Të gjithë në rrugën drejt suksesit

## Nivelin e senior managerit e arritën

Mrakovics Szilárd dhe

Csordás Emőke



## Nivelin e managerit e arritën

Bakos Róbert dhe Újváry Zsuzsanna  
Dulić Tanja  
Hajdu Adrienn  
Kiss Attiláné dhe Kiss Attila

Kobza Rita Zita  
Kostić Nada  
Külley István Zsolt  
Nagy Zoltán

Novoseljački Slobodan dhe  
Novoseljački Julka  
Rac Mihaly dhe Rac Erzebet  
Szakál Istvánné dhe Szakál István



## Nivelin e assistant managerit e arritën

Ádám Miklós dhe Ádám Miklósné  
Csillag Adrienn dhe Lányi Roland  
Czuczor Aranka  
Damjanović Marina  
Dojčinović Ana dhe Dojčinović Nebojša  
Dr. Czap Lajos  
Dr. Horváth Györgyike dhe  
Kóta Béla György  
Dr. Kása Gergely  
Dr. Tárczy Jolán dhe Zyzych Andriy  
Eszes Emil dhe Eszes Emilné  
Eszes Anita

Fridrik Eszter  
Kocsi Katalin  
Kovács Tímea  
Kurucz Levente dhe Kurucz Leventéné  
Kósa János dhe Kósa Jánosné  
Kőszegi Péter  
Lábodi Éva  
Lukács Levente  
Molnár Ágnes  
Pálóczi Ildikó dhe Varga István  
Pásztor József dhe Sugár Orsolya  
Papp Dániel Botond

Stojilković Srba  
Svenderman Hajnalka dhe  
Svenderman Stevan  
Szakasics Eszter  
Tarjányi Imre dhe Tóth-Baranyi Anita  
Tomić Nataša dhe Tomić Dejan  
Turjačanin Snežana  
Urbán Éva  
Urbán Katalin  
Vorgučin Rac Aranka dhe  
Vorgučin Boško  
Zoványi Katalin



## Nivelin e supervisorit e arritën

Avramović Veroslava  
Bácskai Zsuzsanna  
Bakonyi Katalin dhe  
Bakonyi Károly  
Balogné Kósa Andrea dhe  
Balog Gábor  
Batári Péter dhe  
Batáriné Góder Natália  
Benke Adrienn  
Bondžić Gordana dhe  
Bondžić Milan  
Cvetković Veselin dhe  
Cvetković Mirjana  
Czakó Gabriella  
Czeczon László  
Dege György  
Dikić Slavica  
Đurđević Marina dhe Nikolić Siniša  
Dr. Kaluđerski Sonja dhe  
Kaluđerski Siniša  
Dr. Balogné Nagy Katalin dhe  
Dr. Balogh Imre  
Dr. Ginál Rózsa  
Dr. Kozinszky Zoltán  
Dr. Bitó Tamás  
Dudás Imréné  
Duduković Goran dhe  
Duduković Jelena  
Döbrössy Ágnes

Erdős Tamás dhe Erdősné Solymosi Edit  
Fekete Márta dhe Fekete József  
Ferencz Zsolt dhe Szabó Anita  
Forray Rita  
Földi Attila  
Földi Istvánné  
Fülöp Enikő  
Gáspár Gyöngyi  
Galambos Krisztina  
Gyuris Anita  
Hadrik Marija dhe Hadrik Jan  
Havasi Tamás  
Horváth Szilvia  
Hutóczki Melinda  
Ipacs Eszter  
Jáger Katalin  
Janjić Mirjana dhe Janjić Rade  
Japundžić Miloš  
Jovanić Mile dhe Jovanić Milka  
Kádár László dhe Fekete Erika  
Kanzler Andrea  
Karda Boróka  
Kasza Csaba  
Kecskés Zsolt dhe Kecskés Zsanett  
Kigyósi Tibor dhe  
Kigyósiné Fazekas Magdolna  
Kiss Béla dhe Kissné Király Judit  
Kissné Dalanics Ildikó dhe Kiss Ferenc  
Kostić Momčilo

Kostić Veselin  
Kovács Erika  
Kovács Nikolett  
Kőrösi Zsolt  
László Károly dhe László Károlyné  
Labrnja Svetlana dhe Labrnja Zoran  
Laposa Katalin  
Magda Gábor  
Magyar Anita  
Megyaszai Tamás dhe Bartha Ildikó  
Mičić Gordana  
Mihajlov Snežana dhe Mihajlov Bogoljub  
Milovanović Radoslava  
Molnár Zoltán Tihamér  
Molnár Zoltánné dhe Molnár Zoltán  
Németh Péterné  
Nacs Tibor  
Nagy Mónika  
Nagy Ildikó  
Novak Mihaela  
Nyőgér Dezsőné  
Orgován Jánosné  
Pálinkás Józsefné  
Pável Ildikó  
Péterné Lengyel Katalin dhe Péter Imre  
Pavlović Goran dhe Pavlović Dragana  
Perjési Andorné dhe Perjési Andor  
Popović Biljana dhe Popović Miodrag  
Pruzsinszky Ivett



Radišić Smiljka  
Rakočević Jelena dhe Rakočević Vladimir  
Reich Szabolcs  
Rimai György dhe Rimai Györgyné  
Schwahofer Krisztina  
Scultéty Katalin  
Sebes Viktor  
Somogyvári Zoltánné  
Sudar Slobodan dhe Sudar Živadinka

Szabó László  
Szilágyi Henriett  
Szilágyi Bernadett dhe Csudai Sándor  
Társi Józsefné  
Tanács Imre dhe Tanácsné Kiss-Patik Tünde  
Tesla Branko dhe Tesla Ester  
Toppantó Judit  
Tornyiné Horváth Andrea dhe  
Torny Ferenc

Tóth Eszter  
Tóthné Kertész Ilona dhe Tóth László  
Vajdáné Lajkó Mária Csilla dhe Vajda Imre  
Varga László dhe Varga Katalin  
Veress Ildikó dhe Novák Tamás  
Vujić Nada  
Vukelić Marjan  
Zsupos Sándorné dhe  
Zsupos Sándor

## Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës



### Niveli I

Atanasov Divaniss  
Babály Mihály és Babály Mihályné  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor  
Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir  
Bánhegyi Zsuzsa dhe  
Dr. Berezvai Sándor  
Becz Zoltán dhe Becz Mónika  
Begić Zemir  
Bertók M. Beáta dhe  
Papp-Váry Zsombor  
Botis Gizella dhe Botis Márius  
Bognárné Maretics Magdolna dhe  
Bognár Kálmán  
Bojtor István dhe Bojtorné Baffi Mária  
Brumec Tomislav  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor  
Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza dhe Csürke Bálintné  
Darabos István dhe Darabos Istvánné  
Davidović Mila dhe Davidović Goran  
Dr. Csiszta Attila dhe Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva dhe  
Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit dhe Szabó János  
Futaki Gáborné  
Dragojević Goran dhe Dragojević Irena  
Fejlesztés Ferenc dhe  
Fejlesztésné Kelemen Piroška  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde dhe Láng András  
Halomhegyi Vilmos dhe  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné dhe Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László dhe Hegyi Katalin  
Heinbach József dhe Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka  
**Juhász Csaba dhe Bezeg Enikő**  
Kása István dhe Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária dhe  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám dhe Ótós Emőke  
Knisz Péter dhe Knisz Péterné  
Dr. Kovács László dhe Dr. Kovács Lászlóné  
Kovács Zoltán dhe Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna dhe Kuzmanović Siniša

Lapic Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária dhe Markó Antal  
Márton József dhe Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana dhe Harnos Vilmos  
Milovanović Milanka dhe  
Milovanović Milislav  
Milanović Ljiljana  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
Dr. Molnár László dhe  
Dr. Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija dhe Nakić Dusan  
Miškić Dr. Olivera dhe Miškić Dr. Ivan  
**Mrakovics Szilárd dhe Csordás Emőke**  
Dr. Németh Endre dhe  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor dhe  
Némethné Barabás Edit  
Ocokoljić Daniela  
Ocokoljić Zoran  
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojić Boro  
Papp Tibor dhe Papp Tiborné  
Dr. Pavkovics Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena dhe Petrović Milenko  
Radóczki Tibor dhe Dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán dhe Ramháb Judit  
Révész Tünde dhe Kovács László  
Šaf Ljiljana dhe Šaf Vladimir  
Schleppné Dr. Kasz Edit dhe  
Schlepp Péter  
Senk Hajnalka  
Stegená Éva  
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja  
Pintér Csaba dhe Szegfű Zsuzsa  
Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc  
Szabó Péter dhe  
Szabóné Horváth Ilona  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Szidiropulosz Angelika dhe Miklós  
Tamás János dhe Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné  
Dr. Tombáczné Tanács Erika dhe  
Dr. Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag dhe  
Ugrenović Olga  
Virágné Tóth Erika dhe Virág Tibor  
Vító László

### Niveli II

Ádám István dhe Ádámné Szöllösi Cecília  
Bánhegyi Zsuzsa dhe  
Dr. Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
**Botis Gizella dhe Botis Marius**  
Czele György dhe  
Czeléné Gergely Zsófia  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe  
Dr. Seres Endre  
Erdős Attila dhe Bene Írisz  
Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana dhe Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád dhe  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Papp Imre dhe Péterbencze Anikó  
Rózsahegyi Zsoltné dhe  
Rózsahegyi Zsolt  
Dr. Schmitz Anna dhe  
Dr. Komoróczy Béla  
Siklósné Dr. Révész Edit dhe  
Siklós Zoltán  
Székely János dhe Juhász Dóra  
Tóth István dhe Zsiga Márta  
Tóth Sándor dhe Vanya Edina  
Varga Géza dhe  
Vargáné Dr. Juronics Ilona

### Niveli III

Berkics Miklós  
Bruckner András dhe Dr. Samu Terézia  
Buruš Marija dhe Buruš Boško  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István dhe  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan dhe Lomjanski Veronika  
Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko  
Szabó József dhe Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály  
Utasi István  
Varga Róbert  
Vágási Aranka dhe  
Kovács András

# Të Nderuar Shpërndarës!

## SUCCESS DAYS TË VITIT 2007

13 janar., 17 shkurt., 24 mars., 26 maj., 23 qershor., 21 korrik., 15 shtator., 20 tetor., 17 nëntor., 15 dhjetor.

## NJOFTIMET E QENDRËS SË RAJONIT:

### Zyrat e Hungarisë:

- Zyra qendrore e Budapestit: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel: +36-1-269-5370. Drejtori i marrëdhënjeve ndërkombëtare: Lenkey Péter.
- Magazina e Budapestit: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel: +36-1-291-8995. Drejtori i rajonit: Lenkey Péter.
- Zyra e Debrecenit: 4024 Debrecen, Szent Anna u. 31., tel: +36-52-349-657. Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Zyra e Segedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel: +36-62-425-505. Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor
- Zyra e Szekesfehervarit: 8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3., tel: +36-22-333-167. Drejtori i rajonit: Földi Attila

### Zyrat e Bosnia-Hercegovinës:

- Zyra e Bijeljinës: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3., tel: +387-55-211-784
- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650. Drejtori i rajonit: Enra Hadžović

### Zyrat e Kroacisë:

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770.
- Zyra e Splitit: 21000 Split, Križine 19. tel.: +385-21-459-262 Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

### Zyra e Kosovës:

- Prishtinë, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Drejtori i rajonit: Lulzim Tytynxhiu.

### Zyra e Malit të Zi:

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb., tel: +381-81/621-201, tel/fax: +381-81/621-301. Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakic

### Zyrat e Serbisë:

- Zyra e Beogradit: 11000 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381-11-3970-127.
- Zyra e Nisit: 18000 Niš, Ucutelj Tasina 13/1. tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131
- Zyra e Horgosit: 24410 Horgoš, Rade Končara 80. Tel.: +381-24-792-195 Drejtori i rajonit: Branislav Rajic.

### Zyra e Sllovenisë:

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 18., 9220 Lendava. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej.

## TË NDERUAR PUNONJËS!

Me këtë rast ju njoftojmë se punonjës in tonë Peter Kovacs për shkak të shkëljes së pikës 14.3.3.3 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit të

Forever Living Products, në bazë të vendimit të Forever Living Products International, Inc., e përjashtuam nga rrethi i distributorëve të Shpk. Forever Living Products Hungari.

**VENDIMI!** Laszlo Galanfy-t dhe Galanfy Laszlonge-s i bëmë vërejtje në shkrim në bazë të vendimit të Forever Living Products International Inc., statutin dhe gjithë rrjetin e tyre e vendosëm në linjën e poshtme të sponsorëve të tyre origjinal, Raymund Lang dhe Nora Galanfy Langne.

**PARREGULLT:** Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si **njësi të shitjes me pakicë**. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve, ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com). **Iu njoftojmë që nënshkrimi dhe dorëzimi pa autorizim i kontratave është i parregullt, prandaj për falcifikim dokumantash do t'ua përcjellim autoriteteve përkatëse.**

## Porosisni produkte në faqen e internetit [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com).

Zgjidhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të prrosive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosis brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). **Kartat plastike të blerjes me shumicë mund t'i merrni personalisht gjatë ditëve të punës në zyrat e kompanisë sonë.**

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj një mundësi të re për të kontrolluar pikët e tyre.

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjeni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkonit edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit. **Vlerat e pikëve të tyre personale** distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41. Ju lutemi bashkëpunojnësve tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

Informacione nga interneti: Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti "[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)" është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonit në zyrat tona.

Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" "[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)" përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi "distributor login". Emri i përdoruesit është numri juaj i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që në të ardhmen ti kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të **porosive të produkteve dhe të formularëve të tjerë!** Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositisë) dhe të panëshkruara, me qëllimin për të shmangur gabimet, nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

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

**RISPNOSORIZIM!** Dëshiroj t'ju tërheq vëmendjen për rregullat e "risponsorizimit" të cilat gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është se risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të përcaktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe përgjigjes së kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që bashkëpunonjësit distributor të regjistruar njëherë i fut për herë të dytë pa plotësuar procesin e risponsorizimit.

## **NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË:**

Njoftojmë Shpërndarësit tanë të nderuar se vendi i organizimit të Success Day Forever të 18 nëntor, që fillon në orën 10, është: Arena Sportive e Budapestit, Budapest, 1143, Stefánia út 2. I mirëpresim të gjithë! Dëshiroj t'iu njoftoj përsëri se magazina jonë në rrugën Nefelejcs është hapur në orarin 17-20.

**Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjeksisë Popullore të Hungarisë.**

**Magazina e FLP-s, Budapest**

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuar, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt.



**Zyra e Debrecenit**

**Numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës mujore mund të lexohen në faqen tonë të internetit duke përdorur passwordin „forever”.**

## **Njoftim rreth mundësisë së blerjes me ulje**

Për të përdorur mundësinë e blerjes me ulje ju lutemi zbatoni rregullat e mëposhtme:

**1/Deklarata:** Ju lutemi që me vëmendje plotësoni saktësisht çdo pjesë të deklaratës. Nëse e dërgoni personalisht kolegët tanë i kontrollojnë të dhënat, por nëse e dërgoni me postë kjo gjë nuk është e mundur, prandaj ju lutemi që me një vëmendje të madhe kontrolloni të dhënat tuaja, sepse në rast gabimi sistemi i uljes së çmimeve nuk hyn në fuqi.

**2/Blerja:** Gjatë blerjes sistemi i ofron shumën maksimale të uljes atyre që e plotësuan deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Në rastin e blerjes si grup duhet të sillni autorizim të nënshkruar nga dy dëshmitarë të rregullt nga çdo person, për çdo porosi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto



gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!

**3/Informimi:** Kolegët tanë nëpër magazina vetëm pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi dhe dorëzimit të autorizimeve japin informacione rreth shumës aktuale të uljes.

Bashkëpunonjësit me deklaratë dhe që i marrin bonusat e tyre në formë kuponash, mund të informohen rreth shumave të sakta në adresën Budapest, Szondi u. 34.

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

Porosinë tuaja mund t'i bëni në mënyrën e mëposhtme:  
 – në telefon, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit.  
 Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539, cel: 0620/456-8141, 0620/456-8149  
 – nëpërmjet internetit në adresën [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu),  
 – me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

### Çmimet e transportit:

	Budapest	Provincë
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
Mbi 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg

- Çmimet e mësipërme janë të vlefshme deri në 3 porosi/adresë, mbi 3 porosi llogarisim +200 Ft/porosi.
- Çmimi i postimit është 360 Ft/adresë.
- Siguracioni: deri në shumën 200 000 Ft e përmban çmimi i transportit, mbi këtë shumë për çdo 10 000 Ft është 50 Ft.

Çmimet e mësipërme nuk përmbajnë TVSH-në prej 20%.  
 Transportimi i porosive bëhet pas përputhjes paraprake në telefon.  
 Shpenzimet e përputhjes në telefon përmbahen nga çmimet e mësipërme.

### NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBIË:

Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme: bërje porosish në telefon - telecenter. Të gjitha malltet mund ti porosisni në numrin e telefonit: 011/309-6382. Orari i punës së Telecenterit dhe zyrës së Beogradit: të martën dhe të enjten 12:00-19.30, në ditët e tjera të punës 9:00-16.30. Në rastin e porositjes në telefon malli shkon tek adresa që gjendet në numrin e kodit. Malli paguhet gjatë marrjes së tij.

Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi. Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit. Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave. Success Day Forever e ardhshme do të mbahet më 25 nëntor 2006.

### NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS:

Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias, porosinë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit):

Bijelina: +387-55-211-784. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-16.30



**Zyra e Bijelinës**

### Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

Njoftojmë konsumatorët dhe punonjësit tanë të nderuar se adresa e zyrës së Sarajevës është: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 Sarajevo  
 Sarajevo: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651  
 Orari i hapjes: 9:00 – 16:30, çdo të mërkurë: 12:00 – 20:00

Njoftojmë konsumatorët dhe punonjësit tanë të dashur se nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjeke nga Bosnia-Hercegovina **Dr. Esma Nisic**, me të cilën mund të kontaktohem në numrin e telefonit: +387-62-367-545 gjatë ditëve të punës në orarin: 18:00 – 21:00. Këshilltarja dhe specialistja jonë mjeke çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:00.

Të mërkurën: 12.00-20.00 Në rastin e porosisë telefonike, pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë nuk e kalon vlerën e një pike, atëherë transportimin në shtëpi e paguan shpërndarësi.

Adresa e re e zyrës së Bijeljinës:

FLP-Bos Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3, 76300 Bijeljina. Tel: 055/211-784, 055/212-605, fax: 055/221-780.

Adresa e qendrës së Banja Lukës:

Duško Koščica u. 22. Tel: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288



## NJOFTIMET E ZYRËS SË KROACISË:

Njoftojmë konsumatorët dhe distributorët tanë se zyra e FLP-së së Zagrebit gjendet në adresën Grada Mainza 21. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Tel.: +385-1-3909-770 dhe fax.: +385-1-3909-771. Porosia telefonike bëhet në numrin +385-1-3909-773. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë, shpenzimet e transportit i paguan FLP-ja. Leksionet rreth marketingut dhe produkteve fillojnë çdo të hënë dhe të enjte në orën 18.00 në zyrën qendrore. Ju njoftojmë mëtej se zyra jonë e Splitit gjendet në adresën Križine 19. Tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00.

## NJOFTIMET E ZYRËS SË SLOVENISË:

Ju njoftojmë se orari i hapjes së magazinës sonë në Trinzi është: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Ky orar hapje është i vlefshëm edhe në rastin e porosive telefonike. Numri i Telecenterit (ku bëhen porosinë telefonike) është: 01/563-7501

Adresa e magazinës së Lendvai-t: Kolodvorska 18, 9220 Lendva  
Tel.: +386-40-955-167.



**Zyra e Lendvait**

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Hungarisë:

Dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426  
Dr. György Bakanek: +36-20-944-1442  
Dr. Laszlo Kerekes: +36-20-944-1442  
Dr. László Mezösi: +36-20-552-6792.

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510  
Dr. Eugenija Sojat Marencic: +385-915107070

## Serbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

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

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Malit të Zi:

Dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127

# FLP TV

## Në internet

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

### PROGRAMI

Nga 13 nëntor deri më 10 dhjetor 2006

- 10.00 Lajme
- 5.05 FLP-ja prej 25 vitesh
- 10.20 Holiday Rally – Porec – 2006
- 11.15 Rally European 2006 – Kanë, Niza
- 12.20 Success day – Dr. Adolf L. Kosa
- 12.40 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 12.45 Takim managerësh 2006 – Szirak
- 13.45 Success day – Ibolya Csaszar
- 14.05 Intervistë me Dr. György Bakanek
- 14.30 FLP – Plani Marketing
- 14.45 Success day – Tibor Radoczki
- 15.05 Intervistë me Andrea Gecse
- 15.35 Michael Strachowitz – Si ta fillosh...?
- 16.30 Film prezantues produktesh – Active HA
- 16.35 Nga bima deri tek produkti
- 16.50 Përrallë shampoje
- 16.55 Emil Tonk – Ndërtim biznesi
- 17.20 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 17.25 Tibor Virag – Kjo varet nga...
- 18.00 Lajme
- 18.05 FLP-ja prej 25 vitesh
- 18.20 Holiday Rally – Porec – 2006
- 19.15 Rally European 2006 – Kanë, Niza
- 20.20 Success day – Dr. Adolf L. Kosa
- 20.40 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 20.45 Takim managerësh 2006 – Szirak
- 21.45 Success day – Ibolya Csaszar
- 22.05 Intervistë me Dr. György Bakanek
- 22.30 FLP – Plani Marketing
- 22.45 Success day – Tibor Radoczki
- 23.05 Intervistë me Andrea Gecse
- 23.35 Michael Strachowitz – Si ta fillosh...?
- 00.30 Film prezantues produktesh – Active HA
- 00.35 Nga bima deri tek produkti
- 00.50 Përrallë shampoje
- 00.55 Emil Tonk – Ndërtim biznesi
- 01.20 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 01.25 Tibor Virag – Kjo varet nga...
- 02.00 Lajme
- 02.05 FLP-ja prej 25 vitesh
- 02.20 Holiday Rally – Porec – 2006
- 03.15 Rally European 2006 – Kanë, Niza
- 04.20 Success day – Dr. Adolf L. Kosa
- 04.40 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 04.45 Takim managerësh 2006 – Szirak
- 05.45 Success day – Ibolya Csaszar
- 06.05 Intervistë me Dr. György Bakanek
- 06.30 FLP – Plani Marketing
- 06.45 Success day – Tibor Radoczki
- 07.05 Intervistë me Andrea Gecse
- 07.35 Michael Strachowitz – Si ta fillosh...?
- 08.30 Film prezantues produktesh – Active HA
- 08.35 Nga bima deri tek produkti
- 08.50 Përrallë shampoje
- 08.55 Emil Tonk – Ndërtim biznesi
- 09.20 Film prezantues produktesh – Forever Pomesteen
- 09.25 Tibor Virag – Kjo varet nga...



**Çdo ditë duhet të kaloja në sheshin Kossuth. Turma ishte tepër e madhe dhe dëgjohej shumë zhurmë dhe thërritje.**

**Ecja përpara me frikë duke shmangur me bisht të syrit shtyllat elektrike. Në skenë folësi sapo mbaroi fjalën dhe tregoi nga unë – por çfarë thotë me zërin e tij të çmuar Lui Turi – thërriti. Turma filloi të thërriste në një zë: Lui, Lui, Lui.**

# NGJARJE NGA

**N**uk isha përgatitur për koncert, por dy të rinj të fuqishëm më çuan në podium. Pashë rrotull. Disa qindra mijëra njerëz. E fillova me vështirësi fjalën time.

*Nuk ua kam prezantuar ndonjëherë kaq shumë njerëzve planin marketing të FLP-s.*

Kur mbarova ra një qetësi e madhe. Disa u përpoqën të grindeshin por më të mençurit i thanë të pushonin. Pastaj erdhën përvojat me produkte. Shumë njerëz i kishin përdorur dhe të gjithë kishin mendim pozitiv për produktet.

Mbledhja e nënshkrimeve dhe kërkesa për kartë u bë në mënyrë të organizuar. Bisedën time e dëgjuan shumë vetë edhe nga parlamenti, sepse deputetët erdhën me radhë pavarësisht nga qëndrimi politik. Të gjithë donin të bashkoheshin.

Në mesnatë nuk ra më fjala rreth KDMP-s, SZDSZ-it, MDF-it, Fidesz-it, apo MSZP-s. . . FLP-ja ishte fjala bashkuese. Nxorrën petitionin me titull – *Të mbrojmë kafshët*. Politikanët tanë u qetësuan. Juristët përkufizuan kushtetutën e re;

***Shëndet dhe pavarësi materiale për gjithë shtetin.***

Ky ishte qëllimi. Shumë ministra, ndërmjet tyre edhe kryeministri dhanë vetë dorëheqjen, në mënyrë që të kenë edhe më shumë kohë për arritjen e nivelit të supervisorit.

Në mëngjes u ngrit qeveria e re. Për kryeministër nuk kishte nevojë, kurse ministrat dhe ministritë u zhdukën. Aty nuk kishte dëshirë të punonte më njeri. Të gjithë po kërkonin një vend pune ku mund t'i diskutojnë problemet dhe përvojat e njëri-tjetrit në atmosferë të mirë, me dashamirësi dhe duke buzëqeshur. Fillimisht shkuan të punonin në bujqësi, ndërtim dhe pastrim publik, sepse në të vërtetë nuk dinin të bënin gjë tjetër.

Parlamenti përbëhej prej 12 vetësh. Secili përfaqësonte nga një muaj, edhe atë në punë sociale. Nuk kishte shumë zyrtarë. Ata u quajtën *përgjegjësit* e vendit.



# SHESHI KOSSUTH

Përgjegjësi i mjekësisë popullore merrej më tepër me ripërgatitjen e mjekëve dhe që shumica e spitaleve të specializojë për pushimin pas ditës SË SUKSESSHME të rojes së natës.

Përgjegjësi i kulturës **Adolf F. Posa** merrej me rikonstruktimin e televizionit hungarez.

Kanali NATURE-MIN; Transmetonte pamje tronditëse rreth mbeturinave, leshterikëve, midhjeve dhe karkalecave të detit.

Programi i Norbi-t; Përveç pirjes së forever lite ultra-s dhe freedom-it

duhet të shtriheshe për të kapur ndonjë garcinia plus që rrokullisej!

U rikthye Ariu i Televizorit; i cili mësoi fëmijët të lahen me sapun aloe dhe të lajnë dhëmbët me pastë dhëmbësh aloe. U bënë plotësime, sepse ai vetëm bënte gargarë dhe përtypte. Nuk pështynte. Donim t'i harronin plotësisht vitet 3/3.

Në kuzhinën e Stihl-it; mësuam si të gatujmë mish me acide Iyrose Omega 3 dhe Omega 9.

Programi i kulturës së shtëpisë; na mësoi se - Si t'i tapetojmë me propolis muret me gëlqere?

Lajmet televizive si fillim folën për rrëmujat svicerane. Donin të bashkoheshin me çdo kusht me Hungarinë, por Austria ishte në gadishmëri dhe nuk e lejoi. I mbylli kufijtë. Që dyqanet hungarezë të mos pushtohen nga kapakët sviceranë.

Pastaj riporterit pyeti presidentit e vendit tonë; Ç'do të bëhet pra? – **Sandor**-i u përgjigj i qetë; do të shkojmë në Rally. Fytyra e riporterit u qetësua.

Lajmet vazhduan me problemin më të madh të politikës sonë të brendshme. Nuk po vendosnim dot si ta quajmë urën e 67-të mbi Danub. Por ramë dakort që në linjën Budapest-Debrecen Metroja të mos qëndrojë, dhe pastaj të ndërtojmë një tjetër ndërmjet Budapestit dhe Szolnokut.

Programi i ri me titull GINKGO; prezantoi ish-politikanët që dëshirojnë të mësojnë, të cilët donin ta mbaronin tetëvjeçaren për katër vjet.

Kanali erotik Multi-Maca i solli frytet e tij. Në parqe shikoheshin gjithmonë e më shumë gra shtatzanë. Çdo grua shtatzanë morri si dhuratë kuponin Royal Jelly në varësi të numrit të fëmijëve që do të lindte. U siguria me ligj përdorimi falas i KIDS dhe FIRST.

Mijëra miliard forintat e dedikuara shëndetësisë i investuan për arësimimin e fëmijëve. Morri fund pagimi i pensionit. Asnjëri nuk donte të dilte në pension. Shtetasi hungarez



nga e drejta e merituar e autorit mund të shkojë çdo çerek viti jashtështetit për të pushuar.

Me zhvillimin e shtetit u bëmë me specialistë gjithmonë e më të kualifikuar dhe duhet të pranohet emigrantë nga jashtë. Dhe erdhën nga Svica, Gjermania dhe Holanda. Për këta kishte nevojë, sepse në verë udhëtonte gjysma e vendit. Dikush në male, dikush në bregdet, dhe shumë të tjerë matanë oqeanit. Popullsia e Dubait morri pjesë në një kurs intensiv për të mësuar gjuhën hungareze që t'u shërbejnë edhe më mirë turistëve hungarez.

Përgjegjësi i çështjeve të jashtme; Lenkei nuk ishte pa punë. Sipas shembullit të Disneyland-it pranë aeroportit të Ferihegy-it ndërtoi një kopje të parlamentit, - duke shmangur kështu trafikun e rënduar të kryeqytetit gjatë pritjes së ministrave të jashtëm që vinin në vendin tonë, të cilët sillnin me vete specialistë ekonomie, investitorë dhe shpeshherë edhe spiunë industrie, të cilët studionin se si do t'i paguajmë të gjitha borxhet.

Por kishte punë edhe përgjegjësi i çështjeve të brendshme. Pas ditëve tona të suksesit ata që hidhnin sa andej-këtej kutitë e xheleve i dënoi me dy ditë *trajtim Liciumi* në burgjet vendase wellness.

Policia hungareze nuk kishte shumë punë. Ajo rekrutoi shumë femra të reja. Edhe pajisjet e tyre përbëhen vetëm nga një spray me emrin aktivator me përbajtje 99,8% aloe të filtruar, i cili duke u spërkatur në sy në fillim të djeg, por pastaj të siguron kënaqësinë e shikimit të pastër.

U bëmë vendi i Safirëve dhe Diamantëve. Gazetat merreshin gjithmonë e më shumë me borxhet e të kaluarës të Robi V.-s, të cilat ai i tregoi vetë në konferencat e shtypit. Periudha heroike – thotë mjeshtri – kur organizoja 1/1 nga kabina telefonike në minus dhjetë gradë vetëm me një xheketë të hollë. Sot është një nga investitorët më me influencë të USA-s. Që kur bleu pronën e Bill Gates-it e stakon me më vendosmëri laptopin e tij.

Po BURSA! Gjithë bota i ndjek me vëmendje ndryshimet e BUX-it hungarez! Në Hungari derdhen burime nga çdo vend i botës! TVSH-n e fshinë. Taksa vjetore e të ardhurave personale është 5%. Dhe kjo vetëm pas kualifikimit si Supervisor!

OPEC-i është e shqetësuar për zhvillimet shkencore në Hungari. Rafineria e naftës në Szazhalombatta nuk punon më. Makinat dhe termocentralet e rinj, si dhe aeroplanët punojnë me çaj aloe të eksperimentuar nga kërkuesit tanë, i cili është i përdorur por mund të ripërdoret i paketuar në filtra.

Edhe industria farmaceutike ndryshoi shumë. Disa fabrika u përpoqën t'i fallcifikonin produktet Forever, por shumica prodhuan sapun, shampo dhe xhel dushi aloe me paketimin e tyre individual.

Turizmi morri përmasa të pabesueshme. U hapën vende argëtimi, restorante, teatre, të cilat u mbushën me shikues hungarez dhe të huaj. Sheik arab, të pasur amerikanë, njerëz të famshëm pushtuan Budapestin dhe zonat e tjera të

Hungarisë. Brad Pitt bleu shtëpi në Nogradmegyer, Michael Jackson e zbardh veten në banjot me avull të hoteleve Probiotic në Hajduszoboszlo.

E quajmë një sukses të madh në fushën e diplomacisë sportive faktin se mund të përgatitemi për në Lojrat Olimpikë si *vend organizues*. Kemi edhe skuadër futbollit e cila përgatitet për finalen e kampionatit botëror në Tata. Në radhët e hungarezëve luanin Ronaldinho, David Beckham, Rooney, të cilët pas stërvitjes hodhën kërkesën për lejeqëndrim në Hungari.

Pas kampionatit botëror ata do të stërvisin djemtë hungarez për në kampionatin e ardhshëm.

Sigurisht! Tani jam ulur në kopshtin e pallatit Csürke dhe nga filxhani im ndihet era e çajit aloe. . . . . Por çfarë ndodh? Për një moment më zbehet shikimi. Është tym! Geza ndezi cigaren? Zgjat dorën për Vision-in, por nuk mund t'i lëviz dot duart, njerëz me bluza të bardha më prekin pulsën dhe një doktor që vjen erë duhani më bën kompresë në kokë, të cilën e godita në një shtyllë elektrike përpara skenës.

Dalëngadalë ngrihem në këmbë, hedh një sy rrotull dhe shikoj vetëm bar të shkelur, shishe dhe bishta cigaresh të hedhura. Përsëri në realitet. Nuk e di ç'drejtim të marr, ku doja të shkoja, vetëm eci sa andej këtej. Harrova edhe emrin tim. Rastësisht fus dorën në xhep ku gjej një kartë; Lajos Turi, manager, 360-000-464-899, FLP. Tani e di se ku ndodhem, në ç'drejtim dhe përse u nisa. Drejt jush!

**BENCE NOGRADI**

lektor biznesi (Afrika e Jugut)

**Që kur ekziston sistemi MLM debatohet që duhet shitur apo jo në këtë biznes?! Meqë marrëveshja për shumë njerëz është puna më e vështirë në botë, madje sipas disave edhe të mësosh të ngasësh helikopter është më e lehtë, këtë “anë të errët” të ndërtimit të biznesit përpiqemi ta përmirësojmë ose të mos flasim më për të. Prandaj të interesuarve na pëlqen t’u themi se “këtu nuk duhet shitur!” ose “nuk bëhet fjalë për shitje klasike”.**

*Pjesë nga manuali network marketing me titull Kur do të bëhesh Milioner? II që u publikua jo shumë kohë më parë, pjesa e parë e të cilit në 2005-ën arriti numrin më të madh të kopjeve të shitura në tregun hungarez të librave të biznesit.*

*Me autorin e tij mund të kontaktoheni në adresën e-mail [milliomos@milliomos.hu](mailto:milliomos@milliomos.hu) ose në faqen e internetit [www.nogradibence.hu](http://www.nogradibence.hu).*

# Këshilla për Suksesin

## Çfarë duhet të dijë për shitjen një ndërtues rrjeti

**E**vërteta është që: distributori i zgjuar “nuk merret me shitjen e produkteve”, por “informon të tjerët rreth ekzistencës së produkteve”. Prandaj për ndërtimin e një rrjeti me të vërtetë nuk nevojiten aftësi lidhesh biznesi apo komunikimi, siç nuk është e rëndësishme as që ndërtuesi i biznesit të dijë përmendësh teknikat e shitjes si bilanci-Columbo, bilanci-Benjamin Franklin apo bilanci-Hruscsov.

Por sistemi multi-level marketing është një METODË TREGËTIMI, thelbi i të cilës është i njëjtë prej gjashtëdhjetë vitesh:

- 1) Anëtarët e rrjetit i përdorin produktet e kompanisë.
- 2) Anëtarët e rrjetit i rekomandojnë ato në rrethin e të njohurve të tyre dhe për këtë marrin shpërblim.
- 3) Një pjesë të blerësve u lind dëshira për ndërtimin e biznesit dhe drejtuesit që ndodhen mbi ta në strukturën e biznesit shpërblehen edhe në bazë të *rendimentit* të tyre.

Sado e çuditshme, kompania i paguan distributorët në bazë të *qarkullimit të produkteve*.

Vështirësia e vërtetë fillon kur nga tre njerëz duam të bëjmë qarkullimin që

mund të bëhet nga tridhjetë njerëz. Dhe çuditëmi kur ata tre njerëz nuk dëshirojnë më të na dëgjojnë as zërin në telefon. Sepse e dinë: nëse na dëgjojnë ne në telefon, ata duhet të paguajnë.

Në kurset tona përgatitore takohem shpeshherë me ndërtues rrjeti të cilët përpiqen prej vitesh të bëjnë përpara, por nuk dinë as të pyesin, as të lënë takim dhe as të rekomandojnë. Këta njerëz nuk janë të pasuksesshëm sepse nuk kanë aftësi apo “nuk kanë lindur për MLM”, por sepse *asnjëherë nuk u kanë mësuar bazat e shitjes*.

Në shumicën e rrjeteve mundësitë e mbijetesës së bashkëpunonjësve tanë fillestarë përmirësohen shumë nëse në vend që ta fshehim temën e debatit rreth shitjes, t’i sqarojmë gjërat që në fillim: “Zonja dhe Zotërinj! Lajmi është i vërtetë — një pjesë e biznesit tonë është shitja. Dhe prandaj duhet ta theksojmë që në fillim mësimin e bazave të shitjes. . .”.

Natyrisht, mos kujto se po flas për një kurs shitjeje tre ditor! Në fillim mjafton nëse fillestarëve u mësojmë gabimet kyresore që mund të kryejë ndërtuesi i rrjetit gjatë shitjes.

1. Nëse duhet ta përkufizoj në një fjali atë që ia vlen të dish rreth shitjes, atëherë kjo do të ishte: ÇDO SHITËS FLET SHUMË!

Kjo është e vërtetë edhe për drejtuesit e rrjetit. Baza e çdo shitjeje është të dëgjojmë se çfarë dëshiron klienti, pastaj t'i japim *pikërisht* atë që do. Nga ana tjetër çfarë bën një rrjetndërtues i zakonshëm kur takohet me një blerës potencial? Shpjegon pa pushim! E mbulon tjetrin me produkte.

Klientët na kërkojnë shpesh që tregëtarët tanë mbi të gjitha t'i mësojmë të trajtojnë pretekstet. Në këtë rast e shpjegoj gjithmonë se aftësia më e rëndësishme e një shitësi është **TEKNIKA E TË PYETURIT**. Në trainimet e shitjes kohën më të shumtë e shpenzojmë për të mësuar se si t'u bëjmë pyetjet e duhura klientëve tanë.

Sepse nëse bën pyetje të duhura në fillim të bisedës, atëherë më vonë nuk ke nevojë të trajtosh pretekste.

2. Përveç fjalëve të shumta gabimi tjetër i zakonshëm në shitje bëhet kur në takimin e caktuar me blerësin e planifikojmë më parë se çfarë produkti duam t'i shesim.

Një nga shkaqet e kësaj është se për këtë produkt marrim shpërblimin më të madh (psh. në rastin e sigurimeve), ose në rrjet përhapet se cili është "produkti më popullor", dhe prandaj të gjithë këtë rekomandojnë. Rezultati i këtyre takimeve "të paraplanifikuara" është që rrjetndërtuesi **NUK DËGJON** se çfarë thotë klienti, prandaj takimi shpeshherë përfundon në mosmarrëveshje. Pikërisht në ditët e kaluara u takova me një "këshilltar të

ruajtjes së shëndetit". Më kot i thashë tre herë se përse kam nevojë, ai prapë u përpoq të më mbushte mendjen për blerjen e një produkti që i tejkalonte nevojat e mia. (Siç u morr vesh më vonë, sepse nga ai produkt kishte shumë në magazinë. . . ) Çuditësh që nga një tregëtar i tillë blerësi largohet me duar në kokë?

Sipas Zig Ziglar, një nga tregëtarët më të mëdhenj amerikan, çdo shitje ka pesë pengesa: s'ka nevojë, s'ka para, s'ka nxitim, s'ka dëshirë, s'ka besim. Unë do të shtoja edhe një të gjashtë: kur s'ka klient!!!

3. Mos e ngatërro ndërtimin e biznesit me shitjen e drejtpërdrejtë!

Shumica e rrjetndërtuesve e shmangin shitjen. Të tjerë kalojnë

në ekstremin tjetër: ka nga ata që përqëndrohen *vetëm* tek shitja dhe bëjnë një qarkullim të pabesueshëm duke punuar vetëm. Më kujtohet një nxënësja ime të cilën e quaja: *nëna trime*. Është një tregëtare këmbëngulëse. Po të jetë në "moment të mirë" është e aftë të shesë për një muaj një milion e gjysëm shami. Por duke mbajtur pesëmbëdhjetë prezantime në javë sa kohë i mbetet për ndërtimin e skuadrës? Dhe sa bashkëpunonjës të saj do të jenë të aftë ta realizojnë këtë rendiment çnjerëzor. . . ? Kjo metodë nuk mund të ndiqet nga të tjerët.

Shitja është pjesë e ndërtimit të biznesit, por thelbi qëndron në vetë emrin e tij: erdhëm të *ndërtojmë biznes*, dhe jo të shesim.



4. Detyra e parë e fillestarit: kërko blerës!

Nga ana tjetër, meqë rreth shitjes nuk flasim me gjithë qejf, shumë fillestarë përqëndrohen që në fillim tek ndërtimi i biznesit dhe kërkojnë vetëm “managerë”. Meqë fjalëkalimi i biznesit është ndjekshmëria, gjithë skuadra ndjek shembullin e drejtuesit. Kështu lindin skuadrat me qindra njerëz që mezi bëjnë qarkullim, ku asnjëri nuk konsumon apo shet, por vetëm qëndron dhe pret që dikush “nën të” të fillojë të punojë.

Prandaj gjëja e parë që duhet të bëjë një fillestar (menjëherë pas shkrimit të listës së emrave): të gjejë *dymbëdhjetë blerës të përhershëm* të cilët në çdo muaj blejnë rregullisht produkte prej tij. Në shumicën e rasteve për mbledhjen e blerësve mjafton që njerëzit të dijnë rreth *ekzistencës së produkteve*. Si ndërtues biznesi detyra jote kryesore nuk është shitja e produkteve, por të gesh njerëzit të cilët kanë nevojë për ty! Prandaj e them vazhdimisht në trainime që në ndërtimin e biznesit kryesorja nuk është teknika e komunikimit, por promovimi apo reklamimi i vetvetes (dhe i produkteve).

Duhet të arrish që çdo njeri në mjedisin tënd rrethues ta dijë se kur të ketë nevojë për plotësues ushqimor, atëherë këto tek ty i gjen shpejt, me cilësi të mirë dhe çmim korrekt.

5. Në mbyllje duhet ta pyesim blerësin që: ju **nevojitet** apo jo?

Sipas përvojave të mia shkak i të paktën pesëdhjetë përqind i shitjeve të porealizuara është tepër i thjeshtë: tregëtari nuk e pyeti asnjëherë klientin që *a dëshiron të blejë?!*

Qëndron përballë të njohurit tënd, i prezantove produktin (ose në rastin e ndërtimit të biznesit mundësinë e biznesit) dhe tani vjen momenti kur duhet të hidheni në sulm, i cili në këtë rast do të thotë nënshkrimin e formularit të porosisë ose të regjistrimit.

Pra, duhet ta mbyllësh me rezultat takimin!

Shumë tregëtarë kanë frikë nga refuzimi ose nuk e besojnë se blerësi dëshiron të blejë me të vërtetë, prandaj e vazhdon informimin dhe në një farë mënyre “e bindin” blerësin të mos blejë. Për ta shmangur këtë gabim, LUTJU KLIENTIT QË TË VENDOSË!

Në çdo situatë shitje për mbylljen me sukses nevojiten tre gjëra:

- 1) momenti i duhur (njohja e shenjave të blerjes)
- 2) pyetje përmblyëse efektive
- 3) mos u nervoz!

Gjëja e parë që duhet të bësh është krijimi përpara i disa *pyetjeve përmbledhëse*. Praktikoi këto derisa të jesh në gjendje t’i thuash “pa nervozizëm” sikur po pyet dikë që a kërkon një filxhan me çaj. Mos ki emocion! Më e shumta do të thojë që tani nuk i intereson kjo gjë. Atëherë çfarë bëhet? Sipas rregullave me këtë arrite një hap më afër atij që pastaj do të thotë: “Po!”

6. Ajo që s’duhet të harrosh të kërkos K-U-R-R-Ë!

Arritët ta mbyllni shitjen? Shkëlqyeshëm! Dhe tani do të largoheshë që klienti të mos ketë mundësi të ndryshojë mendjen. Por kur ta bësh këtë të vijë ndër mend që unë jam pranë teje duke të tërhequr vërejtje. Nuk ke harruar ndonjë gjë? Si jo! Të kërkos rekomandime!!!

Shitjen mund ta konsiderojmë të përfunduar nëse arritëm të sigurojmë emrin dhe numrin e telefonit të disa personave të cilët gjithashtu mund të kenë nevojë për produktet. Kërkimi i rekomandimeve në të vërtetë është shumëherë më i thjeshtë se sa e mendojnë shumë vetë. Në shumicën e rasteve nuk marrim rekomandime, SEPSE NUK KËRKOJMË REKOMANDIME!

Nga çdo kandidat (blerës) largohu duke siguruar të paktën tre emra dhe numra telefonash të të njohurve të tij, pavarësisht se shite apo jo.

Nëse ndryshe nuk e mban mend, atëherë tako sinjalin e zgjimit në celularin tënd që të kujtojë që: duhet të kërkos rekomandime! (Kur isha tregëtar fillestar përpara takimeve shkruaja gjithmonë në dorë fjalën “Rekomandime!”. Klientët natyrisht e shikonin dhe më pyesnin se çfarë është. Dhe kur hapej tema ishte më e thjeshtë të kërkoje rekomandime!)

U shfaq me lejen e autorit.  
Duke zbatuar çdo të drejtë  
© Rhino Training Kft. 2006.  
www.milliomos.hu.



**KRISZTINA EDIT KALMAR**  
manager

**Me respekt të madh dëshiroj të falenderoj të gjithë ata që më shoqëruan në këtë rrugë, linjat e mia të sipërme, Jozsi dhe Marika Szabo-n, Dr. Sandor Milesz-in, dhe linjat e mia vëllazërore, të cilët më mbështetën duke ma forcuar vazhdimisht besimin se jam në gjendje ta ndërtoj këtë biznes.**

# Çfarë do të bëje po

**D**ëshiroj të falenderoj në mënyrë të veçantë skuadrën e frontit prej pesë supervisorësh: **Dori Szabo-n, Marta Szócs-in dhe Arpi Lipcsei-n, Zsuzsi Schalk Szabolcsikne-n (DM Zsuzsi ☺), Zsolti Fitt-in, Lajos Csavas-in dhe Judit Bekker Pappne-n, gjithë skuadrën e Martfú-s, si dhe Attila Domjan-in dhe skuadrën e tij**, që patën besim tek unë që jemi në gjendje ta bëjmë së bashku! Tani është radha Juaj!!!

la di shumë për nder **sponsorit tim Miki Berkics-it**, i cili edhe në momentet më të vështira më nxorri jashtë hidhërimit, më mbështeti dhe më dha besim vazhdimisht.

Falenderoj Zotin që më mbajti në këtë rrugë dhe më drejton me mençuri!

JETA më vuri në provë edhe mua! Por *pengesat ekzsitojnë që t'i kapërcejmë.* Të dashur Miqtë e mi! Mos kini frikë nga vështirësitë që ndodhen përpara jush! Të gjithë duhet ta gjejmë rrugën në labirintin e jetës, dhe duhet t'i arrijmë pikësynimet tona edhe mes ndryshimeve. *Ne përgjigjemi për lumturinë tonë!*

Po i shkruaj këto rreshta që t'iu jap besim dhe forcë Juve që të rrëzoni muret e ndërtuar rreth vetes suaj, që të bëheni të shëndetshëm, të kënaqur, dhe ta besoni se: **e meritoni lumturinë!**

Kërkimi i rrugës sime filloi në të njëjtën kohë me ndryshimin e sistemit. Në

fillim të karrierës sime si arësimtare gjithçka filloi plot me entuziazëm, ëndrra dhe një martesë. Që të realizonim qëllimet tona dhe të mund të planifikonim familje, hymë në një biznes gjelash deti. S'e imagjinoni dot se ç'do të thoshte gjithë kjo! Paradite jepja mësim në Pecs (sepse unë jam vajzë nga Pecs), kurse nga pasditja deri të nesërmen në mëngjes merreshim me gjela deti 40 km larg nga Pecs.

10 000! Pra dhjetë mijë gjela deti të vegjël. Ngrënie, pirje, pastaj përsëri ngrënie, pirje. Kur mbaronim në ndërtesën e fundit të fermës, e fillonim nga e para në ndërtesën e parë. Ngrënie, pirje, ngrënie, pirje. Për muaj të tërë kështu kalonte çdo ditë. Flija shumë pak. Shpendët tashmë nuk ishin më të vegjël. Por qëllimet më shtynin përpara. Mund ta bëj! Do ta arrij! Pastaj në një ditë të ftohtë dimri, kur gjelat e detit ishin rritur dhe hanin mirë, meqë nuk kishim qenë jashtë asnjë natë, iu lutëm partnerit tonë që vetëm atë natë të kujdesej për shpendët. Dhe atëherë nuk e dinim se me këtë po shkojmë drejt dështimit tonë. Atë natë dritaret mbetën hapur dhe shpendët u ftohën. Dhe brenda dy javësh ngordhën të gjitha. Dhjetë mijë shpendë të ngordhura.

Kisha lexuar diku që "përshtatu shpejt me ndryshimin"! Unë atëherë nuk u përshtata dot. U shkatërrova.

Thosha me vete se *baza e jetës është pavarësia. Qëllimi i jetës është kënaqësia. Rezultati i jetës është zhvillimi.*



# të mos kishe frikë...?

Pra, përpara. E mbloodha veten dhe thashë: *let's go!*

Në fillim të viteve 90, kur lindën edhe fëmijët e mi të mrekullueshëm, edhe unë u preka nga era e tregëtisë së rrjetit. Investova shumë para dhe kohë në mësim. Kisha një drejtues të shkëlqyer. Dëshiroja të dija gjithçka rreth funksionimit të MLM-s. Mësova shumë, lexova çdo libër që gjendej në këtë periudhë, morra pjesë në çdo kurs, dëgjova shumë kaseta, por më mungonte diçka. Në vetvete. Atëherë nuk e njihja akoma fjalën e urtë:

**nëse e mposht frikën, atëherë bëhesh i pavarur!** Nëse do të dish se si mendon, atëherë shiko se si jeton! Dhe nëse do ta ndryshosh jetën tënde,

duhet të ndryshosh vetëm mendimet e tua! Urra! Kjo është zgjidhja!

Pra dola përsëri nga zhgënjimi im. Filluam një biznes pranë dy fëmijëve të vegjël. Për fat të keq përsëri me një "partner". Krijua një Shoqëri Shkolllore që funksiononte në gjithë vendin, ku morra pjesë në mënyrë aktive. Zona ime ishte në jugperëndim të Danubit dhe rrethi Zala, Győr-Moson-Sopron, Vas, dhe Komárom. Udhëtime të shumta, përgjegjësi e madhe. Pas një periudhe të vështirë dy vjeçare – fëmijët e mi i shikoja pothuajse vetëm në fotografi – kur puna e rrjetit filloi të ecte, kuptova se nuk ndodhem në vendin e duhur. E keni parasysh "gjëja e përbashkët". U

ngrita dhe dola jashtë zyrës. Kur do të marrë fund kërkimi i rrugës? Miqtë e mi u përpoqën të më ndryshonin mendjen. "Mos e shkatërro veten!", "Ti punon më shumë se tre njerëz të tjerë së bashku!" – më thanë.

Edhe familja ime u përpoq të m'i fshihte ëndrrat poshtë qilimit. Por nuk u dorëzova! Ndërkohë u ktheva të jepja mësim, shikoja me vëmendje dhe i jepja besim vetes me bindje gjithmonë e më të madhe: *Mirëqenia është një gjendje e natyrshme!* Këtë e meritoj edhe unë!

Motoja ime ishte që *është më mirë të kërkosh në labirint sesa të qëndrosh në një vend pa Djath.* Nëse ecën në drejtim



*të ri, mund të gjesh lehtë Djath të Ri.*  
Prandaj ndryshova drejtim. Kisha besim se ka zgjidhje!

Duhet të ketë! Dhe shkova mëtej. Derisa më 15 gusht 1995 u largua njeriu i vetëm i cili më pranoi ashtu siç isha, i cili kishte besim tek unë, dhe i cili më donte më shumë se çdo gjë tjetër në botë – Babai im. “Njeri! Lufto dhe beso!” Përsëri në tokë. Dhe përsëri duhet të ngrihesh! Përsëri dhe përsëri.

Vendosa. Dëshiroj të merrem me diçka që i shërben shëndetit. I premtova vetes dhe Zotit se nuk do të lë të vdes asnjëri në mjedisin tim pa bërë gjithçka që mundem për ta ndihmuar atë.

Përsëri MLM. Pra, kjo është rruga ime? A është kjo ajo që dëshiroj prej kohësh? Bimë mjekësore dhe multi-level-marketing. Urra! Shpëtuam!

Në janar 1997 fillova të ndërtoj rrjetin dhe caktova si qëllim që më 27 gusht të po atij viti ta realizoj. Dhe e realizova. Në vitin e ardhshëm në skuadrën time vinin vazhdimisht

managerët e rinj. Por s’ ishte gjithçka e lehtë. Një rrugë plot me rreziqe në Amerikë, sëmundje e rëndë, pastaj një ndarje. Biznesi nuk mbeti i imi. Stand up! Deri kur? Më dukej se nuk kisha më fuqi. Por me falje sistemi ynë imunitar bëhet më i fortë. Dhe unë u bëra gjithmonë e më e fuqishme.

E kuptova: *duhet të ndryshoj.* Sepse ai që nuk është i gatshëm të ndryshojë, përfundon si dinosaurët! Erdhi përsëri shkolla. (Për fat të mirë më pëlqen të jap mësim!) Pastaj në ditën e fundit të mësimin, e cila ishte një ditë sporti, në një ndeshje futbollit më shtynë dhe pësova një dëmtim të rëndë në kokë me humbje kujtese.

*Më kot: Zhvillimi është i pafund!*

Jetë e re, punë e re. U punësova në institucionin kryesor financiar të Hungarisë dhe më përgatitën si këshilltare investimesh. Ndërkohë u njoha me produktet e FLP-s, (edhe me këtë rast falenderoj shumë **Istvan Hajdu-n dhe Eszter Hegyi-n**) por biznesin nuk e dëshiroja. E dija se produktet ishin fantastike, pasi kisha edhe vetë përvoja, por mendova se

për biznesin “nuk kisha kohë”. Në bankë punoja 10–12 orë në ditë, por të paktën kisha para për të jetuar. Të rrisësh dy fëmijë vetëm, nuk është një ëndërr! Në fillim punoja në rajonin jugperendimor të Danubit, pastaj më vendosën në Budapest. Fëmijët e mi në Pecs, kurse unë në Budapest. Shkoja sa andej këtej për tre vjet. Nuk ishte e lehtë! Fëmijët qanin në shtëpi, kurse unë në punë. Por duhet të shkoja. Duhet ta bëja. Pasoj një periudhë e re shtrëngimi dhëmbësh. Shkoja dhe e bëja, sepse kisha një qëllim! Më saktë dy. Doja një apartament dhe një makinë që t’u siguroja një jetë më të lehtë dhe të lumtur fëmijëve të mi dhe vetvetes. E arrita. Më në fund! Të paktën diçka!

FLP-ja më afrohej gjithmonë e më shumë. Në vjeshtën e 2002–shit Forever organizoi një konkurs bukurie ku një shoqja ime dërgoi fotografinë time. Eliminatore, gjysëmfinale, pastaj më 16 nëntor finalja në Pallatin e Kongreseve. Në mes të mbëmjes doja të shkoja në shtëpi. Çfarë kërkoj unë këtu? – pyeta vetveten. Por **Judith Müller** “më zuri në arratisje e sipër”. Qëndrova. Ishte një mbresë e çuditshme, mund t’iu tregoj shumë rreth asaj se çfarë ndodhi në atë mbrëmje! (☺) Dhe prapë një falje – në këtë rast do të thoshte që të vemë re ditën e perëndisë tek secili – pavarësisht nga mënyra se si sillet.

Dalëngadalë erdhi KOHA. Në nëntër të 2005–ës **Miki Berkics**-i më tha se “kishte ngritur nga varri” një nga linjat e mia të vjetra assistant supervisorit në Budapest dhe që ka edhe një vend në makinën e tij për në Success Day-n e ardhshëm. E lashë veten të ma hidhnin. Dhe shkova. Ky ishte vendimi më i mirë



i jetës sime! Për hobi kisha marrë pjesë në shumë aktivitete të FLP-së, por atëherë, aty më preku diçka.

Më 19 nëntor 2005, në atë sallë të lojrave me dorë vendosa: **UNË TANI DO TA REALIZOJ KËTË!!!** Forever Living Products dhe unë lidhëm martesë deri sa të jemi gjallë.

Në dhjetor **Miki** udhëtoi, dhe gjatë kësaj kohe unë mësova. Bëra gjithçka që më tha! Gjithçka! Sponsori është Njeriu tek i cili mund të besosh me mijë përqind! Ai është për ty. Punon për suksesin tënd. **Beso tek sponsori yt! Dhe beso tek vetvetja!** Unë e dija se çfarë dëshiroja. E di Lexuesi i Dashur se çfarë i caktova vetes si pikësynim? Që më 27 gusht të bëhem managere. Historia përsëriti vetveten. E arritëm! Pa **Mikin** nuk do ta kisha arritur dot! Falenderimi im për të nuk mund të shprehet me fjalë. Edhe gjatë këtyre tetë muajve më dolën përpara shumë pengesa. Që në janar më thyen makinën dhe më morrën çantën time të FLP-s. Brenda kisha listën e emrave. Disa ditë më vonë policët e gjetën në një kopsht. Mungonin CD-t, DVD-t, por hajdutët kishin lenë brenda thesarin më të shtrenjtë – listën time të emrave. (Çfarë fati!)

Në shkurt përsëri aksident, por tani patëm fat. Të paktën ne pasagjerët, sepse makina ime të cilën pikërisht një muaj më parë e pagova plotësisht, u shkatërrua totalisht.

Për muaj të tërë shkoja në punë me miqtë–bashkëpunonjësit e mi. S'kishte ndalesë.

Në maj më operuan ngrënien e kërcit të gjurit që pësova nga një dëmtim i vjetër sporti. Po atë muaj në Budapest ishte Success Day. 10 ditë pas operacionit, me paterica, por morra pjesë. Nuk bëhej fjalë që të shkoja apo të mos shkoja. Në korrik – gusht e planifikova nivelin e managerit. Punova shumë. **Miki** "harroi" të më thoshte që ta mendoj edhe njëherë, sepse në mes të verës njerëzit janë me pushime. . .

Por ndërkohë e kuptova edhe vetë. Nuk kishte rrugë kthimi. E dija mirë se ky është biznes. Dhe suksesi dhe paraja nuk vjen automatikisht. Morra një vendim dhe doja ta ndërtoja. Më ndihmuan edhe linjat e mia të Budapestit, dhe sponsori më qëndroi pranë deri në fund. "Më futi" në makinën e tij, patericat prapa dhe shkuam. Pecs–Budapest, Budapest–Pecs. Në rrugët e mira hungareze shpeshherë përtpypja lotët që më dilnin nga dhembja (që Ai të mos i shikonte), por shkonim. Shkonim nga java në javë.

E ndjeja që tani do ta arrija! Pavarësisht se ndërkohë m'u godit përsëri makina. Tani ishte në gjendje të ecte, por prapë. Fala përsëri. (Aq më tepër se ishte Sponsori im i Dashur ai që nuk më vuri re dhe më erdhi prapa. 😊😊) Mendova se s'ka problem derisa goditet vetëm makina.

Pra, ja ku jemi tani. Më 22 gusht i bëmë 120 pikët. Muajin e mbyllëm me 137 pikë. Falenderoj edhe njëherë Skuadrën dhe **Miki Berkics**-in që më qëndruan pranë në të mira e të këqija, më ndihmuan në këtë rrugë të bukur, por me pengesa, të cilët patën besim dhe më bënë të besoja që së bashku jemi të aftë për mrekullira!

**Po Ti, Lexuesi im i Dashur? A e beson se je i aftë për mrekullira?**

**Çfarë do të bëje po të mos kishe frikë?**

Një mesazh nga A. J. Cronin:  
*"Jeta nuk është një korridor i drejtë që mund të shihet mirë, ku mund të ecim të lirshëm, pa asnjë pengesë, por një labirint rrugësh, në të cilin me kërkim të gjatë dhe të vështirë duhet të kërkohet rrugën, dhe ndërkohë herë pas here përfundohet në rrugë qorre. Por nëse kemi besim, na hapet gjithmonë një derë – ndoshta jo pikërisht ajo që prisnim, por me çdo kusht ajo pas të cilës na pret rruga e duhur."*

**Ngrihu vetëm njëherë më shumë se sa herë re në tokë! Dhe fitorja do të jetë e Jotja! Eja me ne dhe bëhu i pavarur! Bashkohu me fitimtarët, sepse jeta e fitimtarëve është një jetë dinamike. Një jetë e cila është gjithmonë plot me lumturi!**

lu bekoftë Zoti!

## S H T Y P I

**Botuese:** Kompania Forever Living Products, Hungari.

**Redaktoi:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

**Redaktori kryesor:** Dr. Milesz Sándor

**Redaktor:** Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft.

**Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor

**Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. **U përgatit** në 49 250 kopje

Për përbajtjen e artikujve shkruesit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

**Përkthyes, redaktues:** *shqip:* Dr. Marsel Nallbani – *kroat:* Darinka Aničić, Anić Antić Žrako

– *serb:* Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *sloven:* Novak Császár Jolanda, Eurotranslate Ljubljana



# Forever Living Products Hungary



FOREVER  
**Aloe 2Go**™



ALOE VERA ANTIOXIDANT FORMULA  
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

3 Fl. Oz. (88.7 ml)

FOREVER®