

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



# FOREVER

11. 2013 :: XVII. Issue 11.



# LONDON'S CALLING

**OUR TEAM:**

**2000**

**PEOPLE**

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

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



*Rex Maughan*

**Rex Maughan**  
I juaji

## E dashur familje Forever!

Kur fillon e freskohet koha dhe fillojnë të bien gjethet , gjithmonë kam qejf të drejtohem për në veri, në skajet e Arizonës së mrekullueshme. Duke ndenjur atje, po mendoja çdo të thotë Forever, si markë. Marka të fuqishme me emër si Apple apo Coca-Cola të sjellin në mendje një imazh të njohur. Kur mendon për Foreverin si markë, të vjen ndërmend se është një firmë që ka njerëz në gjithë globin të cilët kanë përqafuar një mënyrë jetese të sukseshme dhe të shëndetshme. Duke lexuar ndesha një poemë të Weldon Rutledge që flet për rëndësinë e markës. Ai shkruan se edhe kur kemi përpara një detyrë sfiduese, ne duhet të kemi besim tek marka jonë dhe të vazhdojmë të jemi „besnikë të markës.”

Çdo të thotë për ty Forever? Komunikimi i kuptimit që fshihet pas markës Forever tek Distributorët tuaj, do ti ndihmojë ata të kuptojnë se janë pjesë e Familjes Forever.

Shumë nga ju e dini se unë jam rritur në një fermë, kështu që „besnik i markës”, për mua personalisht ka një kuptim të madh. Në origjinë ajo ka qënë shprehje e cowboys-ave. (Në jetën e cowboys-ave kjo shprehje do të thoshte përgjegjësi, shpërblim i merituar, besim, bashkim dhe mishërim i vlerave të punës në grup. Për ata kjo do të thoshte themel i suksesit të individit dhe të bashkësisë të tyre.)

Babai më mësonte të punoja fort dhe gjithmonë më thoshte: ”Një kuletë bosh është më lehtë “ta kurosh” se sa ta durosh”. Për suksesin nuk ka rrugë më të shkurtër se kaq. Inkurajoje skuadrën tënde të fokusohet në Parimin e Zhvillimit të Katër Parimeve Themelore (4Core) me qëllim që të përgatiten si drejtues të fortë. Kur ndiqni objektivat tuaja në Forever, ji i guximshëm, ji i fortë dhe “besnik i markës”!



# Përpara për fundvitin

**P**as pak kohësh na vjen fundi i vitit, gjithkush përgatitet për Mbylljen dhe natyrisht fillon me një urra të madhe. Nga mesi nëntorit fillojmë e mendohemi a kemi punuar mjaft, a kemi grumbulluar pikët e nevojshme për në Londër, apo kemi dhe një muaj e gjysëm përpara dhe jemi brenda, mbasi ne për një muaj e gjysëm zgjidhim atë që të tjerëve u duhen katër muaj. Për gjithkënd objektivi numer një është plotësimi i „sfidës të Londrës”, mbasi të takohesh me njëzet mijë rrejtandërtuesit më të mirë të botës, rrallë të jepet rasti, edhe për një forever. Nga këta njëzet mijë pjesmarrës, 10 përqind e përbëjmë ne hungarezët, serbët, kroatët, sllovenët, boshnjakët, shqiptarët, malazetët, dhe kjo tashmë është vetëm shkuma mbi tortë. Disa herë e kam siguruar Aidan O’Hare, zëvendës presidentin Foreverit për Eropën, se do të bëjmë gjithshka që në Global Rally-n e Londrës rajonin do ta përfaqsojmë me 2000 vetë, por premtimi im në vetvete është pak, sepse ka nevojë në unitet, të gjithë të jemi të përqëndruar tek flamuri i Foreverit, dhe të grumbullojmë pikët që duhen për në Londër.

Çdo distributor i foreverit motivimin më të madh në Global Rally e merr nga Rex-i, nga Gregg-u, nga Aidan, nga diamantët e sukseshëm dhe nga drejtuesit e tjerë. Kështu së bashku asgjë nuk mund të na pengojë. Në qoftë se vërtet kërkon diçka nga vetja dhe nga biznes, atëhere tash ky është një rast që nuk mund të lihet të humbasë. Shtro pyetjen do shkoj apo nuk do shkoj. Në qoftë se do të jesh i sukseshëm, atëhere pa mëdyshje duhet shkuar. Gjithkush që ka objektiva për vitet që vijnë, dhe ne kemi objektiva të mëdha për shitjet, vendin e ka atje. Rex, Gregg dhe Aidan me programin „Londra na thërret” ne europianëve na kanë dhënë një mundësi të veçantë në dorë. Mos rrini pasivë ndaj këtij programi, sepse ka akoma dhe një muaj e gjysëm që mund të regjistrohemi dhe prap të mund ta realizoni! Në Londër kemi nevojë për çdo dorë që duartroket dhe që thërret: Ria, ria Albania! A mund ta imagjini?

Dy mijë vetë nga të rajonit janë tanët! Nga numeri jemi të sigurtë se ne do të jemi grupi më i madh, sigurisht pas të zotëve të shtëpisë. Në qoftë se nga numeri jemi grupi më i madh, tash na duhet vetëm një hap që edhe nga shitjet ne të jemi të parët. Ta bëjmë edhe atë hap, dhe vitet 2014, 2015, 2016 do të jenë vitet e arta të Hungarisë dhe të rajonit të saj. Falnderoj veçanrisht bashkpunëtorët drejtues, që në takimin e Ditës së Suksesit qëndruan në mbështetje të programit të Londrës dhe së bashku u betuam që atje do të jemi dy mijë vetë, dhe për këtë do të punojmë pa u lëkundur, deri ditën e fundit, deri më 31 dhjetor. Unë aty jam me ju çdo ditë, më thërrisni po të kini nevojë, për të ndihmuar në arritjen e këtij qëllimi fisnik.

Si përfundim, por jo në radhë të fundit, ju bëj thirrje për marrjen e çmimit të entuziazmit „Spirit Award”, që ta fitojmë përsëri këtë çmim sepse e meritojmë!



**Dr. Sándor Miliesz**  
Drejtor i Përgjithshëm

Përpara, FLP Albania!



# HOLIDAY

PAS SHTATË TAKIMESH TË SUKSESHME NË POREC, HOLIDAY RALLY I TETË U ZHVILLUA NË NJË VEND TË RI, NË OPATIJA, ME EMRIN E DIKURSHËM ABBAZIA. KY QYTET I BUKUR, ËSHTË QËNDËR E RIVIERËS KVARNER, QË DIKUR KA QËNË VËND PUSHIMI I MONARKISË AUSTRO-HUNGAREZE DHE SOT ME TË DREJTË KONSIDEROHET NJË NGA PERLAT E KROACISË.



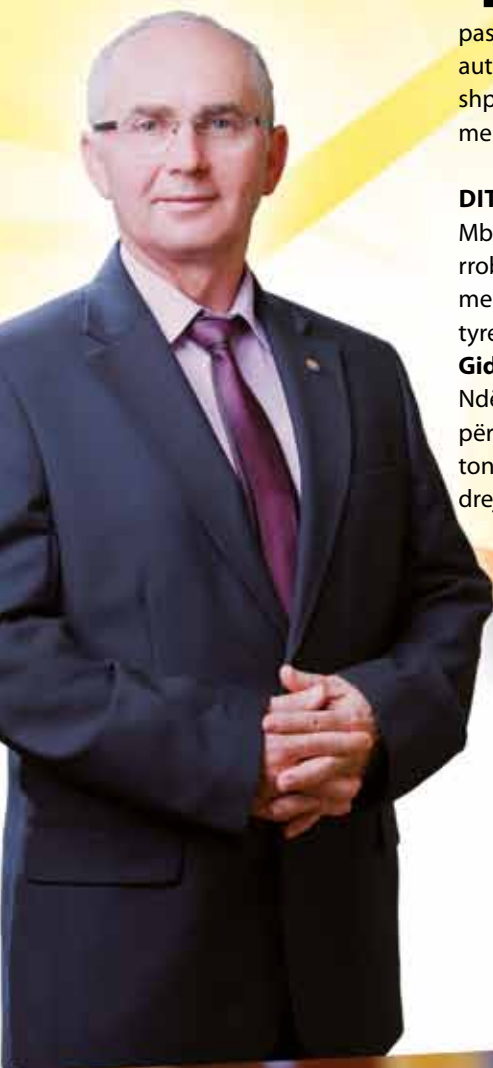
# Y RALTY

## Opatija pjesa e I-rë

**T**akimi, gjatë të cilit njëkohsisht pushojmë dhe mësojmë, për çdo përfaqësues të çfardo niveli distribucioni ka lënë mbresa të veçanta, ngado të ketë ardhur nga rajoni. Të enjten pas mbrritjes të shumë pritur pas një rruge të gjatë zbritëm nga autobuzi të lodhur, por pas panoramës të mrekullueshme që u shpalos na u dëshpërblye lodhja dhe me ngazëllim pritëm ditët me trainim të nivelit botëror dhe me argëtim të veçantë.

### DITA 0 – MË E MIRA E FILLIMIT

Mbasi zumë vend në hotel, hengrëm darkë dhe ndërruam rrobat, filloi pjesa e parë e programit, trainimi ekskluziv i diamant menaxherëve. Në këtë seminar të mbrëmjes vonë, japin idetë e tyre të ndritura **Veronika dhe Stevan Lomjanski, Kati dhe Attila Gidófalvi si dhe Miklós Berkics** për diamantët e ardhshëm. Ndërsa të nesërmen në mëngjes, me bashkpunëtorët e kualifikuar për këtë takim filloi seminari i përmasave më të mëdha të rajonit tonë, ku më të mirët mund të mësojnë rrugën për tu bërë drejtues të sukseshëm.



## DITA E I-RË – NJË ENDËRR E REALIZUAR

Sivjet megjithse në një qendër të re, drejtues të programit ishin dyshja e vjetër **Jadranka Kraljic-Pavletic** – senior menaxhere dhe **Tibor Lapicz** – soaring menaxher. Në sallën me pasqyra të Franc Jozefit, **Dr Sándor Milesz** – drejtor i përgjithshëm hap Holiday Rally-n. Ky është njeriu që prej 16 vjetësh drejton rajonin mjeku alternativ i dekoruar, zëvendës president i Shoqatës Hungareze të Mjekësisë Alternative, zafir menaxher dhe baba i gjashtë fëmijëve. Nën drejtimin e tij tashmë rajoni i Hungarisë dhe i Ballkanit, është bërë një nga rajonet me xhiro vendimtare në rajonin e Europës. „U realizua një endërr” – thotë Dr Sándor Milesz. „Aty ku kanë qëndruar perandorë e perandore, tani janë ulur menaxherë me gurë të çmuar, diamantë e zafir menaxherë, që së bashku ndërtojnë një të ardhshme të fuqishme të mrekullueshme”. pastaj fton në podium të kualifikuarit, mbasi bashkë me ta ndërtohet e ardhmja e Foreverit. „Është një ndjenjë e veçantë të drejtosh një skuadër të tillë fantastike.”

## BAZË E GJITHÇKAJE ËSHTË ALOE VERA

Së pari **Dr Edit Révész Siklósné**, kryetare e Komitetit të Mjekëve Specialistë të FLP Hungari, soaring menaxhere, e cila u takua me mundësitë e FLP më 1999 na flet me detaje për bazat e biznesit tonë dhe për aloe verën. Njerëzimi e njeh aloe verën e familjes të zambakëve prej katër mijë e pesëqind vjetësh, e cila është simbol i shëndetit dhe i bukurisë. Me më tepër se dyqind e dyzet lëndë efektive ajo përmban ndërmjet të tjerash vitaminat, lëndët minerale, aminoacidet dhe enzimat.

„Kriteri më i rëndësishëm i një plotësuesi dietik, është që ai të jetë me përmbajtje natyrale, me një çmim të arsyeshëm, me efekt dhe cilësi të kontrolluar dhe ndërkohë të mos ketë

efekte anësore.” **Dr. Endre Seres** -zafir menaxher, i cili në fillim ishte

skeptik, tashmë që nga viti 1997 është anëtar i Foreverit, tashmë bashkë me bashkëshorten e tij janë një nga çiftet e mjekëve më të sukseshëm në rajon. Tema e tij është qarkullimi i gjakut që për këdo është një fushë e rëndësishme, mbasi sot tek çdo dy vetë njeri vdes për shkak sëmundje të zemrës dhe sistemit të venave. Ndërmjet faktorëve të riskut janë: obeziteti ose shëndoshja e tepërt, ngrenia me yndyrna të tepërta dhe mënyra e jetesës pa lëvizje.

„Cila është zgjidhja? – Parandalimi! Për këtë është shumë i rëndësishëm dekontaminimi dhe pastrimi i organizmit. Temë e **Dr. Terézia Samu** - soaring menaxhere, mjekë konsulente zyrtare e Forever Hungari është: Mënyra e jetës së shëndetshme në FLP.” Gjithnjë e më tepër konsumojmë ushqime të varfëra, dhe padashur bëhemi gjithnjë e më pak rezistentë dhe për pasojë na keqësohet jeta dhe sëmundjet na kapin më shpejtë”. Nga mungesa e vitaminave dhe elementëve të gjurmës (mineralet e rralla) simptomat nuk dallohen por problemet e funksionimit të organizmit herët a vonë çojnë në zhvillimin e sëmundjeve. Ajo që mungon duhet kompensuar, por mundësisht me vitamina natyrale. Prandaj këto vitamina nuk lejohet ti



neglizhojmë, por duhet ti konsumojmë me guxim! Në radhë të parë duhet të vendosim rregull në sistemin tonë tretës. „Tek aloe nuk duhet thjeshtë besuar, por ajo duhet pirë!“

**Dr Ilona Juronics Vargáné**, soaring menaxhere, njëzet vjet mjeke fëmijësh, prej katërmbëdhjetë vjetësh është e lidhur me FLP. Ndërsa **Dr. Endre Németh**, mjek gjinekolog, mjek specialist dhe mjek alternativ, soaring menaxher është mjek konsulent zyrtar i Forever Hungari. Të dy sëbashku kordinojnë pjesën e programit „Përvoja me produktet“, ku distributorët rrëfejnë përvojën dhe eksperiencën e provuar gjatë përdorimit të produkteve të Foreverit.

### NDËRTIM RRJETESH ME BAZË, NË MËNYRË TË VRULLSHME DHE EFEKTIVE

**Ágnes Klaj** soaring menaxhere, që ndërton këtë biznes që nga 2003 na flet për bazat e Foreverit dhe për forcën e 4 pikëshit. „Tu japim njerzve një sistem që dublohet thjeshtë, dhe sipas të cilit do të jenë të sukseshëm! Detyra jonë është të ndryshojmë zakonet e konsumatorëve, prandaj dhe paguhemi.“ Në këtë biznes mund të përparojmë me hapa të thjeshta dhe të lehta, ndërmjet të cilave i pari është realizimi i 4 pikëshit, ata që e realizojnë këtë, u mbetet loja e skuadrës, merr bonusin dhe kualifikohesh, pra kështu ke kuptuar esencën e këtij biznesi. Vetëm duke gjetur 15 vetë që realizojnë 4 pikë në muaj, ti ke arritur nivelin e menaxherit.

Shtyllat bazë të rëndësishme janë sponsorizimi, nisja dhe dublimi. „Duke realizuar 4 pikëshin, bëhemi më të pasur dhe mund të ndikojmë edhe në jetën e të tjerëve.“

**Iskra Rinalda** –senior menaxhere, ka 13 vjet që është lidhur me Foreverin. Foreveri është një biznes i thjeshtë, në qoftë se nuk e komplikojmë ne, beso dy shtyllat kryesore, grupi i produkteve dhe plani i marketingut janë të shkëlqyera, prandaj pa ndonjë risk dhe investim të veçantë mund ti futet kushdo. Mund të arrijmë rezultate të mëdha, në qoftë se përcaktojmë objektivat tona dhe i përvishemi punës me vrull. „Çdo ditë të punojmë dhe të përdorim produktet, gjithmonë të kemi me vete produkte të FLP dhe formular regjistrimi, që gjithmonë të jemi gati për regjistrimin e njerzve të rinj, të cilë në të ardhmen do të jenë konsumatorë apo bashkpunëtorë biznesi. „Vetëm nga ne varet, se çfarë arrijmë në këtë biznes. Duhet të ndryshojmë në interes të asaj, që të bëhemi më të mirë dhe të ecim me këmbngulje drejt realizimit të objektivave tona.“

**Sándor Tóth** - soaring menaxher, që prej 16 vjetësh ndërton sipërmarrjen Forever, na flet për ndërtimin e rrjetit. Të gjithë lindim të lirë, por gjithmonë mbetemi robot të diçkaje, që pengon lirinë tonë. „Foreveri nuk është vetëm një mundësi por edhe një sfidë. Ai që hyn këtu dhe që qëndron këtu, atë njeri ky biznes e transformon. Këtu është koha që ta marrim seriozisht dhe Foreverin ta bëjmë pjesë organike të jetës sonë.“ Tre nivele kryesore ka: supervizor, menaxher dhe Diamant, gjithë nivelet e tjera janë stacione të ndërmjeme.



Ndërkaq në këtë radhë dy pyetje kryesore shtrohen për ta filluar: pse do ta filloj dhe si do ta filloj. Njeriun e vë në lëvizje dëshira, të cilën duhet ta formulojë vetë çdo njeri. Duhet menduar, besuar dhe vepruar!

Tema e menaxherit **Nesic Vitomir** është ndërtimi skuadrës. „Që mund të ecim përpara kanë shumë rëndësi endërrat tona, të besojmë tek ky biznes që na çon drejt e në parajsë.“ Mundësitë e Foreverit duhet të mbrijnë tek çdo njeri, por jo njëjloj, sepse njeri ndryshon nga tjetri. Duhet të punojmë me pasion, me besim dhe me dashuri ndaj njerzve, sepse vetëm atëhere do të lidhen me ne. Ai që dyshon edhe tek vetja, ai nuk do të ketë pasues. Ti bëjmë ballë çdo sfide, sepse nga bashkpunëtorët vetëm atë mund të presim, çka ata shohin tek ne. Është me rëndësi të zbulojmë tek njerzit, ata që kanë veti ta ndërtojnë këtë biznes.

### **SHEMBUJT E KOHËS SONË**

**István Halmi**, diamant-zafir menaxheri, që ka 15 vjet me FLP, ndan me ne përvojën lidhur me ndërtimin e biznesit familjar. „Është e vërtetë se veprimet tona, po ashtu edhe fjalët, flasin me zë të lartë, jo vetëm në biznes por edhe në jetën familjare.“ Si fëmijë kishte dy dëshira: të ishte milioner dhe të kishte një djalë që ti ngjante atij. Kjo u arrit, ai është babai krenar i dy djemve, i Bence dhe i Bajnok. Shembulli personal nuk është një nga mënyrat, por e vetmja mënyrë e edukimit.“ **Bence Halmi**, që ftohet nga i ati të vijë në podium, si fëmi ishte i interesuar kryesisht për shahun, por disa vite më vonë me kualifikimin e tij si menaxher, bëri që edhe prindërit të kualifikoheshin diamant-zafir. Edhe rezervat janë siguruar, sepse sipas Bence edhe vëllai i tij më i vogël do të jetë nga më të mirët në FLP.



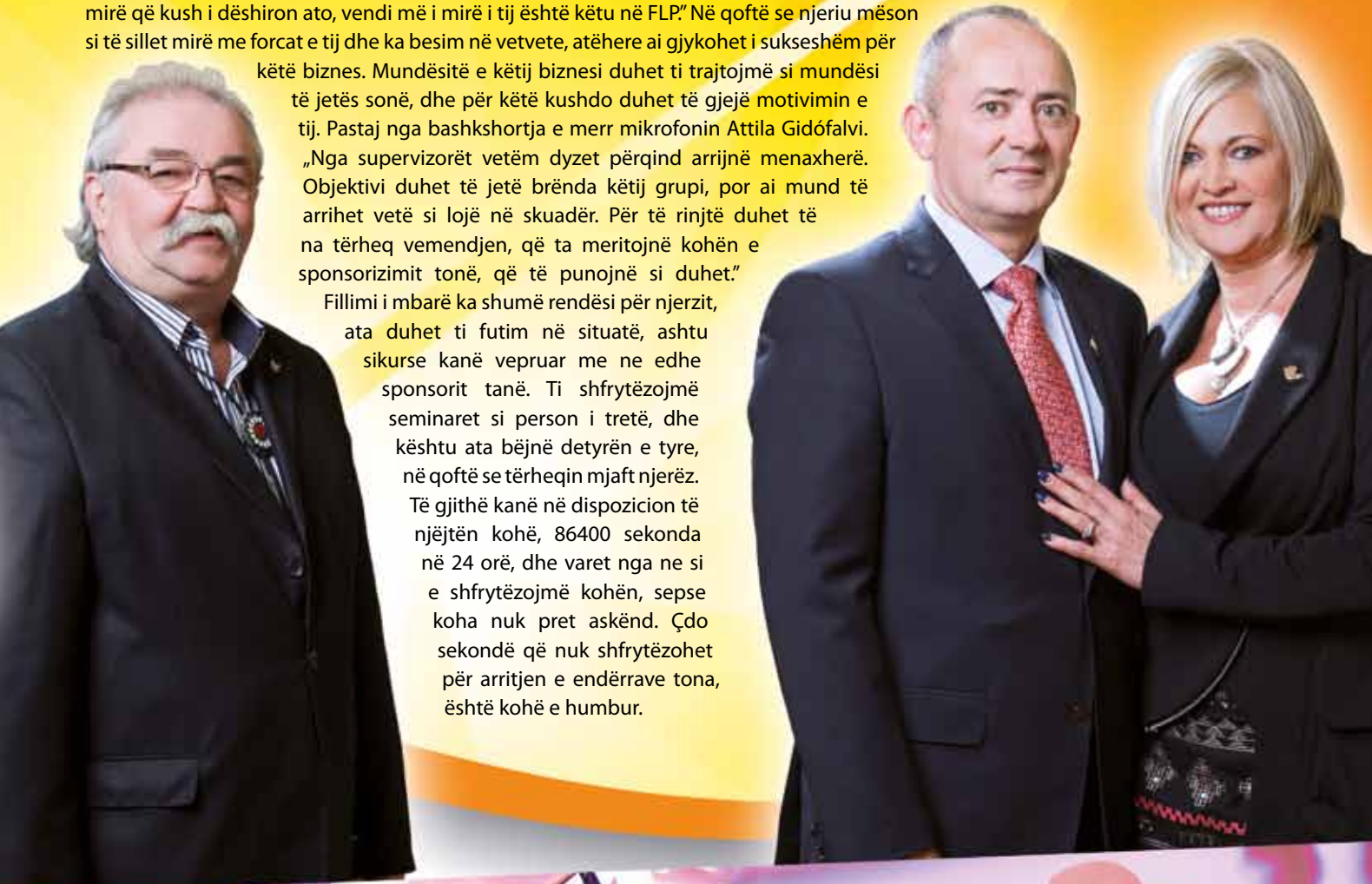


**Aranka Vágási**, diamant-zafir menaxhere, ish sportiste e dalluar, e cila në moshën 28 vjeçe kishte 3 diploma, që nga 1997 bashkë me familjen përfaqson Foreverin. „Pjesa dërmuese e njerzve flasin por vetëm një përqindje shumë e vogël veprojnë. Merr në dorë fatin tënd! Ty të takon niveli i menaxherit! Gjithçka , që e do shumë, atë bëje!“ Niveli i menaxherit arrihet me 3-4 supervisorë dhe ai që arrin menaxher , ai tashmë „përmendsh“ mund të nxjerrë menaxherë..„Foreveri është mision i mënyrës të jetesës“. Lëz, vepro!

Është falë punës këmbngulëse të zafir menaxherit **József Szabó**, që në verën e 1997 filloi historia e FLP Hungari. Duke ndjekur endërrën e tij, mbas një viti e gjysëm u krijua edhe tek ne një nga rrjetet e xhiros më të madhe në botë. „Rruga deri tek suksesi është e shtruar me gurë të panumurt përvoje“ Cila është më e keqe: të ndeshesh me falimentin apo të mos e provosh kurrë? „Provo të mendosh gjithmonë pozitivisht dhe në çdo gjë të kërkosh zgjidhjen.“ Në qoftë se do të duam rezultat tjetër nga ky që kemi arritur deri sot, atëhere diçka duhet të bëjmë ndryshe. Ky biznes kërkon ndryshim, dhe në qoftë se jemi gati atëhere do të lumturohemi me të. Diamant menaxherët **Kati dhe Attila Gidófalvi** karrierën e tyre në Forever filluan ta ndërtojnë në 2008, dhe qysh atëhere gati në çdo biznes kanë thyer rekorde. Sot janë një nga rrjet ndërtuesit më të mirë në botën e FLP. Së pari ngjitet në skenë Kati Gidófalvi. „Dy gjëra janë shumë të nevojshme në jetë, të kemi sa më shumë kohë të lirë dhe mjaft para për ta shfrytëzuar atë. Është një lajm i mirë që kush i dëshiron ato, vendi më i mirë i tij është këtu në FLP.“ Në qoftë se njeriu mëson si të silllet mirë me forcat e tij dhe ka besim në vetvete, atëhere ai gjykohet i sukseshëm për

këtë biznes. Mundësitë e këtij biznesi duhet ti trajtojmë si mundësi të jetës sonë, dhe për këtë kushdo duhet të gjejë motivimin e tij. Pastaj nga bashkshortja e merr mikrofonin Attila Gidófalvi. „Nga supervisorët vetëm dyzet përqind arrijnë menaxherë. Objektivi duhet të jetë brënda këtij grupi, por ai mund të arrihet vetë si lojë në skuadër. Për të rinjtë duhet të na tërheq vemendjen, që ta meritojnë kohën e sponsorizimit tonë, që të punojnë si duhet.“

Fillimi i mbarë ka shumë rendësi për njerzit, ata duhet ti futim në situatë, ashtu sikurse kanë vepruar me ne edhe sponsorit tanë. Ti shfrytëzojmë seminarët si person i tretë, dhe kështu ata bëjnë detyrën e tyre, në qoftë se tërheqin mjaft njerëz. Të gjithë kanë në dispozicion të njëjtën kohë, 86400 sekonda në 24 orë, dhe varet nga ne si e shfrytëzojmë kohën, sepse koha nuk pret askënd. Çdo sekondë që nuk shfrytëzohet për arritjen e endërrave tona, është kohë e humbur.



*Përmbledhja aktiviteteve të ditës së dytë të Holiday Rally në Opatija do të vazhdojë në numerin e ardhshëm të revistës.*

# BERKICS MIKLÓS

# FOREVER

# DIAMOND

# TRAINING

**BUDAPEST** 12-13 TETOR 2013

NGA SLOVAKIA DHE ÇEKIA,  
RUMANIA E SERBIA, KROACIA,  
BOSNJE-HERCEGOVINA, MALI I  
ZI, SLOVENIA, SHQIPËRIA DHE  
SIGURISHT NGA HUNGARIA:  
TAKOHEN PËRSËRI NË BUDAPEST  
ATA DISTRIBUTORË, QË E DINË ÇDO  
TË THOTË, QË GJATË DY DITËVE TË  
DËGJOJNË NJEHERAZI DIAMANT  
MENAXHERËT E RAJONIT, MADJE  
EDHE LEKSIONE EKSKLUZIVE NGA  
TRAINUES TË NJOHUR NË MBARË  
BOTËN. PËRSËRI NË SALLËN SYMA,  
PËRSËRI TRAINIM I DIAMANTËVE  
TË FOREVERIT NËN DREJTIMIN E  
DIAMANT MENAXHERIT MIKLÓS  
BERKICS DHE TË DREJTORIT TË  
PËRGJITHSHËM TË HUNGARISË  
DHE TË RAJONIT TONË DR SÁNDOR  
MILESZ.





## KATI GIDÓFALVI – DIAMANT MENAXHERE

***Çifti Gidófalvi filloi këtë biznes në 2008 të sponsorizuar nga Miklós Berkics, dhe brënda 39 ditëve u bënë menaxherë, mbas 4 muajsh soaring menaxherë, mbas 1 viti diamant-zafir dhe mbas një viti e gjysëm Diamant menaxher, duke fituar titullin „Distributorët më të mirë në botë“.***

„Çdo të thotë të nisësh në rrugën e Foreverit? Në shumicën e rasteve më lehtë zgjedhim gjërat e njohura, megjithse mund të mos jenë me aq avantazh, por një herë ia vlen të provosh të panjohurën. Duhet të jemi të hapur, të marrim një vendim për të ardhmen më të parashikueshme, për rezultate më të larta. Së pari ju duhet të siguronit një lloj angazhimi: duhet ta vini në plan të parë të jetës suaj këtë biznes, mbasi për interesin tuaj dhe të fillove. S'ka rëndësi, se nga vjen, ke qënë diplomat, apo sa vjeç jeni, shansi është njëllë për të gjithë, detyra e njëllë. Përsa i përket bekgroundit mjekësor, marketingut apo cilësisë të produkteve firma nuk ka konkurentë të vërtetë. Megjithatë kur filluam edhe ne kishim frikë, dhe na u desh në radhë të parë të bindim veten. Në vend të dobësisë sonë shfrytëzuam forcën e të tjerëve; mësoni ti shfrytëzoni edhe ju këto mjete! Zbuloni endërrat tuaja, mos lejoni që tju fundosin hallet tuaja!

Këtu për 2-5 vjet punë mund të sigurosh pushimin e 40 vjetëve, kur në vend tjetër edhe pas 40 vjet punë mund të jesh i fundosur. Shfrytëzoni sa më shumë shansin, që të arrini sa më shpejt suksesin! Në këtë punë që ia vlen, në fillim duhet investuar shumë energji. Ta dini që gjithë këtë nuk e bëni për çaste të padëshirueshme, por për shumë e shumë vite të rehatshme. Ndërkaq vjen koha edhe për familjen edhe për ju: sepse ju vjen jeta që njeriu meriton.

Kujtdo mund ti takojë më shumë se sa ka tani, por vetëm për atë duhet të bëjë më shumë ose ta bëjë ndryshe, nga ç'e ka bërë tani. Ju duhet të mblidhni veten! Në fillim edhe nga 100 vetë 77 na thanë jo dhe gati po hiqim dorë. Por para se të hiqim dorë u menduam mirë, biseduam me dikë, i cili nuk ishte dorëzuar, sepse njerzit shumë herë dorëzohen një hap para se të vijë shpërblimi. Mund të kalojnë disa muaj para se të shikosh qartë. rezultati do të vijë, vetëm se për të duhet durim, nuk e di ti apo tjetri do të bëhet Diamant, por me siguri njëri do bëhet Diamant. Do të bëhet ai që guxon të ëndërojë, dhe që e pret me mjaft modesti. Këtu gjithkush starton njëllë, dhe në majën e suksesit ka vende plot. Ju uroj që të hapeni, pranoni ata që janë shembull, dhe fillojani! Kini besim tek vetja, sepse mund të bëheni Diamantë!





#### STEVAN LOMJANSKI – DIAMANT MENAXHER

*Diamantët e parë të rajonit, punën e tyre e filluan në Serbi, kur zyrtarisht nuk kishte akoma zyrë të Foreverit. Më 1998 u bënë menaxherë, më 1999 Soaring, në 2000 Zafir dhe më në fund në 2007 u kualifikuan Diamantë. „Një nga çiftet Diamant menaxher më dinamikë në botë” i karakterizoi ata Dr Sándor Milez.*

„Ndiqni me vëmendje, mbani shënim, praktikoni dhe ushtroni dijet çdo ditë dhe kështu Hungaria dhe rajoni saj mund të jenë më të fuqishmit në Europë! Por në qoftë se nuk doni produktet dhe njerzit por vetëm pikët, asnjë sukses nuk do të arrini.”

#### VERONIKA LOMJANSKI – DIAMANT MENAXHERE

„Po cilat janë gabimet më të shpeshta? Nuk kini besim, nuk jeni të sigurtë tek vetja. Interesohi vetëm për pikët dhe jo për njerzit. Nuk jeni besnik me sponsorin tuaj. Nuk i mendoni deri në fund gjërat që duhet të bëni.

Çdo gjë duhet ta bëni pa nxitim. Për rrjetin stabël duhet punuar çdo ditë, gradualisht. Mos devijoni as gjysëm hapi nga politika e biznesit! I respektoni njerzit dhe mos u sillni me ta në mënyrë agresive! Çelësi i suksesit është: Thirr 10 vetë çdo ditë dhe përgatitu mirë për prezantimin e produkteve! Nuk ke punë tjetër vetëm të gjesh 25 vetë, që mendojnë si ti. Konsideroni veten më të rëndësishmit në botë, por objektivat tuaja të jenë të një niveli më të lartë!

Kur është fjala për të biseduar me njerzit, Harrojini fjalët egoiste, në qoftë se flisni për veten do të humbisni partnerët. Bëni pyetjet që ju interesojnë, por merruni edhe me justifikimet! Ndoshta edhe mbas 10 vjetësh mund të kesh nevojë për ndonjë kandidat për distributor, prandaj kini durim. Ndërkohë që prisni për dikë, kërkoni të gjeni distributorë të rinj!

I shtroni vetes pyetjet: Çfarë dhe sa do të planifikoni për 3 vjetët e ardhshëm? Çfarë objektivash doni të arrini, çfarë bonusu doni të fitoni dhe çfarë do të bëni për këtë?

Alfa dhe omega ime janë 4 pikët e qënies aktive. I siguroni këto pikët që në fillim të muajit, që në pjesën e mbetur të muajit të ndihmoni të tjerët! Unë kam jetuar në atë mënyrë, që edhe kur nuk kam patur bukë, kam dashur të ndihmoj të tjerët – kjo ka qënë strategjia ime dhe falë atyre njerzve unë u bëra Diamante.



## DIETMAR REICHLE – DIAMANT MENAXHER

**Çifti Diamantëve gjermanë më parë ka punuar në sipërmarrje tradicionale. Biznesin e Foreverit e filluan veç e veç, por që nga lidhja e martesës në Grand Canyon, janë më të sukseshëm se kurrë ndonjëherë.**

„Shumë herët isha bindur që si i punësuar, kurrë nuk marr aq sa meritoj, paret e shumta i fiton shefi im. Kështu që pas mbarimit të shkollës hapa kafenenë time. Punoja ditë e natë, por kafeneja u dogj dhe unë nuk e kisha të siguarur dhe kështu mbeta me një borxh të madh. Kafeneja e dytë eci më mirë, por vetëm një objektiv kisha të pakësoj sa më shumë borxhet. Më në fund pas disa vitesh kësaj ia arrita, por kohë të lirë nuk kisha. Nuk shikoja sa po rriteshin fëmijët e mij, sepse kur kthehesha unë, ata i kish zënë gjumi. Atëhere u binda sa i varur është njeriu edhe nga biznesi i vet. Atëhere fillova të punoja në një radio private, por „u bëra tepër i suksesshëm“, më pengonin në punë, mi larguan qëllimet dhe kaq ishte: të fitosh sa më shumë. Më në fund pas 20 vjetësh u njoha me network marketingun. Mendoja se nuk kisha kohë por më ftuan disa herë. Në takimin e parë mora pjesë plot skepticizëm. Lektor i fliste për shumë para, por unë nuk e besova. më në fund më tregoi llogarinë bankare dhe unë nënshkrova formularin e regjistrimit. Kështu filloi ky biznes. U interesova, çfarë do të bëhet në qoftë se unë fokusohem plotësisht në network marketing. Mora vendimin: kjo është e ardhmja ime. Shumë nuk u lidhën me të se e konsideronin me risk, por unë i dogja këto ura. Dija të jep forcë, se deri aty ku kisha qënë i përkushtuar plotësisht në veprimtaritë e mia, kisha qënë i sukseshëm.

Kështu që pas muajit të parë u kualifikova, ndërsa mu deshën 10 muaj për pozicionin e dytë të kualifikimit. Në atë kohë filloi një fushatë shtypi kundër firmës, nuk vinin bashkpunëtorë, prandaj qëndrova më larg. Shkova në një firmë tjetër MLM, në një shërbim financiar. Gjatë 8 muajve arrita në pozicionin më të lartë, por pas 2 vjetësh nuk kisha ndjerë ndonjë kënaqsi. Atëhere mendova se duhet të gjeja një firmë të stabilizuar dhe me produkte të mira. Shikova deri në fund firmat më të mira. Në këtë moment erdhi sponsori im dhe bashkë me të edhe Rolf Kipp: çeku i fitimit të tyre më bindi. Në një training fillestar „Start“ mësova gjithshka për Aloe verën. Vendosa të hyj, por atëhere isha gati pa para. Duke i vendosur të gjitha në një fletë regjistrimi mora 10 kuti familjare Touch, i thirra të gjithë ata që njihja. Shumë më thanë lere këtë punë, por unë e dija se kjo funksionon, dhe se unë në këtë biznes do të arrij Diamant. Pas një viti fitoja 22 mijë Euro, kjo tani nuk mund të më trembte. U fokusova, gjithmonë punoja me objektiv dhe kjo funksionoi. Nga mëngjezi deri në mbrëmje zhvillonim prezantime, dhe duke u rritur çeqet, njerzit shtoheshin nga viti në vit. Pati edhe nga ata, që ikën, por nuk njoh askënd që iku nga Foreveri dhe u bë më i sukseshëm diku tjetër. Unë qëndrova. Gjithkush mund do të dojë, por ata që duan vërtet janë të pakët. Me fokusim, me kënaqsi dhe me punë të fortë.



## CHRISTEL REICHLE – DIAMANT MENAXHERE

„Para Foreverit jeta ime ishte e lidhur me vallzimin, kisha mbaruar dy shkolla për koreografe vallesh (me tim shoq u takuam në një ballo). ushtrohesh shumë, për suksesin punoja çdo ditë. Shumë herë herë isha e lodhur, shumë herë qava, por rezistova sepse e dija që isha e aftë të arrij objektivin tim. Kjo pikërisht si në profesionin tonë: e fillojmë, e bëjmë, shumë vetë na thonë jo, por një herë dikush thotë po, atëhere nisemi bashkë – kështu ishte me çdo figurë të re vallëzimi. Gjithmonë më lartë, më shpejtë... , më në fund një përvoja vetiake e produkteve të MLM na dha krahë. U shërova nga një dëmtim i krahut dhe arrita deri në kampionatin botëror. Ju këshilloj, në qoftë se arritët një objektiv, caktoni objektivin tjetër. Edhe në qoftë jeni rrëzuar një qind herë, ngrihuni një qind e një herë dhe fokusohuni tek objektivin! Sigurisht gjatë dhjetë vjetëve edhe ne kemi bërë gabime. Por tani e di si funksionon Foreveri dhe si jo. Për shembull, ka rëndësi, që njeriu të mësojë: ne kemi mësuar shumë nga miqtë; kurrë të mos ju vijë turp të kërkonit këshilla, që pastaj të jeni ju nga ata që mund tu jepni këshilla të tjerëve.“

# ALLAN PEASE

## Komunikimi fitues dhe biseda fituese kokë më kokë

**Në Trainimin e Diamantëve të Foreverit të Miklós Berkics në Budapest për çdo rast do kemi rastin të ftuar si mik një figurë të njohur që është në vijën e parë në botë, dhe cili na sjell njohuri për ndërtimin e sukseshëm të rrjeteve nga një anë tjetër e botës. Për karakterin e njeriut, për mënyrën e të menduarit burrë-grua, për bisedën kokë më kokë kemi fatin të dëgjojmë Allan Pease, shkrimtarin më popullor në Australi, autorin e disa librave bestseller.**

**A**llan Pease nuk është vetëm një nga autorët më popullorë, por edhe një nga lektorët më gazmor. Me aksionet në skenë, me shumë foto, me shumë shembuj dhe lojë me situatat që aplikon, nuk është e lehtë të përshkruash mbresat që të lë ai; gjëja më e mirë është të kesh mundësinë ta dëgjosh personalisht.

Në këtë mënyrë leksioni bëhet interaktiv, mbasi kërcen pak me muzikën që hyn, kërkon të ketë një lloj drite mbi spektatorët: që të shikojë me kë bisedon. Pastaj na nxit që të krijojmë lidhjet: duke u kapur për dore me ata që janë ulur pranë nesh. Takimi spontan i duarve e ndez sallën, të qeshurat shtohen, kur Allan deklaron: Ai që kishte dorën sipër, ai drejton në këtë lidhje. Në ekran shfaqen fotot. Shohim shtërngim duarsh udhëheqësish të shteteve, dhe për këtë sigurisht na jepet edhe sqarimi frymëzues.

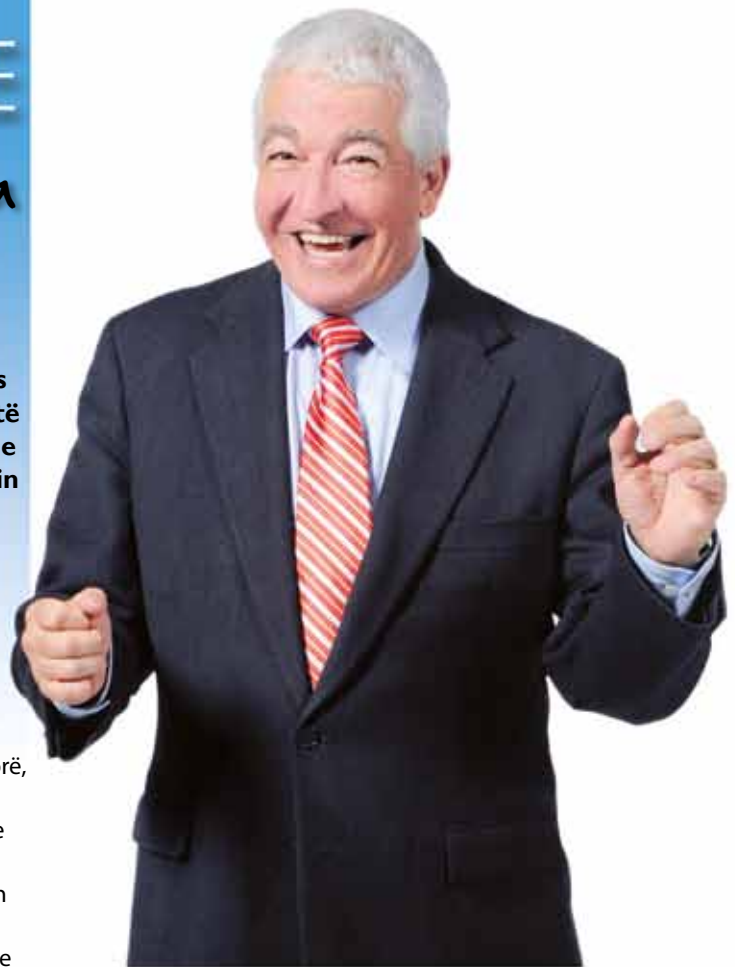
Por kemi ardhur për të „punuar“, të shikojmë si e mendon Allan ndërtimin e rrjeteve!

„Çdo gjë që ndodh në jetë, me statistika mund të përshkruhet me një lloj raporti proporcional. Psh kur skiconi planin e biznesit të njerzve, shikoni ndërmjet tyre sa kanë besim në të. Shumë janë skeptik, sepse janë parapërgatitur që ju doni ti bindni për diçka (të panjohurit janë më pak skeptikë nga miqtë apo të afërmit).

Unë rrjedh nga një familje e varfër e një qyteti të vogël nga Austria e Jugut. Im atë si agjent sigurimesh, shumë herë më merrte me vete, kur donte tu prezantonte produktet zonjave amvisave. E vija re gjatë punës, instiktivisht mund ta kuptonin atë dhe mimikën e tij, dhe në këtë gratë ishin në raport dy të tretat më mirë se burrat – dhe këtë ua vërtetoi me pamje skanerit.“

Në këtë çështje Allan propozon, kurrë mos gënjejemi nga sytë e një gruaje, më mirë thirre në telefon!

Më vonë akoma edhe vetë Allani fëmi u angazhua në veprimtari biznesi: shiste sfungjer nëpër shtëpi (atëhere pastronin vetëm me lecka). Vuri re, që treguesi i të qenit i sukseshëm në perspektivë mund të përshkruhet kështu: 10-7-4-2, domethënë



në qoftë se trokit në në 10 dyer, 7 prej tyre ta hapin derën, 4 të dëgjojnë dhe vetëm 2 blejnë. Me këtë djaloshi shitës fitonte 40 dollar. „Atëhere u binda se edhe përgjigjet „jo“ ishin para, mbasi logaritmi gjithmonë funksiononte: në qoftë se trokisja sa duhet në derë, gjithmonë zhvilloja një bisedë, dhe që nga ky çast nuk më interesonte më dështimi“ Dhe prej këtej vjen esenca e këtij biznesi: si mund të trokasësh në njësinë e kohës në sa më shumë dyer për të maksimalizuar fitimin e një ore kohë!

Si djalë i rritur Allan iu kthye profesionit të sigurimeve, këtu funksiononte ligjshmëria 5-4-3-1: domethënë në qoftë se bisedoje me 5 vetë, 4 të prisnin personalisht, 3 të dëgjonin deri në fund dhe vetëm 1 të thoshte „po, dhe me këtë po fitoje 300 dollarë. „Ju çfarë statistike keni pyet Allan Pease dhe qetëson këdo: „raportet proporcionale janë të qëndrueshme, pavarësisht nga aftësitë. Sigurisht raporti proporcional i suksesit mund të rritet: në qoftë bëjmë një seleksionim më të mirë, nuk do të kemi kaq refuzime. Sistemet MLM karakterizohen nga raportet proporcionale të suksesit 10-6-3-1, domethënë në qoftë se shikojmë një numer të madh rastesh, vëmë re se nga 10 telefonata „po“, 6 vetë vijnë në takim, nga të cilët 3 nënshkruajnë, por vetëm 1 fillon të punojë faktikisht. Sigurisht kjo është një lloj shifre e maksimalizuar, për një rrjet ndërtues fillestar ky raport do të jetë edhe më i ulët.

Pastaj lektori pyet audiencën, vallë në cilën shifër duhet të përqëndrohemi, cila është më e rëndësishme për ne? Zemra na thotë të përqëndrohemi tek 1-shi, mbasi 1-shi do të jetë bashkpunëtori aktiv. Mirë po, vetëm se nuk dihet, cili prej tyre do të jetë ai (shumë herë ndodh, që do të jetë ai që nuk

na i ka marrë mendja), prandaj Allan thekson se 10-a është më e rëndësishme, domethënë me atë duhet të merremi, mbasi mbi atë do të kemi ndikimin më të madh. „Në qoftë se përqëndrohemi tek 1-shi, biem në oshilacionin e ndjenjave: ky 1-shi është një zhgënjim konstant.”

Allan Pease na premton jo pak, se në qoftëse për 2 javë bëjmë atë që thotë ai, biznesi ynë do të rritet. „Është i thjeshtë, por jo i lehtë” – nënvizon ai, pastaj na jep një këshillë surprizë: „Do të donit tani ti siguronit kualifikimet?”

Të përmirësoni treguesit e efektivitetit? Organizoni takim me klientët e mundshëm të vitit të ardhshëm, që këtë vit!”

Dhe prej këndej kalon tek komunikimi dhe biseda sipas individëve. „Për njerzit është e rëndësishme ajo që flet për ata, prandaj pyeti ata dhe prano përgjigjet e tyre me jo më shumë se tre përhëndetje me kokë.” Pyetjet që ia vlen të bësh janë: Cila është prioritare që të udhëheq në jetë? Pse pikërisht ajo? Është e rëndësishme për ty? Pse? Cila do të ishte pasoja në qoftë se nuk do ta disponoje? Do ishte i shqetësuar? Pse?

Prej këndej jemi vetëm vetëm një hop, por me rëndësi kyçe për zbulimin e motivimit të tij. Allan na jep një listë të plotë nga mundësitë: të ardhurat dhe liria financiare, biznesi personal, më shumë kohë e lirë, zhvillimi profesional, ndihma e të tjerëve, shtimi njohjeve, pensioni. Listën mund ta bëjmë duke hapur kartat para tij, dhe vetë kandidati mundshëm të zgjedhë.

„Gabimi më i madh, është në qoftë doni që edhe të tjerët të kenë motivimet tuaja. Ka rëndësi që ai vetë të shprehë motivimin e vet, ndryshe do të kundërshtojë. Në qoftë se dikush të refuzon, kjo ndodh sepse ju i keni thënë diçka. Në vënd të kësaj bëni 5 pyetje, pastaj përmbliidhni ato që tha njeriu ynë. Tregoi atij ndihmën tënde, ndërtoje këtë me fjalët e tij. Në qoftë

se nuk është në gjëndje ti jap përgjigjet e duhura për pyetjet themelore, hiq dorë prej tij. Ty të duhen njerëz me zjarr! Ai që është i vakët, a inuk të duhet, të tillë ka plot.

Natyrisht nga Allan Pease marrim një mini kurs për bisedën me individë (duke pasqyruar pasqyrimin e ndjenjave të veta). „Shikoni, çfarë tregojnë shenjat, dhe duke u vendosur në situatën e dhënë bindesh se çfarë mendon ai tjetri! Për këtë rëndësi të madhe ka bindja nga diskutimi sy më sy.” Dihet se duart e lidhura do të thonë vetkontroll, dora e mbajtur para gojës sekretin e diçkaje, ndërsa bërja me kokë vëmendje aktive ndaj atij që flet.

„Kërkoni sulmin ose shenjat e miqësisë – kjo ndodh në çdo takim, edhe në botën e kafshëve. Kur buzëqesh, gjithkush të kthen buzëqeshjen dhe kjo faktikisht gjeneron një atmosferë të gëzuar edhe atëhere kur në fillim ka qënë si sforcim.”

Marrim një shpjegim shkencor edhe për atë që nga përvoja tashmë të gjithë e dimë: situatat gjykohen ndryshe nga burrat dhe ndryshe nga gratë, truri i tyre ndryshon. Gratë e lexojnë më mirë mimikën, janë të afta të flasin njëkohsisht dhe ta shikojnë më parë në fytyrat e tyre atë që do të thonë. Burri nuk do të mendojë për asgjë, ndërsa nuk i pëlqen në qoftë se prej tij presin leximin e mendimit. Ose i flet ose e dëgjon tjetrin dhe nuk i pëlqen të përzihen të dyja. Ndërsa gratë çdo ditë thonë 20-24 mijë fjalë, burri e shumta thotë 11 mijë fjalë. Po kështu Pease thekson: nga 5 vetë vetëm 3 janë të një stereotipi të vërtetë, i katërti lëkundet, ndërsa një del nga radha. Kështu përshembull nga 5 gra, 1 ka „tru burri” dhe e kundërta

„Dënimi i vërtetë për një burrë nuk është fjala „fli në divan”, por fjala „na fol për ndjenjat e tua” – thotë duke u larguar me të qeshur autori i sukseshëm.

## LEKTORI

**Allan Pease është autori më i sukseshëm në Australi. Ka botuar 17 libra bestseller në 26 milion kopje. Ka mbajtur leksione në 66 vende të botës. Ka qënë menaxher i shitjeve në firmën broker të sigurimit të jetës në Gjermani, trainues zyrtar i menaxhimit, ndërsa sot drejton shkollën e vet.**



**D**rejtues të programit ishin soaring menaxherët **Vesna dhe Siniša Kuzmanović**, të cilët në këtë biznes në fillim hynë si konsumatorë, por shpejt panë rezultatet e mëdha të të tjerëve dhe vlerësuan mundësitë që fshiheshin në ndërtimin e rrjeteve. Me FLP është lidhur gjithë Europa, kanë ndryshuar jetën e vetë dhe të familjeve të tyre, dhe sipas synimeve në këtë biznes do të donin të qëndronin përgjithmonë – Forever!

**Dr. Branislav Rajić**, menaxher, drejtues i FLP Serbi, foli për aktivitetet më të reja të firmës sonë. Firma ndjek me kujdes zhvillimet më të reja dhe „si pionere e tregut“ ka nisur programe të reja stimulimi, dhe ka thjeshtëzuar proceset e biznesit. Stimuli më i fundit është programi „Londra na Thërret“, që na bën të mundur, të jemi pjesmarrës në takimin e ardhshëm global.

# SUCCESS DAY

NË DITËN E SUKSESIT TË VJESHTËS NË BEOGRAD MUNDËN TË TOKOHEN  
DISTRIBUTORË NGA SERBIA DHE NGA SHTETET E RAJONIT.

BEOGRAD, 29 SHTATOR 2013





Ushqimi është ndërtues i të gjithë qelizave tona, forca lëvizëse e trupit tonë. Ndryshe nga të parët tanë (që ushqimin e konsumonin të papërpunuar) ne më të shumtën e rasteve hamë ushqime të përpunuara. Në natyrë njohim shumë bimë që kanë efekte pozitive për njeriun, ndërmjet tyre një nga më të dobishmet është Aloe Vera. „Nuk jemi ata, çfarë hamë, por ata çfarë thithim brenda“ – thekson **Dr Jelena Vujasin**, menaxhere. Ne mendojmë për të ardhmen, për jetën e shëndetshme dhe cilësore.

Shumë herë në jetë vendosim më lehtë kur dikush para nesh ka përjetuar një situatë të ngjashme. Përdoruesit në çdo ditë hapin kapituj të rinj me përvojën që kanë për efektivitetin dhe cilësinë e produkteve të FLP. Duhet guxim, që dikush duke dalë në podium të ndajë përvojën me pjesmarrësit, por gjithshka bëhet më e lehtë, kur si shpërblim për këtë merr duartrokitjet e publikut. Në këtë mënyrë e drejtoi me kompetencë këtë pjesë të programit **Dr Sonja Jović**.

Në podiumin e Shtëpisë të Sindikatave, u falnderuan supervizorët dhe asistent menaxherët e sapo kualifikuar duke ju uruar shumë suksese në punën e tyre të mëtejshme.

Ansambli „**Garavi sokak**“ tashmë thujse është bërë pjesë e historisë të Foreverit, mbasi tani kanë shkruar edhe hymnin e aloes. I falnderojmë muzikantët për atmosferën e shkëlqyer, dhe shpresojmë do ti kemi miq të përhershëm.

Leksioni i **Olga Ugrenović** - Senior menaxhere, kishte të bënte me zbatimin e planit të marketingut, si model bazë për hyrje në sferën e biznesit, e parë kjo nga këndi i distributorëve. Ishte me interes të dëgjonim recetat e suksesit, që u kanë dhënë rezultat distributorëve të kualifikuar kohët e fundit. Suksesi është i mundshëm, por puna duhet bërë çdo ditë me zell dhe përgjegjsi, duke mbledhur rreth vetes njerzit e duhur e duke ndërtuar skuadrën më të mirë.



Në kategorinë Klubit të Conquistadorëve dhe si distributorët tanë më të sukseshëm me 60cc+ ishin **Suzana Radić dhe Vitomir Nešić**. Në podium u falnderuan bashkpunëtorët, që me punën e tyre fituan të drejtën e pjesëmarrjes në programin pushues e trainues „Holiday Rally” në Opatija. Ju urojmë atyre që me përshtypjet e paharrueshme nga ky takim i jashtzakonshëm, të kthehen në Serbi të gatshëm për sfida të reja.

Duke shfrytëzuar rastin, që kemi mundësi të punojmë në një firmë të përmasave botërore, të hedhim hapin e vendosur. Kur themi të përmasave botërore, kuptojmë që rrjetet e FLP i përkasin 150 vendeve të botës, firma nuk ka kredi, disponon një plan marketingu të shkëlqyer, i ka vetë në kontroll çdo fazë të prodhimit të produkteve, që nga kultivimi në plantacione deri në fabrikat e përpunimit më modern e deri tek transporti në tregun botëror. Biznesi i FLP nuk ka qënë kurrë më afer me ne – na jep si mesazh **Boro Ostojić** - Soaring menaxher.

Një nga pozicionet më të rëndësishme të planit të marketingut të firmës sonë është ai i asistent supervisorit. Kjo na siguron që si distributor ai është gati të ndërtojë skuadrën e vet, dhe e gjithë kjo me mundësi të arritjes të rezultateve të pakufizuara në këtë biznes. I përshëndesim „shqiponjat” e reja, dhe ju urojmë atyre që në këtë nivel të qëndrojnë sa më shkurt, për tu ngritur në nivele më të larta. FLP-ja është mjeti më i mirë për sigurimin ekonomik dhe realizimin e qëllimeve në jetë. Bën të mundur që të sigurosh të ardhura në raport me punën e investuar dhe të kesh një pension të sigurtë. Një nga mjetet më të sigurta të fillimit të biznesit është pakoja Touch of Forever, në këtë kuti kartoni mund të merrni me vete firmën tuaj. Fokusohuni në detyrat e zakonshme me aktivizimin personal dhe me rekomandimin e pakos Touch! Mësoni bashkpunëtorët: të bëjnë gjithshka ashtu si ju dhe në këtë mënyrë në Forever do të arrini lehtë një të ardhur mujore deri në shumën 1000 Euro – na jep si mesazh mjeshtri i madh i kësaj pune, diamant menaxheri **Stevan Lomjanski**. Përshëndetje dhe mirë se erdhët në rrethin e të suksesëshme!

Takimi i ardhshëm do të jetë më 24 nëntor 2013, dhe atëhere do të festojmë edhe 13 vjetorin e krijimit të FLP të Serbisë.

**Dr. Branislav Rajić**  
Drejtor i Forever Living Products Beograd





# KRISHTLINDJET FOREVER



*Fleur de Jouvence (337)  
+ dhuratë një çantë e madhe lluksi,  
Sonya Skin Care Kit (282)  
ose Aroma SPA (285)  
+ një dhuratë lluksi*

## **Krishtlindje të Ndritura:**

### **Trëndafil i egër**

340 Firming Day Lotion

343 Aloe Activator

+ dhurat një çantë e vogël



## **Krishtlindje Magjepse:**

### **Borëbardha**

61 Aloe Vera Gelly

51 Aloe Propolis Creme

238 Forever Aloe Scrub

+ një çantë e vogël si dhuratë



## **Krishtlindje Vezulluese:**

### **Vajza flokartë**

349 Sonya Hydrate Shampoo

350 Sonya Hydrate Conditioner

+ një çantë e vogël si dhuratë



## **Krishtlindje Galant:**

### **Princi Endërruar**

374 Vitolize Men

70 Gentleman's Pride

+ një çantë e vogël si dhuratë



## **Krishtlindje Magjepse:**

### **Hirushja**

375 Vitolize Women

288 Relaxation Massage Lotion

+ një çantë e vogël si dhuratë

## **Krishtlindje**

### **Emocionale:**

### **Piter Pani**

319 Aloe Sunscreen Spray

63 Aloe Moisturizing Lotion

22 Aloe Lips

64 Aloe Heat Lotion

+ një çantë e vogël si dhuratë



**JU UROJMË TË GJITHËVE KRISHTLINDJE TË GËZUARA E PRRALLORE!**



## NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



**Mónika Farkas Zubikné  
dhe Pál Zubik**  
Sponsor: Farkas Lászlóné

*"Suksesi nuk është gjë tjetër,  
veçse tërësi e qëndrësës dhe  
nxjerrje mësimi nga gabimet"*



**Silvia Bubić dhe Ivan Bubić**  
Sponsor: Manda Korenić dhe Ecio Korenić

*"Zgjidh punën që do, dhe nuk do të duhej të  
punoje më shumë se një ditë!"*  
Konfuci

*"Më në fund kemi një "punë" të tillë, që e  
bëjmë së bashku, që na jep vërtet kënaqsi  
dhe me objektiva gjithnjë e më të reja"*



## NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Budavári Gergely  
Čolić Marina  
& Čolić Nedjeljko  
Kiss Gergely  
& Kántor Brigitta  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes



## NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Burzán János & Burzáné Hitra Melinda  
Duck Péter  
Ferge Katalin  
Gulakai Tibor  
Lisica Sanja  
Pataki Péter  
Rakonjac Ivanka & Rakonjac Dragić  
Sári Réka  
Simonics Erik

Stojanović Milena & Stojanović Aleksandar  
Szabó Zoltán  
Tallérné Baranyay Ildikó & Tallér Gábor  
Tóth Gábor  
Tóth Dóra  
Ujházi Bálint  
Varsics Tímea  
Vojvodić Milica  
Zuibik Pál



## FITUESIT E PROGRAMIT MOTIVUES TË BLERJES SË MAKINËS

### NIVELI 1-RË

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

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

Zsidai Renáta

### NIVELI 2-RË

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

### NIVELI 3-RË

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

## CONQUISTADOR CLUB

### 09. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



#### HUNGARIA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
3. Szolnoki Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Dékány Mónika
7. Orbán Tamás
8. Tóth János
9. Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



#### SERBIA, MONTENEGRO

1. Vitomir Nešić & Suzana Radić
2. Miodrag Živić & Gordana Živić
3. Slavica Stevanović
4. Dragana Marić



#### KROACI

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić
3. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



#### SLLOVENIA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec

## 60 CC+

### 09. 2013. TË KUALIFIKUARIT

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
 Nešić Vitomir & Radić Suzana  
 Žantev Andrea  
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor  
 Korenić Manda & Korenić Ecio  
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
 Szolnoki Mónika  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
 Dékány Mónika  
 Orbán Tamás  
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana  
 Tóth János  
 Dobai Lászlóné & Dobai László  
 Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
 Bubić Silvia & Bubić Ivan  
 Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál  
 Rajnai Éva & Grausz András  
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
 Dr. Fábián Mária  
 Keneseiné Szűcs Annamária  
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
 Hajcsik Tünde & Láng András  
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores

# SLLOVENIA

MEGJITHSE FUNDI I VITIT 2013 NUK ËSHTË SHUMË LARG, ME AFRIMIN E FUNDIT TË TIJ, NË SFOND MUND TË SHIHEN RAVIJËZIMET VEZULLUESE TË VITIT TË RI, DHE NË KËTË MOMENT QËNDROJMË NJË ÇAST DHE HEDHIM NJË SY PAS PËR TË PARË ATO QË KANË NDODHUR NË VITIN QË PO LËMË PAS.

## AKTIVE!

Ditë Suksesi - Ljubljana, 18 maj 2013.

Ishte një ditë e mrekullueshme vere, kur ne njerzit e gëzuar e fytyrëqeshur u mblodhëm për Ditën e Suksesit në hotel Mons të Ljubljanes. Ishte një gjë e bukur të shikoje njerzit e shumtë, që me emocion prisnin për të marrë njohuri të reja. Këtë ditë ia kushtuam mësimit të përbashkët, shkëmbimit të mendimeve, dhe vlerësimit të rezultateve.

Pjesmarrësit i përshëndeti së pari **Andrej Kepe** drejtori rajonal, i cili vlerësoi veprimtaritë aktuale, dhe nxiti të gjithë: të mos mjaftohemi me punën e mirë por të synojmë të shkëlqyerën. Pamë prezantimin e produkteve të reja, që tashmë kushdo i njeh shumë mirë sikurse janë: FAB X, Forever Daily dhe Forever Calcium-in e ri.

Pastaj frenat i morën drejtuesit e programit të sotëm, menaxherët **Ana dhe Božidar Cviljanovič**, që na udhëhoqë shkëlqyeshëm në këtë program. **Dr. Karmen Fürst**, mjeke, menaxhere, me njohuritë e saj si profesioniste na fut në botën e probiotikëve. E pranojmë sinqerisht se kjo fushë ishte shumë e panjohur për ne. Gjithnjë e më tepër bindemi se produktet tona përfaqsojnë kulmin e cilësisë. **Rinalda Iskra** senior menaxhere, që vazhdon serinë e sukseseve, në mënyrë të thjeshtë por të efektshme na njeh me temën aktuale të kohës, me rregullat e MLM. Shumë nga ne mësuan gjera të reja, ndërsa të tjerët rifreskuan njohuritë e fituara më parë, duke i parë gjërat edhe nga një kënd vështrimi tjetër. Në vazhdim menaxherët **Marko Smiljanić dhe Majda Koglot** na prezantuan rrugën e sukseshme të tyre, të përshkuar deri tani në FLP. Fjalët e zotit Smiljanić i regjistruam mirë: Ai që do, ai është i aftë për të!

Në qoftë se ndryshojmë idenë për veten, ndryshon edhe jeta jonë. Cilën „bretkocë duhet puthur“ që të arrijmë atë që duam? Këto janë fjalët e gjithmonë energjikut dhe gazmorit, senior menaxherit, **Jožica Arbeiter**. Leksioni i tij „Puthë bretkocën! dha një nxitje të re.

Rezultatet e distributorëve të sukseshëm shpërblehen me dhënien e distiktivave, pastaj nën shoqërimin e muzikës kaluam në Hawaii. Më saktë atje na çojnë zafir menaxherët **Tomislav dhe Andreja Brumec** zafir, si dhe senior menaxheri **Jožica Zore** që ishin pjesmarrës në Global rally-n e sivjetëm. E gjithë salla dëgjoi deri në fund me shpirt dhe në një atmosferë kënaqsie përshtypjet nga ky aktivitet i veçantë.





**Ditët e Sonya-s - 6 prill, 15 qershor, 21 shtator 2013.**

FLP e Sllovenisë gjatë këtij viti ka organizuar 3 Ditë Sonya. Në dy ditët e prillit dhe të qershorit në hotelin Mons, drejtuese e programit ishte soaring menaxherja **Sonja Jurović**, që në mënyrë të thjeshtë por profesionale na prezantoi me produktet e kujdesit për trupin dhe për fytyrën. Krahas interesimit të jashtzakonshëm, njohuritë e fituara do të ndihmojnë shumë vetë në rrugën që të çon drejt majave të Foreverit. Në Ditën Sonya të shtatorit të organizuar pak kohë më parë, drejtuese e programit ishte zafir menaxherja **Andreja Brumec**. Takimin si një fill i kuq e përshkoi zbukurimi me produktet e reja Flawless by Sonya. vendosëm produktet e reja pjesmarrësve tua prezantojmë nga afër, kështu takimi u bë interaktiv deri në fund, dhe pati një jehonë të veçantë.

**FAB Party - 6 shtator**



Të qeshura të sinqerta dhe aheng gazmor në një shoqëri fantastike. Kjo e karakterizoi FAB party-n e shtatorit. Foreverat kaluan ditën në një atmosferë të mrekullueshme, me muzikë gazmore dhe animacione të shumta. Njerzit nuk e vinin re energjinë që i lidhi me njeri tjetrin dhe secili ka historinë e vet për të treguar, por ka një të përbashkët që quhet FOREVER.

Përpara Forever! Takohemi Ditën e ardhshme të Suksesit në Ljubljana, në orën 14 të 23 nëntorit!





# Jepi marshit deri në fund!

**Kemi mbrritur në etapën e fundit të kualifikimit.**  
Jepi marshit fort, që të arrish objektivin dhe në Londër të marrësh shpërblimin më të mirë!

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

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



FOREVER



# BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR



**DR. SÁNDOR MILECZ**  
Drejtör i Përgjithshëm



**JAN MARY DHE  
GEORGETTE JULIEN LUREL**  
Diamant menaxherë



**SMILJAN MORI**  
autor, konsulent



**ATTILA GIDÓFALVI  
DHE KATI GIDÓFALVI**  
Diamant menaxherë



**VERONIKA LOMJANSKI  
DHE STEVAN LOMJANSKI**  
Diamant menaxherë



**MIKLÓS BERKICS**  
Diamant menaxheri

**15-16 SHKURT 2014. SALLA SYMA**

MERRNI PJESË NË KËTË TRAINIM FANTASTIK QË TË SHTON ENERGJITË, MOTIVIMIN DHE NJOHURITË!

Salla Syma 1146 Budapest, Dózsa György út 1  
Biletat 10.000 Ft/ për 2 ditë, mund të blehen paraprakisht edhe në magazinat e FLP.  
Ruajmë të drejtën e ndryshimit të programit.



# *Këtu vetëm mirë* MUND TË BËSH

**DONTE TË NDIHMONTE NJERZIT PRANDAJ U BË MJEKE E PËRGJITHSHME. POR ÇDO TË THOTË DHËNIE NDIHMË VËRTET, DÓSA NIKOLETT, KËTË VETËM NË FOREVER E GJETI, KU BASHKË ME BURRIN FILLUAN NDËRTIMIN E RRJETIT, POR AKOMA SOT DREJTON E VETME KËTË SKUADËR.**

**Sponsor:** József Márkus

**Linja e sipërme:** Dr. Ilona Juronics dhe Géza Varga, Dr. Terézia Samu dhe András Bruckner, Ágnes Krizsó, József Szabó

**E nisët këtë biznes si çift mjekësh, por ti u përket atyre të paktëve, që shumë shpejt „Foreverin e kthyet në vëndin kryesor të punës“.**

Jam rritur në Szeged, atje shkova edhe në universitet, por punë fillova në Szolnok. Domethënë ndërtimit të rrjetit iu futëm, si një punë e dytë, krahas punës si mjekë në një qytet të panjohur, dhe me tre fëmijë të vegjël. Megjithatë mbas një viti vendosa që të merrem vetëm me këtë dhe e lash punën në mjekësi. Ishte vendim i vështirë, por unë prandaj u bëra mjekë që të ndihmoj të tjerët, por në praktikën time tradicionale as që e ndjeva këtë efektivitet. Njerzit vinin „si në një rrip transmisioni“, dhe as që e dija çfarë bëhej me ta pas vizitës, u shëruan apo jo... Plus kësaj shumë pak kohë më mbetej për fëmijët dhe për bashkpunëtorët, që të mbaja premtimin që u kisha dhënë.

**Si ndryshuan këto mardhënie duke u marrë vetëm me këtë?**

Tani e shikoj se tashmë kushdo mund të më gjejë: mbaj lidhje me këdo, qoftë edhe për të më sinjalizuar për diçka. Është një ndihmë e madhe që kam si mbështetje një firmë të besueshme si Foreveri, domethënë gjithmonë njerzve këtë gjë mund tu them edhe me kalimin e viteve. Në qoftë se Foreverin e përfaqsoj sipas rregullave të vendosura, atëhere gjithmonë kam thënë të vërtetën. Nuk kam parë tjetër kund që të funksiononte kaq mirë.

**Si specialiste e mjekësisë çfarë mendon për produktet?**

Janë gjeniale, veprojnë për mirë, janë të besueshme. Ndërkohë duhet të kemi kujdes: të „mos e tejkalojmë“ rekomandimin, në fakt gjithkush të marrë atë që atij i bën mirë, dhe për të cilën ka vërtet nevojë. Me to nuk bën dëm, vetëm mirë mund të bësh.

**Çfarë sinjalizimesh merr nga përdoruesit?**

Dua që nga konsumatorët të dëgjoj faleminderit, që u arrit ti ndihmoj, dhe gëzoj edhe më shumë kur shikoj sy të ndritur të bashkpunëtorëve, sepse fillojnë të kenë besim tek vetvetja, arrijnë sukses dhe nga pikpamja financiare kanë një të ardhme. Kur dalin në podium dhe më përmendin edhe mua një çikë, kjo më gëzon shumë.

**Krahas të suksesëshmeve, shumë nga bashkpunëtorët e tu janë vetëm konsumatorë**

Ai që është konsumator, shpesh i çon gjerat më tej, megjithatë nuk mund ta quaj bashkpunëtor. Për mua bashkpunëtor është ai që merr pjesë në takime. Por secilin e respektoj siç është. Nuk mendoj se duhet ti transformoj njerzit, kjo nuk është e nevojshme. Në bisedat personale tek unë flasin, përse ka nevojë tjetri, çfarë mund ti bëjë mirë, se unë merrem me Foreverin. Në qoftë se i intereson puna, atëhere ia fillojmë, kur është i interesuar vetëm për produktet, atëhere pse e detyroni tjetrin.





### **Me këtë stil ndërtim biznesi të përmbajtur, çfarë kohe rritje do të mjaftonte?**

Ajo që kam bërë deri tani është një ndërtim biznesi i ngadaltë, dhe mund të them se për 14 vjet të tjerët mund të ishin të parët në botë. Por ajo që kam krijuar është stabil dhe funksionon. Që në fillim mësuam me shumë baza nga Tecá Samu njohjen e produkteve, kujt duhet dhe si duhet tua rekomandojmë. Ka rëndësi numerit i madh i konsumatorëve që rikthehen, prej 14 vjetësh familja ime me 3 fëmijë me këto të ardhura jeton. Kjo tregon se një biznes që zhvillohet me kujdes mund të jap siguri të madhe. Po kështu gjithmonë kam qënë e interesuar për më shumë se kaq sa kam arritur deri tani.

### **Çfarë ju ka munguar?**

Besimi në vetvete. Për shumë kohë nuk kam patur besim tek vetja, por sponsorat gjithnjë më kanë inkurajuar. Kështu vitin që shkoi arrita kualifikimin si Senior Eagle, dhe me këtë më duket sikur vetëm tani e kam nisur vërtet biznesin tim. Ka shumë të tillë që i fillojnë gjërat, por ngecin në vend. Do të doja tu tregoja atyre, se në qoftë se vendos, gjërat mund të marrin kthesë për mirë dhe fillon rritja.

### **Përveç distiktivit Senior Eagle çfarë ju është dashur për ndryshim?**

Pjesmarrja në shumë takime, leximi shumë librave, shikimi i të tjerëve, nga të gjitha këto shikoj që mund të realizoja atë që imagjinoja. Sepse kot dëgjojmë leksionet dhe lexojmë libra, në qoftë se të suksesshmit i vëzhgojmë vetëm nga jashtë.

### **Në qoftë se e marrim kështu, mund të ketë qënë avantazh, se si e keni nisur, kështu i ke kuptuar më mirë tipat që të ngjajnë ty.**

Patjetër, por shikoj edhe atë, që kjo është puna e tij, dhe nuk mund ta parashikosh se deri kur do të qëndrojë.

### **Duket sikur nuk flasim me një biznesmene por me një psikologe...**

Mua gjithmonë më ka interesuar, çfarë mendon tjetri. Kam një lloj aftësie që ta ndiej: e kuptoj se çfarë zhvillohet në shpirtin e dikujt, dhe në qoftë se mund ta kuptoj atë, atëherë

ai njeri është i imi. Mundet që të jetë biznes i ngadaltë, por i sigurtë. Në qoftë se nuk flasim me një zë, ka oshilacione, pikët ikin dhe biznes nuk ka.

### **Nga kush përbëhet skuadra jote?**

Tash prej disa vitesh kam ndërtuar rrjetin, dhe kur pas një takimi i hodha një shikim grupit tim u habita që të gjithë ishin më të moshuar se unë. Më preku fakti që ata kishin besim tek unë dhe që kishin pranuar. Punoj me një grup të vogël, por që janë njerëz të mirë dhe që e dinë se i përkasin kësaj firme. Ka midis tyre të rinj, të moshuar, burra, gra, me pak apo më shumë shkollë: njerëz krejt të ndryshëm.

### **Cili është tash objektivi juaj më i rëndësishëm?**

Dua të kualifikohem për të shkuar në Londër, Senior Eagle tani e kam arritur, dhe kam premtuar që në Antalya të kem ngjitur edhe një nivel, duke arritur Soaring.

### **Për gjithë këtë çfarë duhet të përforcosh?**

Në fokus duhet të kem kërkimin e njerzve të rinj, sepse ecjen përpara vetëm kjo e sjell si për mua ashtu edhe për të tjerët. Objektivi im është që në aktivitetet e organizuara nga firma të sjell sa më shumë njerëz, sepse jam e sigurtë që këtë biznes nuk mund ta prezantosh duke përzier kafen, takimet e organizuara nga firma i bindin vërtet njerzve.

### **Nuk ka patur kandidat tuajt, që pikërisht nga kjo janë trëmbur?**

Ka patur, por s'ka gjë, të paktën është parë shpejt që atij kjo nuk i intereson. Edhe unë në fillim në këto aktivitete rrija plotësisht „e mbyllur” deri në fund, por më në fund leksioni i Emil Tonk më bindi. Para tij ne për 8 muaj radhazi na kishin bërë thirrje, por vetëm mbasi u kthyem nga ky aktivitet vendosëm që të ndërtonim biznesin. Kjo kërkon që edhe sponsori të mos tërhiqet.

### **Mundesh edhe ti të jesh kaq e duruar? I pret njerzit?**

Shumë madje, jam tepër e logjikshme. I ruaj lidhjet, mbase ia vlen, por e vërteta është se kështu nuk bëhesh diamant. Kjo është e mirë për atë që mund të jetosh, por sukseset nuk vijnë nga lidhje të tilla.



### **Për shumë kohë ke qënë mosbesuese. Tani je e kënaqur?**

Tashmë po. Në të vërtetë për shumë kohë për këtë isha e pakënaqur, që për kaq kohë vetëm deri këtu kisha mundur të arrija. Disa muaj më parë për herë të parë deklarova se jam krenare, për të. Duhet të jemi krenarë për çka kemi arritur deri tani. Dhe sigurisht gjithkush vetëm me veten i mat rezultatet; duhet të zhvillohemi në krahasim me veten, gjë që kërkon angazhim.

### **Ju në çfarë duhet të zhvillohi?**

Duhet ta bëj si rutinë sponsorizimin e njerzve „lart”, me guxim duhet të kërkoj edhe të tillë, të cilët në jetë i para shohim me respekt, sepse ata mund të ndërtojnë biznes të madh. Nuk ka rëndësi që të bëjmë garë me të tjerët, por për atë se e ndjej që jam e aftë edhe për këtë.

### **Cilat kanë qënë çastet më të mira në këta 14 vjet?**

Pjesmarrja në programin e parë të autoveturës, kualifikimi Senior, kur mora çekun Chairman dhe me vete thashë : vërtet prandaj ia vlen! Është e çuditshme, por këtu gjithmonë është më lehtë „kur punon shumë” me vrull, dhe është më e rëndë kur punojmë pak.

### **Ku e kanë më të vështirë fillestarët?**

Aty kur duhet të fillojnë të ëndërrojnë dhe të përcaktojnë objektivat. Për këtë bën mirë pjesmarrja në një aktivitet, ku shikon që edhe të tjerët ia kanë arritur. Ai që nuk shkëputet dot nga mentaliteti i vjetër dhe mënyrën e të menduarit nuk e vendos në themele të reja, ai do ta ketë të vështirë. Sigurisht gjithmonë është më lehtë të bëjmë fajtor mjedisin përreth, dhe presim që të tjerët të zgjidhin problemet tona, por kjo nuk të shpie në objektiv. Këtu mund të ecin përpara, ata që janë në gjëndje të ndryshojnë veten.

### **Ndërkohë fëmijët rriten... Me se merren?**

Janë 17, 18 dhe 20 vjeç, mësojnë, tash më shumë kuptojnë botën se sa unë në moshën e tyre. Djali madh mëson për marketing në shkollën e lartë, por dëshiron të merret edhe me FLP, që për mua është vlerësimi më i madh. Një herë erdhi duke thënë: „mami , dua të bëj atë që bën edhe ti!” Më erdhi shumë mirë, mbasi objektivimi im i brendshëm ka qënë, që fëmijve tu jap shembullin, për të cilin të mund të jenë krenar për nënën e tyre.

Dy vajzat që janë më të vogla, tashmë rekomandojnë produktet në shkollë, natyrisht kjo është pjesë e jetës së tyre, e mesmja që 5 vjeçe thoshte se do bëhet Diamante. Por unë nuk jam nga ato nëna që u kërkoj të bëjnë gjëra të detyruara, ashtu si edhe me bashkpunëtorët e mij kam besim se gjithkush e gjen veten në atë që është e veçantë për të.

### **Në qoftë se shikojmë cilësinë e jetës, si ke qënë dhe si je me Foreverin?**

Në fillim pas 8-9 orëve punë fillonte dezurni, pastaj në kopësht e çerdhe për fëmijët dhe pastaj bëja prezantimet, sepse sponsorit tanë banonin 300 km larg. Nuk ishte e lehtë por arrita të zgjidh shkollimin e fëmijve, nuk e di cili prind i ndarë 40 vjeçe, me 3 fëmijë mund ti lejojë vetes, që fëmijë të mund të shkonin kudo e nga të donin. Nuk fluturojmë, nuk shikojmë qejfet, nuk kemi ndonjë shtëpi të madhe apo veturë lluksoze, por çfarë kemi patur të nevojshme e kemi arritur.

### **Kur u regjistrua djali, çfarë këshille i dhe?**

Duket si qëllim në vetvete, por vetëm kaq munda ti thosha: dëgjo sponsorin tënd, kape për dore dhe bën atë që të thotë. Kur unë isha në fillim të këtij biznesi, një gjë munda të bëj, me ata që u lidha, kishin bërë 25 pikë dhe kishin 3 fëmijë. Dhe mendova, në qoftë se ata kanë mundur ta bëjnë, edhe ne mund ta bëjmë dhe dhash fjalën që do ti dëgjoj ata.

### **Mund të jesh edhe ti aq e vendosur sa kanë qënë sponsorit tuaj me ju?**

Unë kam idetë e mija se çfarë të bëjnë bashkpunëtorët e mi, por shumë herë nuk e bëjnë, dhe pikërisht shumica e vështirësive nga kjo u vjen, se ecin me kokën e tyre, përplasen, dhe pastaj as nuk kthehen mbrapsht. Përpiqen të punojnë të pavarur në një profesion të tillë ku nuk kanë përvojë, dhe pastaj mendojnë se nuk funksionon. Por s'ka gjë, ata që qëndrojnë, ata janë në vendin e tyre. Jam shumë krenare për skuadrën time, sepse janë të mirë si njerëz, dhe nga kjo të mira ke edhe atëhere kur në mes tyre dikujt i duhen disa vite për të mësuar si të eci më përpara. Ndërkohë që e ndjejnë veten mirë, me atë çka bëjnë, për mua edhe kjo është vlerë.

# lifestyle

## Këshilla për mënyrën e jetesës



SIPAS DOUG LARSON  
JETËGJATSIA E  
PRITSHME DO TË RRITEJ  
SHUMË NË QOFTË SE  
ZARZAVATET DO TË  
KISHIN AROMË TË MIRË  
SI SALLAMI.

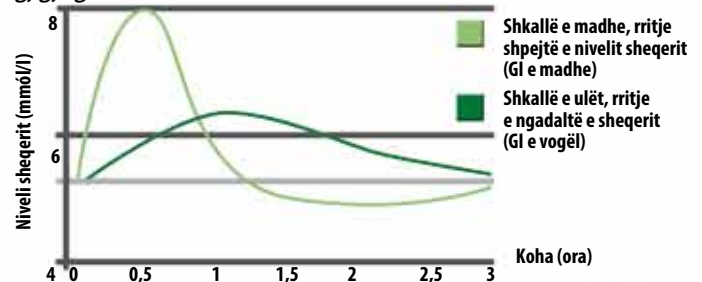
## Diabeti

### tek fëmijët dhe të rriturit (Pjesa e 2-të)

**E**lement shumë i rëndësishëm i mënyrës të jetesës është të ushqyerit. Bukuria dhe saktësia e gjuhës këtu tregohet. Me ushqimin futim në organizëm MJETE ushqyese, ndërsa me përzgjedhjen e duhur të lëndëve bazë dhe të teknologjisë të përpunimit, mund të USHQEJMË organizmin tonë. Objektivi është që të marrim energjinë që siguron një peshë trupore optimale, sipas moshës dhe aktivitetit fizik. Rëndësi ka konsumi i karbohidrateve që pak e ngrënë nivelin e sheqerit në gjak dhe nivelin e insulinës dhe që kanë indeks të ulët glicemie dhe ngarkesë glicemie, sikurse është konsumi i peshkut dhe i vajit të ullirit me acide dhjamore të pangopura Omega-3 dhe Omega-9 si dhe i proteinave të shoqëruara me përmbajtje të ulët yndyrnash, sikurse janë mishi jo i majmë, dhe mishi i pulës. Natyrisht gjithkush nuk është i sëmurë nga diabeti. Indeksi Glikemik (GI) tregon se në çfarë mase rritet niveli i sheqerit në gjak dhe i insulinës gjatë marrjes të një ushqimi të caktuar. Ndërsa ngopja Glikemike (GL) sa është ngarkesa e përgjithshme e sheqerit në organizëm gjatë marrjes të ushqimit të caktuar, dhe sa do të jetë ngritja e qëndrueshme e nivelit të insulinës dhe e sheqerit në gjak. Mundet që indeksi GI i një ushqimi të jetë i lartë (dmth kthehet në rritje të madhe të insulinës dhe të sheqerit në

gjak), por në qoftë se ky efekt qëndron për një kohë të shkurtër, atëherë ngarkesa GL mund të jetë e ulët, sin ë rastin e ngrënies të shalqinit. Mundet të dy treguesit të jenë të lartë, dmth konsumimi i një ushqimi krijon nivel të lartë insuline për një kohë të gjatë sikurse është rasti me pataten.

#### Përgjigja glikemike tek të rriturit e shëndoshë



Këto dy karakteristika, jo gjithmonë tregojnë ndikimin e vërtetë të një lëndë ushqyese. Psh fruktoza e cila ka indeks të ulët glicemie, shkakton rezistencë afatgjatë ndaj insulinës. Qumështi dhe dis aprodukte të tij (përfshirë disa lloj djathrash), nuk kanë tregues glicemie (GI) jo shumë të lartë, megjithatë kthehen në përgjigje insuline të lartë



GI	LLOJI I USHQIMIT	
shumë i lartë	90-100%	rrushi, sheqeri maltos, mjalti, pijet freskuese me shqer, mielli grurit, misrit dhe orizit
i lartë	70-90%	repa dhe kallam shqeri, produktet e furrës me miell të bardhë dhe makaronat e ziera, rrushi, syltiashi
mesatar	50-70%	misri, orizi zier, bananja, lëngje frutash të pasheqerosura
i ulët	30-50% nën 30%	qumësht, jogurt, kos, shumica e frutave shtëpiake, spageti dhe makarona të përgatitura nga miell gruri durum fasule, thierza, arra, lajthi, rrikë, specia, domate, fruktoz, xilit

Në këto vlera ndikon edhe mënyra e përgatitjes të ushqimeve. E rrit vlerën GI çdo veprim gatuarje, që dëmton muret e qelizave të bimëve si psh zierja intensive, skuqja, enët turmix, grirja. E rrit vlerën GI gjithashtu edhe tretja në ujë (pijet freskuese, çaji shqerosur). E ul këtë vlerë përgatitja me avull, po kështu proteinat e konsumuara bashkë me to, undyra (psh krem me akull) si dhe fibrat (psh sallata).

Parimet profesionale rekomandojnë dietat mesdhetare, me produktetve të furrës të me miell të bluar frutat, krahas zarzavateve dhe frutave që kanë përmbajtje të lartë fibrash. Dieta mesdhetare pa gluten e laktoz janë dieta paleoliti, që ndalojnë konsumimin e patates me përmbajtje të lartë niseshteje dhe të bishtajeve (fasule dhe thierza). Produktet me fekt ruajtje të shëndetit, dhe efekt parandalues e kurues janë trajtuar në artikullin 3 pjesësh të Dr Terézia Samu në numerat shtator-tetor-nëntor të vitit 2012. Dieta e paleolitit mund të vihet në pikpyetje përse i përket diabetit të llojit të 2-të. Po kështu duhet të fiksojmë faktin që kurimi i diabeti të llojit të 1-rë nuk mund të pritet prej tyre. Ai që braktis insulinën e propozuar nga mjeku kurues dhe mbështetet vetëm tek dieta paleolite, ai rrezikon jetën e fëmijës.

Piramida e ushqyerjes të shëndetshme e botuar nga Universiteti i Harvardit më 2008, për këdo propozon kompensimin e rregullt ditor me vitamina, lëvizjen sistematike ditore, krahas dietave të përgatitura në mënyrë të detajuar.

Kështu sëmundjet e vendeve të zhvilluara, përfshi edhe diabetin nuk mund të parandalohen pa plotësuesit dietikë, mbasi një nga qëllimet e dietës është që mungesa e një apo disa lëndëve ushqyese të mos ketë parasysh trajtimin e sëmundjeve. Preparatet e përgatitura në mënyrë shkencore dhe nga burime natyrale plotësojnë lëndët ushqyese që mungojnë tek ushqimet.

*Vitamina është një lëndë e tillë, që shkakton sëmundje vetëm nqse nuk e hamë”*

*(Albert Szent-Györgyi)*

Vitamina D aktive D mbron organizmin nga zhvillimi sëmundjeve autoimune (1tDM), dhe ka rol të rëndësishëm edhe në luftën kundër dhjamosjes (2tDM). Mungesa e saj pakëson edhe prodhimin e insulinës të qelizave-β të pankreasit. Bakterie të vecanta të zorrëve (Firmicutes) rritin absorbimin e undyrnave, dhe bëjnë të mundur që organizmi të nxjerrë më shumë kalori nga ushqimet me përmbatje energjie të njëjtë. Nxjerrja e energjisë në rritje që ndodh nga fibrat ushqimore të patretshme për florën normale të zorrëve, kthehet në rritje të dëmshme të shqerit në gjak dhe prodhim të tepërt të trigliceridit (TG) në mëlçi. Nga kjo rritet pesha trupore dhe rezistenca ndaj insulinës. Prandaj për parandalimin e diabetit ka rëndësi jo vetëm mbrojtja e sistemit imun por edhe mbajtja e një peshe trupore optimale dhe të paktën dy herë në vitt ë optimalizojmë florën e zorrëve me probiotikë me bakteriet e dobishme të zorrëve, që nuk dëmtojnë stomakun dhe zorrët gjatë kalimit nëpër to dhe japin efektin në zorrën e trashë. Për vendosjen e shumëzimin e bakterieve të mira ka nevojë edhe për fibra prebiotike. Këto i zotëron shkëlqyeshëm aloe vera. Lëndët e shumta efektive me rëndësi biologjike që gjenden tek aloe mund të ndihmojnë organizmin edhe në qelizat e tjera dhe ushqimin e qelizave-β që prodhojnë insulinën. Acidet dhjamore omega-3 janë acide dhjamore të pangopura. Në natyrë ekzistojnë 10 lloje të njohura, nga të cilat në ushqyerje, 3 kanë rëndësi të veçantë: acidi alfa-linolen (ALA), acidi aikozapentaen (EPA), dhe acidi dokozaheksaen (DHA). Nga pikpamja e mbrojtjes të sistemit të zemrës dhe të venave, të rëndësishëm janë dy të fundit. Në bazë të studimeve të viteve 80 dhe që vazhdojnë edhe sot, njihet vetia e tyre që furnizimi si duhet me EPA dhe DHA kontribuon në funksionimin si duhet të zemrës dhe ndikon në mënyrë pozitive në sistemin e venave, ul tensionin e gjakut dhe rrezikon e zhvillimit të kalcifikimit të venaves, DHA është i rëndësishëm për funksionimin normal të trurit dhe ruajtjen e shikimit. Ka prova se konsumi 2-3 herë në javë i peshkut të pasur në acide dhjamore (si salmon, makarel, hering, sardele, sepie) ka efekt në pakësimin e rrezikut të zemrës.

# lifestyle

Kromi merr pjesë në metabolizmin makro të lëndëve ushqyese dhe kontribuon në ruajtjen e nivelit normal të sheqerit në gjak. Fruti i Garcinia Cambogia nëpërmjet acidit hidroksil që gjendet në të kontribuon në dietat e menaxhimit të peshës dhe parandihmon në metabolizmin e yndyrnave. Fiku i detit nëpërmjet përbajtjes të fibrave kontribuon në mbajtjen e një diete të duhur dhe mbështet metabolizmin e yndyrnave dhe të karbohidrateve. Për rregullimin e nivelit të sheqerit në gjak dhe të insulinës, rol të rëndësishëm luajnë plotësuesit me tërshërë dhe drithëra të njoma. Gjatë konsumit të ushqimeve me përbajtje të lartë fibrash gjithmonë duhet patur kujdes pirja e lëngjeve, mbasi 1 gram fibër ushqimor lidh 100 gram ujë. Në qoftë se nuk pimë lëngje në masën e duhur atëherë fibrat e konsumuara e heqin atë nga organizmi. Për mbajtjen e një peshe trupore optimale, rëndësi ka edhe përdorimi si ngrënie kryesore i pluhurave me proteina që sot përdoren shumë. Për mbajtjen e peshës trupore është llogjike edhe përzgjedhja e plotësuesve dietikë me vitamina dhe lëndë minerale që zëvendësojnë ushqimin. Vitaminat B1 dhe B2 dhe kalciumi marrin pjesë në proceset normale metabolike, ndërsa vitamina B6 luan rol të veçantë në metabolizmin e proteinave dhe të glikogenit. Si burim proteinash mund të merret proteina e pastër e sojës. Sipas Agjencisë Amerikane të Ushqimit dhe të Llaçeve (FDA) marrja çdo ditë e 25 gram proteinë soje, pakëson rrezikun e sëmundjeve të zezës dhe të sistemit të venave.

terpenoidet që gjendet tek disa bimë, përmirësojnë qarkullimin në venat me diametër të mesëm dhe të vogël, duke evituar ngërçet e faqeve të venave. Duke u nisur nga efekti antioksidant i flavonoideve, ato mbrojnë nga sëmundjet që shoqërohen me stres të madh oksidativ, sikurse është edhe diabeti. Është e njohur vetia e ginko biloba që përmirëson qarkullimin në organet e furnizimit të pamjaftueshëm meg jak. Prandaj nuk është pa kuptim efekti i saj për përmirësimin e dukshëm të kujtesës. Ginko biloba stabilizon aftësitë përçuese të arterieve të holla dhe në këtë mënyrë ndihmon veshkat duke i mbrojtur nga zbrazja e dëshme e albuminave. Mund të pengojë humbjen e lëngjeve në membranën e qelizave nervore dhe mund të ndihmojë në lehtësimin e gjëndjes nga mungesa e oksigjenit dhe në ngritjen nga dëmtimet.

Vitamina D aktive ndihmon veshkën e dëmtuar nga diabeti<sup>3</sup>, dhe ul tensionin e lartë të gjakut<sup>4</sup>.

Boronica e zezë përmirëson shikimin dhe furnizimin e syrit meg jak.

Luteina është një nga pjesët përbërëse të lentes së syrit dhe të cipës të nervit të syrit. Vitamina A Beta karotin, kontribuon si lëndë e gjallë për ruajtjen e shikimit normal.



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

Zinku ndihmon metabolizmin e vitaminës A dhe kështu në ruajtjen e shikimit. Vitaminat C dhe E, dhe bakri marrin pjesë në mbrojtjen e qelizave kundrejt stresit oksidativ, kështu mbrojnë jo vetëm venat e syrit por mbrojnë edhe organe të tjera nga efekti i dëmshëm i radikaleve të lira. Acidet dhjamore omega-3 dhe 9, i shërbejnë mbrojtjes të qarkullimit dhe mpiksjes të gjakut si dhe ritmit të zemrës. Shumë studime tregojnë se nëpërmjet efektit të tyre direkt mbi muskujt e zemrës pakësohet rreziku i vdekjeve të papritura nga zemra. 5 Me qënë se organizmi ynë, ashtu si edhe vitaminën C, ato nuk mund ti krijojë, atëherë në çdo moshë, çdo ditë duhet tia japim organizmit, në qoftë se duam të ruajmë lëmueshmërinë e faqeve të venave dhe tërësinë e membranës të qelizave. Allicina që pakëson inflamacionet, germaniumi dhe seleni antioksidantë, që përmban hudhra, shfrytëzohet prej mijra vjetësh për ruajtjen e shëndetit, për shkak të efektit në mbrojtjen e faqeve të mureve të venave. Këpurdha shiitake përveç asaj që mbështet sistemin e venave dhe të zemrës, dhe ka efekt të largimit të stresit, pakëson edhe rrezikun e zhvillimit të diabetit të llojit të 2-të. Këpurdha maitake pakëson nivelin e sheqerit në gjak dhe përmirëson raportin midis insulinës dhe sheqerit në gjak. Niveli i koenzimës Q10 në insufishencën e zemrës dhe në dhimbjet e muskujve të zemrës duket që është e ulët. Fibrat e muskujve të zemrës që kanë kërkesë të madhe për oksigjen, për funksionimin e mirë të tyre kanë të domosdoshme sistemin e mirë mitochondrial që është furnizuar si duhet me koenzimën Q10. Kompensimi i kësaj mungese përmirëson cilësinë e jetës dhe ul vdekjet nga muskujt e dëmtuar për shkak të mungesës të oksigjenit<sup>5</sup>. Për efektin e duhur të koenzimës Q10 është i nevojshëm edhe seleni. Për treshen B6, B12, acid folik, tashmë e dimë se ndihmojnë për mbajtjen në brezin optimal të nivelit të homocisteinës në organizëm dhe në këtë mënyrë mbrohet edhe sistemi i venave dhe i zemrës. Bimët medicinale adaptogjene dhe vitaminat antioksidante që përmirësojnë aftësitë duruese ndaj stresit, ndihmojnë punën e muskujve të zemrës si të atyre të shëndetshëm ashtu edhe të atyre të dëmtuar. Në efektin e aminoacidit L-Arginin monoksidit nitrogjenit që formohet në qelizat e mureve të venave çliron muskujt e lëmuar të faqeve të mureve të venave, duke optimalizuar në këtë mënyrë qarkullimin e gjakut dhe tensionin e gjakut.

Ajo që priset në natyrë, aty e ka edhe shërimin. Përzgjedhja e kujdesshme e plotësuesve me burim natyror dhe konsumimi gati i përditshëm përmirëson shumë cilësinë e jetës sonë. Pavarsisht si dhe deri kur do ta jetojmë jetën! Unë ju uroj shëndet të plotë!

## LITERATURA

1. Wacha Judit dr. A bélfőra szerepe az anyagcsere-egyensúly fenntartásában. Metabolizmus | 2012 | 10. évfolyam 5. szám
2. American Heart Association Guidelines for healthcare professionals 2011.
3. Kidney International 76 (December (2) 2009)
4. de Borst MH et al., „Cross Talk Between the Renin-Angiotensin- Aldosterone System and Vitamin D-FGF-23-klotho in CKD” J Am Soc Nephrol 2011 Aug;18 (Epub)
5. A Q10-koenzim és az omega zsírsavak szerepe a kardiovaszkuláris étrendi terápiában és prevencióban. Dr. Vági Zs. és mts. Metabolizmus, 2013. szeptember XI/4.301-305
6. Vitamin- és nyomelem-szupplementáció a kardiovaszkuláris betegségekben. Dr. Lovics Zs. Metabolizmus, 2013. XI/3.





**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ  
DR. ENDRE SERES - ZAFÍR MENAXHER**

Është një kënaqsi dhe nder për ne që na jepet mundësia për të rekomanduar libra.  
Do të donim të tërhiqim vëmendjen për dy vepra të tilla që në jetën e të dy neve kanë patur një ndikim të madh.

## Csináld!



**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ  
JAMES R. SHERMAN: BËJE TANI!**

Është një kënaqsi dhe nder për ne që na jepet mundësia për të rekomanduar libra. Bashkë me bashkshortin tim do të donim të tërhiqim vëmendjen për dy vepra të tilla që në jetën e të dy neve kanë patur një ndikim të madh. Unë jam njeri i veprimit. Gjatë punës time si pathologe, mjeke familje, mjek specialiste e sëmundjeve profesionale, për mua ka qënë shumë e rëndësishme vlerësimi dhe administrimi i kohës dhe veprimi.

Mendimet për rekomandimin e librave nga ana ime e pasqyron mrekullisht ky citat: „Kur e pyetën Charles Ketteringet, presidentin e General Motors, pse i kushton kaq shumë kohë planifikimit dhe vret mendjen për të ardhmen, ai u përgjigj: Për të ardhmen interesohem kaq

thellë, sepse pjesën që më ka mbetur nga jeta atje do ta kaloj.”

Dita e sotme e pjesës që të ka mbetur nga jeta jote është dita e parë. Nesër. ashtu si në këtë moment, kjo kohë do të jetë edhe 24 orë më e shkurtër. Mos i ler të të fluturojnë ditët, që veprimtaria jote të të çojë drejt objektivit të endërruar!

Planifikimi dhe puna janë i vetmi mjet, me të cilat njeriu mund të arrijë suksesin e qëndrueshëm dhe të respektuar. Ky është edhe sekretin e respektimit të duhur ndaj vetvetes dhe baza e lumturisë. Do të ishte pa kuptim ta shtyje për më tutje, për tu hedhur përpara. Fillo sot, fillo tani, sepse koha ecën pandalur!

**DR. ENDRE SERES - ZAFÍR MENAXHER  
BRIAN TRACY: REZULTATI MAKSIMAL**

Edhe në “jetën që kam kaluar” si kirurg punën e kam bërë me angazhim maksimal, me rendiment maksimal. Për mua ka shumë rëndësi synimi për rendiment qind për qind. Me këtë synim kam zgjedhur librin e një autori dhe lektori të sukseshëm. Për mua qëndrimi i tij, angazhimi i tij dhe synimi për sukses maksimal janë me vlera të veçanta.

Ken Blanchard për këtë thotë: „Brian Tracy është njohës praktik i sekretit të rezultatit maksimal. Ne na mbetet të prezantojmë qartë metodat dhe teknikat e tij, që funksionojnë në mënyrë të garantuar. Ju garantoj se metodat e pasqyruara në librin e tij, vënë në lëvizje forca të heshtura, që ju sigurojnë suksesin „

I dashur Lexues!

Merre në dorë këtë libër, po „e ndeshë rrugës”, lexoje, mat forcat me rreshtat nga ky libër i Brian Tracy, që me forca të ripërtëritura, punën tënde ditore të mund ta kryesh me rezultatin maksimal.



# NJOFTIME

## NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

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



## HUNGARIA

### Drejtoria e Përgjithshme Qëndrore e Budapestit

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu) Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995 Me korespondencë me letër: 1439 Budapest, Pf.:745.

Drejtori përgjithshëm: Dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, Cel: +36 70 316 0002

Drejtoresh e Përgjithshme: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/ ext.160, Cel: +36-70-436-4230;

Zëvendës Drejtoresh e Përgjithshme: Bernadett Huszti: ext:194, Cel: +36-70-436-4212;

Shefe Degës të Shitjeve: Dóra Harman ext: 157, Cel: + 36 70 436 4197

Shefe Degës të Kominikimit: Zsuzsanna Petrőczy: ext.131, Cel: +36-70-436-4276

Shefe Degës Ndërkombtare: Valéria Kismárton ext. 30, Cel: + 36 70 436 4273

Seksioni i komunikimit ndërkombtare: Aranka Szecsei: ext.136 , Cel:

+36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi: ext.135 , Cel.: +36 70 436 4227

Dega e Trainimit dhe Zhvillimit (FLP TV): Sándor Berkes, ext.133, Cel:+ 36 70 436 4213, Dr Tamás Karizs, Cel: + 36 70 436 4271

**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%

TRAINIMI FALAS në Qendrën e Trainimit Sonya! Në rrugën Szondi të martën e 1-rë të do muaji në orën 10, ndërsa në rrugën Nefelejcs, në qendrën Sonya, çdo të martë dhe të enjte Lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

Produktet e Forever Living Products shiten me rekomandim të Shoqatës Hungareze të Mjekësi Alternative.

Produktet tona mund të blihen ose porositen personalisht në përfaqsitë tona

### POROSI PRODUKTESH

**Me telefon, në telecentrën tonë:**

E Hënë: ora 8-19.45, Martë-Enjte 10-19.45; Premte 10-17.45

Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

Të hënë 12-20, të martën deri të premten 10-18 :

Cel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

të hënë deri të premten 12-16:

Pa pagesë mund të kërkoni në linjën: +36-80-204-983

Adresa e-mail e telecentrës: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

### Shitje me Internet

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ose [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)

Për të kontaktuar me shërbimin e klientit në Internet:

tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,

e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit në telecentër dhe internet:

Melinda Malik Melinda, Cel: +36-70-436-4240

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

**RISHITJA E PRODUKTEVE DHE REKLAMA** Produktet dhe materialet tona të marketingut është e ndaluar të rishiten në internet. Ato mund të 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](http://www.foreverliving.com),  
– në softverin Forever Telefon, – me shërbimin internet MyFLPBiz,  
– dhe qendrat tona për partnerët e Hungarisë në numerat telefonik: +36-1-269-5370 dhe +36-1-269- 5371 ndërsa për vendet e tjera të rajonit tonë në: +36-1-332-5541. +36-1-269-5370 dhe +36-1-269-5371, kurse nga shtetet e tjera të rajonit në numrin +36-1-332-5541.

**Drejtoria Operative:** 1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Derjtori i Përgjithshëm i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292

Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext.192 , cel. +36 70 436 4281

Derjtoresh e Financës: Gabriella Rókasné Véber: tel.: +36-1-269-5370/ ext.171, Cel: +36-70-436-4220

Shefe e financës: Katalin Blahut Botosné: ext.121, Cel: +36 70 436 4218

Derjtori i Kontrollit: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/ ext.181,

Cel: +36-70-436 4194,

Orari i hapjes dhe shërbimit ndaj klientit në magazinat e Rrugës Nefelejcs:

H: 8-20 , M-E: 10-20 , P: 10-18,

Në ditët e punës të çdo fund muaji 8-20,

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit: Melinda Malik Cel: +36-70-436-4240

**Derjtorja e Rajonit të Debrecenit:** 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënë: ora 12-20,

të martë-premte: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Kálmán Pósa: Cel: +36-70-436-4265

**Derjtorja Rajonale e Szegedit:** 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Hapur: H: 12-20 , M – P: 10-18

(mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës)

Derjtori Rajonal: Tibor: Radóczy

**Derjtorja Rajonale e Székesfehérvári:** 8000 Székesfehérvár; Várkörút

17. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020. Fax: +36-22-

503-913 Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para

mbarimit të punës) Derjtori Rajonal: Tibor Kiss.

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

**Forever Resorts** Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u.

26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

Restoranti Sasfészek , tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).

Drejtori Menaxhimit të institucioneve hungareze të Forever Resort: Péter

Lenkey; Drejtoresh Operative: Katalin Király; Drejtori i Marketingut dhe i

Shitjeve: tamás Mocsnik

Zyra Phönix për prenotim bileta avioni Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Gabriella Pittmann +36 70436 4297

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

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

### PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

**DITË SUKSESI:** 16 nëntor;

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

### PROGRAMET STIMULUESE

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

# NJOFTIME



## SERBIA

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

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

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

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

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

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



## MALI I ZI

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

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



## SLLOVENIA

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

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



## KROACI

**Zyra e Zagrebit:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.  
tel: +385 1 3909 770; 3909773 dhe 3909775, Fax: +385 1 3909 776  
Hapja gjatë verës (nga 1.7.2013 deri 2.9.2013  
të hënë dhe të enjte: 12.00–20.00,  
të martë, mërkurë dhe premte 09.00–17.00

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

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

Success Day: 19 tetor Opatij– Hotel Adriatik



## SHQIPËRIA

**Zyra e Tiranës:** Tiranë, Fuat Toptani 1/5.  
Tel./Fax: +355 44 500 866  
Hapur: ditët e punës 9.00–13.00 dhe 16.00–20.00  
Drejtor Rajonal: Attila Borbáth  
cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293  
Shef Zyre: Xhelo Kiçaj: Cel: +355 69 40 66 811,  
e-mail: flpalbania@abcom.al



## KOSOVA

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

flpkosova@kujtesa.com



## BOSNJE-HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljin

# FOREVER





## ZOLTÁN KISS DHE ERZSÉBET SZALAY KISSNÉ MENAXHERË

**Çifti nga Budapesti, u lidh me Foreverin në 2007. Që nga ajo kohë për Erzsébet puna e Foreverit u bë vënd kryesor pune krahas aerobisë që e ka prej 15 vjetësh. I shoqi, Zoltán-i si sipërmarrës drejtonte një dyqan të vogël. Rrisin 3 fëmijë. Me Erzsébet biseduam për vitet e shkuara dhe për planet e të ardhmes.**

**Sponsor: Károly Léránt dhe Edina Tóth Lérántné Linja e sipërme: István dhe Anita Utasi, Andrea Gecse, Róbert Varga dhe Timea Hortobágyi Vargáné, Zsolt dhe Anita Leveleki, Terézia Herman, Zoltán Becz dhe Zsuzsanna Viktória Kenesei.**

# MË DUHEJ TË GJEJA HARMONINË

nuk kishim filluar nga prezantimet e këtij biznesi, por edhe kështu bënim 2-3 pikë xhiro në muaj. Këtë sponsori im e vuri re dhe më theksoi se ka mundësi edhe për më shumë, në qoftë se punojmë së bashku në mënyrë të planifikuar. Ky takim ishte në fillim të verës dhe në shtator arrita supervisor.

### **Kanë kaluar 7 vjet që nga regjistrimi deri në arritjen e nivelit menaxher. Çfarë ka ndodhur gjatë kësaj kohe?**

Në fakt me këtë mundësi jemi njohur në 2002, kur Karcsi dhe Edina na kërkuan për herë të parë (Károly Léránt dhe Edina Tóth Lérántné, që më vonë u bënë sponsori e tyre – red.) Atëhere thamë „jo”, se nuk mendonim që kjo punë do të kish vend në jetën tonë. Në 2007 na kërkuan përsëri, pikërisht në atë kohë, pranua mundësitë e dhëna nga këto produkte.

### **Pra u bëtë konsumatorë. Kur e patë mundësinë si biznes?**

Në fakt përdorimi i produkteve dhe ndërtimi biznesit filluan njëherashi, po kështu në atë kohë kërkonim një mundësi të tillë, që të mos na angazhonte gjithë ditën, por të më siguronte 100 deri 150 mijë forinta. Mbas brenda një kohe shumë të shkurtër produktet na pëlqyen, ishte e natyrshme që tua rekomandonim ato edhe të njohurve tanë. Shkuam në kolektivin e të tre fëmijëve, dhe me prindërit e tyre ndamë përvojën tonë. Akoma

### **Kjo ka 6 vjet. Pastaj mbetët në atë nivel?**

Me këtë biznes angazhohesha vazhdimisht, rekomandoja produktet, por mendoj duhej „ta karikoj veten” që të mund të arrija nivelin e menaxherit. Megjithatë deri në fund isha aktive, dhe ndjehesha mirë në këtë biznes, mu deshën 2 vjet që të arrija këtë nivel.

### **Cili ishte motivi yt?**

Thjesht, e kam pëlqyer këtë punë. Nga Foreveri kam fituar gjëra të tilla si zhvillimi personalitetit, rritja e njohurive, të cilat do të duhej një shkollë që ti mësoje. Me rritjen e njohurive, bëhen më të mira edhe mardhëniet me njerzit, qoftë me fëmijët, bashkshortin etj.

### **Kush të shikon apo dëgjon tani, e kupton që ti jeton e kënaqur me familjen dhe me punën?**

Që ti hyja më parë biznesit, duhej të gjeja kënaqsinë. Për shumë kohë më dukej sikur „po e ndiqja biznesin”,

megjithatë nuk po vinin rezultatet. Pastaj të gjitha gjërat i lash mënjatë, megjithatë nuk mundja të përqëndrohesha në mënyrë maksimale, mbasi mendja më shkonte edhe në gjëra të tjera që i lija pas dore: vallë si do të ecin fëmijët, a do të ecin gjërat edhe pa mua? Pastaj u binda se Foreveri nuk dëshiron që unë dal nga vetja, që unë të përmbys jetën time, por që ta ndjej veten mirë në gjithshka që bëj, pa trazim të ndërjegjes sime. Tashmë e di se ndonjëherë më e pakta është më shumë. Në fakt ky biznes, tashmë që nga fillimi është „një e drejtë autori“, sepse blerësit e mij shkojnë vetë në magazinë, ata blejnë, dhe pas kësaj unë marr para.

### **Ndërkohë vazhdon edhe punën tënde të trainere e aerobisë.**

Po, 3 ditë në javë jap mësim aerobie, megjithse ka patur një kohë kur mendoja se duhet të heq dorë prej saj në interes të ndërtimit të biznesit. Pastaj u binda se kështu nuk do të isha vetvetja. E kuptova se edhe po të bëj këto orë mësimi biznesi nuk do të më paksohet, vetëm se duhet gjetur ekuilibri midis dy punëve. Në jetën time gjithshka ka peshën e vet, ndërsa unë vetë ndjehem shumë mirë.

Kam 3 fëmij, Nanett 9 vjeçe, Dorina 12 vjeçe dhe Balázs 14 vjeç. Jam krenare për ta, të gjithë merren me sport. Balázs ka zgjedhur gjimnastikën në vegla. Janë vërtet model, punojnë çdo ditë për të arritur suksesin, në rrugën e tyre që kanë zgjedhur. Më duket se Balázs më ngjan shumë, të dy bëjmë detyrat tona, luftojmë kundër pengesave. Kur mëson elementë të rinj, praktikohet, dhe me shumë punë ia arrin, ashtu si edhe unë kur pas shumë „jo-ve“ më në fund ia arrij të marr përgjigjen „po“. Prandaj dhe qëndroj në këtë biznes, sepse fëmijët e mij këtu shikojnë shembujt e vërtetë të kujdesit për shëndetin dhe marrjen e përgjegjesisë. Këtu ndjej atë, se nuk ka kuptim të jesh negative, thjesht nuk ia arrin.

### **Di se me ndërtimin e rrjetit në familje merresh vetëm ti, por duket se duhet edhe një burr që të të përkrah.**

Në fillim vendimin e morëm së bashku, që do t'ia nisim këtij biznesi. Burri vjen në takime, në qoftë se takohet me të tillë, që sipas tij janë të gatshëm për biznes, atëherë mi dorëzon mua ata. Më mbështet, por pjesën më të madhe të kohës „dyqanin e mbaj vetë“, mirë është edhe kështu.

### **Si do të vazhdosh më tej?**

Sa herë e kam dëgjuar gjatë viteve, që ta shënoj mirë: se në qoftë se arrin një objektiv, menjëherë duhet të jesh gati për tjetrin. Do marrim pjesë në stimulin e Londrës, dhe kemi si objektiv që të kualifikohemi përsëri për në Opatija në Holiday Rally të 2014.





## Pjesa e III-të: Produktiviteti

Këtë muaj nga 4 parimet bazë do të përqëndrohemi tek produktiviteti, që do të thotë mbrritje e produkteve tek konsumatori i fundit.

Produktivitet = Pikët e Tua Aktive (produktet që ti blen personalisht në kodin tënd + ato të blerjeve të distributorëve të rinj të sponsorizuar prej teje)

Një rrjet Foreveri i besueshëm ka një anë shumë të fortë biznesi. Ju mund të fitoni më shumë në 3 mënyra:

- 1) Fitimi nga Distributori i Ri
- 2) Aftësia për të kërkuar dhe regjistruar Distributorë të rinj
- 3) Kur përqëndrohesh në Pikët e tua Aktive, kjo do të thotë se ti je i fokusuar në këtë veprimtari, që kontribuon direkt në rritjen dhe qëndrueshmërinë e biznesit tënd: përdorimi personal i produkteve, ndarja e produkteve me të tjerët dhe sponsorizimi personal i distributorëve të rinj.

Pas kësaj le të diskutojmë tri mënyrat e optimalizimit të Pikëve tuaja Aktive.

### **Ji produkt i produktit!**

Ka shumë rëndësi që të përdorësh sa më shumë produkte të jetë e mundur, nëpërmjet kësaj ti do të provosh efektivitetin pozitiv të tyre për cilësinë e shëndetit dhe për bukurinë. Do të kesh më shumë energji, lëkura jote do të jetë më e butë dhe më e lëmuar dhe do të provosh një cilësi jete më të lartë. Plus kësaj do të mund të fitosh një nga vlerat më të larta të biznesit, njohjen e produkteve nga mësuesi më i mirë: pra nga përvoja jote personale! Mos harro, sa më shumë produkte të përdorësh, aq më shumë njohuri fiton për rekomandimin e produkteve, dhe më shumë Pikë Aktive do të kesh. Duke tu përmirësuar cilësia e jetës dhe duke ndryshuar pamja jote e jashtme, aq më shumë zhvillohesh, dhe bëhesh reklama më e mirë e biznesit tënd. Këtë do ta vënë re edhe të tjerët dhe do të duan ti blejnë për arsye të përvojës tënde të sigurtë.

### **Vazhdo rekomandimin personal të produkteve!**

Pavarësisht sa rritet biznesi yt, vazhdo pa ndërprerje rekomandimin personal të produkteve. Kjo jo vetëm të sjell më shumë të ardhura duke u rritur grupi yt, por të ndihmon që të jesh aktiv gjatë çdo muaji. Për këtë ka shumë mënyra, si prezantimi i produkteve, takimi tek për tek, shitja online nëpërmjet faqes të internetit MyFLPBiz , apo prezenca në ndonjë ekspozitë apo ekspozë.

### **Ndërtuesit e biznesit dhe përdoruesit e produkteve**

Blerjet e Distributorëve të Rinj (NDP) deri sa të kualifikohen për çmimin e blerjes me shumicë, konsiderohen aktivitet i juaji i shitjes me pakicë. Edhe kur ata të kenë sponsorizuar sipas Planit të Marketingut, ju akoma përfiton 15% nga blerjet e tyre. Distributorët e Rinj që ju sponsorizoni ndahen në dy kategori: ndërtues biznesi ose përdorues produktesh. Në përgjithësi ata ndërtuesit e biznesit blejnë pakon e kombinuar Touch of Forever, bëjnë prezantime dhe , përipiqen me ngulm për të bërë shitje me pakicë dhe sponsorizojnë direkt distributorë të tjerë. . Ndërsa distributori përdorues i produkteve, dëshiron të blejë në sasinë e mjaftueshme për të kaluar kërkesat e blerjes minimale, zakonisht për përdorim personal, dhe nuk është i gatshëm ti futet këtij biznesi. Ky person mbetet përdorues produktesh i juaji deri sa të plotësojë 2 pikë në 2 muaj të një pas njëshëm. Deri sa të arrihet kjo, ju fitoni 15% nga blerjet e tyre, kuptohet edhe për vitet e ardhshme. Ka rëndësi që ju ti trajtoni ata ashtu si edhe klientët tuaj jo-distributorë, duke mbajtur edhe më tej lidhje me ta, duke i furnizuar me informacion dhe duke i shoqëruar me kujdesin e duhur.

Tashmë dihet se si mund të maksimalizosh produktivitetin tënd me shtimin e Pikëve të Tua Aktive. Pikët aktive, në kuptimin e ngushtë të fjalës, përbëjnë bazat e biznesit tënd. Forca dhe stabiliteti yt i ardhshëm në FLP do të varen nga ajo çfarë themeli cilësor ke ndërtuar. Ju urojmë që të mos hiqni dorë kurrë nga rekomandimi personal i produkteve, pavarësisht sa i madh bëhet grupi juaj. Kjo jo vetëm rrit të ardhurat në xhepin tuaj, por nëpërmjet shembullit tuaj personal, mëson edhe distributorët e linjës poshtë jush. Vetëm imagjinoni, çdo të ndodhte, në qoftë se çdo njeri nga distributorët e linjës poshtë jush do të rriste çdo muaj produktivitetin e tij me disa pikë... Urojmë të takohemi në podiumin e Global Rally-it 2014 në Londër!

# PLANI PROGRAMIT DHE TRAINIMEVE TË FLP PËR

2014

Janar	18. Success Day Ljubljana	25. Success Day Budapest, Salla SYMA		26. Success Day Beograd
Shkurt	15-16. Trainim i Diamantëve nga Miklós Berkics, Budapest, Salla SYMA			
Mars	22. Success Day Budapest Salla SYMA	15. Success Day Opatija	30. Success Day Beograd	
Prill	6. Dita Turbo Start, Budapest, salla SYMA	19. Success Day Maribor	27 prill- 5 maj, Global Rally, Londër	
Maj	10 Success Day Zagre 10. Success Day Sarajevo	17. Success Day Budapest Salla SYMA	18. Dita e V. e Shëndetit, Budapest, salla SYMA 18. Success Day Beograd	19-26. GO DIAMOND Turqi
Qershor	7. Turbo Start në Slloveni	14-15. Trainim i Diamantëve nga Miklós Berkics, Budapest, salla SYMA	22. Success Day Beograd	
Korrik	19. Success Day Budapest Salla SYMA			
Gusht	2. Dita Turbo Start, Budapest, salla SYMA			
Shtator	13. Success Day Budapest Salla SYMA	21. Success Day Beograd	24-29. Eagle Manager Retreat Lake Tahoe	
Tetor	3-4. Holiday Rally Opatija	11. Trainim i Diamantëve nga Miklós Berkics, Budapest, salla SYMA	25. Success Day Opatija	
Nëntor	8. Success Day Bijeljina	15. Success Day Budapest Salla SYMA	22. Success Day Ljubljana	30. Success Day Beograd
Dhjetor	6. Dita Turbo Start, salla SYMA			

## FOREVER

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

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

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. Përkthim, redaktim: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (kroat),

Babity Gorán Vladimir, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slloven) 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](http://www.foreverliving.com)



ALOE BLOSSOM  
HERBAL TEA

FOREVER  
BEE HONEY

11 12 13 14  
15 16 17  
Acc  
☺