

VITI XVI, NUMRI 11 / NENTOR 2012

FOREVER



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



**DRINK
MORE
ALOE!**



DËSHTIMI NUK ËSHTË ARMK

Të gjithë kemi provuar dështimin, dhe të gjithë e duam suksesin. Atëherë pse disa largohen sapo ndeshen me kundërshti, ndërsa disa të tjerë rezistojnë dhe dalin fitues?

Pra pse disa të cilëve ju u prezantoni Foreverin nuk arrijnë as Asistent Supervizor, ndërsa disa të tjerë arrijnë Eagle menaxher dhe fitojnë çekun e Chairman's Bonus?

Kohët e fundit kam lexuar një shkrim që mendoj se hedh dritë për këtë çështje. Shkrimi bënte fjalë për një libër të ri të gazetarit Paul Tough, „How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character” („Si të bëhen fëmijët të sukseshëm: karakteri, kurioziteti dhe forca e fshehtë e personalitetit”). Ky libër thekson se që fëmijët të bëhen të fortë dhe pastaj të rriten të sukseshëm, ata duhet të lihen të provojnë dështimin. Libri argumenton se dështimi u mëson fëmijëve aftësitë esenciale për tu bërë i sukseshëm si: optimizmi, këmbngulja, aftësia për ta rimarrë veten dhe vendosmëria.

Shpesh kam menduar se ne përpiqemi shumë ti ruajmë fëmijët nga dështimi. E njëjta gjë mund të thuhet se si ne i ruajmë disa herë distributorët e rinj nga mundësia e dështimit dhe duam të bëjmë shumë për ta. Duke lexuar atë shkrim, mendova rrugtimin e jetës time. Duket sikur ka ndodhur dje, por në fakt kanë kaluar 34 vjet nga koha kur më lindi vizioni i Foreverit dhe bashkë me një skuadër të madhe njerzish, shumë nga të cilët punojnë akoma me mua, e kthyem atë në një biznes të sukseshëm siç është sot. Gjatë rrugës edhe neve kemi patur dështimet tona. Dallimi qëndron në atë që ne mësuam nga çdo pengesë që na doli përpara dhe qemë në gjëndje ta rimarrim veten. Pas çdo tërheqje ne dolëm më të fortë se ç'kishim qenë më parë.

Sikundër është shprehur një herë basketbollisti i madh Michael Jordan: „Unë nuk kam mundur ta hedh topin në shportë 9000 herë, dhe kam humbur thujse 300 ndeshje, 26 herë më është besuar të gjuaj topin e fitores dhe e kam humbur, pra kam gabuar disa herë , ja pse kam qënë i sukseshëm”

Edhe në udhëtimin tuaj ka patur disa gjuajtje të gabuara dhe disa ndeshje të humbura. Nga qindra vetë me të cilët keni biseduar për këtë, disa do tju refuzojnë në mënyrë kategorike, të tjerë do të ecin përpara duke dështuar më vonë dhe disa do të arrijnë suksese të mëdha. Mos harroni faktin që çelësi i suksesit është të qëndroni të fokusuar në objektivat tuaj. Dhe për këtë ka tre mënyra.

Së pari, ta dish se edhe mund të gabosh.

Shpesh nuk është pengesa, që shkakton dështimin; por ajo që

ne presim të jemi perfekt. Në qoftë se e kuptoni se jeta është plot kundërshti të vogla, ndaj të cilave me disa do të dështoni ndërsa me disa të tjera do t'ia arrini të jeni të sukseshëm, dhe ka shumë të ngjarë të jeni të qetë dhe të ecni përpara. Edhe kur ndjeheni të dërmuar dhe të mundur, situata nuk ndryshon pse ti shpërthen, prandaj ju rekomandoj fort të ruani qetësinë.

Së dyti, luaje ndeshjen në „15 variante”.

Kur në rrugë ju del një pengesë, merrni një copë letër dhe bëni një listë me 15 mënyra se si mund ta mposhtni këtë pengesë. Për shembull në qoftë se ju e ndjeni se pengesa për suksesin tuaj është një monolog negativ i vetë vetes tënde, atëherë vre mendjen për 15 mënyra se si mund ta transformosh monologun e brëndshëm nga humbës në fituës.

Dhe së fundi, mëso të riorganizohesh, të rishikosh dhe të fokusohesh përsëri.

Sa herë ndesh një situatë të vështirë, është lehtë të reagosh negativisht. Tjetër herë, prit ta shikosh situatën nga një perspektivë tjetër. Përpiqu të mbetesh neutral kur analizon çfarë ka ndodhur dhe pse ka ndodhur. Ji i hapur ndaj ideve që të çojnë përpara, mund të marrësh mendimin e të tjerëve ose mund të bësh ndonjë studim si mund të vazhdosh më tej. Sapo të jesh gati, përvishju dhe përqëndrohu në rrugën e re që ke zgjedhur.

Duke ecur përpara në ditë të mira apo të vështira, mos harro basketbollistin e madh të të gjitha kohërave, Michael Jordan, që megjithse humbi shumë ndeshje u bë më i miri. Caktoj vetes dhe grupit objektiva reale, analizo sukseset dhe dështimet, kërko këshillën e atyre tek të cilët ke besim, dhe kurrë mos humb shikimin nga ajo që dëshiron të arrish. Shpesh ju kam thënë se problem nuk është dështimi, dorëzimi

dhe braktisja janë problemi. Në qoftë se nuk dorëzohesh, dështimi është thjeshtë një rast për të mësuar dhe për të ecur përpara. Veproni kështu dhe me siguri do të arrini suksesin!



I JUAJI
REX MAUGHAN

SPONSOR

Në jetën e të gjithë Foreversave është përcaktues ai moment, kur takohet me mentorin e tij, i cili do ta ndihmojë atë në karrierën e tij duke filluar që nga nisja e deri në fund: ai është sponzori. Në përgjithësi kjo është një eksperiencë përcaktuese, dhe kush bën një jetë të vërtetë në Forever, për atë ky çast ka rëndësi vendimtare, dhe do ti mbetet përgjithmonë në kujtesë. Për mua ky moment erdhi para pesëmbëdhjet vjetëve, kur u takova për herë të parë në Moskë me Rex Maughanin, me pronarin dhe presidentin e grupit të kompanisë Forever. Në mënyrë të vendosur, magjepsëse foli për kompaninë, mundësitë dhe sigurisht për bimën e aloe verës. Ai, si sponsor ndryshoi gjithë jetën time, ndikoi pozitivisht në të ardhmen time, jo vetëm timen, por të gjithë familjes time, të rrethit tim. Çdo ditë i jap atij falenderimet e mia. E rëndësishme është , që edhe ti të falenderosh, të dish të falenderosh këtë mundësi, të cilën dikush, „Ai i madhi” e prezantoi për ty.

Për sponsorin tënd vetëm me gërma të mëdha dhe gjëra të mira mund të thuash. Nga njëra anë për atë, se pati besim tek ti, nga ana tjetër për atë, se solli tek ti biznesin më madhështor dhe produktet më të mrekullueshme. Se si jeton me këtë mundësi, dhe çfarë di të nxjerësh nga ky biznes, kjo varet vetëm prej teje. Koncepti themelor është i përkryer, dhe mos harro atë, që ky është biznesi kopjimi. Duhet të vlerësosh sponsorin në mënyrë të përkryer, sepse edhe ti je sponsor, edhe ty atëhere do të vlerësojnë. Në të vërtetë biznesi të madh atëhere do të kesh, në qoftë se di të punosh në harmoni të përkryer me sponsorin. Shiko tani biznesin, dhe shikoje atëhere kur të keni lidhje të pagabuar! Përmirëso vetveten, bëje lidhjen të përkryer dhe biznesi yt do të bëhet i përkryer.



Nga Rex Maughani mësoj shumë. Në menaxhimin e biznesit, në trajtimin e problemeve, në të menduarin pozitiv, në profesionin, në këmbëngulje, në vetbesim dhe në modesti. Atë e shoh si babain tim, dhe edhe fëmijët e mi i mësoj, i edukoj për atë, që edhe ata në kuptimin e mirë të fjalës të respektojnë tek ai gjyshin e pasur amerikan. Në jetën time më të shumtat i mësova nga sponsori im, ndonëse kam diplomë universiteti, doktoraturë, dy provime inxhinjerie, por në të vërtetë Rexi hapi para meje DYERT E JETËS. Mësova të jetoj, mendoj, veproj i lirë dhe ti mësoj edhe të tjerët për këtë. Falenderoj Zotin, që dha për mua këtë mundësi, dhe i uroj sponsorit tim, që të jetojë një jetë të gjatë e të mrekullueshme, me familjen, fëmijët, nipërit dhe mbesat e tij, si dhe me anëtarët e Foreverit. Gëzuar ditëlindjen, Rex Maughan!

Përpara Forever!

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Holiday Rally

POREČ



Para shtatë vjetëve lindi një ëndërr: do të duhet një takim, që do ta vërë në lëvizje rajonin, që do t'ju japë nxitje ndërtuesve më të talentuar të biznesit, jep mundësi takimi, dhe që është unik në botë. Ëndrra u realizua, e quajn: Holiday Rally. Për herë të shtatë takohen këtu distributorët e Hungarisë dhe të rajonit sllavo-jugor nga niveli i supervizorit deri tek ai i diamantit.

Kushdo që vjen në Poreč, qoftë si supervizor, si menaxher apo si përfaqësues i nivelit më të lartë të distributorit, si hungarez, kroat, serb, slloven apo shqiptar, ka punuar me shumë forcë për këtë udhëtim, shpërblimi i të cilit është njëherësh pushim dhe mundësi për të mësuar: dhurata e Forever Hungari dhe e rajonit sllavo-jugor më shumë është shpresë e plotë për bashkëpunorët. Kur të enjten, zbresim nga autobusi pas një udhëtimi të gjatë, askujt nuk i shkon nëpër mendje vështirësit që ka lënë mbrapa, por vetëm fundjava e gjatë që qëndron para nesh. Dy ditë, një trajnim bazë i detajuar në bregdetin kroat, ku mund të dimë gjithshka për këtë biznes, që është i nevojshëm për një nisje të mirë.

MESAZH NGA NIVELI LARTË – DITA 0

Nuk e humbasim kohën: që në ditën e mbërritjes, mbas darkës fillon trajnimi ekskluziv i diamantit. Ky program me nivel ju drejtohet menaxherëve: siguron një ekzaminim të drejtpërdrejt në botën e drejtuesve në nivelin e diamantit – në mënyrën e tyre të punës, në formën e jetës dhe në mënyrën e të menduarit, të thëna prej tyre në leksion të drejtpërdrejt. **Miklós Berkics, Veronika Lomjanski dhe Attila Gidófalvi** japin frymëzime serioze për diamantët e ardhshëm. Ndërsa ditën tjetër hapet seminari i nivelit më të lartë i trajnimit drejtues për rajonin hungarez të Foreverit, auditori i të cilit u kompletua edhe me supervizorët, ku mund të mësojmë nga ndërtuesit më të mirë të rrjetit në rajon.

A JE „FOREVER”? – DITA E PARË

Tashmë është bërë tradicionale, që çifti prezantues, **Jadranka Kraljic-Pavletic** senior dhe **Tibor Lapicz** soaring menaxher, të drejtojnë programin. Veç e veç përshëndesin të gjithë përfaqësuesit e vendeve pjesëmarrëse, dhe me pak fjalë bëjnë të njohur, se sa shumë gjëra na presin brenda dy ditëve. Pastaj aktivitetin e hap **dr. Sándor Miliesz** drejtori vendit. Është ai njeri që drejton prej pesëmbëdhjet vjetësh rajonin, nënpresident i Shoqatës së Mjekëve Alternativ të Hungarisë, mjek alternativ me çmim për vepra jetësore, babai i gjashtë fëmijëve dhe krahas gjithë këtyre është safir menaxher. Nën drejtimin e tij Forever i Hungarisë u shëndrua në një nga rajonet me xhiro dominuese në Europë. „Isha i shqetësuar” – pohon, pastaj pyet: „A je i shqetësuar edhe ti?” Ose po kaq të rëndësishme janë këto momente për të gjithë pjesëmarrësit? Për kë është po, ai është “njeri-forever”. “Unë jam forever, po ti a je forever?” – pyet dr. Sándor Miliesz, pastaj për po-n e zëshme e pranon: „Kjo është skuadër e vërtetë! Ky unitet di ta shndroj përsëri në të madh vendin dhe rajonin.” Holiday Rally i këtij viti ka numrin më të madh të pjesëmarrësve. „Kjo ëndërr u bë realitet, prandaj vepra, që edhe e jotja të bëhet realitet!” - thotë dr. Sándor Miliesz, pastaj falenderon punën e antarë të President’s Club dhe lektorëve. Në skenë fton ata që janë kualifikuar në program në dy nivele, pastaj të kualifikuarve më të freskët në nivelin e safir menaxherit **István Halmit dhe Rita Mikola Istvánné**-s ju dorëzon distiktivin vërtetues. „Ndërtojmë rrugën, rrugën më të fortë, më të vështirë – vazhdon -, varet prej teje, se si do ti vendosësh njëra pranë tjetrës pllakat e gurit. N.q.s. je „forever”, pllakat do të jenë gjithnjë e më stabël, ndërsa gurët gjithnjë e më të ndritshëm. Nëse punon mirë, mund të ndërtosh prej safiri, diamanti dhe rruga jote do të jetë gjithnjë e më e sigurt!”

BIMËT MJEKSORE PËR PLOTËSIM

Baza e biznesit të Foreverit është cilësia e jashtzakonshme e paletës së produkteve, flamuri i të cilës edhe për ato është grupi i produkteve me aloe vera. Si lektore e parë që na njeht me efektet mbrojtëse të bimëve mjeksore për shëndetin është **dr. Edit Révész Siklósné**, presidente e Komitetit të Mjekëve Profesionist për FLP-n hungareze, soaring menaxher, e cila në 1999 u takua me mundësin e FLP-s. Produktet e futën brenda në biznes, dhe janë ato që vazhdojnë ta mbajnë edhe sot. Aloe vera: ky emër ishte gjithnjë sinonim me shëndetin dhe bukurinë si në kohën e Aleksandrit të Madh, ashtu edhe në kohën e Neferitit apo Kleopatërës. Radha e efekteve mirëbërëse të kësaj bime është pafund, falë 240 lloj përbërësve mirëbërës të bimës, duke filluar nga vitaminat A-, B-, C-, E-, njëzet lloj përbërësve mineral e deri tek aminoacidet dhe enzimat: “organizmi merr ato, për të cilat ka nevojë” – thotë dr. Edit Révész. Kirurgu, i cili në fillim ishte skeptik, është antar i Foreverit që nga nëntori i 1997, dhe që nga ajo kohë vendosi pranë ndërtimit të rrjetit, së bashku me bashkëshorten krijojnë në rajon një nga çiftet- mjekë më të suksesshëm: janë safirë menaxherë dhe antarë të President’s Club. **Dr. Endre Seres** në leksionin profesional foli për ato lëndë bazë, “që dinë shumë”, të cilat luajnë rol të rëndësishëm në produktet e Foreverit. Gingon e quajnë edhe si bimë që ka mbijetuar nga të gjitha, sepse ka origjinë që nga koha e dinosaurusve. Përbërësit aktiv



janë flavonoidët dhe terpenoidët, të cilët kanë aftësi të rrisin kapacitetin e trurit, stimulojnë furnizimin me oksigjen, rregullojnë qarkullimin e gjakut, janë të efektshme në rast aritmie të zemrës. Janë stabilizues të venave, stimulojnë funksionimin e veshkave, kanë efekt në shërimin e plagëve, por ndikojnë pozitivisht edhe në metabolizëm dhe nivelin e kolesterolinës. E gjithë kjo është shumë e rëndësishme në një periudhë, kur një në çdo dy vetë humb jetën me sëmundje zemre apo të enëve të gjakut. Kërpudha reishi është rigjeneruese e mëlçisë, ka efekt antikoagulant dhe rregullon qarkullimin e gjakut. Schisandra është e efektshme në rastet e rraskapitjes, depresionit, lodhjes, në të njëjtën mënyrë hejda kineze rregullon gjendjen tonë të përgjithshme. „Në duart tona kemi mjete të tilla, të cilat duhet ti shfrytëzojmë!“ - na këshillon dr. Endre Seres. „Jetë e shëndetëshme në FLP“ – është titulli i leksionit të **dr. Terézia Samu** soaring menaxher, nëntë herë antare e President's Club, këshilltare zyrtare mjekësore e Foreverit të Hungarisë. Doktoresha na nje me llojet e vitaminave dhe efektet e mekanizmit. Nuk është e rëndësishme vetëm , se çfarë vitaminash përdorim, por edhe ajo, që në formë natyrale apo artificiale i marrim në organizëm. Ndërsa është i gabuar mendimi, që marrja e „shumë“ vitaminave mund të jetë e dëmshme. Dëgjojmë për probleme shëndetsore jashtzakonisht të shpeshta, si insuficencë kardiake, ngushtim venash, tensioni i lartë apo lodhje kronike, por njohim edhe antidotat e tyre: lëvizjen dhe lëndët energjike (aloe vera, gaurana), me të cilat mund të rrisim rezultatet dhe kapacitetin dhe të gjithë organizmin e sjellin në një gjendje më të mirë. Problem sezonal është influenza, kundra të cilës rekomandohet marrja e probiotikut në formë kure. Për këtë ndihmojnë lëndë të tilla, si lactoferrin, fructooligosacharid apo maitake, kërpudha shiitaki (kjo e fundit është edhe për uljen e kolesterolinës dhe tensionit). „Mbështet sistemin tënd imunitar, drejtoje vetë jetën tënde, vendos objektiva sa më të larta, planifiko hapat që duhet të hedhësh!“-na këshillon **Dr. Ilona Juronics Vargáné** soaring menaxher, antare e President's Club ka njëzet e pesë vjet që ushtron zanatin si mjekë pediatre dhe ka trembëdhjet vjet në FLP. Dr. Endre Németh është mjek gjinekolog, mjek alternativ dhe oficer i shërbimit shëndetësor, edhe ai është soaring menaxher dhe këshilltar zyrtar mjekësor i Foreverit të Hungarisë. Të dy koordinojnë pjesën e programit mbi „Përvojat me produktet“: mjekë që njëkohësisht janë edhe distributorë tregojnë për produktet e Foreverit.

4 PIKË, KOHË, MUNDËSI

Më pas **Ágnes Klaj** soaring menaxher ngre pyetjen: Përse duhet të realizojë katër pikët një fillestar? Prandaj, sepse lojaliteti ka efekt rritës të rezultatit: kjo është fuqia e kopimit. Ágnes e di: ajo e regjistrua në familjen e madhe të Foreverit në 2003-shin, në 2005 u bë menaxhere, pas një viti u bë senior menaxhere. Sikurse thotë, katër pikët e para janë simboli „mund të mbështetesh tek unë“. Dhe nga ky moment mjafton të ndjekësh sponsorin, të mësosh për shembull prej tij atë, që nuk ka ndërtim rrjeti pa „i familjes“, dhe pse ka rëndësi rikërkimi, mbyllja dhe nisja e mirë. E gjithë kjo është kollaj me produkte cilësore, jo vetëm me plotësuesit ushqimorë por edhe në tregun e kozmetikës dhe të higjenës personale. Kozmetika tradicionale përmban shumë kimikate, por tashmë ekziston alternativa pa efekte anësore dhe pa lëndë dëmtuese. Kështu mund të bësh një xhiro prej miliardash dhe të ngrihesh edhe në periudhën e „krizës ekonomike“. „Sa mund të kursesh? – llogarit me ne Ágnes – P.sh. tek katër pikët bëjmë fjalë për një fitim mujor prej 65 mijë Ft., tek



Poreçi në shifra

- Holiday Rally i 7-ë
- 2** ditë
- 1500** pjesëmarrës
- 25** leksione
- 22** orë të plota trainimi
- 3** lektorë diamant,
- 2** diamant-zafirë,
- 5** zafirë,
- 8** soaring,
- 3** senior,
- 4** menaxherë
- 1 milion** forinta të dhuruara

gjashhtë pikët pothuaj 100 mijë Ft.: ky është një argument shumë serioz!, Ushtro zanatin, mos ndalo, dhe atëhere ky biznes do të ecil! As një vend pune me orar të plotë nuk mund të bëhet pengesë, zhvillimi i skuadrës së Ágnesit e tregon këtë, që kështu mund të arrihen në vazhdimësi katër pikët. Edhe lektori i rradhës di të na tregojë për këtë: **Ádám Nagy** senior menaxher, antar i President's Club e filloj ndërtimin e biznesit krahas dymbëdhjet orë pune në ditë si inxhinjer tramvai me diplomë të kuqe. Ishte drejtues i lartë i një nga firmave më të mëdha multinacionale, flet tre gjuhë. Shtatë vjet merret vetëm me ndërtimin e biznesit në Forever. Për atë motivi kryesor ishte mundësia e trashëgimit të të ardhurave, dhe tani di edhe atë , që çfarë lloj grackash mund të na ndajnë nga ajo, që edhe të fitojmë. „Mos lejo, që detyrat urgjente të shtypin të rëndësishmet!“ – thotë. „Krahas punës duhet energji edhe për gjëra të tjera, si familja, mësim gjuhësh, sport, rritje personaliteti – dhe sigurisht ndërtimi i biznesit të FLP-s, sepse vetëm me atë arrihet ndryshimi.“ Se çdo të thotë kjo në praktikë, Ádám i paraqet atë grafikisht: në projektor mund të shikojmë ndarjen ideale të një jave, simbolet tregojnë aktivitetet e ndryshme. Ndërtimi rutin i biznesit ka krijuar tashmë edhe numrat minimalë të nevojshëm për suksesin: disa prezantime dhe një sasi telefonatash janë të domosdoshme për tu shndërruar në njeri kyç. „Bëj sot atë, që të tjerë nuk e bëjnë, dhe nesër mund të bësh, çfarë të tjerë nuk mund ta bëjnë“ – dëgjohet slogani i Ádámit. Për aq kohë sa të ketë Forever në botë, për aq kohë do ta gjejmë edhe atë brenda - premtor Sándor Tóth soaring menaxher, i cili ka pesëmbëdhjet vjet në firmë, dhjetë herë është antar i President's Club. Këtë herë merret me mendimet e gabuara rreth multi-level marketingut. Është e lehtë për ata që e kanë nisur që në fillim? Në realitet ata kanë punuar më shumë, sepse mbrapa tyre nuk kishte akoma një sistem përkrahës me magazina, me materiale instruktuese. „E drejtojnë nga jashtë, prandaj nuk është e sigurt?“ Nga jashtë e drejtojnë, por në vende të tjera tashmë e ka vërtetuar, dhe qendra edhe në nivel global garanton mbajtjen e planit të marketingut. „Është më kollaj me më pak produkte?“ Sa më shumë produkte, aq më shumë mjete, aq më shumë mundësi për të ecur përpara. „Me të ka mundësi të humbësh para dhe shokë?“ Para veçse më shumë do kesh, në vend të shokëve të vjetër do vijnë të rinjë, ndërsa ndershmëria jote do të mbetet! „Personaliteti i drejtuesve e bën të besueshëm këtë biznes, ndërsa plani marketing unik, softeri telefonik dhe flota, programet stimuluese të udhëtimeve, sistemi informativ dhe Chairman's Bonus si dhe të gjithë argumentet e tjera tregojnë, që këtu je në skuadrën më të mirë!“

SHEMBULLORËT

Vjet hyri në familjen Forever, brenda dy muajve **József Mázás** arriti nivelin e menaxherit, dhe sot mbas një viti ngjitet në skenën e Holiday Rally-t si senior menaxher dhe shumë herë Sundimtarë. „S'ka rëndësi se nga nisesh, vetëm duhet të shohin tek ti, që me sa pasion e përfaqëson këtë biznes!“ – thotë ai. „Unë kam qënë një murator i thjeshtë, më pas sipërmarrës, pastaj erdhi Foreveri. E dita, që kjo është e ardhmja ime, sepse këtu di të ndihmojë më shumë njerëz, se me zanatin tim.“ Sipas József Mázás nuk është problem, nëse dikush nuk i kupton të gjitha proceset e punës: „secili të flasë, për botën e tij, për mua është marketingu. Ditë për ditë mundohem ta formojë kohën në atë mënyrë, që të jem njeri kyç. I mbaj kriteret e saj, prandaj ja dola mbanë që brenda dy muajve të arrijë deri në nivelin e menaxherit. Mësova shumë nga





**INFORMOHU PËR AKSIONET, RISITË DHE IDETË TONA NGA DORA E PARË!
LIDHU ME KOMUNITETIN E FLP EDHE NË FACEBOOK!
Forever Living Products (Hungary) Ltd
<http://www.facebook.com/pages/FOREVER-LIVING-PRODUCTS-ALBANIA/177450245638111>**



drejtuesit, dua që të jem midis tyre, sepse e ardhmja është e këtyre njerëzve. Nuk kam punë tjetër, veçse të gjej ata njerëz, me të cilët flasim një gjuhë dhe ti ndihmoj ata, që të guxojnë të besojnë për veten e tyre, që edhe ata janë të aftë për këtë. Unë e besova shpejt, dhe tani kam plane të mëdha. Deri në 31 dhjetor do arrij nivelin soaring!" Ashtu si edhe herë të tjera, FLP edhe në këtë takim kërkon të ndihmojë ata që ndodhen në fatkeqsi. Në pushim u shpall një aksion dhurimi për tu ardhë në ndihmë viktimave të katastrofës natyrore të Székelyföldit. Pjesmarrësit mblodhën në kapele shumat e ofruara. Në fund të takimit ishin mbledhur 1 milion forinta!

KOPIM – BRENDA FAMILJES

Diamant-zafir menaxher **István Halmi** ndërton njëherësh biznesin dhe familjen. Ai thotë, që në të dy fushat është i rëndësishëm planifikimi, sepse edhe edukimi i fëmijëve dhe martesë duhet mësuar. Të kuptosh, se çfarë do të thotë shprehja në të mirë e në të keq, deri në vdekje, dhe të japësh shembullin. Istváni njihet me Foreverin prej trembëdhjet vjetësh, dhe këtë vit arriti kualifikin e diamant- safirit, është antar i President's Club. Si fëmijë ka patur dy plane, që të jetë milioner, dhe djalin ta edukojë si veten. Tashmë i arriti që të dyja, sepse krahas suksesit në biznes Bence Holmi është një nga menaxherët më të rinjë që ka pasur ndonjëherë. „Edhe sponsori ynë kishte një plan me ne, dhe pamvarësisht nga përgjigjet negative ishte i gatshëm ta realizonte atë - thotë Istváni -, por tek ne edhe stili i jetës së shëndetshme është i planifikuar: fëmijët i rritëm kështu që në vogëli. Ashtu sikurse babai im më tha: mëso, që të jesh më shumë se unë, po ashtu do të dëshiroja edhe unë, që këtë mendim ta çoj më tej." István Holmi fton në sken djalin e tij Bencen, i cili me pak fjalë vërteton atë, që të gjithë ecim në rrugë të mbarë: „E adhuroj që mund të merrem me këtë, jam krenar për prindërit e mi dhe për atë, që me kualifikimin tim mundën të ngjiten në nivelin e diamant-safirit. Do jem të paktën po aq i mirë, sa ti, babi im!" **Aranka Vágási** diamant-safir menaxhere, ish-sportiste profesioniste, në moshën 28-vjeçare ishte me tre diploma, është prezent në FLP që nga 1997 me një entuziazëm, që duhet të jetë shembull për të gjithë ne. Bashkë me bashkëshortin ndërtoi një sipërmarrje prej shumë gjeneratash, sepse mamaja e Arankas dhe djemtë e saj punojnë në FLP. Këtë mesazh ju transmeton të ulurve në tribunë: „Rrjeshti i parë ju pret juvel! Është jashtëzakonisht mirë të punosh me grup supervisorësh, sepse prej tyre marr më shumë forcë se nga çdo gjë tjetër. Dhe m.q.s. unë e dua tashmë suksesin tënd në 50 përqind, dhe nëse ti vendos vetëm një, atëherë që tani jemi të fituar" – thotë Aranka. Niveli menaxherit nga ai i supervisorit është vetëm një kapërcim, bëje edhe një herë atë që kujton, pastaj riprodho vetveten! Tashmë unë jam bërë shumë herë menaxhere, aq herë sa është kualifikuar një drejtuesi im." Aranka Vágási fton në



skenë bashkpuntoren e saj **Erika Davist**, me të cilën di të punojë bashkë në një nivel të lartë, ndërsa Erika e përforcon: gjendet në një skuadër të mirë. Ato janë shembull i mirë i kopimit, por dikur edhe Aranka kështu filloi: „Aq herë e dëgjova, që mund të realizohet, sa fillova të ngjaja” – thotë ajo, pastaj shton: „më parë llogarisja larjen e kësteve të mia, ndërsa tani pikët.” „Go përpara të gjithëve, kualifikohuni edhe në të ardhmen për Holiday Rally!”- mbaron me këtë leksionin Aranka.

NGA ALFA DERI TEK OMEGA

Historia e FLP-s hungareze filloi në pranverën e 1997-ës. Erdhi një person, pati një ëndërr dhe brenda një viti e gjysëm futi në shtëpi vizionin revolucionar në ndërtimin e biznesit. „FLP-ja është jeta ime” - e pranon edhe sot **József Szabó** safir menaxher, i cili as ai vetë nuk e kishte menduar, që po themelonte një nga rrjetet me xhiron më të madhe në botë. „Isha një akulllorexhi i Debrecenit, thjesht desha të isha një njeri i lirë. Kjo u realizua për herë të parë këtu, dhe edhe ti e di, që këtu do të marrësh çdo gjë. Nëse do të mësosh të ruash atë ndershmëri, me të cilën u nise nga matura, do të bëhesh biznesmen i suksesshëm, edhe në rast se nuk do të jesh ti më i miri. Të uroj, që të jesh më i miri – sipas aftësis tënde. Në mbrëmje mundohu të shtrihesh në atë mënyrë, që brenda teje të ketë rregull. Ta dish, që në nivelin e supervisorit arrite nga instikti, ky instikt do të ndihmojë të ngrihesh tek menaxheri. Mos u shqetëso, që qëndron pranë ritit të transmisionit, je luftëtar i lirisë, duaje veten! Nga jeta morre një mjet, kujdes, se nuk ka më si ajo! Ruaje atë, që sigurove këtu, merre me vete dhe ngjitu pas saj në çdo moment, edhe nëse do të kesh tifoza kundërshtarë. Ky është vendimi

më i rëndësishëm, për të ndryshuar jetën tënde. Tani çdo gjë punon për ne, pra le të jemi bashkë edhe në trembëdhjet vjetët

e ardhshëm! Faleminderit, që besoni në këtë biznes!” „Mos pyet atë, çfarë mund të bëjë firma për ty, por, që ti çfarë mund të bësh për firmën” – ju ofron supervisorëve **Attila Gidófalvi**, i kualifikuari më i shpejt në botë në nivelin e diamantit. Në 2008 shpërtheu në botën e Foreverit: në historinë tridhjet e dy vjeçare të kompanisë, së bashku me Kati Gidófalvi, kanë thyer të gjitha rekordet e biznesit. Në botën e Foreverit është numri një në ndërtimin e rrjetit. „Premtoni , që në takimin tjetër do të jeni menaxherë!”- kërkon nga auditori. „Lajm i mirë është, që është e mundshme: 70 përqind e supervisorëve të mi u bënë menaxherë” – i siguron të gjithë menaxheri diamant. „Nëse çdo ditë do të bësh për biznesin tënd, atë që duhet bërë, mos u shqetëso, në rast se rezultati do të vijë me vonesë. Ju rekomandoj: me këtë shtrihu, me këtë ngrihu! Për njerëzimin kyç

mjafton një ëndërr: e di, kush jam, e di, ku shkoj. Nuk duhet komplikuar: ji njeri i mirë, bëj, atë që duhet bërë, dhe kjo do të kopjohet. Përdori, duaji produktet, mëso, si duhet ti njohësh, por gjithmonë duhet të dish, që në këtë biznes nuk funksionon sistemi apo produkti, por ti. Njerëzit duhet të shikojnë, që beson në këtë biznes – pa patur dyshime. Dhe n.q.s. janë skeptikë, atëhere ka katër arsye: nuk besojnë, që funksionon, nuk kuptojnë, dembel ose frikacakë: këto janë pretekste. Gjej atë, për të cilin ja vlen të kujdesesh, ki një listë, dhe kapu fort pas numrit tënd. Megjithëse nuk do të jetë e lehtë, ke mundësi të jetosh si njeri, dhe brenda një kohe të shkurtër të fitosh një-dy milion forinta. Biznesi ynë funksionon prej tridhjet vjetësh, sepse duam, që të funksionojë. Supervisorët janë në situatën më të mirë. Pra asnjëherë mos u dorëzo, ëndrrat gjithmonë relizohen!

Raportin tonë për evenimentet e ditës së dytë të Holiday Rally Poreç do ti vazhdojmë në numrin e ardhshëm.

DO TI SHIKOJE ME KËNAQËSI TË GJITHA FOTOGRAFITË E POREÇIT? SHIKO FAQEN WWW.FOREVERPHOTO.EU ! PËR TU FUTUR ËSHTË I NEVOJSHËM FJALËKALIMI QË DO TA GJESH EDHE NË FAQEN TONË TË FACEBOOKUT.



DITA E SUKSESIT E BEOGRADIT, E PARA EVJESHTËS,
DO TË QUHEJ MË MIRË EVERËS. KOHË E NGROHTË,
FYTYRA ENTUZIASTE TË BASHKPUNËTORËVE,
ENERGJI POZITIVE...
KY ËSHTË FOREVERI!

Success Day

BEOGRAD, 23.09.2012



Drejtues të prgramit tonë ishin **Irena dhe Goran Dragojević** Zafir menaxherë. Çifti i ri tanimë mund të krenohet me rrjetin e fuqishëm disa vjeçar, ata gjithshka e bëjnë si një skuadër e vërtetë.

Pjesmarrësve u flet së pari **Branislav Rajić**, drejtori rajonal i Forever Living Serbi. Ai na prezanton shkurt të dhënat kryesore për firmën si dhe paletën e produkteve, ku gjatë rreshtimit na lë për më në fund atë më të mirin: planin tonë të marketingut. Përveç kësaj na flet për një numur risishë që mund të na ndihmojnë jo vetëm për biznesin e FLP por edhe në jetën dhe punën e përditshme.

Cilësia e produkteve tona mund të prezantohet në shumë mënyra, përdorimi i tyre është i shumëanshëm. Trajtimi i dhëmbëve është një aspekt ku produktet e Foreverit janë të padiskutueshme! Për këtë falnderojmë senior menaxheren **Dr. Olivera Miškić** për leksionin e saj të shkëlqyer, për këshillat e saj të çmuara.

Për përvojën e përditshme të blerësve, pikërisht ashtu si ato të mjekëve, janë një nga pjesët më të rëndësishme





të takimit tonë. Historitë plot ndjenja që flasin për përdorimin e produkteve dhe shprehja e falnderimit për to, kanë një rendësi të madhe. Drejtues i këtij blloku të programit ishte **Dr. Dušica Tumbas**, senior menaxher i Szabadka, i cili me komentet e tij plotësoi raportimet e blerësve të kënaqur. Shpresojmë që pjesmarrësit në këtë pjesë të programit të jenë pasuruar me përvojat më të reja dhe të kenë marrë recetat për një jetë më të shëndetshme.

Në skenë u titulluan supervisorët, asistent menaxherët dhe menaxherët e rinj, por po aty edhe fituesit e periudhës të kualifikimit të dytë të Holiday Rally 2012. Të gjithëve ju urojmë shumë suksese në punën e tyre të mëtejshme!

Me Foreverin në lartësi të reja! Këtë mund ta kuptojmë edhe nga vetë fjalia, sepse e dëgjojmë nga alpinisti i ri **Vlade Gačić**. Në bisedën e tij: Si të ngjitem lartësitë me Foreverin, ai na tregon si ngjiti bashkë me shokët e tij lartësitë 7134 metra të Pamirit dhe se si këto produkte kontribuan që ekspedita ti kalonte shëndosh e mirë dhe me lehtësi sprovat dhe ajo që është më e rëndësishme të arrihej objektivi i caktuar.

Hitet e orkestrës „Slatki greh” njihen nga disa breza, që ndoshta nuk ka zonë të Serbisë ku nuk kanë argëtuar publikun. Kështu ndodhi edhe sot, kjo orkestër e shkëlqyer zbukuroi edhe këtë mbasdite. Podiumi i Shtëpisë të Sindikatave për disa çaste u transformua në parket vallzimi.





Asnjë firmë e vetme nuk prezanton produkte të një niveli të tillë, si Foreveri. Produkti më i mirë i FLP është plani i marketingut, mundësitë e të cilit janë të pafundme. Zbatimi konsequent i planit të marketingut, bën të mundur që të ndihmojmë njerzit për tu vetëpunësuar, si biznesmenë të vetëpunësuar, ndërsa si të biznesmenë të vetëpunësuar të bëhen investitorë – ky ishte mesazhi i menaxher **Boriša Tomić**.



Kurrë nuk ka patur motivim, domethënë karburant, me çfarido që ishte marrë. Për shumë kohë kërkoi mungesat e kësaj firme, por më në fund ju desh ta kuptonte se kjo ishte e kotë. Atëhere filloi kariera e pabesueshme në FLP e menaxherit **Vitomir Nešić** dhe bashkëshortes të tij **Suzana Radić**. Tani jetojnë si misonarë të punës të Foreverit, si pikë përqëndrimi e energjive pozitive, në një mënyrë të tillë që lë gjurmë tek të tjerët. Pa endërra jemi të vdekur na jep si mesazh menaxheri Vitomir Nešić.





Pas kësaj në podium u ngjitën njeri pas tjetrit të kualifikuarit me plus 60+ pikë anëtarë e Klubit të Conquistadorëve si dhe fituesit e programit stimulues të autoveturës. Të gjithë i urojmë nga zemra!

Branislav Rajić, drejtori rajonal i FLP serbi u dorëzoi distiktivin e shqiponjës asistent supervizorëve të rinj duke i uruar ata me rastin e ngjitjes të shkallës së parë dhe më të rendësishme.

Jeta jonë është FOREVER! Senior menaxherët **Nevenka dhe Vladimir Jakupak**, na tregojnë të shkuarën e tyre disa vjeçare si rrjetndërtues. Fotot e përgatitura për rrugën e tyre të deritanishme flasin më shumë se gjithshka tjetër. Puna e tyre është një provë e ndritur e mrekullisë të planit të marketingut, e forcës të energjisë pozitive të skuadrës së tyre, e caktimit të objektivave afatgjatë dhe e realizimit të tyre.

Takimi i ardhshëm do të zhvillohet më 2 dhjetor, kur do të festojmë edhe përvjetorin e 11-të të krijimit të FLP Serbi.

Branislav Rajić
Drejtor Rajonal
i Forever Living Products Serbi





16-17 shkurti i 2013 do të jetë një ditë e veçantë në historinë e FLP. Në trainimin e Diamantëve të Foreverit, lektor do të jetë Brian Tracy, autor, trainues dhe konsulent i njohur i nivelit botëror, i cili ka përgatitur programin posaçërisht për këtë rast. Autori me famë botërore ka dhënë një intervistë ekskluzive për Revistën Forever.

„KURRË NUK ZHVILLOJ DY LEKSIONE NJË LLOJ”

Në Hungari tashmë keni qenë më 1998, 2000 dhe 2009, pra kjo është e katërta herë që vizitoni vendin tonë. Si ju duken rrejtndërtuesit hungarezë?

Hungaria ishte vendi i parë pas disintegrimit sovjetik, që çoi deri në fund revolucionin e biznesit. Hungarezët janë një nga kombet më ambicioze dhe që punon më fortë në Europë. Lidhur me bashkveprimin, punën dhe leksionet me ta kam përvojën se organizohen shumë mirë, janë të vetëdijshëm për objektivat, dhe të aftë për atë që të punojnë shumë dhe fort: me orë të zgjatura, të investojnë ditë, javë madje dhe vite për të qënë të sukseshëm.

Keni marrë feedback, pra letra, pas vizitave?

Për çdo rast, kur zhvilloj leksione në Hungari, kam punuar me përkthës profesional. Gjuha hungareze është një gjuhë e vështirë që kërkon vëmendje të veçantë, dhe në mes të hungarezëve janë relativisht të pakët ata që flasin anglisht. Ndoshta ky është shkaku i asaj që direkt pas seminareve, mbas kthimit në Kaliforni, pak letra kam marrë. Por gjatë vizitës pasuese kam biseduar me distributorë që kanë marrë pjesë në trainim, ku më kanë informuar për rezultate fantastike. Për shembull, një zonjë që punonte si shtëpiake dhe ishte distributore fillestare, pas trainimit për 6 javë ngriti një rrejt të linjës së poshtme me 10 000 vetë. Ajo tregonte se mësoi nga seminari, ndryshoi mënyrën e të menduarit, dhe nisi rrugën e saj drejt suksesit.

Si një lektor i ndritur, çfarë shpresoni me seminarin?

Gjatë 30 viteve të kaluara kam zhvilluar më shumë se 5000 trainime, në 61 vende të botës. Dua që me dëgjuesit e mi të ndaj gjërat më të dobishme dhe më të rëndësishme, që dikur i kam mësuar për të ndihmuar njerzit që të maksimalizojnë mundësitë dhe të ardhurat e tyre. Një leksion nuk e zhvilloj kurrë dy herë në të njëjtën formë. Në çdo rast të veçantë, edhe atëhere kur trainimi zhvillohet me të njëjtin titull, ndryshon nga i pari, dhe fus në të plot ide të reja dhe informacione nga më të fundit.

Bashkpunëtorët e FLP i njohin mirë librat tuaja, që i përdorin gjatë punës. Në të ardhmen e afërt mund të presim ndonjë vepër të re?

Çdo vit botoj të paktën 4 libra, këto përkthehen në 42 gjuhë, përfshi sigurisht edhe në hungarisht. Sivjet përshembull janë botuar 4 librat e sukseshëm të mëposhtëm: The power of self-confidence, Earn What You're Really Worth, Full Engagement, és Kiss That Frog, të cilat ndërmjet të tjerash flasin për atë se si mund ti kthejmë mendimet negative në drejtimin pozitiv në çdo fushë të jetës.

Cili është mendimi juaj për situatën ekonomike aktuale ?

Në ditët tona kemi arritur në një nga krizat ekonomike më të vështira. Për fat të keq nuk mund të ndikojmë as në situatën makroekonomike, as brënda kufijve të një vendi as jashtë kufijve të tij. Ekskluzivisht mund të ndikojmë në ekonominë tonë personale, ndërsa atë po mund ta riformojmë nga dita në ditë. Por edhe në këtë situatë të trazuar, ekziston një mundësi e madhe, që të ndërtojmë sipërmarrjen tonë – veçanrisht me Forever Living Products, dhe nëpërmjet krijimit të biznesit të sukseshëm, të ndihmojmë edhe të tjerët dhe të bëjmë të suksesshme edhe jetën e tyre.



Keni ndonjë këshillë të mirë se si mund të dalim mbi vështirësitë?

Zgjidhja më e mirë është që nda dita në ditë organizosh jetën tënde. Përcakto çdo ditë objektivat e tua, planifiko me kujdes programet e tua dhe përqëndrohu në veprimtaritë më të rëndësishme për ty. Kryej aq veprimtari sa të mundesh me qëllim që të ngresh biznesin tënd dhe ec më përpara. Thelbi qëndron në atë që ta dish se jo gjithshka, por vetëm disa gjëra mund ti kesh nën kontroll, por në qoftë se detyrat e tua ti mbash në dorën tënde, të ndikosh në tërë jetën tënde, në të ardhmen tënde. Mba parasysht se gjithnjë drejt nesh vijnë kohë të vështira. Kurrë nuk është e lehtë të jesh i sukseshëm, por mundësia të jepet!

Forever Living Products është një sipërmarrje e njohur dhe e vlerësuar në gjithë botën që ofron mundësi dhe produkte të mrekullueshme. Për atë, që merr përsipër përgjegjësinë tënde, punon fort dhe çdo ditë fokusohesh në detyrat e tua përparësore duke ndërtuar një jetë të mrekullueshme për veted he për familjen tënde. Gjithmonë, gjithkujt i propozoj që gjatë gjithë jetës të synojë për zhvillimin, të lexojë, të dëgjojë materiale të regjistruara dhe të marrë pjesë në aq seminare sa ka mundësi.

Çfarë mund të përfitojnë ata , që do të marrin pjesë në Trainimin e organizuar nën kujdesin e Diamantit të Foreverit Miklós Berkics në Shkurt të 2013?

Në këtë leksion praktik të madh dhe të fuqishëm distributorët do të mësojnë se si të ushtrjnë një kontroll maksimal mbi të menduarit dhe mbi jetën e tyre. Do të mësojnë se si të nxjerrin maksimumin nga vetja sin ë biznes ashtu edhe në jetën e tyre personale, duke shfrytëzuar ato teknika dhe metoda që do të dëgjojnë nga TOP lektorët. Pjesëmarrësit në trainim do të njihen me shkaqet e suksesit dhe të falimentit për çdo situatë. Do të përvetsojnë se si mund të bëhen profesionistë në atë që bëjnë. Si dhe atë se si mund të jenë më rezultativ. Si të marrin vendime të drejta, si ti zgjidhin sa më shpejt dhe në mënyrë efektive , që të mund të jetë garanci për zhvillim dhe mirëqënie për gjithë jetën. Pra pjesëmarrësit do të përvetsojnë se si të fitojnë më shumë para, dhe të arrijnë suksese më të mëdha në një kohë sa më të shkurtër. Mendoj për rezultate të tilla, që të tjerëve do tu duheshin 5-10 vjet për ti arritur. Këtë seminar, e kam si model të atij që tashmë në mbarë botën e kanë dëgjuar më tepër se pesë qind mijë vetë. Për fatin e atyre, që kanë qënë prezent, ishte me efekt revolucionarizues dhe rezultoi me ndryshime të fuqishme në jetën e tyre.

Ju faleminderit dhe mirëupafshikm në Budapest!



Berkics Miklós

*A e keni
siguruar biletën
e pjesëmarrjes?*

**FOREVER
DIAMOND TRAINING**

SEMINAR I HAPUR

16-17 SHKURT 2013 BUDAPEST, SYMA CSARNOK

LEKTORË:

DR. SÁNDOR MILESZ • AIDAN O'HARE • BRIAN TRACY

ATTILA GIDÓFALVI DHE KATI GIDÓFALVI • MIKLÓS BERKICS • VERONIKA LOMJANSKI DHE STEVAN LOMJANSKI

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

Success Day

LJUBLJANA 29. 09. 2012.

Në Ditën e Suksesit të Lubljanës, u mbledhëm në një ditë të bukur vjeshte. Linja udhëheqëse e saj ishte idea e mëposhtme: „Arrijnë në lartësi më të mëdha ata që ndihmojnë edhe të tjerët të arrijnë në lartësi.”



Drejtues të programit të kësaj Dite Suksesi ishin menaxherët e rinj **Vesna Goltes dhe Gregor Orešek**. Humori dhe fytyra e tyre e qeshur ishte peng i suksesit të ditës.

Pjesmarrësit i përshëndeti drejtori rajonal **Andrej Kepe**, nga i cili dëgjuam me kënaqsi për gjërat më të reja. Së shpejti mbrijnë produktet më të reja, si Forever Kids dhe produktet e reja të koleksionit Sonya. Mund të themi, të mrekullueshme, por dihet ky është Foreveri!

Dr. Karmen Fürst, menaxher, leksionit të tij i ka vënë titullin: „Mëndje e shëndoshë në trup të shëndoshë“. Në ndërtimin e organizmit tonë rol jashtzakonisht të rëndësishëm kanë vitaminat dhe lëndët minerale.

Dhe meqënëse ndërmjet leksioneve duhet edhe pak çlodhje në podium ngitet fituesja slovene e „lindin e yjet“, **Julia Kramer** e cila me zërin e mrekullueshëm dhe me përpunimin e hiteve slovene na siguroi një atmosferë të veçantë.

Diabeti është një nga sëmundjet e sotme të vendeve të zhvilluara. Bashpunëtorja jonë me përvojë, **Dr Mária Hoci** menaxher, në leksionin e saj na foli për natyrën e sëmundjes dhe për parandalimin e saj. Aj oka ardhur tek ne nga Hungaria për të ndarë me ne përvojën e pasur. I faleminderit asaj!

Pas kësa në skenë vazhdojnë ata që kanë besuar në Forever dhe me durimin e tyre kanë arritur objektivin e parë të tyre. Falnderohen supervizorët dhe asistent menaxherët. Nga shikimi i tyre duket se nuk i shikojmë ata për herë të fundit. Urime gjithë të kualifikuarve!

Super Rally. Tasnimë vetë fjala „super“ i referohet asaj sa përshtypje të paharrueshme kemi patur. Sa e vërtetë është kjo këtë na e tregon ditari plot ngjyra i bashpunëtorit tonë, senior menaxherit **Jozefa Zore**. Jam i sigurtë se gjithkujt i ka pëlqyer çka parë , prandaj në të ardhmen le të lidhemi sa më shumë me të. Si thoni për turneun në ishujt Hawaii, ka akoma mjaft kohë!





Ka rëndësi që krahas çdo gjëje tjetër, kohën ta ndajmë me miqtë dhe familjen tonë. Për fat të keq, shpesh priremi ti harrojmë ato, prandaj Julia Kramer bëri mirë që na i kujtoi këtë. Biznesi i Foreverit është biznes familjar, i miqve dhe i familjes sonë. Le ta ndërtojmë bashkë me ata këtë biznes!

Për shumë vetë Success Day është një nga momentet më të rëndësishme. Këtu shpallen të kualifikuarit si menaxher, conquistadorët dhe ata që kanë realizuar mbi 60 pikë. Ishte një gjë e bukur të shikoje në fytyrën e të kualifikuarve krenarinë e atyre që prisnin distiktivin e menaxherit. Për suksesin e tyre kanë investuar shumë punë, por rruga nuk ka fund. Objektivi ynë është të ecim më tej, le të nisemi pra, dhe të pushtojmë edhe majat më të larta të ofruara nga Foreveri!

Sigurisht për pushtimin e majave më të larta, ka nevojë edhe për paisjen me mjetet e duhura. Menaxheri i ri **Gorazd Babič**, pa dyshim ka kapur gjithshka që Rex na ka ofruar, ai na prezantoi mjetet e nevojshme dhe kleçkat për ndërtimin e biznesit MLM dhe të biznesit të Foreverit.

Me ngjitjen e vullshme në skenë të senior menaxherja **Jadranka Kraljić-Pavletić** na kujtoi se parimi udhëheqës i punës sonë janë ta bësh me qejf dhe me buzqeshje të singërtë. Faleminderit Jadrankës që për takimin tonë erdhi nga Kroacia. Distiktivin shqiponja e re... të FLP mund ta marrin ata distributorë që kanë plotësuar 2 pikshin. Ata i japin një hov të ri skuadrës dhe ata çojnë më tej lajmin e mirë të biznesit Forever.

Në fund të ditës me një gëzim të veçantë u përshëndet Zafir menaxheri, **Tomislav Brumecet**, i cili kohën e tij ia kushtoi asaj që me teleobjektivin e kamerës të na prezantojë takimin Super Rally dhe Post Rally. Me bashkëshorten e tij **Andreja**, fituan me meritë të drejtën e udhëtimit në SHBA dhe puna e tyre e fortë është për të gjithë ne është një shembull që mund të ndiqe. Tomislav Brumec e përfundon bisedën e tij me përshëndetjen „Aloha Hawaii”.

Drejtori rajonal Andrej Kepe si dhe drejtuesit e programit në fund u përcjellin pjesmarrësve si amanet dëshirën e drejtorit të përgjithshëm **Dr Sándor Milesz**, se në datën 24 nëntor 2012 ora 11 na pret me kënaqsi në hotelin Mons, në takimin Success Day të ditëlindjes të FLP Hungari.



4

HOLIDAY RALLY

NGJITJE NIVELESH



Erika dhe Harry Davis brënda tre vjetëve arriti nga distributor në nivelin e senior menaxherit. Gjatë kësaj periudhe realizuan kushtet e kualifikimit në të katër Holiday Rally-t. Erika përmbledh kronikën e të gjithë periudhës së kaluar.

Në vitet e fundit ecët shumë përpara jo vetëm në planin e marketingut, por edhe në rrugën e ndërgjegjësimit.

Kur erdhëm për herë të parë në Poreç, atëhere e bëra këtë vetëm për sponsorët tanë (*Aranka Vágási dhe András Kovács diamant-zafir menaxherë-red.*), dhe sepse edhe bashkëshorti pati kohë të vinte me mua. Atëhere në rradhë të parë më interesonin leksionet e mjekëve, sepse jam fizioterapiste. Në ndërgjegjësimin tim hapi i parë ishte pjesa e zanatit.

Vështroja njerëzit, dhe pashë, që njësoj si unë edhe ata janë të ndërgjegjshëm, tipa luftarak, pastaj pashë në restorant, ku secili ishte me grupin e vet, ndërsa ne ishim vetëm të dy me Harryn. Vetë loja në grup më pëshpëriti, që këtë edhe ne dimë ta bëjmë. Shkalla e dytë e ndërgjegjësimit ishte dëshira për grup, ishte kërkesë. Ndërsa perceptimi tjetër i rradhës ishte ai, që në botën e sotme gjendet dikush, sponsori im, që më do të mirën, me këtë gjë nuk jam takuar kurrë më parë.

Përsëri pasoi një nivel më lart.

Në rally-n tjetër si asistent menaxherë, patëm një grup të vogël, erdhëm me dy supervizorë. Unë në Poreç ndjehesha si në „shtëpi“, ndërsa bashkëpunorëve ju thashë, ta ndjejnë veten mirë, dhe të sillen ashtu siç është për ta e natyrshme. Asgjë nuk është me detyrim, secili të marrë nga kjo, atë me të cilën di të identifikohet.

Në vjeshtën e 2011 tashmë ishit menaxherë.

Po, kjo ishte një piketë më e re. Atëhere erdhëm me një grup të madh, ishim shumë të lumtur dhe krenar.

A është e vërtetë, që sistemi i Holiday Rally-t është gjetur në atë mënyrë, që të ngjitësh nivelet nga viti në vit, sepse vazhdimisht të nxit për punë?

Po, dhe ju a rekomandojmë të gjithëve. Kjo është një sfidë, që duhet realizuar, kush e realizon këtë, ai mendon seriozisht, do diçka nga ky biznes. Të mbrish këtu është fitimprurëse, në një vend janë lektorët më të mirë, ambjenti është i mrekullueshëm, grupi është madhështor.

Si e arritët nivelin e seniorit?

Për nivelin e asistent menaxherit u gëzuam, për nivelin e menaxherit kishim shumë dëshirë, ndërsa për nivelin e seniorit luftuam. Për nivelin e seniorit, të jemi të ndërgjegjshëm planifikuam edhe pushimet. Në Tailand nuk kemi vështirësi me gjuhën, udhëtuam në atë mënyrë, që Harry pregatiti pesë kuti fillimi për kandidatët, pesë vetë u bënë edhe antarë, mes të cilëve njëri u bë menaxher, kështu ne, Aranka dhe Miklós Berkics mundëm të ishim „Global Senior Menaxher-ët“ e parë.

Në të ardhmen përsëri do të kualifikoheni si soaring?

Do të dëshiroja shumë, ose duam! Tashmë i kemi parë njerëzit, me të cilët edhe ne mund të ngjitemi në nivel. Sigurisht punojmë për para, por jemi grup i qendrës njerëzore. Nga sponsorët tanë kopjojmë atë, që natyra jonë shpirtërore është, që të bëjmë sa më shumë njerëz të suksesshëm. I jam mirënjohëse grupit tim, në veçanti Judit Várady-t, Antalné Rády-t dhe bashkëshortit të saj, të cilët që nga fillimi janë me ne, dhe së bashku ecim përpara.



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Kape dallgën që po afron!

Kemi arritur në tremujorin e fundit të periudhës të kualifikimit të Global Rally-it të parë që po përgatitet për në Hawai. Ka ardhur koha , që të hypësh në pedinën e surfit, merr zjarr dhe zgjeroji kufijtë për lavdinë e tij!

www.foreverglobalrally.com



FOREVER



NIVELIN E SENIOR MENAXHERIT E ARRITËN



Zita Rita Kobza dhe Gábor Kormos
(sponsor: Varga Andrea)

„Nuk është kurrë vonë që të bëhesh ai që mund të ishe”



NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



László András Cseke dhe Orsolya Daróczy
(sponsor: Zita Rita Kobza dhe Gábor Kormos)

„Jeta e gjithkujt përbëhet nga një minutëshe, vetëm nuk është njëlloj ti me se e kalon jetën tënden”



Bettina Komor
(sponsor: László András Cseke dhe Orsolya Daróczy)

„Nuk u betova për fitoren, por vetëm për atë që të jem i drejtë. Nuk u betova për suksese, por që tia vlej për flakën që më djeg përbrënda” – Abraham Linkoln



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Buzási Istvánné
& Buzási István
Dinya Györgyné
Sziklai Tibor



NIVELIN E SUPERVISOR-IT E ARRITËN

Jane Chinonye Ani
Bartakovics Gáborné & Bartakovics Gábor
Boross Sándor & Boross-Tóth Dóra
Bozsó Csaba & Bozsóné Jakus Tünde
Vera Chika Ani
Hegyi Judit Gerda
Marijana Holos & Vlastijan Holos
Horváthné Zsibók Erika & Horváth János
Király Lászlóné
Király Katalin
Knyihár János
Lengyelne Gál Emőke & Lengyel Csaba
Mészárosné Szabó Dóra
Némethné Tasi Gabriella
Papp Róbert
Szabó Zsolt & Szabóné Molnár Réka
Tokáné Oreovecz Eszter & Toka Géza
Tóth Csaba
Zorica Zarić

60GG+

TË KUALIFIKUARIT 09. 2012.

Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Cseke András László & Daróczy Orsolya
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Mázás József
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Rajnai Éva & Grausz András
Senk Hajnalka
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Hubacsek Ágota
Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
Komor Bettina
Szolnoki Mónika
Hajcsik Tünde & Láng András
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Tóth Sándor & Vanya Edina
Muladi Annamária



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT



FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

NIVELI 1

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaseliye Njegovanović
Dr. Pavkovic Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László
& Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

NIVELI 2

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Oroszázi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomír Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

NIVELI 3

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

CONQUISTADOR CLUB

09. 2012. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



HUNGARIA

- 1 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
- 2 Mázás József
- 3 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 4 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 5 Rajnai Éva & Grausz András
- 6 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 7 Hubacsek Ágota
- 8 Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
- 9 Klaj Ágnes
- 10 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán





**NË KLUBIN E UDHËTIMIT FOREVER TË
PRESIN MJAFT ÇMIME TË FAVORSHME!**



„Udhëtim? Pushime verore?
Drejtohuni tek ne me besim!”
Éva Bános, drejtuese e Klubit të
Udhëtimit Forever



I dashur anëtar i FLP!

**A ka gjë më të mirë se të udhëtosh në një
rajon të largët dhe të stakohesh nga punët?
Sipas nesh ka një mundësi të realizoni me
çmim të favorshëm udhëtimin e endërruar! Në
qoftë se je dakort, lidhu edhe ti me Klubin e
Udhëtimeve Forever (ForeverUtazás)!
Na presin regjistrimi falas dhe një numur
ofertash me çmim të favorshëm.**

**Përsëndetje:
Grupi i i Klubit të Udhëtimeve Forever**

Klubi i Udhëtimit Forever funksionon në sistemin e klubeve të sistemit me qark të mbyllur, dhe vepron ekskluzivisht për anëtarët e FLP. Falë sistemit të klubit është për anëtarët tanë.

- ju ofrojmë udhëtime cilësore me çmim të favorshëm: si anëtar i regjistruar në zyrat tona në rrugën Nefelejcs, nëpërmjet telefonit dhe faqes sonë të internetit mund të zgjedhësh nga në 60 000 ofertat e brëndshme dhe të jashtëme.
- ne sigurojmë organizimin e udhëtimit dhe shërbimin sipas personit.

Për anëtarët e klubit çdo javë ju kënaqim me oferta me një përzgjedhje të gjërë dhe me oferta të veçanta që arrijnë me skonto deri edhe 60% për udhëtime që nisen nga Budapesti.

Si mund të bëhesh edhe Ti antar i klubit të Udhëtimeve Forever ?

Thjeshtë! E gjitha që mund të bësh është të regjistrohesh në faqen e internetit www.foreverutazas.hu
Në kuadrin e uljes fillestare shërbimi unë deri më 31 Dhjetor 2012 mund të sigurohet falas!

Shpresojmë që së shpejti tju shikojmë edhe juve në mesin e anëtarëve të klubit tonë!

FOREVER UTAZÁS

Na vjen mirë që edhe ne mundëm të kontribuonim që ta ndjenit veten kaq mirë në Porec. Edhe më tej jemi në dispozicionin për organizimin e udhëtimeve dhe pushimeve tuaja!

Përsëritet: Grupi i Klubit ForeverUtazás



Sivjetet për herë të parë bashkë me ju Klubi udhëtimit Forever në Porecs!

Në Rally-in e sivjetëm të Porecsit për grupin e Klubit të Udhëtimit Forever do të të mbetet për jetë i paharrueshëm : midis na nderuan jo pak por 139 vetë me besimin e tyre për tu siguruar atyre akomodimin.

Falë përvojës disa vjeçare në organizimin e udhëtimeve dhe sistemit të lidhjeve tona u arrit të gjenim me çmim të favorshëm, shumicën në apartamentete Valamar Diamant Residence, ndërsa disa gjatë kësaj kohe në Hotel Laguna Mediteran.

Me kënaqsi mund të themi se në bazë të sinjalizimeve prej tyre ata shprehën të kënaqur për shërbimin e ofruar.

Ja disa nga letrat e dërguar prej tyre:

„Ju faleminderit për kujdesin e treguar ndaj nesh. E ndjemë se ishit përpjekur me mish e shpirt për akomodimin tonë për Holiday Rally. Nuk ishte gjë e lehtë , por ju besuam dhe e ndjemë se ishit përpjekur të bënit në maksimum ç'mund të bëhej prej jush dhe e kishit bërë. Ishte një akomodim i shkëlqyer, për ne apartamentet na lanë përshtypje të paharrueshme. Ju jemi mirënjohës për të.”

Mária Markó dhe skuadra e saj

„E dashur Évi!

Falnderojmë Klubin ForeverUtazás për akomodimin profesional dhe me nivel të lartë! Kemi 6 vjet që shkojmë në Porec, por akomodimi i sivjetëm ishte më i miri dhe i nivelit më të lartë.”

Mariann Geczóné dhe Zsolt László Geczó

„Në organizimin e shkëlqyer të Forever Living Products Shpk nga data 4 deri 7 tetor 2012, si pjestar të skuadrës Geczó kaluam ditë të paharruara me një program të bollshëm. Mjedesi i mrekullueshëm në vilat e shkëlqyera prej druri, koha e mirë dhe bukuria e detit na mrekulluan. U kthëm në Debrecen plotësisht të karikuar.”

Zoltán Bodnár dhe Anikó Vigvári





TIHOMIR DHE MAJA STILIN SENIOR MENAXHERË,
ANËTARË TË PRESIDENT'S CLUB

U bëmë të lirë

Sponzor: Dr. Albert Keresztényi

Linja e sipërme: Ágnes Krizsó, József Szabó, Dr. Sándor Milesz dhe Rex Maughan

MODESTË, POHOJNË THJESHT VLERAT, GJITHMONË BUZËQESHIN. NDËRSA NDËRTIMIN E RRJETIT E FILLUAN NË SITUATË TË VËSHITRË, MEGJITHATË U BËNË MENAXHERË QË VITIN E PARË, DHE QË NGA AJO KOHË VAZHDIMISHT JANË NË PARAROJË. LE TI NJOHIM DISTRIBUTORËT NUMER NJË TË KROACISË MAJA DHE TIHOMIR STILIN!



Trembëdhjetë vjet më parë rrethanat nuk mund të ishin ideale për ndërtimin e rrjetit në Kroaci. Si ju kujtohet ajo periudhë?

Maja: Për ne marsi i 1999 do të ishte fillimi. Që të dy ishim prindërit e papunë të dy fëmijve, megjithse kishim marrë përsipër çdo lloj pune që na ishte dhënë. Profesionit bazë i Tihomirit ishte inxhinjer i ndërtimit të anijeve, ndërsa unë kisha qënë kontabiliste në një shkollë. Kishim provuar sipërmarrje të ndryshme. Provuam mobilerinë, dyqan peshku, farmaci, dyqan këpucësh, por asnjëra nuk na sollti vërtet fitim. Nuk kishim dyqanin tonë, duhej ta merrnim me qira. Investuam shumë, por në fund vetëm me borxhe mbetëm.

Tihomir: Gjithmonë me minuse... Vetëm një herë ndodhi diçka. mbledhësi i taksave na tha se ka një ofertë të mirë. Nga ai morëm informacionet e parapër FLP. Më vonë Albert Keresztényi u bë sponsori ynë. Që nga 99 kemi punuar direkt me atë.

Besuat shpejt për këtë gjë?

Maja: Nuk kishim përvojën e plotë. Më parë kishim qënë anëtarë të një sipërmarrje MLM. Kishim kuptuar se si duhet prezantuar produktet të tjrëve, por na mungonte një sistem i saktë.

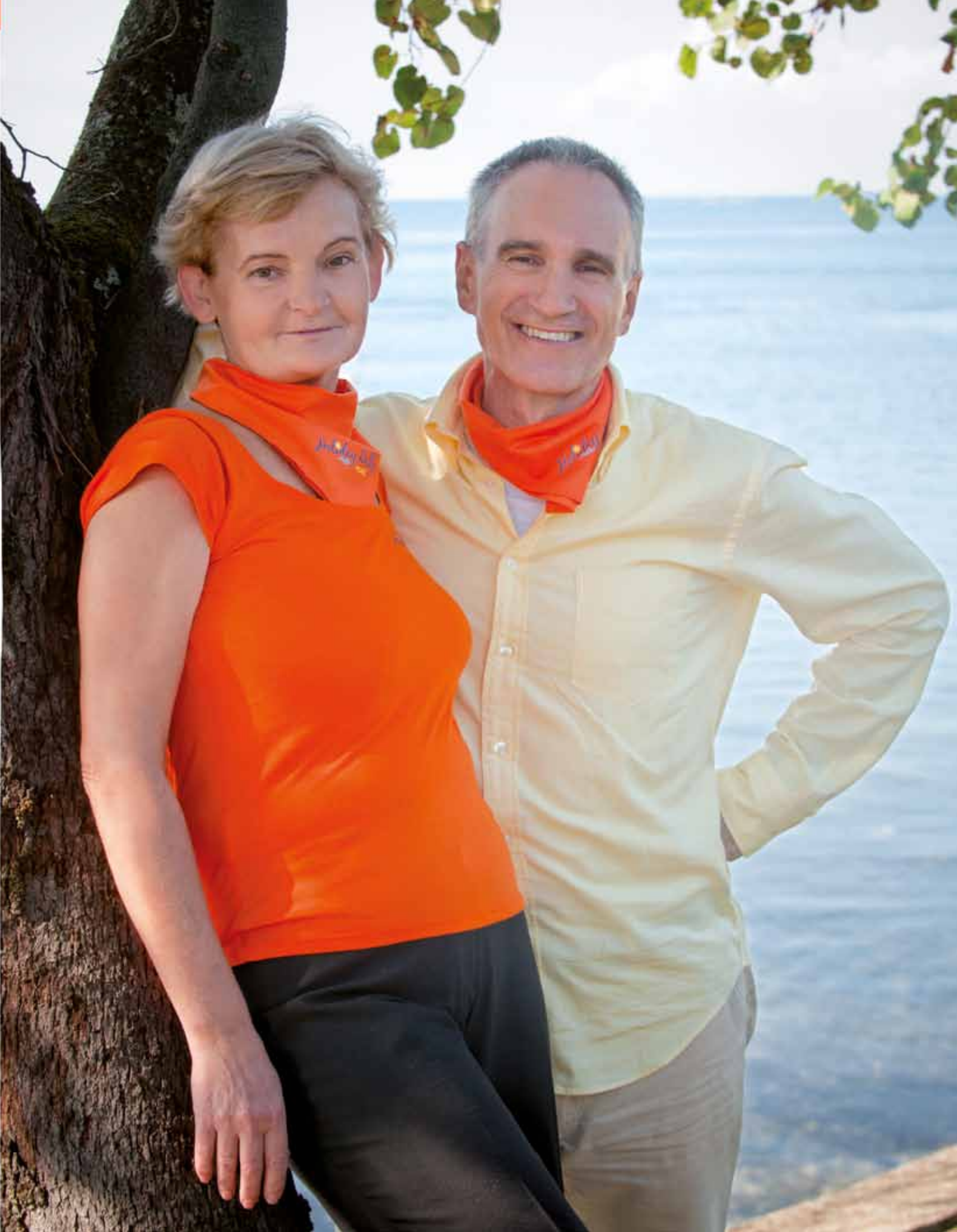
Tihomir: Për herë të parë këtë e morëm tek FLP, por jo shpejt. Gjusëm vitin e parë vetëm shpërndanim produktet (rrjeti erdhi më pas), por edhe atë e bëmë me shpirt, megjithse në fillim materialet ishin vetëm në gjuhën hungareze, madje edhe kontratën në atë gjuhë e nënshkruam. Por nuk dyshonim.

Maja: Mua më bindi një xhel aloe i përzier me një maskë fytyre me avokado. Sa mirë vepron, dhe pastaj u bëra kurioze edhe për produktet e tjera.

Tihomir: Tashmë më në fund donim suksesin. Pra syve na dilte Las Vegas, ku tek ne ishte vetëm sivatag. Por në qoftë se nuk e kishim kuptuar gjithshka që në hapin e parë, do të donim tia arrinim suksesin. Për këtë vërtet më e fortë ishte Maja.

Maja: Mua më punonte më shumë intuita. Sikur e ndjeja se jeta jonë do të bëhet më e mirë.







Tihomir: Atëhere nuk ishte hapur akoma qendra e Zagrebit. Për 6 muaj duhet të kalonim dy kufij shtetërorë për të sjellë produktet, duke qënë mjaftë e komplikuar.

Maja: Në atë kohë nuk ekzistonte as autostrada midis Rjekës dhe Zagrebit, dhe në këto rrugë na duhej të ngisnim makinën të dy. Në këto raste të dy vajzat i linim në shtëpi, gjë që nuk ishte e lehtë. Pastaj ishte shumë befasuese se sa shpejt u ngrit sistemi dhe pastaj u ngrit përfaqësia: kjo dëshmoi profesionalizëm.

Tihomir, ty çfarë të bindi përfundimisht?

Tihomir: Bonusi i parë. Pas gjysëm viti erdhi një shumë e mirë. Pas 6 muajsh arritëm atë që të tjerët e kanë marrë gjatë 40 vjetëve: u bëmë të lirë. Unë gjithmonë mendoja se nuk kemi lindur që të punojmë për të tjerët, në fakt kjo ishte kundër natyrës. Për 20 vjet mëson, ke ku të banosh, ke edhe familje, por duhet të punosh për tjetrin, pra tani edhe mund ta quaj skllavëri. Puna është se njerzit kënaqen me një pagë mesatare, dhe mendojnë se kjo është siguri. Ne nuk mendojmë për sigurinë, në këtë lloj jo.

Vallë ku është pengesa që edhe këtë ta njohin sa më shumë bjerëz?

Tihomir: Nuk duan lirinë, kanë frikë prej saj. Nuk kërkojnë që

ta mendojnë deri në fund, çfarë kuptimi ka puna e vazhdueshme dhe ajo mënyrë jetese. Faktori tjetër pengues është që pak njerëz e ndajnë të mirën me të tjerët, kur nuk kanë çfarë të humbin, përkundrazi kur pas teje qëndron një forcë e tillë si Foreveri.

Si u zhvillua biznesi?

Tihomir: Vitin e parë, shumicën e arritëm në kushtet më të vështira. Që vitin e parë u bëmë senior menaxherë, gjatë mësuarjes të kësaj pune patëm ndihmën e Dr. Albert Keresztényi, Jadranka Kraljić-Pavletić, Sonja édhe Zlatko Jurović, Karmela Golubović si dhe leksionet e Dr. Marija Ratković dhe Veronika Lomjanski, që na ndihmuan shumë. Po kështu një falnderim i veçantë i takon punonjsve të zyrës të FLP Kroaci.

Maja: Në vitin 2000 lindi vajza e tretë, ajo është „aloe-baby” e vërtetë, na shoqëron kudo. Në atë kohë e ulëm pak tempin, por pastaj vendosëm, që do ti përvishemi përsëri. Tani jemi në gjëndje të ndalojmë në rrugë këdo dhe ti prezantohemi atij. Në fillim isha kundër këtyre metodave, por produktet na ndihmuan të fitonim besimin në vetvete.

Tihomir: Pavarësisht nga pushime të shkurtrëra, mundëm që me të ardhurat tona të mund të blenim një shtëpi tjetër, dhe të bëhemi





pjesë e programit stimulues të autoveturës, dhe çdo vit të shkojmë në Amerikë. Prej 12 vitesh jemi në Kroaci distributorët e vëndit të parë dhe këtë nivel e kemi ruajtur vazhdimisht. Sigurisht presim të jemi edhe më mirë.

Maja: Tashmë angazhohemi vetëm me FLP, dhe këtë do ta bënim pamvarsisht nga paratë. Njerzve ua rekomandojmë me gjith zemër këtë mundësi, pavarësisht se çfarë do marrim nga kjo. Ky është një avantazh i madh edhe për ne. Për këtë, në fakt duhet që të interesohesh për tjetrin, me të cilin angazhohesh. Në qoftë se e ndjen se kështu është, atëhere ke fituar një mik dhe një bashkpunëtor të mirë.

Tihomir: Kjo është një punë e tillë si ajo e një kompozitori, piktori apo shkrimtari, shkruajmë një vepër atëhere dhe aq sa duam. Një lloj misioni, ku nuk shihet personi drejtues, por vlerat që përfaqson.

Çfarë keni mësuar nga ndërtimi i rrjetit?

Tihomir: Të çlirohesh nga gjithshka, që të zë kohën. Kujdesemi se me çfarë force e drejtojmë dikë. Në qoftë se është tepër e madhe, atëhere edhe e tërheqim. Duhet kuptuar, cili është momenti, kur ta lësh të lirë tjetrin, që të eci vetë më tej, ndryshe gjërat i shoh

vetëm nëpërmjet nesh, dhe kjo nuk do jetë e fektshme për shumë kohë. Si mund të gjejmë 100 bashkpunëtorë, kur nuk mund të udhëheqim as dy vetë? Sigurisht në radhë të parë duhet të mësojmë se si të „udhëheqim” veten.

Maja: Duhet patur një farë modestie ndaj tjetrit. Dija, cilësia, garancia qind për qind: këto janë forcat tona.

Cilat janë objektivat më të afërta dhe më të largëta?

Tihomir: E kam shkruar se se në qoftë se nuk ke hedhur në letër objektivat e tua, atëhere ecën sin ë mjergull. Do të doja që brënda 2 vitesh të bëheshim zafir-menaxher, ndërsa pas 4-5 vjetësh diamantë.

Maja: Vajzat e mëdha tani janë 27 dhe 26 vjeçe. I përdorin produktet dhe do të ishte gjë e mirë, po tia arrinin ti tërhiqim edhe ato në këtë bizne. Por gjëja më e vështirë për njeriun është jetë profet në familjen e vet. Ndërsa në botë nuk ka mundësi më të mirë se FLP.

Përveç punës cili është hobi juaj?

Maja: Të shetitim në bregdet, të dëgjojmë valët... dhe të ndihmojmë njerzit.



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës

Dieata e paleolitit dhe sëmundjet e qytetërimit 3.

"Jam i bindur se sikur organizmi ynë të rivendosej në atë mjedis, për të cilin ky trup është formuar, ai do të funksiononte në mënyrë të përsosur, si organizmi i qënieve të tjera. Sëmundjet janë shprehje e mungesës së harmonisë midis organizmit tonë dhe mjedisit."

(Szent-Györgyi Albert)

Le të shikojmë zhvillimin e sëmundjeve më të shpeshta të civilizimit, si ato të zemrës e të qarkullimit të gjakut, diabetit, kancerit, sëmundjeve auto-immune, çfarë vartësie kanë nga të ushqyerit dhe mënyra e jetesës të vendeve perndimore. Në vendet e zhvilluara është rritur gjithnjë e më tepër raporti i njerzve shumë të shëndetshëm e mbipeshë, dhe paralel me këtë numri i atyre që luftojnë me diabetin, me çrregullimet e qarkullimit të gjakut dhe me tumoret. Në SHBA, duke u nisur nga niveli i kolesterolit në vitet 50 të shekullit që shkoi, braktisën përdorimin e yndyrnave shtazore (të ngopura) dhe ato i zëvendësuan me vajrat bimorë (yndyrna tepër të pangopura) dhe me margarinën e hidrogjenizuar pjesërisht të ngopur. Bashkë me këto u rrit konsumi i sheqerit dhe i karbohidrateve që thithen shpejt nga organizmi (nëpërmjet rekomandimit të dietave të varfëra në yndyrna dhe të bollshme në karbohidrate). Sipas këtyre teorive, numri i vdekjeve nga zemra duhej të ishte pakësuar, por përkundrazi nuk u rrit. Njëkohësisht u rrit raporti i atyre me mbipeshë. Sot mbipeshën edhe kardiologët e konsiderojnë rrezik kryesor.

Gjatë evolucionit të njeriut, nuk ishin mësuar me karbohidratet që thithen shpejtë. Ndërsa sot shëndeti publik preferon rekomandimin e përdorimit të drithërave 4-5 herë në ditë. Drithërat janë karbohidrate që thithen shpejt (sheqeri, patatja, misri, orizi) të cilat kanë të lartë të ashtuquajturin indeks të glicemisë (GI). Atëhere ç' ndodh

me organizmin tonë? Ushqimet që përmbajnë GI të lartë provokojnë sekrecion të lartë insulinë. Insulina e lartë shkakton uri, dhe pas ngrënies të karbohidrateve hamë më shpesh, duke e furnizuar përsëri trupin me GI, gjë që pasohet përsëri me sekrecion të lartë insulinë. E gjithë kjo duke u përsëritur gjithnjë e më shpesh, do të thotë vlera të larta të sheqerit në gjak dhe nivel të lartë insulinë. Qelizat e gjakut bëhen të pandjeshme ndaj insulinës, kjo quhet insulinorezistente, që do të thotë se qelizat nuk thithin sheqerin por grumbullohet në formën e dhjamrave, së pari në formën e dhjamrave në zorrë. Dhjami i zorrëve vepron si një organ që prodhon hormone, duke emetuar lëndë që krijojnë inflamacione (Interleukin-6 = IL-6, Tumor Necrosis Factor-alpha TNF-alpha). IL-6 aktivizon sekrecionin në mëlçi të proteinës reaktive C (CRP) duke shkaktuar inflamacionin e mureve të venave dhe fillimin e ngushtimit të venave. Faktorët inflamativ rritin edhe më tej insulinorezistencën duke e bërë të vazhdueshmas nivelin e lartë të sheqerit në gjak dhe nivelin e lartë të insulinës dhe vetë trupin të inflamuar. Në këtë mënyrë zhvillohet sindroma mebolike, karakteristike e të cilës janë: nivel i lartë insulinë, nivel i lartë i sheqerit në gjak, mbipeshë, diabet, tension i lartë, nivel i lartë trigliceridi, HDL i ulët („kolesterolin i mirë“), inflamacion i organizmit. Ky është një problem kompleks i metabolizmit, dhe është nxitësi i sëmundjeve më të shpeshta të vendeve të zhvilluara. Një e katërta e popullsisë të vendeve perndimore vuan nga sindroma metabolike!





DIABETI I LLOJIT TË 2-TË

Marrja e eshpesh të karbohidrateve me indeks glicemie (GI) të lartë, kthehet dhe ruan procesin e detajuar më lartë. Prandaj gjatë trajtimit të diabetit, shihet se marrja e rekomanduar e karbohidrateve për pakësim të sheqerit në gjak, në përgjithësi çon në shëndoshje të tepërt, sepse dhjami në zorrë prodhon faktorë të tjerë inflamativ, që sëmurin cipën e brëndshme të venave dhe cipa e brëndshme e dëmtuar megjithë nivelit normal apo të ulët të kolisterinit, grumbullon kolisterin. Kjo quhet plaque, që ngushton diametrin e brëndshëm të venave, pra kemi ngushtim të venave. Perspektivat e jetës të diabetikëve përcaktohen nga komplikacionet e venave. Zgjidhja vjen nga eliminimi i shkaqeve, që do të thotë ndalim i plotë i karbohidrateve që thithen shpejtë që ekzistojnë tek grunjrat, sheqeri, patatja, misri, orizi, qumështi dhe produktet e tij. Edhe në qumësht ka sheqer dhe jo pak, prandaj kemi edhe ajkë qumështi, por ajo që është më e rëndësishme, është që acidi laktik rrit edhe më shumë sekretimin e insulinës se sa mund të pritej nga përmbajtja e sheqerit. Një paninë me jogurt apo një 1 müzli me qumësht në mëngjes do të thoshte një ngarkesë serioze për metabolizmin e karbohidrateve! Ai që vuan nga diabeti i llojit të 2-të dhe ka akoma prodhim insulinë (që me dekada i qëndron mbi kokë rrethi i djallit, që e përmenda më lartë dhe që nuk i kanë shteruar qelizat e pankreasit që prodhojnë insulinën), me ndërprerjen e plotë të karbohidrateve që thithen shpejt mund të ndryshojë cilësinë e jetës, gjë që e kanë vërtetuar shumë përvoja. Zhvillimi i diabetit të llojit të 1-rë është tjetër gjë (ai është kryesisht me origjinë autoimmune) dhe atje është pakësuar prodhimi i insulinës, por me ndihmën e specialistëve të hapur ndaj metodave tradicionale është i mundshëm pakësimi i nevojës për insulinë.

SEMUNDJET E ZEMRËS DHE TË QARKULLIMIT TË GJAKUT

Sindroma metabolike është e lidhur me ngushtimin e venave dhe me infarkt të zemrës (shiko më lartë). Studime të kryera tregojnë se rastet e vdekjes nga zemra gati gjysma e tyre kanë patur nivel normal të kolisterinit në gjak. Por kur kanë kontrolluar nivelin e proteinës reaktive C (CRP), kanë konstatuar se rritja e nivelit të CRP dhe rastet e vdekshmërisë nga zemra janë të lidhura. Në bazë të asaj sa u tha më lart, konsumimi i karbohidrateve me GI të lartë çon në shëndoshje të tepërt, tension i lartë, ngushtim venash, dhe vdekje nga zemra. Duhet ditur se në vdekjet e papitura nga zemra, rreth 65% e rasteve nuk janë infrakte, por probleme elektromotive të zemrës dhe probleme të ritmit të zemrës. Duke e lidhur me teorinë e kolisterinit u braktisën yndymat shtazore (të ngopura), dhe në vend të tyre u përdorën vajrat bimorë (tepër të pangopur) si dhe margarina e përgatitur prej tyre (shiko shpjegimin më lart). Një pjesë e vajrave përmban yndymat Omega-3, por në përgjithësi kanë me tepriçë edhe Omega-6. Të dy acidet dhjamore janë esenciale, domethënë janë të domosdoshëm për ne, por raporti i tyre është tjetër gjë. Ideale është kur Omega-3 dhe Omega-6 janë

në raport 3:1, por në fakt ky raport arrin 1:25. Plus kësaj për njeriun, ambientimi i organizmit me Omega-3 bimor nuk është aq i lehtë sa me atë me origjinë shtazore. Nga pikpamja e qarkullimit të gjakut Omega-3 mbron cipën e brëndshme të venave, shtendos murin e venave pakëson formimin e trombeve, rregullon nivelin e sheqerit në gjak, pakson inflamacionet dhe mbron nga problemet e aritmisë. Omega-6 është e kundërta e Omega-3, pra kur është me tepriçë keqëson sëmundjen e venave, dhe parandihmon zhvillimin e aritmisë të rrezikshme. Reziku rritet me djegjen e vajrave, gjatë gatimit apo skuqjes, nga transyndymat që formohen, që paraqiten si faktor i inflamacioneve. Sipas studimeve më të reja 4 gram transyndyma në ditë rritin 35% rrezikun e vdekjes nga zemra (kjo është e barabartë me rreth një racion patatesh të skuqura).

KANCERI

Është fakt i njohur, që rreziku i kancerit tek ata me mbipeshë është disa herë më i lartë se tek ata me peshë normale. Cili është shkak? Tek ata me mbipeshë niveli i insulinës dhe i sheqerit në gjak është i lartë, ndjehet insulinorezistenca, qelizat nuk mund ta thithin sheqerin dhe në këtë mënyrë sheqeri shkon drejt qelizave tumorale, të cilat e gëlltitin shpejt, sepse ato mund të fitojnë energji vetëm si qelizat me diferencim të ulët. Dhjami i zorrëve lëshon vazhdimisht lëndë që krijojnë inflamacione (IL-6, nga kjo CRP, TNF-alpha shiko më sipër), duke ruajtur inflamacion të nivelit të organizmit. Në pjesën me inflamacion kronik zhvillohet lehtë tumori. Kështu pra roli i llojeve të drithërave dhe i karbohidrateve që thithen shpejt është i qartë. Po me qumështin dhe produktet e tij që rekomandohet për konsum masiv nga shëndeti publik, si qëndron situata? Në qumësht kemi proteinën reaktive C (CRP), pra nuk mund të presim që mëlçija të aktivizojë prodhimin e saj. Qumështi meqënëse duhet ti shërbejë rritjes së shpejtë të fëmijës, përmban edhe shumë faktorë të rritjes si psh faktorin e rritjes insulin (IGF = insulinë growing factor). Faktorët e rritjes stimulojnë ndarjen e qelizave, ndarja e shumtë e qelizave çon në plakje, por ndarja më e shpeshtë fsheh mundësi më të mëdha defektesh, domethënë qelizat tumorale zhvillohen më lehtë. Studimet kanë terguar se kanceri i gjirit tek gratë që pijnë qumësht është 7 herë më i shpeshtë. A kanë ndikim në zhvillimin e tumoreve vajrat bimorë që përdoren në botën perdimore? Përsa i përket raportit të Omega 3 dhe 6 është shkruar më sipër. Efekti i Omega-3 nga pikpamja e tumorit pengon tumorin dhe rritjen e metastazës, ka efekt paksues të inflamacioneve dhe stimulon funksionet e sistemit imun. Omega-6 bën pikërisht të kundërtën, pra kur raporti deformat shumë (1:25), atëherë kjo ndihmon rritjen e tumorit.

SËMUNDJET AUTOIMUNE

Në artikullin e mëparshëm kam dhënë të detajuar se proteinat (gluten, lektin, ding) që gjenden tek grunjrat, bishtajoret, patatet dhe misri, për njeriun janë të patretëshme dhe se dëmtojnë faqet e murit të zorrëve dhe shkaktojnë „sindromën e zorrëve të çpuara” ku arri-

Lifestyle



jnë grimca të mëdha proteinash. Këto lëndë të huaja nxisin prodhimin e lëndëve të kundërta dhe në qoftë se këto grimca proteinash i ngjajnë ndonjë proteine të vetë trupit, atëhere me kalimin e kohës sistemi imun kthehet kundër qelizave të veta – kjo është sëmundje autoimune – që shkakton funksionimin e sëmurë të organeve. Po kështu përdorimi i hershëm i qumështit e bën të depërtueshëm murin e zorrëve të fëmijve të parritur. Sëmundje të tilla janë për shembull: inflamacioni poliartritit (RA), sëmundja autoimune e pankreasit me nën ose tepër funksionim, sëmundja e „lëkurës të ujku“ (SLE), sëmundja e diabetit të llojit të 1-rë, skleroza multiplexe. Sa më shpejt të shmangemi nga ushqimet me lëndë që çojnë në proceset autoimune, aq më shumë i japim mundësi organizmit për rigjenerim!

ALERGJIA

Te popujt që jetojnë në natyrë edhe kjo është e panjohur, ndërsa në gjakun e tyre është shumë i lartë niveli i IgE, që është karakteristike e alergjisë në vendet e zhvilluara. Eksperimentet me kafshë kanë vërtetuar, se në qoftë se janë ndeshur më parë me parazitët dhe më pas me alergjinë (me lëndë që shkaktojnë allergji) atëhere ata nuk janë bërë alergjik, ndërsa në të kundërtën po. Gjatë vëzhgimit të një grupi më të madh fëmijësh është parë se ata që jetojnë në provinca, në kushte shoqërore më pak të mira, dhe atyre që shpesh shpejt nga komuniteti dhe nga vëllezërit e tjerë më të mëdhenj, në fakt alergjia është më e pakët. Në qoftë se në fëmijërinë e hershme, takohen në mënyrë natyrale me patogjenët, është më e madhe mundësia e zhvillimit natyral të përgjigjes imune. Për këtë një rol të jashtzakonshëm kanë bakteriet e mira të zorrëve – bakteriet Bifidus, Laktobacilet – të cilat na mbrojnë. Edhe trupa të tjera bien në kontakt me ushqimin e vendeve perndimore dhe përhapen (psh Staphylococcus, Clostridium etj), që ndryshojnë vijën e parë të mbrojtjes të sistemit imun, duke i bërë ndërmjet të tjerash më të ndjeshëm ndaj reaksioneve alergjike. Rivendosja e florës së zorrëve, patjetër është e nevojshme për ruajtjen e shëndetit. Ti evitojmë ato ushqime, që luajnë rol në zhvillimin e deformimeve, sikurse janë: karbohidratet, llojet e drithërave, qumështi,

bishtajoret, mbasi këto dëmtojnë direkt murin e faqet e zorrëve,, duke u shfaqur sindroma e zorrëve të depërtueshme, dhe ruajnë inflamacionin. Krahas kësaj të kompensojmë florën e bakterieve të gjalla cilësore!

VITAMINA D

Vitamina D jo vetëm ruan shëndetin e kockave, por mbron edhe kundër tumoreve, mbron qarkullimin në gjakut dhe është e domosdoshme për funksionimin e sistemit imun. Për këtë mund të shikoni artikullin e Dr. Mária Hocs, në numerin e qershorit të kësaj reviste. Nuk mund të shpërndaresha në çdo problem, por vetëm tek sëmundjet më të shpeshta dhe doja të tregoj vartësinë e të ushqyerit të perëndimit. Çfarë do tu këshilloja? Ruani shëndetin tuaj dhe të familjes tuaj, sepse për këtë nuk kujdeset tjetër kush, ajo është përgjegjësia e juaj.

ATËHERE NË Ç'MËNYRË?

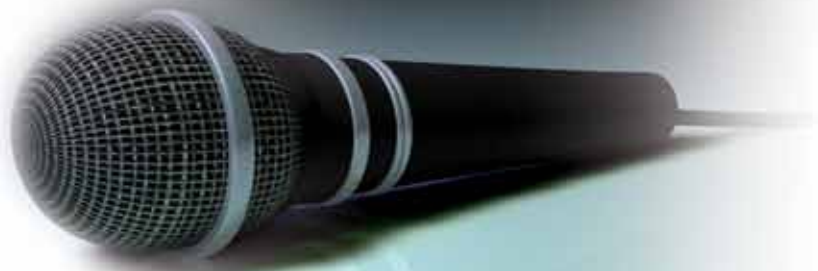
1. Evitoni ato ushqime, tek të cilat nuk jemi përshtatur gjatë evolucionit: drithërat, qumështi dhe produktet e qumështit, bishtajoret, karbohidratet që thithen shpejt si sheqeri, patatja, misri, orizi.
2. Rivendosni florën e zorrëve me ushqyerin e duhur, me përdorimin e probiotikëve cilësorë (Bifidus baktërium, Lactobacillus) dhe me prebiotikët (që ndihmojnë shtimin e probiotikëve)
3. Rivendosni peshën trupore, për këtë janë të nevojshme lëndët minerale dhe brënda këtyre plotësimi edhe me krom.
4. Lëvizje: si pjesë organike e jetës sonë, të paktën çdo ditë kemi nevojë për 30 minuta sporte të tilla që rritin pulsën (100-120 rrahje/minutë), mund të themi djersistje.
5. Kompensoni vitaminat dhe elementët e gjurmës sepse zarzavatet dhe frutat e bujqësisë të modifikuar nuk janë në gjendje ti plotësojnë ato!
6. Shikoni stresin, jo me qetsusa, por me sport, relaks dhe pushime aktive!

Ju uroj suksese në ruajtjen e shëndetit juve dhe familjeve tuaja!



Dr. Terézia Samu
Kirurge, specialiste
e venave, soaring
menaxhere

- LITERATURA:** 1. Albert, CM; Chae, CU; Grodstein, F; Rose, LM; Rexrode, KM; Ruskin, JN et al: Prospective study of sudden cardiac death among women in the United States. *Circulation*, 2003, 107:2096-101.
2. Cleave, TL; Campell GD: Diabetes, coronary thrombosis and the saccharine disease. John Wright & Sons Ltd. Bristol, England, 1966.
3. Cordain, LMD: The Paleolit Diet. John Wiley and Sons, New Jersey, 2002. de Lorgeril, M, Salen, P.: Cholesterol lowering and mortality: Time for a new paradigm? *Nutr. Metabol Car Dis*, 2006, 16:387-390.
4. Elliott, RB, Harris, D.P., Hill J.P., Bibby N.J., Wasmuth, H.E.: Type I (insulin- depende) diabetes mellitus and cow milk: casein variant consumption. *Diabetologia*, 1999, 42: 292-296.
5. Feskanich, D., Willett, W.C., Stampfer, M.J., Colditz, G.: Milk, dietary calcium, and bone fractures in women: a 12-year prospective study. *AJPH*, 1997, 87: 992-997.
6. Laugesen, M., Elliott, RB.: Ischaemic heart disease, Type I diabetes, and cow milk A1 beta-casein. *NZ. Med. J.* 2003. 116. 1-19.
7. Sachdeva, A; Cannon, CP; Deedwania, PC; Labresh, KA; Smith, SC Jr; Dai, D; Hernandez, A; Fonarow, GC: Lipid levels in patients hospitalized with coronary artery disease: an analysis of 136,905 hospitalizations in Get With The Guidelines. *Am Heart J*, 2009. 157:111-117.
8. Szendi G.: Paleolit táplálkozás A nyugati életmód és a civilizációs betegségek. Jaffa, Budapest. 2009.
9. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv. Jaffa, Budapest, 2010.
10. Szendi G.: Paleolit táplálkozás és korunk betegségei. Jaffa, Budapest, 2011.
11. Szendi G.: Paleolit táplálkozás kezdőknek. Jaffa, Budapest, 2011.



ÇFARË DO TË DOJETË ISHE, DREJTUES PROGRAMI APO LEXUES I LAJMEVE?

Nuk ke frikë nga kamerat dhe nuk qesh me pahir. E ndjen veten të talentuar, por që akoma nuk të ka zbuluar njeri. Të ka ardhur koha! Paraqitu tek grupi që po riorganizohet i TELEZIONIT FOREVER.

SPIKER LAJMESH apo DREJTUES PROGRAMI

Presim të paraqiten në redaksinë tone femra dhe meshkuj të talentuar të aftë për të folur. Letrën tuaj të shoqëruar me fotografi e presim në adresën e mëposhtme
e-mail: flptv@flpseeu.hu

Mos harroni të shkruani në të “për drejtues programi” ose “spiker lajmesh”
Afati i paraqitjes: 30 nëntor 2012.

Luscious Lip Colour from Sonya

I KUQ BUZËSH ME PASQYRË DHE DRITË
ME ÇELËS - SASI E KUFIZUAR

Jepu theks buzëve të tua me shkëlqyesit e buzëve natyralë Sonya! Ky shkëlqyes ndritshëm dhe ushqyes, është I tillë falë përmbajtjes të tij me Aloe Vera. Koleksioni përmban 6 nuanca të veçanta. Koleksioni Luscious Lip Colour from Sonya i jep përgjigjet buzqeshjes tuaj të përsosur!

Ice (362), Parfait (366), Lush (363), Cashmere (364), Allure (365), Passion (367)
Në përzgjedhjen e nuancave përkatse do tju ndihmojnë pëzëmërsisht bashkpunëtorët e Qendrës të Shërbimit dhe Trainimit „Sonya”.



NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

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

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

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



HUNGARIA

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

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

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

POROSI PRODUKTESH

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

Drejtorja Operative: I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Derjtori i Përgjithshë i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292
Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext. 192 , cel. +36 70 436 4281
Derjtore e Financës: Gabriella Rókasné Véber: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 171, Cel: +36-70-436-4220
Shefe e financës: Katalin Blahut Botosné: ext. 121, Cel: +36 70 436 4218
Derjtor i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext. 181, Cel: +36-70-436 4194,
Derjtorja e Rajonit të Debrecenit: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënë: ora 12-20, të martë-premte: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)
Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265
Derjtorja Rajonale e Szegedit: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H: 12-20 , M – P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)
Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy
Derjtorja Rajonale e Szekesfehervári: 8000 Szekesfehervár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)
Derjtor Rajonal: Tibor Kiss.

Forever Resorts

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

Mjekët tanë specialistë:

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

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

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

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

DITË SUKSESI: 19 janar, 30 mar, 11 maj, 20 korrik, 16 nëntor; Ditë e Shëndetit 12 maj, júlíus 20., november 16.

TRAINIME 2 DITOR: 16-17 shkurt, 8-9 qershor, 12-13 tetor

PROGRAMET STIMULUESE: 21-29 prill. Global Rally, 23-26 maj 23-26. trainimi menaxherëve Eagle, 15-22 shtator trainimi Go Diamond, 4-5 tetor Holiday Rally

NJOFTIME



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs

Dërgimi porosive: narucivanje@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 12.00–19.30,
Të mërkurë dhe të premte 09.00–16.30,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Salloni i Bukurisë Sonya: 063/394 171

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

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

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



MALI I ZI

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

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



SLLOVENIA

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

Zyra e Lendvai: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Hapur: të hënë deri të premten 9.00–17.00
e-mail: lendva@forever.si
Drejtori Rajonal: Andrej Kepe
mjeku specialist: Dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Success Day Ljubljana: 24.11.2012.
Trainime: Leksione të hapura çdo të mërkurë: nga ora 19.00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



KROACI

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

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

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



SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Zyra e Tiranës: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00
Drejtor Rajonal: Attila Borbáth
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,
cel: +36 70 436 4310,
e-mail: flpalbania@abcom.al



KOSOVA

Zyra e Prishtinës: Prishtinë Rr. Uçk nr. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
hapur gjatë ditëve të punës: 10.00-16.00.
Derjtor rajonal: Attila Borbáth
Cel: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNJE-HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 8 dhjetor 2012.



JUDITVARADY MENAXHERE

Juditi jeton në Budapest, ajo drejton një shkollë për gjuhë. Tashmë prej shumë vitesh ka frekuentuar gjimnastikën tek Erika Davis, kur Erika i ngjalli interesin me produktet dhe më pas me mundësin për biznes. Sot janë bashkëpunatore të ngushta, që punojnë në një marrëdhënie shembullore sponsor-sponsorizuar.

BOTA U HAP PËRPARA MEJE

Do të na tregojë më me hollësi për takimin e parë me biznesin?

Njëzet vjet bëj gjimnastik tek Erika. Kisha disa muaj që e kisha lënë, por një dëmtim i kyçit të këmbës më çoi përsëri tek ajo. Më dha disa produkte, me të cilat sigurova përvoja të mira, „i piva-u leva“, por kësaj pune nuk i përvetësova ndonjë vlerë më të madhe. Ndonjëherë e pyesnja për këtë ose atë produkt që ishte vendosur në raft, Erika më thoshte, që do mi tregojë me kënaqësi, bile, po të mund të organizojë ndonjë takim me kolegët e mi, atëherë do të ftojë atje edhe sponzoren e saj Aranka Vágásin. Për këtë menjëherë i thashë jo, sepse mendova që kjo do të ishte për mua e pakëndëshme përpara kolegëve.

Erika nuk e sforcoi më tej këtë çështje, më pas në verën e kaluar në një seancë gjimnastike më përmendi, që dëshiron të bëhet menaxhere. As vetë nuk e di, që ishte kjo arsyeja apo diçka tjetër, por i thashë po një ftese; ishte një mbrëmje me prezantim produktesh në oborrin e shtëpisë së tyre.

Çfarë ndodhi atje?

Shkova, atje ishin ulur disa njerëz të panjohur, dëgjova informacionin, dhe menjëherë plotësova fletë-regjistrimin.

Nga se erdhi kthesa?

Personaliteti i Arankas, entuziazmi i Erikës, energjia dhe qëndrimi ndaj biznesit, atje u takova për herë të parë me Botin (red.: Botond Kovács menaxher), ato që dëgjova atje ndikuan tek unë në mënyrë të tillë sa nuk kishte çfarë të diskutohej më tej; u bashkova me ta.

Dhe atëherë u nise.

Po, shumë shpejt. Mblodha për vete një pako dy pikëshe, dhe kisha edhe katër ditë, që të më bëheshin katër pikët e aktivizimit. Ia dola mbarë: bleva për vete shumë lloje produktesh, sepse desha të provoja ato - gjërat për femra, shampion, trajtuesit e trupit. Vajta në shkollë, disave ju tregova se me çfarë po merresha, dhe papritur pati edhe interes. Mbas disa ditësh planifikuam, që kush do të jetë

hapi i rradhës – sigurisht niveli i supervizorit. U realizua në më pak se tre javë të plota.

Çfarë duhej për këtë?

Mendoj, që pata edhe fat. Njeriut të parë që ja tregova, më tha po, filloi me kutinë Touch. Pati të rregjistruar edhe nga kolegët e shkollës së gjuhëve të huaja. E fillova me shumë „po“ të fatshme, por pastaj edhe për mua erdhën shuplakat: rreth njëzet „jo“ pasuan atë një „po“. Zhgënjimet e dhimbshme erdhën nga rrethi i të njohurve.

Ndërtuesit më të shumtë të rrjetit nuk ndërtojnë nga rrethi i tyre miqësor. Ti si dole jashtë kësaj?

Me vështirësi, ndonëse Erika më kishte paralajmëruar. Mundësia tjetër vendimtare më gjeti papritur në një çështje bankare. Në një ditë të nxehtë gushti, për aq sa më duhej të prisja kolegen për firmë, u përজেবা në bisedë me personin e administratës. E solla fjalën për Foreverin, kur i ndritën sytë, që kjo asaj i intereson. Si fillestare pa përvojë nuk kisha me vete as fletë-rregjistrimin. Sigurisht po atë ditë shkova tek ajo, por tashmë e përgatitur plotësisht. Ky ishte ai rast, kur kuptova, që partnerët e mi në këtë biznes nuk është e thënë që të jenë shoqet, shokët, njerëzit e mi të afërm.

Sa ndryshoi bota për ty, që nga pranimi i ftesës së Erikës vjet në verë?

Unë kam qënë një njeri jashtëzakonisht i tërhequr, me plot pengesa. Gjithmonë për çdo ftesë kam thënë jo. Në orën gjashtë të mbrëmjes mbyllnja derën e shtëpisë, që vonë të mos më shqetësonte asnjëri. Erika më shkundi nga kjo gjendje para një viti: n.q.s. më telefonon në orën nëntë e gjysëm të mbrëmjes, që a kam dëshirë të shkojë tek ata, bëhem gati dhe nisem. Që atëhere ndodhem shumë pak në shtëpi, bota u hap përpara meje. Fillova të bashkëbisedojë me njerëzit, vajtje-ardhja, njohje. Nuk mund të thuhet sa shumë më ka dhënë mua Foreveri.

Çfarë të motivon?

Gjatë periudhës së planifikimit të kualifikimit si menaxhere, dhe deri në fund, për aq kohë sa punuam për të, gjithmonë kisha në kokë, që duhet ta realizojë, sepse me këtë i detyrohem sponsorit tim: kualifikimi im është kusht për kualifikimin e tij, nuk mund t'ja lejoj vetes, që të mos e ndihmojë në arritjen e qëllimit, sepse edhe ajo më dha të gjithë ndihmën, që të mund të jem e suksesshme. Për herë të dytë jam në Poreç si e kualifikuar, po skicojë edhe të ardhmen: që tani po shikoj ata dy persona, që do të jenë menaxherët e mi të parë.

Si fjalë mbyllëse falenderojë sponsorët e mi, sepse një nga dhuratat e bëra nga Erika për kualifikimit tim është një fundjavë pesë ditore në Londër.



NEWS



KATALOGU I KRISHTLINDJEVE 2012

– mund të njiheni me përmbajtjen e kutive të dhuratave për Krishtlindjet!

Botuar në sasi të kufizuar kopjesh.

KATALOGU I PRODUKTEVE 2013

Keni në dispozicion tuaj studimin dhe ekspozimin e e burimeve të përsosura natyrale të shëndetit dhe bukurisë të siguruar për më tepër se 30 vjet nga Forever Living Products. Në faqet e katalogut tone prezantohen produktet e FLP dhe rezultatet studimore për to.



PENDRIVE

Paisje Flash me përmbajtje të re çdo tremuaj, me materiale zanore për Ditët e Suksesit të zhvilluar në 3 mujorin e kaluar.



FLETË PALOSJE SONYA,

prej 4 faqesh, një botim i kërkuar që prezanton minipaletat e reja, si dhe të kuqtë e buzëve "Sonya" me llampushkë LED. Sasi e kufizuar.



AXHENDA E 2013

Me informacione të dobishme për Foreverin dhe produktet tona.



Success Day

15 DHJETOR 2012.



PREZANTUES PROGRAMI:
DR. EDIT RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ, ZOLTÁN SIKLÓS
Soaring Menaxherë
BARBARA SIKLÓS, PETRONELLA SIKLÓS



DR. SÁNDOR MILESZ
Drejtor i Përgjithshëm
FJALA E PËRSHËNDETJES



DR. TERÉZIA SAMU
mjeke specialiste kirurge
për enët e gjakut,
Soaring Menaxhere
PËRVOJA TË PRODUKTEVE ME FËMIJËT



BENCE HALMI
Menaxher
BREZI RINOR NË FOREVER



LINDA SERES
Menaxher
BARRË E ËMBËL



RITA KOBZA & GÁBOR KORMOS
Senior Menaxher-ë:
BESNIKËRI



MIKLÓS BERKICS
Diamant Menaxher, antar i
President's Club 2011, 2012:
FOREVOLUTION

KUALIFIKIM I SUPERVIZORËVE, ASISTENT MENAXHERËVE, KLUBIT TË CONQUISTADORËVE, MENAXHERËVE, DHËNIA E TARGAVE
FLP, KUALIFIKIMI I MENAXHERËVE DREJTUES, KUALIFIKIMI I ASISTENT MENAXHERËVE

FOREVER

IMRPRESSUM

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

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

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Përkthim, redaktim:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (sloven). **Shtypshkronja:** Palatia Nyomda és Kiadó Shpk. U përgatit në 30500 kopje.

Për përmbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com



EAGLE MANAGERS RETREAT
Sardinia, Italy - May 23-26, 2013