

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



FOREVER

12. 2013 :: XVII. Issue 12.



Merry Christmas & Happy New Year



Le të festojmë



REX & RUTH MAUGHAN

Tashmë kanë kaluar 36 vjet nga koha kur vendosëm të krijojmë një firmë që të merrej me ruajtjen e shëndetit dhe trajtimin e bukurisë, duke ndërtuar një strukturë fantastike të biznesit MLM.

Sikurse e kam përmendur shumë herë, gjithmonë kam besuar dhe ëndërruar që do të realizohej diçka që do të ndihmonte njerzit në mbarë globin. Duhet të theksoj se në krahasim me endërrat e fillimit, ne jemi modest me çka kemi arritur deri tani. Mendoj se pas fillimit të sukseshëm, ne kemi vazhduar të ecim gjithmonë përpara. Jam i sigurtë se akoma vetëm një pjesë të vogël kemi gërmuar në minierën e mundësive fantastike që pritet nga ju dhe nga sipërmarrja magjike FOREVER. Foreveri është pikërisht mishërim i përpjekjeve të kombinuara të bëra nga njerzit çdo ditë, krah për krah me njeri tjetrin, për krijimin e një jete më të mirë për vete, për sot e për të ardhmen. Edhe Foreveri synon ripërtëritjen dhe zhvillimin e vazhdueshëm, sepse në qoftë se ne nuk synojmë maja gjithnjë e më të larta, si mund ta presim këtë nga ju. Natyrisht edhe tani gjërat ecin shumë mirë. Edhe tani jetojmë në botën që kemi ëndërruar në fillim, por mendoj se e gjitha kjo nuk mjafton. Akoma janë miliona njerëz që presin të njohin mundësitë e shkëlqyera që ofron Foreveri. Ata presi që të mbërrijë tek ata mesazhi FOREVER.

Suksei nuk matet gjithmonë me shifra, me gjithë atë më poshtë po japim disa tregues bindës se çfarë kemi arritur në 2013:

- Nga fabrika e Dallasit janë ngarkuar mbi 10 milion pikë (CC) produkte
- Janë përpunuar 31 milion litra xhel Aloe Vera
- Janë prodhuar mbi një miliard tableta e kapsula plotsuesish dietik
- Në kuadrin e programit të parë të Chairman Bonus u ndanë si shpërblim i veçantë mbi 21 milion dollarë
- Organizuar takimin e parë botëror Global Rally
- Prezantuar programin e parë „Global Leadership Team”
- Organizuar Global Eagle Managers Retreat-in e parë
- Janë futur në qarkullim produkte të tilla fantastike si: Forever Daily, FAB X, Forever Calcium i ri dhe i përmirësuar apo familja e produkteve kozmetike „Flawless by Sonya”

Përveç këtyre tashmë kemi nisur një pako të re Combo Pak, Vita5, dhe shumë surpriza të tjera ju presin për të cilat nuk keni dëgjuar më parë. Adhuroj sloganin e grupit të marketingut për këtë pako, sipas të cilës: „Produktet moderne që ndihmojnë ushqyerjen prezantohen thjeshtë”. Edhe Combo Pak është një paketë e tillë, që mund ta përdorë gjithkush çdo ditë, dhe mundësitë që fshihen në të janë të pakufishme.

Arritjet e lartpërmendura janë vetëm një pjesë e sukseseve të shumta që kemi arritur këtë vit. Natyrisht, përveç këtyre, ne kemi qënë pjestarë të shumë fitoreve të panumerta për të cilat nuk

mjafton vendi i kësaj përshëndetje. Në të shkuarën shumë vete më kanë pyetur, se çfarë më ka bërë që të vazhdoj atë që kam filluar 36 vjet më parë. Pse nuk pushoj dhe të gëzoj pensionin? Përgjigja ime gjithmonë ka qënë: po talleni? Unë kam punën më të mirë në botë. Të mendosh që me një mënyrë të thjeshtë të bësh dikë të buzëqeshë është një ndjenjë fenomenale. Është ky motivimi im, është kjo arsyeja dhe pseja që vazhdoj. Ja pse kam punën më të mirë në botë.

A jeni përgatitur për 2014? A i keni zbuluar e formuluar tashmë „psetë tuaja”? Mendoni deri në fund, sepse është e rëndësishme, që të formuloni saktë pse doni të punoni në FOREVER dhe çfarë do të donit të arrini. Pa një pse të formuluar mirë dhe qartë, do të jeni vazhdimisht preh e ndjenjave torturuese të dyshimit dhe e stuhive që largojnë endërrat tuaja. Në qoftë se i ke formuluar saktë cila është ajo që kërkon dhe do të arrish, i kalon më lehtë edhe stuhitë që përplasen mbi shpirtin tënd. As kështu nuk është e lehtë, por me vetëdije mund të mposhten edhe pengesat më të mëdha dhe mund të ngjitesh edhe në majat më të larta që nuk i ke imagjinuar ndonjë herë.

Po si mund ti gjejnë psetë tona?. Kjo është rezultat i një zhvillimit. Kini durim dhe gjejini. Disa e gjejnë lehtë, disave ju duhet pak kohë. Greggu e ka formuluar atë shkëlqyeshëm: „Gjejeni atë nga e cila koha ju fluturon shpejt, nga e cila e ndjeni veten mirë dhe ju afron tek gjetja e psetë”.

Tashmë pak ditë na ndajnë nga festat e fund vitit. E adhuroj këtë periudhë, këto ditë më të mrekullueshme të gjithë vitit. Ju uroj juve festa të gëzuara! Shijoni çdo çast me të dashurit tuaj! Edhe në familjen Maughan këtë do të bëjmë.

Ju faleminderit të gjithëve për punën e ndërgjegjshme! FOREVERI është skuadër e gjigantëve dhe ti je një ndërmjet gjigantëve. Falënderoj një mijë herë të gjithë drejtorat e përgjithshëm, drejtorat rajonale e teritorialë dhe stafet e tyre për punën e tyre të palodhshme, me të cilën ndihmojnë, që biznesi ynë, biznesi juaj të rriten gjithnjë e më shumë. Pa juve ky biznes nuk mund të ecte. Falënderoj Stafin tim Ekzekutiv dhe familjen time këtu që shërbejnë dhe sakrifikojnë kaq shumë për ta bërë FOREVERIN mundësinë më të madhe në botë. IPër 2013 kemi arritur shumë, dhe për këtë duhet të jemi krenarë, por mendoj se të gjithë jemi dakort që nuk i kemi shfrytëzuar të gjitha potencialet tona.

Të gjithëve ju uroj festa të gëzuara dhe një vit të ri plot suksese!

Rex Maughan

1 juaji



Festat

I dua festat, sepse është shumë bukur të festosh për të tjerët, për mua është shumë më mirë, se të festoj për veten. Foreverin prandaj e dua midis shumë të tjerave: pothuaj çdo ditë është një festë. Shiko në magazinën tonë një blerës të kënaqur dhe të buzëqeshur, apo një Menaxher të ri në skenë, që lufton me lotët e gëzimit, apo një Safir menaxher me zë të mbytur. Po, festa është një pjesë shumë e rëndësishme e qenies tonë, lidhet ngushtë me vlerësimin, i cili është i domosdoshëm për të gjithë ne – edhe nëse shumë njerëz as nuk e dinë, çfarë është ajo, që mungon nga jeta e tyre. Falë Rex Maughanit, ne këtu, në botën e Foreverit, jemi me aq fat, që mund të festojmë pothuaj çdo ditë!

Në qoftë se do ti hedhim një vështrim vitit të kaluar, një ndjenjë shumë e këndshme mbush shpirtin tim, shpirtrat tanë, sepse së bashku krijuam sistemin e trajnimit të network marketingut më profesional të Foreverit të Hungarisë dhe rajonit të saj (falenderimet më të mëdha për Miklós Berkics-in Diamant Menaxher, antar i Global Leadership Team). Atë që vjen në Ditët e Suksesit, në mënyrë aktive mban shënime në Trajnimin Diamant, më pas kualifikohet për në Opatija, për Holiday Rally, dhe së fundi e përjeton atmosferën e Go Diamondit, asgjë nuk mund ta pengojë në atë, që të krijojë një jetë të lirë e të mrekullueshme, për veten dhe për familjen e tij.

2013-a ishte vit përcaktues. Në sasi të jashtëzakonshme u rrit gjatë këtij viti, numri i bashkpunorëve të kualifikuar, i cili në mënyrë të përkryer tregon zhvillimin e rrjetit, madhësinë e tij dhe potencialin gjigand dhe të pashtershëm që fshihet brenda tij. Ata që kanë festuar në rrjeshtat e parë nëpër Ditët e Suksesit dhe e kanë marrë me vete në shtëpi këtë ndjesi, ata “i ka prekur era a suksesit”, e dinë me saktësi, që për çfarë po shkruaj. Nga janari do të fillojmë në Forever një jetë të re energjike për 2014-ën. Hajdeni të festoni në rrjeshtat e parë në Ditën e Suksesit dhe të ndjeni edhe Ju, se çfarë ndjenje është kjo!

Përmbajtja, mjeshhtëria, profesionalizmi dhe ndikimi praktik për shitjet i Trajnimeve Diamant, është pothuajse i papërshkrueshëm. Natyrisht, me saktësi mund të matet me numrat matës të Amerikës, por ato njohuri, që çojmë në shtëpi nga këto lloj trajnimesh, vlera e tyre nuk mund të paguhet me para, mund të them, që është e papagueshme. Përfundava universitetin, sigurova dy lloj profesione inxhinjerie, morra titullin doktor, por kjo njohuri, që mund të sigurohet këtu në Forever nga më të mëdhenjtë e botës, është një mijë herë më shumë, më e vlefshme, më e çmueshme, se ajo që mësova në universitet nga profesorët e mi të dashur.

Edhe trajnimet e Turbo Start për 2014-ën do të organizohen nga qendra.

Gjithë këto njohuri profesionale, që janë të nevojshme për ndërtimin e duhur, ndershmërisht dhe të sigurtë të rrjetit, mund të mësohen në këtë trajnim. Në qoftë se do të jesh ndërtues rrjeti profesionist, merr pjesë në këto trajnime! Nga kjo shkollë vetëm diplomë doktori nuk mund të japim. Mendo çfarë do të dëshiroje për veten dhe për ata që ke përpara! Në qoftë se pëlqen buzëqeshjen, lirinë dhe pavarësinë materiale eja me ne dhe na ndiq me vemendje! Njohuritë nuk mund të ti marrë askush, këtë e kam mësuar nga gjyshja ime.

Ju uroj të gjithëve një vit të lumtur dhe plot suksese në Forever! Përpara, FLP Albania!

Dr. Sándor Mílesz
Drejtor i Përgjithshëm

HOLIDAY

PAS SHTATË TAKIMEVE TË SUKSESSHME NË POREÇ, HOLIDAY RALLY U TRANSFERUA NË NJË VEND TË RI, I CILI S'ËSHTË TJETËR VEÇ OPATIJA, ME EMRIN E DIKURSHËM ABBAZIA, QENDRA E RIVIERËS KVARNER.



GLOBAL RALLY

Opatija pjesa e II.

Përsëri **Tibor Lapicz** soaring menaxher bashkë me kolegen e tij drejtuesen e programit **Jadranka Kraljic-Pavletic** senior menaxhere përshëndetën pjesëmarrësit, e më pas ftuan në skenë drejtorin e përgjithshëm për Hungarinë dhe rajonin e saj. Në përshëndetjen e tij **Dr. Sándor Miliesz** vë në dukje, që në jetën e njerëzve ka momente shumë të rëndësishme dhe të paharrueshme, edhe ky trajnim është një rast i tillë, ku kjo eksperiencë ndahet mes 1100 vetëve.

Më pas vjen fjalën e mori drejtori rajonal për Kroacinë **Dr. László Molnár** - senior menaxher, i cili në leksionin e tij na tërhoqi vëmendjen për slogenin „Londra na thërret“. Tani i është dhënë mundësia secilit, që të marrë pjesë në Global Rally-n e Londrës, ku të çojnë tre rrugë të ndryshme kualifikimi, mes të tjerave atë, me të cilën mund të fitojmë edhe paratë e nevojshme të rrugës. Objektivi kryesor i vendosur është, që në trajnimin e këtij viti të mund ta përfaqësojmë rajonin tonë me 2200 vetë. „Nuk është edhe aq e rëndësishme Londra, se sa rruga, që do të bëjmë deri aty, dhe pastaj në Global Rally-n do të marrim atë nxitje, e cila është e nevojshme në punën e mëtejshme.“



ANGAZHIM DHE EFIKASITET NË NDËRTIMIN E BIZNESIT

Zlatko Jurovic soaring menaxher me bashkëshorten e tij janë antarë të FLP-s që nga hapja e tregut kroat. Tema e sotme kishte lidhje me „jo-t“ e marra gjatë punës, të cilat nuk duhet, që të na dekurajojnë në punën e mëtejshme. Në fillim u lidhën me produktet dhe ato me efikasitetin e tyre dhanë prova për ata, dhe nga ajo kohë edhe për të gjithë, të cilëve ju janë prezantuar ato. „Nëse do të lindja edhe një herë, përsëri do të merresha me MLM-n.“

Tünde Hajcsik - senior menaxhere, e cila bashkë me burrin drejtojnë biznesin më të fortë në vend në nivelin senior dhe **Anita Utasi** safir menaxhere, e cila po ashtu ndërton biznesin me bashkëshortin e saj, në leksionin e tyre flasin për stimulimin dhe mundësinë e rritje së xhiros me ndihmën e familjes së produkteve Flawless by Sonya. „Biznes në biznes, brenda të cilit fshihet një potencial gjigand, vetëm se nuk shfrytëzohet plotësisht. Ky është një sektor brenda FLP-s i cili mund të mësohet lehtë dhe nëpërmjet tij mund të dyfishohet po aq lehtë.“ „Lëkura është organi më thithës i yni, prandaj nuk është njësoj se me çfarë produktesh lyhemi.“ Vjet në Hungari 5 290 000 gra kanë shpenzuar për kozmetikë 256 miliard forinta, pra njerëzit kanë para, por nuk e shpenzojnë

atë për produkte cilësore. „Por nëse këto para do ti shpenzonin në biznesin

tënd, prej tyre mund të realizohet një jetë ëndërrash.“ **Terézia Herman**

soaring menaxhere që është e regjistruar në Forever në 1997, na foli për besnikërinë. „Kjo firmë na jep ne çdo gjë, që të kemi efikasitet në biznes.

FLP-n e udhëheqin drejtuesit më të mirë, dhe nëse ne do të vlerësojmë dhe respektojmë linjat tona të sipërme, të cilët tashmë ecin përpara nesh, atëherë me këtë dimë t’ju tregojmë shembullin pasuesve tanë.“

Të pranojmë këshillat e sponsorve tanë dhe të zhvillojmë vetveten, që të ecim përpara me shembullin e mirë. Të gjejmë angazhimin tonë

në drejtim të vetvetes, familjes, biznesit dhe grupit tonë.

SHTYLLAT E NDËRTIMIT TË SUKSESSHËM TË RRJETIT

Ádám Nagy - senior menaxher që është njohur me firmën prej 10 vjetësh foli për përzgjedhjen, se përse votojmë për këtë biznes. Të gjithë kanë argumentet e tyre, se përse u lidhën me këtë firmë, por edhe FLP-ja ka argumentet e saj bindëse. Midis shumë të tjerave, që gjatë 16 vjetëve nuk ka ngritur çmimet, cilësia e produkteve është e lartë, ka për sfond konsulencë mjeksore të shquar e veçanërisht të specializuar, çdo gjë e ka nën kontroll, sipërmarrja është e trashëgueshme dhe siguron trajnime të niveleve botërore. Krahas të tjerave argument vetjak mund të jetë sponsori, grupi, vizioni, liria, siguria, familja, shëndeti dhe zhvillimi. „Secili ka argumente të tjera, dhe këto argumenta do të ndërtojnë bashkë me ty biznesin tënd. E tashmja ime është e ardhmja jote.“



Tomislav Brumec - safir menaxher që me bashkëshorten e tij janë shpërndarësit top në Slloveni, na mbajti leksion për kriteret e një lideri të mirë. Secili mund të bëhet një drejtues i tillë, të cilin do ta ndiqnin edhe deri në fund të botës, sepse askush nuk lind drejtues, por të gjithë me zhvillim dhe vendosmëri shndrohohen në të tillë. Shumë i rëndësishëm është personaliteti, të cilin e konfirmojnë bëmat dhe jo fjalët tona. Drejtuesi i mirë është karizmatik, të cilin mund ta ndjekin me guxim. Duhet të komunikojmë në mënyrë të kuptueshme, që të na kuptojnë të tjerët. Të jemi entuziast dhe me qëndrim pozitiv, sepse kjo ndikon edhe në mjedisin tonë. Lideri mund të japë dorëheqje nga çdo gjë, por vetëm nga përgjegjësia jo; duhet të përfundojë detyrën pavarësisht nga rrethanat, që të arrihet qëllimi. **Róbert Varga** diamant-safir menaxher i cili filloi të ndërtoi biznesin në Forever në 1998, na mban leksion për motivimin. Të jetë një rradhë prioriteti midis qëllimeve dhe motiveve të brendshme, të cilat sigurisht janë të ndryshme tek secili. „Kur ke një qëllim të denjë dhe beson në të, pengesat përulen përpara teje! Kur e heq vëmendjen nga qëllimet, rriten pengesat.“ „95% e punës tonë është e panevojshme, por nga ajo që mbetet 5% do të bëhesh i pasur! Por këtë nuk mund ta marrim pa 95%-shin!“ Produkti ynë i vërtetë është mirëqenia trupore dhe materiale. „Bota asnjëherë nuk ka patur kaq nevojë për biznesin FLP, sa sot.“ Disa të dhëna, të cilat tregojnë, që FLP-ja është zgjedhja më e mirë: Xhirua e firmës çdo orë është afërsisht 75.000.000 forint. Vjet çdo ditë janë regjistruar në FLP 3000 persona, dhe çdo sekondë është blerë një bidon Aloe Vera Gel.

KËSHILLA PRAKTIKE PËR BIZNESIN

Éva Rajnai menaxhere ndan me ne mendimet mbi ndërtimin e përditshëm të rrjetit. Gabimisht entuziazmohemi shumë në një trajnim të suksesshëm, në qoftë se më pas në shtëpi do të vijnë devijimet e përditshme

dhe do të harrojmë qëllimin tonë. Krahas teknikës së përditshme duhet të korigjojmë me cd, libra dhe pjesëmarrje në takime edhe vetë-konceptin.

„Kush e ka të ulët vetëbesimin, bën gjithshka, që të mos e arrijë suksesin. Ky është një biznes, i cili merret me njerëz. Njerëzit nuk lidhen me Foreverin, por lidhen me ne.“ Të mësojmë të vlerësojmë antarët e familjes, sponsorët, mentorët tanë dhe linjën tonë të sipërme, sepse vlerësimi është shenjë respekti.

Dr. Ida Nagy dhe Dr. Ferenc Kiss

senior eagle menaxherë u regjistruan në vitin 2000, por në fillim ishin vetëm konsumatorë produktesh. Tema e tyre e sotme është ndërtimi i grupit, në të cilin është me të vërtetë i rëndësishëm roli dhe detyra e drejtuesit. „Drejtuesi duhet të jetë i kopjueshëm, sepse vetëm atëhere do ta ndjekin antarët e grupit, nëse do të tregojë ato vlera dhe shembuj, të cilat edhe ai vetë do ti bëjë.“ Duhet të duam të mësojmë dhe të zhvillohemi. Duhet të dimë, se me kë dhe si duhet të komunikojmë, se kujt çfarë duhet



ti themi. Gjithmonë duhet ti përforcojmë dhe t'ju rrisim besimin, kurrë të mos flasim negativisht. Në jetën e një grupi janë shumë të rëndësishme takimet, si p.sh. darkat e 4 pikëve, Succes Day-et, Trajnimet Diamant, Holiday dhe Global Rally-et.

Zsolt Fekete - safir menaxher u lidh me Foreverin në 1998-ën, me ndihmën e së cilës që nga ajo kohë u bë njeri i lirë. Tema e tij është ftesa, e cila qëndron midis qëllimit dhe realizimit të saj. Çdo grupmohë mund ta ndihmojmë në 4 gjëra thelbësore, që janë cilësia e jetës, burimi i të ardhurave, pavarësia materiale dhe familja. „Përgatit një listë të madhe emërore, ngri telefonin dhe telefono.“ Telefonojmë duke buzëqeshur, me qëndrim pozitiv, sepse ajo „transmetohet“ nëpërmjet aparatit. Mund ti ftojme në takime në përmasa të ndryshme, në 2 me 1, 1 me 1, në prezantime familjare, në mbërme informuese. „Suksesi i ftesës në 80% varet nga qëndrimi dhe vetëm 20% në atë, se çfarë thua. Ftesa është një punë sasiore. Çdo ditë fto të paktën tre njerëz, kështu këtë duke e llogaritur për një vit me 300 ditë bëhen 900 ftesa.“ Për ftesë të suksesshme është i nevojshëm një qëllim i qartë konkret, një plan që mund të kuptohet dhe një strategji e duhur.

ME TË NJËJTAT MENDIME NGA PIKA TË NDRYSHME TË RAJONIT

Dragana Janovic - soaring menaxhere, e cila na foli për qëndrimin në kulm, ndërton sipërmarrjen FLP me bashkëshortin në Serbi prej 15 vjetësh. Përse zgjedhim FLP-n? Sepse mund të pasurohemi pa investuar kapital, dhe nëpërmjet tij mund ti bëjmë realitet ëndrrat tona. Hajdutët e ëndrrave na rrethojnë gjithandej, por të mos i lejojmë, që të influencojnë tek ne. Dije, se përse punon, se çfarë dëshiron të arrih me të, cili është qëllimi, sepse vetëm duke i mbajtur ëndrrat përpara syve qëndron në krye. Secilit i duhet të luftojë për ëndrrën e tij. „Ngjit në librin tënd të ëndrrave çekun me emrin tënd dhe me afat kohor të përcaktuar, në të cilin gjendet shuma, për të cilën ti ëndërron.“ Kurrë mos bjer në amulli, në bazë të ligjit të numrave të mëdhenj, herët a vonë do ti gjesh njerëzit e tu, „asat e tu“.

Stjepan Belosa - menaxher ndërton biznesin me bashkëshorten në Kroaci. Tema e tij është si të bëhesh menaxher. Njerëzit i ndjekin liderat për shkak të vizionit të tyre, imazhin e të cilit e marrin pastaj edhe bashkëpunorët. Të gjithë janë të aftë ta bëjnë këtë biznes. Nuk ka nevojë, që të gjithë të na thonë “po”, të mbledhim edhe “jo-t”, mjafton, nëse vetëm 10% e të pyeturve do të pranojë. Vetë ne duhet ta përcaktojmë, që çfarë duam të arrijmë, dhe atëherë bashkë me grupin do të kemi mundësi të realizojmë edhe objektivat e vendosura. Në radhë të parë duhet ti mësojmë njerëzit, që të përdorin çdo muaj vetëm produktet e FLP-s, dhe me këtë mund të arrijmë rezultate të mëdha. **Ágnes Krizsó** - zafir menaxhere është në biznesin e Foreverit që nga 1997-a dhe tregon për mënyrën e jetesës të siguar nëpërmjet kësaj firme. „Nëse erdhe këtu në FLP, atëherë vendos këtu 100% zemrën dhe shpirtin, sepse ndërhyjmë në jetën e njerëzve.“ Një drejtues i suksesshëm me mënyrën e tij të jetesës mund t'ju shërbejë si shembull njerëzve të rinj. „Le të rrimë në këtë sipërmarrje, dhe bashkë të krijojmë një gjigand të madh, sepse këtu secili ka rëndësi. Kjo mënyrë jete fillon atje, se si mund ti prekim njerëzit e tjerë.“ Të besojmë, që jemi të vlershëm për këtë biznes.



SI MBYLLJE LEKTORËT MË TË SHKËLQYER

Veronika Lomjanski dhe bashkëshorti u lidhën me firmën më 1997-ën, dhe arritën të parët në rajon kualifikimin si diamant menaxherë. „Rezultatet do të vijnë pastaj, nëse e ke merituar. Kjo është një fundjavë e rëndësishme, pas të cilës mund të arrish pavarësinë financiare, prandaj kur të shkosh në shtëpi, ruaje për të paktën 24 orë këtë flakë dhe jepja më tej 100 personave!” Tek ky biznes duhet dëshirë që djeg, sepse shumë njerëz vetëm nga frika nuk njohin në të mundësinë. „Suksesi nuk është një pikë objektivi, por një vazhdimësi, një fenomen i përditshëm. E vetmja metodë është të punuarit ditë për ditë.” Koha e kaluar për ndërtimin e biznesit, dashuria dhe vëmendja janë çmimi i paguar për suksesin tonë. „Bëj vetëm premtime të tilla, të cilat je në gjendje ti mbash!” Duhet përdorur dhe rekomanduar produktet, si dhe duhen sponsorizuar njerëzit, tek e cila është domosdoshmëri zhvillimi i personalitetit tonë, ku një ndihmë të madhe japin takimet dhe materialet mësimore. Këtu njerëzit janë në marrëdhënie reciproke, duhet të qëndrojnë pranë njëri-tjetrit, prandaj është i rëndësishëm përkushtimi i plotë dhe përgjegjësia 100%, kështu edhe midis bashkëpunorëve tanë më i miri do të jetë ai, që kërkon më shumë prej nesh. Lекtori i fundit i trajnimit **Miklós Berkics** - diamant menaxher na fut në misteret e „business startit”. „Ky takim nuk u drejtohet të gjithëve, por vetëm disa njerëzve. Shumë vetë, të cilët para 5 vjetësh ishin këtu, tani nuk janë këtu. Ti ku do të jesh në të ardhmen në këtë periudhë? Përse dikush ja del mbanë ndërsa tjetri jo? Sepse kjo është zgjedhja jote.”

Biznesi atëhere funksionon, në qoftë se do ta ndjesh që është biznesi yt. Njeriu i duhur nuk e ndërton biznesin me mendje por me zemër. „Prano sinqerisht ne vetvete, që përse zgjodhe Foreverin. Më të shumtët për para. Atëhere le të bëjmë pra shumë para në këtë sipërmarrje.” Më pas Miklós me pak matematikë na sqaron, që vendi më i mirë për paratë është në Forever, me qënë se as kamatat e bankave nuk mund të konkurojnë, dhe më pas fton në skenë Károly Léránt - senior menaxher, i cili e përshkruan, se çfarë rezultatesh mund të arrijmë brenda 4 muajve me nisje 10 dhe 25 pikëshe dhe në fund sigurisht vijnë numra të mahnitshëm. „Unë e shikoj Foreverin si investim, dhe kush ka para, ti fusi ato në këtë sipërmarrje legale.” Si mbyllje Miklós Berkics thotë: çështja kryesore është, që pas kësaj fundjave me çfarë do ta mbushësh javën që vjen, se me sa njerëz do të jesh në trajnimin e radhës, sepse nuk ka rëndësi, se çfarë mendon tani, por si do të mendojnë më pas ata që i more për trajnim. Me fjalën e mbylljes të Dr. Sándor Milesz - drejtor i përgjithshëm dhe mikpritësit tonë Dr. László Molnár - drejtor rajonal i Kroacisë, dhe ngjitjen në skenë të të gjithë lektorëve mbyllet Holiday Rally i parë i Opatisë duke tejkaluar të gjitha parashikimet.

Tünde Húbér





BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDAPEST 12-13 TETOR 2013

NDËRTUESIT E RRJETEVE TË FOREVERIT,
PAK KOHË MË PARË MUNDËN TË
TAKOHEN NË BUDAPEST QË PËR DY
DITË ME RADHË TË MUND TË DËGJOJNË
DIAMANT MENAXHERËT, MADJE SI
BONUS TË MËSOJNË EDHE NGA NJË
LEKTOR ME FAMË BOTËRORE. NË
KËTË NUMER DO TË VAZHDOJMË
TË PËRSHKRUAJMË DITËN E DYTË
TË TRAINIMIT TË DIAMANTËVE TË
FOREVERIT NGA MIKLÓS BERKICS.





DIAMANT MENAXHERI ATTILA GIDÓFALVI

Diamant menaxherët e kualifikuar më shpejt në rajon janë çifti Attila dhe Kati Gidófalvi. Si model i ndarjes të punëve dhe indërgjegjes, ata tashmë ndërtojnë rrjetin e tyre në mbarë botën – duke arritur suksese spektakolare në shumë vende. Ditën e dytë të trainimit mundëm të dëgjonim leksionin e Attila-s.

„Ka nga ata që qaraviten, ka nga ata që luftojnë për të ardhmen. Suksesin dhe mossuksesin i dallon vetëm mënyra e të menduarit, mbasi marketingu, produktet dhe seminarët për të gjithë janë njëlloj: të gjithë nisen me mundësi të barabarta. Në këtë rajon të vogël jemi tre Diamantë: krejtësisht të ndryshëm si njerëz. Çdo njeri ka nivelin e tij që është më tepër tregues i personalitetit. Pyetja shtrohet çfarë bën çdo ditë për biznesin? Nëntëdhjet përqind e njerzve duan vetëm rezultatin, por nuk kujdesen se çdo të duhet bërë për këtë. Unë jam kërkues i parasë dhe jo gjoja shenjt: doja të fitoja para, megjithatë kam ndihmuar njerzit. Parane mua kurrë nuk më siguroi paraja, por vetëm besimi tek njerzit. Ajo që funksionon në këtë biznes është ligji i numerave, dublimi, duke tërhequr njerëz të tillë ashtu si edhe ti. Por në radhë të parë duhet të njohësh veten para se të njohësh të tjerët! Ji gjithmonë i sinqertë! Unë të ardhshmen nuk e shoh me ngjyra trëndafili dhe nuk them se ky biznes është i lehtë. Pyetja shtrohet a ke bërë gjithshka për këtë biznes? Jo me fjalë, por me vepra. Pse për gjithshka i jep arsye vetëm vetes? Sigurisht mund tia falësh vetes që të gabosh, por duhet të kujdesesh për mendimet e tua, mbasi me ty fillon ky biznes. Edhe unë jam pjesë e një sistemi. Po ti e ke vënë në punë sistemin tënd?

„Rrethanat“ për gjithkënd ekzistojnë gjithmonë, vetëm se disa paralizohen ndërsa të tjerët forcohen. Tani mund të duket se nga çfarë druri jeni gdhendur ju. Sa do të vijnë në takimin e Londrës, ua lini vendimin atyre! Por u jepni mundësi që të arrijnë objektivin: jepni vlera Londrës. Ne do të jemi atje!





DIETMAR REICHLE – DIAMANT MENAXHER

Çifti Diamantëve gjermanë më parë kapunuar në sipërmarrjet tradicionale. Biznesin e tyre e filluan veç e veç, por që nga lidhja e martesës së tyre në Grand Canyon ata kanë qënë më të sukseshëm se në çdo vend tjetër. Christel Reichle mbajti leksionin e saj ditën e parë të trainimit, ndërsa leksionin e bashkshortit të saj do ta shijojmë tani në pjesën e dytë të këtij përshkrimi.

„Ka patur gjëra që në vitet e shkuara nuk i kam bërë mirë. Kam gabuar, por nga gabimet gjithmonë kam mësuar. Biznesi i Foreverit qëndron në dy këmbë të rëndësishme: tek blerësit dhe tek distributorët. Edhe 100 distributor nuk vlejnjë asgjë në qoftë se nuk ke blerës dhe e kundërta. Të dy palët përdorin po të njëjtin sistem: mjete të thjeshta që duhen kopjuar: njerzit nuk bëjnë atë që u thua, por atë që bën edhe ti. Ushqime të këqia, ushqyerje jo si duhet, vyshkje... ne jemi ata që do ta zgjidhim këtë, dhe ai që zgjidh problemet e njerzve, ai fiton. Dhe zgjidhja është shumë e thjeshtë: Forever Living Products. Aloe Vera, kjo bimë çudibërëse, e njohur prej 5000 vjetësh është e përshtatshme për gjithshka. Kështu unë gjithë distributorëve të mij të mundshëm së pari u jap për të provuar një produkt. Kushti im është krahas saj të mos përdorë asgjë tjetër. Në qoftë se dua që edhe ai të bëhet distributor, i tregoj atij apo asaj një fotografi timen me çekun Chairman Bonus që kam fituar (sipas mundësisë). I jap hua produkte, dhe pastaj vjen takimi i dytë. Prej këndeje hap pas hapi kalojmë në çështjet e tjera: si mund ti marrë produkte më lirë, sa mund të fitojë sipas niveleve, dhe përse do të mjaftonin këto para... Dhe pastaj i ofrojmë zgjedhjen: sa do të donte të fitonte? Objektivi ynë është që të fillojë me paketën e duhur, prandaj është ai që do ti thotë objektivat! Të mos harrojmë: ai nuk merr vetëm pakon, por edhe kohën tonë si sponsor. Sa më e madhe paketa e marrë, aq më shumë kohë do ti kushtojmë. Gjithmonë të mbajmë gaçi planin e marketingut, por të mos i themi të gjitha njëherësh! Bashkë të përgatisim listën emërore, por nuk lejohet ti klasifikojmë, mos vendos ti në vend të tjetrit. Me njerëz seriozë sakrifiko në mënyrë intensive 2 muaj. Përllogariti që për çdo nivel për sa vetë ke nevojë, dhe në qoftë se e ke planifikuar me vetëdije, atëhere pas 50 muajsh mund të arrish Diamant menaxher. Që ta meritosh vërtet, duhet bërë shumë për ta arritur atë, por në qoftë se 1000 ditët i keni parë nga brenda, atëhere mund të thoni : Diamant jam“.



Me gjithë moshën e re, ai është menaxheri Diamanti më i ri, i rajonit të Hungarisë, është ai që i ka dhënë emrin dhe si organizatori kryesor i Trainimit të Diamantëve. Është model për shumë të tjerë. Zakonisht prej tij dëgjojmë leksionin e mbylljes plot përmbajtje.

„A ishe këtu në seminarin e parë të qershorit? A të kujtohet? Ndoshta veten e ke ndjerë të fortë, more angazhim dhe mendove: pas pak kohësh do të prezantohem në podiumin e skenës. Këtu nuk mund të vonohesh për asnjë nivel, sepse nga dita e sotme duhet të llogaritësh 4 muajt që vijnë, vallë a do të jesh më afër ngjitjes në podium? Mundësitë i ke, vetëm merr një vendim! Ne Diamantët morëm një vendim dhe i qëndruam atij. Në qoftë se në muajt që shkuan nuk bëre aq punë sa ata që u ngjitën në podium, nga tani a mund të bësh aq prezantime, apo aq telefonata? Mos bëj pyetjen: po tregu ka 16 vjet, vallë çfarë kanë lënë për ne Diamantët? Në Poloni janë 5 vjet para nesh – në 5 vjetët që vijnë edhe këtu mund të llogaritësh suksesin. Para pak kohësh isha në Rusi, në vëndin e betejës të Vollgogradit. Për 3 vjet u zhvillua beteja me më shumë se një milion njerëz, dhe lufta e dytë botërore mbaroi. Është logjika, ajo që triumfon mbi gjithshka, 850 mijë ushtarë, nga të cilët vdiqën 740 mijë. Kaq shumë viktime... Çfarë është kjo në krahasim me arritjen e nivelit të menaxherit. Gjysëm viti në Forever... Në ç'kohë të bukura jetojmë! E ke gjellën, ke televizor, ke drita, ke gjithshka. Po të shkosh në shtëpi, nuk të qëllon njeri, e shumta mund të të kenë thënë disa vetë nuk kemi qejf të angazhohem me këtë. Konsideroje këtë seminar si beteja e Vollgogradit. Kushdo sakrifikon jetën, por ti mos ji midis tyre. Qendro brënda atyre disa dhjetra mijra vetëve që marrin pjesë në betejën e ashtuquajtur MLM! Sllovakia, Çekia, Rumania, Bullgaria... është gjë e mirë të udhëtosh në botën e Foreverit sepse mund të mësosh shumë. Është gjë e mirë të shikosh se si njerëz nga vendet e ndryshme, me ngjyrë e fe të ndryshme kanë bashkuar energjitë rreth endrës të një njeriu. Çdo vendim të çon diku, por vendimet e guximshme të çojnë atje ku do të duhej të ishe. Atë që jep Rex, pranoje. Atë që jep FLP Hungari, pranoje. Atë që dëgjove këtu, kur të mbrish në shtëpi, shfrytëzoje. Kaq mjafton që në pranverë, në Londër të jemi 2000 vetë. Nga ky çast kjo varet vetëm nga ju. Dhe prej këtej vazhdon seria e fitoreve: kualifikimi për Eagle, Lake Tahoe, Chairman's Bonus... në qoftë se deri në çastin e fundit nuk dorëzohesh, shpërblimi do të jetë me çek. Dhe atëhere do të themi 2013, ishte viti i buzëqeshjes në Forever. Por në qoftë se var buzët, pikët nuk vijnë vetë, dhe askush nuk lidhet me ty. Mos harro: një njeri jashtë firmës e vlerëson atë nëpërmjet teje, prandaj duhet të përfaqësosh cilësinë. Puna e fortë, planet, durimi: zelli vlen më shumë se talenti i lindur, dhe si rezultat mund të shkëlqesh në podiumin e FLP, si një yll i vërtetë. Ne jemi gati për 2014, ti a je gati? Në qoftë se po, atëhere dije: 2014 nuk fillon më 1 janar, por tani. Tani duhet sjellë ata njerëz, nga të cilët rriten pikët e tua, bonusi yt! Këto javë vendoset fillimi vitit, prandaj tani planifiko 2014!“

**Siguro vendin tënd në trajnimin
Diamant të shkurtit 2014!**

**Bli në kohë biletën që është për vendin më të mirë dhe do të japim si
dhuratë një CD, e cila përmban materialin zanor të trajnimit Diamant
të qershorit 2013, mes shumë të tjerave leksionin e Bodo Schäfer!**



DITË SUKSESI E DITËLINDJES LUBJANË 13.11.2013

Slovenia feston

DIKU LARG PAS SHUMË VENDESH E PYJESH
BILE EDHE PAS MALIT PREJ XHAMI, EKZISTON
NJË SHTET I MREKULLUESHËM, QË E QUAJNË,
SLLOVENIA. NË KËTË VEND JETOJNË JETËN E TYRE
TË FOREVERIT NJERËZ TË BUZËQESHUR, POZITIV
DHE AMBICIOZ.

Ata u takuan në një ditë të shtune në Ditën e Suksestit të ditëlindjes. Të gjithë e pritën fillimin plot entuziazëm dhe me një atmosferë të ngrohtë. Magjinë e këtij aktiviteti e shtoi edhe më shumë surpriza e e hapjes.

Në vlerësimin e pjesës hyrëse morën pjesë më të mirët tanë, të cilët u ngjitën në skenë. "Pasqyrë, moj pasqyrë, pa më thuaj mua, kush është më i bukuri në botë..." pyetën nga vetja të pranishmit në sallë. Dhe në pasqyrë u shfaq fotografia e senior menaxheres së vendosur dhe pozitive të **Rinalda Iskra**-s, drejtueses së programit të këtij takimi, e cila si një Borëbardhë e mrekullueshme pushtoi zemrat e publikut festues.

Borëbardha ftoi në skenë drejtorin rajonal të shtetit përrallor. **Andrej Kepe** përshëndeti të pranishmit, e më pas tregoi historinë e Foreverit në këtë vend të mrekullueshëm. Ai theksoi, që ndërsa thjeshtësia është një virtyti ynë shumë i rëndësishëm, nuk duhet të harrojmë as për atë, që kënaqësia jonë më shumë varet nga veprimet tona. Këtë e pasoi prezenca sekrete e **Dr. Sándor Mílesz** - drejtor i përgjithshëm. Ai na njohu me të rejat më të freskëta. Ndërsa na lavdëroi për punën e bërë, njoftoi edhe një numër të rejash. Me të vërtetë jetojmë në botën e prallave!

Kërkuam përgjigjen për pyetjen, ç'do të thotë mënyrë e shëndetshme jetese, dhe vetëm një person ishte, që dinte menjëherë përgjigjen e saktë. Ai është ai person, i cili nga fillimi pati besim në produktet e Foreverit, i





analizon të gjitha , i mëson, dhe gjithmonë jep përgjigje të duhur për pyetjet tona: **dr. Miran Arbeiter** - mjek specialist i përgjithshëm, senior menaxher. Ai e di përgjigjen e duhur: Foreveri është mënyra e shëndetshme e jetës!

Ndërkaq për të ndihmuar Borëbardhën, shpejtoi edhe një hero tjetër përralle, Peter Pani, i cili prezantoi paketat e Krishtlindjeve. Atmosferën e ndezi më tej me ngjitjen e tij në skenë si gjithmonë lozonjar dhe gazmor **Saša Lendero**, i cili lajmëroi edhe mbrritjen e tortës së ditëlindjes. Qirinjtë i frynë drejtorat.

Me krenari përshëndetëm secilin të kualifikuar. Drejtorët u dhanë vlerësimet, dhe i uruan të gjithë ata, të cilët me një punë të fortë arritën në nivele më të larta.

Ana Cvijanović menaxhere me historinë e saj na magjepsi të gjithëve, dhe i bindi të gjithë, që rruga e Foreverit është rrugë që mund të ecet në mënyrë të përkryer. Si të bëhemi të suksesshëm në biznesin e Foreverit? Për këtë, **Gorazd Babič** një nga menaxherët më të rinjë të rajonit, ndau me ne këshillat e tij. "Atëher!" – tha duke mbrritur në skenë **Jožica Arbeiter** senior menaxher, dhe nga ky moment të gjithë u përqëndruan tek ai. Në leksionin e tij të shkëlqyer, foli për gjëra të rëndësishme që duhen ditur, në lidhje me prezantimin e produkteve. **Tomislav Brumec** - zafir menaxheri i parë i vendit tonë, leksionit të tij i dha titullin "Si të zgjerohemi?", më pas radhiti cilësitë e drejtuesit të mirë. Për atë që ecën në rrugën e Foreverit, këto lloj informacionesh gjithmonë janë shumë të vlefshme.





Andreja Brumec safir menaxhere shoqëroi në skenë Bukuroshen e Fjetur, një figurë të re prrallash, e ndërsa **Péter Lenkey** drejtori menaxhimit fliste për të ardhmen e Foreverit, me ndihmën e koleksionit Flawless by Sonya vajzën bukuroshe e bëri edhe më simpatike. Sigurisht fundi i magjisë dhe i surprizave ishte akoma larg.

Jadranka Kraljić-Pavletić senior menaxhere vuri në lëvizje energjitë më të reja në sallë. Në leksionin me titull "Sekret" theksoi, që për suksesin në Forever është shumë e rëndësishme marrja e përgjegjësisë nga sponsorët.

Në fund të aktivitetit princi i prrallave kërkoi në skenë Hirushen, dhe pasi e provoi "këpucën prej xhami" edhe në këmbët e drejtorave, e gjeti më në fund të zgjedhurën e zemrës. Së bashku, e gjetën prapë: "Kush kërkon rrugën, ai rrugë gjen, kush nuk kërkon rrugën, ai gjen pretekte!" Le të ndriçojnë rrugën tonë mendimet me pikëpamje pozitive të bashkpuntorëve tanë, dhe sukcesi nuk do të vonojë.

Falenderim për të gjithë, përpara Forever!



Shpallje e WEB-Shop

me oferta fituese nga data

21 Tetor deri 31 Dhjetor 2013

Të nderuar Distributorë!

Firma jonë me blerjet e famshme botërore nëpërmjet webshop (<http://www.flpshop.hu>) me qëllim të rritjes të mëtejshme të popullaritet brënda vendit për blerjet nga data 21 tetor deri në fund të vitit shpall ofertën fituese për porositë e bëra nëpërmjet internetit.

Faqja e internetit Forever web, ku mund të sigurohet lehtë dhe menjëherë në informacionin e nevojshëm ndërkombtar është një mjet i shkëlqyer edhe për porositë e produkteve. Nga do dhe kurdom und të dërgoni porositë tuaja, madje sistemi nëpërmjet blerjes me internet të krijon jo vetëm lehtësi, por të kursen edhe kohë e para. Ky sistem funksionon në mënyrë të kënaqshme për të gjithë ne edhe këtu në Hungari.

Përveç blerjes komode, të shpejtë, të thjeshtë dhe me kursim, firma jonë për porosi mbi 1 CC produktet ua sjell në shtëpi me shpenzimet e firmës, ndërsa për porosi nën 1 CC transport bëhet duke paguar në webshop sipas tarifave të njohura të shpallura në webshop.



Drejtoria e Forever Living Products ShPK
ju uron blerje të pëlqyeshme!

Shpallja e lojës fituese:

- dërgo sa më shumë porosi në webshop-in hungarez nga 21 Tetori 2013 deri më 31 Dhjetor 2013.

- Në lojën fituese minimumi duhet të hyjnë 3 porosi të të njëjtit numer kodik (distributor)

- sa më shumë herë blen (duke patur parasysh numerin e blerjeve) distributori me numerin kodik të dhënë, aq më shumë mundësi keni për fitim me vlera të mëdha (një fund jave wellness për 2 vetë, me artikuj të elektronikës përçuese)

- në fund të shpalljes shpallen fitues 3 distributorë që kanë bërë më shumë porosi në websho, çmimi i të cilëve do të shpallet në Ditën e Suksesit të



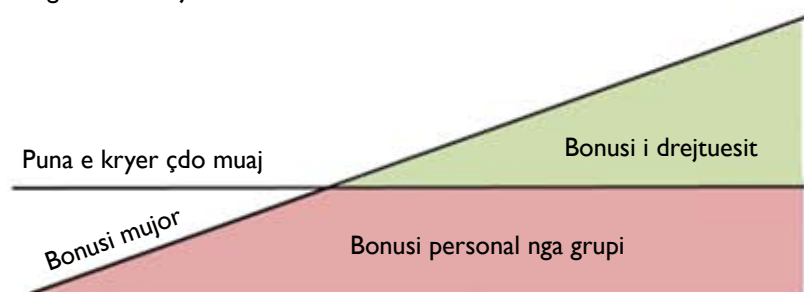
Thjeshtë dërgoni porositë tuaja, me shpenzime të efektshme dhe le të jeni JU një nga fituesit e kësaj oferte të madhe!



Pjesa e IV-të Zhvillimi

Nga 4 parimet bazë këtë muaj do të përqëndrohemi në faktorin e 4-të, në Zhvillimin. Zhvillimi ka të bëjë me trainimin dhe mbështetjen e distributorëve linjës tuaj të poshtme për të njohur planin e marketingut dhe ruajtjen e ekuilibrit me rregullat e 4 parimeve themelore.

Trainimi i drejtuesve të fortë brënda grupit tuaj është rruga për të siguruar një bonus të mirë si drejtues, që ndryshe e quajmë „të ardhurat e mbetura”. Të ardhurat e mbetura përcaktohet si e ardhur mbi dhe tej kohës që ju investoni aktualisht në biznesin tuaj. Kjo e ardhur gjenerohet pa angazhimin tuaj direkt.



Për ta ilustruar këtë, vija horizontale tregon punën e kryer çdo muaj, që kalon me ndërtimin e biznesit tënd, ndërsa vija e pjerrët tregon rritjen e bonuseve dhe fitimeve të ndryshme që arrin. Kufiri i sipërm i kësaj të ardhure arrihet kur ju nuk harxhoni më kohë për të. Megjithatë kur ju ngrini drejtues që vazhdojnë punën edhe kur ju largohi, e ardhura juaj nuk kufizohet nga sasia e kohës që ju investoni. Kjo e ardhur drejtuesi është vërtet e pa limit.

Trainimi dhe mbështetja e linjës tuaj të poshtme realizohet duke shpenzuar kohën për demonstrimin, instruktimin dhe motivimin e distributorëve tuaj për të avancuar sa më shpejt në nivelet drejtuese që parashikon Plani i Marketingut. Kjo në vetvete përfshin katër hapat e mëposhtëm:

1. Identifikimi brënda grupit tuaj i atyre personave që këtë biznes e mendojnë seriozisht
2. Planifikimin me ta i strategjisë të rritjes dhe përcaktimi i objektivave
3. Tu sigurosh atyre një trainim të efektshëm dhe ti ndihmosh që të bëhen drejtues
4. Ti drejtosh dhe inkurajosh ata që të arrijnë suksesin e tyre

Ju vetë mund ta përcaktoni çfarë keni arritur në Zhvillimin e grupit tuaj duke ju përgjigjur pyetjeve të mëposhtme: Mesatarisht sa biseda dhe përcaktim objektivash janë bërë me distributorët e grupit tuaj? Mesatarisht sa takime trainimi zhvillon me distributorët tuaj çdo muaj? Sa nga distributorët tuaj kanë ngjitur shkallët e marketingut apo janë kualifikuar në programet stimuluese në 6 muajt e fundit?

Çelësi i suksesit në Forever është që distributorët të arrijnë frutet e përpjekjeve të tyre në ekuilibrin e katër parimeve themelore: rekrutim, komunikim, produktivitet dhe zhvillim. Në qoftë se u kushtojmë vëmendje këtyre katër parimeve, duke u kushtuar atyre pak kohë dhe energji, dhe ku duhet korigjuara po qe e nevojshme, atëherë do të keni një biznes me të ardhura në rritje, që justifikojnë mundin tuaj.

4 parimet bazë

FOREVER core

development • recruitment • retention • prc

REKRUTIM RECRUITMENT

Ji guximtar dhe dhe çdo ditë shpërndaje mundësin e biznesit me një njeri më shumë!

Kërko nga secili oferta, që të kesh sa më shumë fuqi potenciale për blerës dhe distributorë të rinj!

Mos harro: gjithmonë është më e mirë, që të zgjedhësh atë mënyrë sponsorizimi, ku i regjistruari i ri të blej menjëherë

PRODUKTIVITETI PRODUCTIVITY

Vendos lidhje kreative me konsumatorët e tu, që të ndash sa më shumë produkte me ta!

Provo një produkt të atillë, që nuk e ke provuar më parë, ose ji më i vemendshëm për atë, se çfarë produktesh përdor në shtëpi – produktet me „0 cc” zëvendësoi me produktet e FLP!

Mëso sa më shumë për produktet!

ZHVILLIM DEVELOPMENT

Shoqëro me vëmendje grupin tënd, që të dish, cilët janë më afër kualifikimit në një nivel, dhe fokusohu për ata!

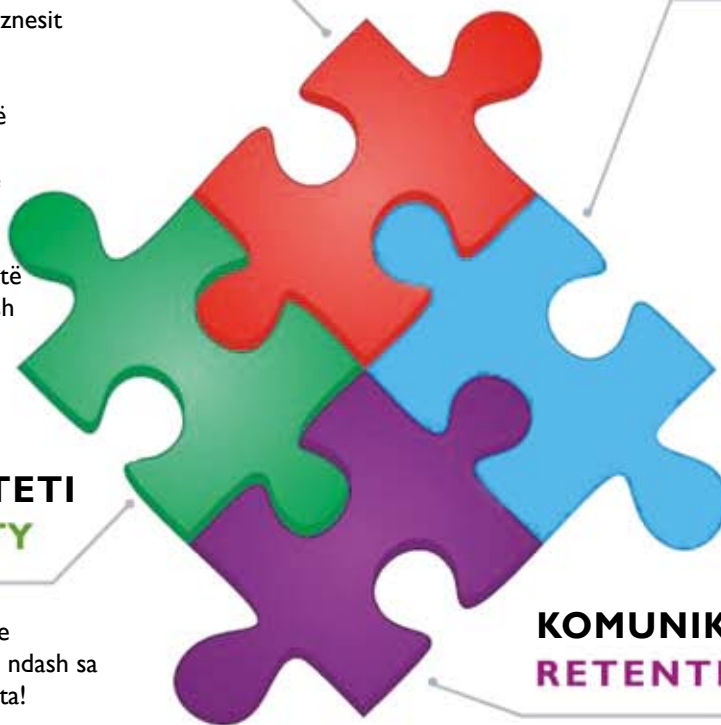
Qëndro një ose dy ditë më shumë në Global Rally apo në Takimin e Eagle Manager-ëve, që të regjistrosësh njerëz të rinjë, ose vetëm që të ndihesh mirë, që kur të kthehesh në shtëpi të ndërtosh rrjetin me forca të ripërtërirra!

Lufto, që të arrish nivele më të larta në programet stimuluese të Chairman's Bonus, Eagle Manager apo Global Rally!

KOMUNIKIM RETENTION

Angazhohu me grupin tënd, që çdo muaj të realizojnë 4cc e qënies Aktiv, dhe trego shembullin personal për këtë!

Ndjekja dhe mbajtja e kontakteve me ta të jetë edhe më efektive!





NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



**Károly Kocsispéter dhe
Ágnes Szemes Kocsispéterné**
(sponsor: Gergely Kiss dhe Brigitta Kántor)
„Qëllimi i vërtetë matet me vepra.”



Kinga Kordaova Mgr.
(sponsor: Orsolya Lenkó Lopiczné dhe Tibor Lopicz)
*„Çfarë marrim me arritjen e objektivit, as nuk është
aq e rëndësishme, sa ajo çfarë bëhemi kur e arrijmë”*



Stevanović Slavica
(sponsor: Suzana Petrović)
*Beso, vendos, përcakto prioritetet,
filloje me frymëzim dhe endërrat e
tua do të bëhen realitet.*



Živić Miodrag dhe Živić Gordana
(sponsor: Vitomir Nešić dhe Suzana Radić)
*Merr fatin tënd në duart e tua, që të mos e
planifikojë dikush tjetër të ardhmen tënde!”*



Dragana Marić
(sponsor: Slavica Stevanović)
*„Shfrytëzoni statistikat dhe forcën e personit të 3-të
për të zgjidhur problemet financiare, shëndetsore
dhe të mardhënieve njerzore me njeri tjetrin”*

Gergely Budavári
(sponsor: János Tóth)
*„Me sa më shumë sfida
ballafaqohet dikush, aq më shumë
fitore e presin atë në anën tjetër”*



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 & Lopiczné 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. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
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 & Lukács 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

60 CC+

10. 2013. TË KUALIFIKUARIT

Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Keneseiné Szűcs Annamária
Budavári Gergely
Andrea Žantev
Slavica Stevanovic
Dragana Marić
Dr. Fábián Mária
Berkics Miklós
Haim Józsefné & Haim József
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Miodrag Živić & Gordana Živić
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Rajnai Éva & Grausz András
Dobai Lászlóné & Dobai László

Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Orbán Tamás
Hajcsik Tünde & Láng András
Klaj Ágnes
Tóth János
Mázás József
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes
Vitomir Nešić & Suzana Radić
Rinalda Iskra
Dr. Kolonics Judit
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
Szolnoki Mónika
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László
Király Krisztina
Tóth Tamás & Bostyai Emília
Dubravka Calušić & Ante Calušić
Éliás Tibor
Kovács Mihályné & Kovács Mihály
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Đoković Marija
Đoković Andreja
Filipović Novak

Samák Orsolya
Tóth Gábor
Virányi Szilvia



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Ademović Irfan & Ademović Alma
Andonović Kostadin
Arbeiter Ziga
Bálint-Polónyi Viktória
Bogdanović Vasilije
& Bogdanović Milenka
Bogosavljević Ljiljana
& Bogosavljević Slobodan
Bunczom Eszter
Dénes Gabriella
Dér László & Dér Lászlóné
Fekete Csenge
Fodor Tamás
Gáti Balázs
Gyurity Igor
Gyócsi Gyöngyi
Jász Márta
Jeles Antal

Jović Verka & Mitevski Mijalko
Kenesei Zsanett
Klarić Veroljub & Klarić Nataša
Macsuda Tiborné
& Macsuda Tibor
Mehović Edin & Mehović Irma
Olasz György
Pesa Dávid
Radovanović Dejan
Samák Lajosné & Samák Lajos
Schmidt Károly
& Schmidtné Folk Ágnes
Šuljović Ferid & Šuljović Zlata
Szabó Krisztina
Szilágyi Enikő
Tahirović Jasmina & Tahirović Samir
Vatić Almir & Vatić Meršiha
Verstovšek Alen

CONQUISTADOR CLUB

10. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



HUNGARIA

1. Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Keneseiné Szűcs Annamária
5. Samák Orsolya
6. Dr. Fábián Mária
7. Berkics Miklós
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
10. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea



SERBIA,
MONTENEGRO

1. Stevanović Slavica
2. Marić Dragana
3. Živić Miodrag & Živić Gordana



KROACI

1. Andrea Žantev
2. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
3. Tihomir Stilin & Maja Stilin
4. Dubravka Calušić & Ante Calušić



SILLOVENIA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec



HOLIDAY RALLY

Opatija

PERIUDHA E KUALIFIKIMI: 1 JANAR 2014 DERI 30 PRILL 2014.

KUSH MUND TË KUALIFIKOHET?

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

CILAT JANË KUSHTET E NEVOJSHME TË KUALIFIKIMIT PËR KËTË PROGRAM STIMULIMI?

Ngjit shkallën! Gjatë periudhës të jesh Aktiv (pra 4 pikë, nga të cilat 1 pikë të jetë në emrin e vetë) që nga muaji i parë i plotë, domethënë në qoftë se je regjistruar më 15 shkurt 2014, atëherë fillon nga 1 marsi. Në krahasim me nivelin tënd ekzistues duhet që në planin e marketingut të ngjitesh një shkallë (ata që janë në nivel distributori duhet të arrijnë nivelin supervizor). Ky është Niveli i I-rë i Holiday Rally-it. Pas kualifikimit, deri në fund të periudhës të kualifikimit përsëri duhet të plotësosh në dy muaj të njëpasnjëshëm kushtet e kualifikimit, domethënë për shembull nga niveli i distributorit ose asistent supervizorit arrite nivelin supervizor në Mars, atëherë krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e shkurtit dhe marsit mblidhen bashkë, po kështu marsi me prillin bashkë duhet të jenë përsëri 25 pikë. Në qoftë se nivesh nga shkalla e supervizorit dhe arrite shkallën asistent menaxher në Qershor, atëherë krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Qershorit dhe Korrikut së bashku si dhe e Korrikut me Gushtin së bashku duhet të jetë përsëri 75 pikë dhe kështu me radhë: në kualifikimin për nivelin e II-të të programit Holiday Rally. Në qoftë se je regjistruar në muajin e fundit të periudhës të kualifikimit dhe ke plotësuar kushtet e kualifikimit për Holiday Rally, atëherë në Holiday Rally nuk mund të marrësh pjesë në akomodimin e VIP-ave, por sigurisht je kualifikuar për nivelin e I-rë. Ai që gjatë periudhës të kualifikimit ngjit dy a më shumë shkallë të planit të marketingut, ai në Holiday Rally merr pjesë në akomodimin e VIP-ave, pra ka arritur nivelin e II-të.

AKOMODIMI:

në hotel me 4 yje

Bashkpunëtorët e kualifikuar për Nivelin e II-të do të shkojnë me autobus VIP, dhe gjatë aktivitetit do të shërbehet në bufe VIPash dhe do të ketë pika shitje për VIP-a duke mos pritur në radhë. Bashkpunëtorët e Nivelit të I-rë, udhëtimin e tyre duhet ta mbulojnë me shpenzimet e tyre, por sigurisht mund të marrin falas shërbime të firmës.

KUR DHE KU DO TË JETË HOLIDAY RALLY?

Vendi aktivitetit në Opatija të Kroacisë, 3-4 Tetor 2014

OPATIJA NA FTON

PROGRAMI STIMULUES PËR FLP-N E HUNGARISË DHE RAJONIN E SAJ
1 JANAR - 31 GUSHT 2014

NIVELI 1.

Në çdo muaj nga 1 janar – 31 gusht, pikët personale të distributorit të jenë mbi **6 cc.**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

Shpërblimi: 2 bileta hyrje për Holiday Rally

Klasifikohu, që të sigurosh vendin për Holiday Rally-n!

NIVELI 2.

Në çdo muaj nga 1 janar – 31 gusht, pikët personale të distributorit të jenë mbi **8 cc.**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

BUS TICKET

Shpërblimi: 2 bileta hyrje për Holiday Rally, 2 bileta autobuzi

NIVELI 3.

Në çdo muaj nga 1 janar – 31 gusht, pikët personale të distributorit të jenë mbi **10cc**

HOLIDAY RALLY
Opatija 3-4. 10. 2014.

Opatija 3-4. 10. 2014.

BUS TICKET



Shpërblimi: 2 bileta hyrje për Holiday Rally, 2 bileta autobuzi, strehim për 2 persona

DATA E HOLIDAY RALLY-T NË OPATIJË: 3-4 TETOR 2014

Në radhë të parë Holiday Rally kërkon që sponsorit të sigurojnë vendet e tyre në Holiday rally, duke patur parasysh që të mund jenë Aktiv. Për distributorët e rinj mundësia e kualifikimit për Holiday Rally vazhdon edhe më tej.

Kërkesat themelore për tu kualifikuar në ndonjë prej niveleve: Në të gjithë muajt e plotë të periudhës së kualifikimit ji „Aktiv”. Shpallja fillon më 1 janar 2014 dhe përfundon më 31 gusht 2014. Të gjitha kushtet duhen realizuar në periudhën e kualifikimit. Mund të kualifikohen edhe distributorët të rinjë, por duhet të jenë aktivë që nga muaji i parë i plotë, dhe duhet të jenë aktivë edhe në muajt e tjerë të periudhës së kualifikimit. Koha e regjistrimit të distributorit është koha, kur të dhënat e Fletës së regjistrimit i çojnë në kompjuterin e firmës mëmë. Shpallja është e vlefshme vetëm për distributorët dhe blerësit hungarezë dhe rajonit të saj. Është përgjegjësia e të gjithë distributorëve, që referencat e mësipërme ti interpretojnë si duhet. Shpërblimet nuk mund të bashkohen. Në asnjë rast nuk ka mundësi për procedurë të jashtzakonëshme. Shpërblimet nuk mund t'ju kalohen të tjerëve.



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

PO TI A U JEP VELAVE NË DREJTIMIN E DUHUR?

Tashmë kemi pas më pak se 5 muaj nga programi stimulues Eagle Menaxher, ku mund të marrësh pjesë edhe ti të takimin tonë që do të zhvillohet në Lake Tahoe. Pra jepi anijes tënde përpara, shmange dështimin dhe ec drejt suksesit!





5

truket e
pëlqyera të Sonya
- me produktet

flawless
by
Sonya




- 1** Mbas aplikimit të fondatinës Cream to Powder Foundation, përdor furcen Kabuki që të zbut fondatinën me korektorin. Me lëvizje rrethore bëj që fytyra të jetë uniforme. Pas kësaj përdor fondatinën Light/Medium Delicate Finishing (386). Me këtë veprim mund të arrihet një efekt lëmues dhe mbulimi, rezultati i të cilës është një gjë e mrekullueshme. Thjeshtë, pa këto nuk mund të rri!
- 2** Për mollzat e faqeve, tëmthat dhe pjesët rreth ballit aplikoj pudrin Dark Delicate Finishing (387), me të cilin arrihet një efekt i ngrohtë! Së pari zhyt furcen në fondatinë, pastaj shkund mbeturinat nga furca. Pastaj me lëvizje rrethore lëmoj fytyrën duke filluar nga mollzat, pas pjesët anësore të tëmthave dhe më në fund ballin. Dhe pastaj e lëmoj me furcen Kabuki. Më pëlqen shumë , që fytyra që shkëlqen prej saj lëkura të marrë efektet e bronximit nga dielli.
- 3** Kur dua të vijëztoj qepallat e syve nxjerr furcen e pëlqyer të qepallave. Në fillim e zhyt pak në ujë pastaj shkund që të largohet uji i tepërt, pastaj e zhyt në ngjyrën hijezuese të syve që më pëlqen të përdor. Pastaj vazhdoj me qepallat deri mbi qerpikët. Disa herë e trash pak, por ndodh që e lë edhe shumë më të trashë. Në qoftë se bojrat e syve janë pak më të njoma, atëherë sipërfaqja do të bëhet më e dnritur, dhe i ekspozon më mirë sytë. Ajo qëndron gjithashtu më gjatë në qepalla dhe është më lehtë ta aplikosh mbi sy.
- 4** Kur aplikoj vijëzuesin e buzëve, kam shumë qejf ti siguroj vetes një „buzëqeshje të re”. Filloj me pjesën e sipërme, përgatis formën V, pastaj vij në anët e buzëve: këtu vizatoj format V të përmbysura. Filloj me mesin e buzës së poshtme, pastaj kaloj drejt anëve të gojës. Buzët e e mija ndryshojnë plotësisht! Duken më të mbushura, dhe krijojnë mundësinë për buzëqeshje.
- 5** Më pëlqen ti përziej të kuqhtë e buzëve! Kombinimi i pëlqyer prej meje është i kuqi Bronz (404) dhe Guava (407). Ndonjë herë u shtoj pak edhe nga buzkuqi Watermelon (406). Shumë të dobishme janë furcat , me ndihmën e të cilave çdo ngjyrë mund të kombinohet me të tjerat. Në vartësi të asaj se çfarë rrobash vesh atë ditë, kurdoherë zgjedh edhe ngjyrën bazë. Që të arrij një shkëlqim të veçantë, përdor shkëlqyesit e buzëve Luscious Lip Colours! Kështu mendoj se mundësitë janë të pafundme. Proveni sa më shumë kombinime të ngjyrave të reja!

Buzëqeshni dhe do të jeni vezulluese!

Sonya
Sonya Maughan





**ME SAKTËSI TË PLOTË
JÓZSEF MÁZÁS JU FUT
NDËRTIMIT TË RRJETIT PARA
DY VJETËVE DHE SHTATË
MUAJVE, ME DITURITË MË
TË PAKTA TË MUNDËSHME,
POR ME NJË VETËBESIM
MË TË MADH. MJAFTUAN
PËR KËTË DISA TAKIME TË
FOREVERIT, QË GJËRAT TË
NDRYSHONIN: ENTUZIAZMI I
BASHKËPUNTORËVE TË RINJË
U RRI TË MË SHUMË, NDËRKOHË
QË U BË MË I PËRULUR. E
KUPTOI, QË KA GJËRA MË
TË RËNDËSISHME EDHE SE
PARATË, DHE KY PERCEPTIM
SOLLI NJË PËRPARIM TË
VËRTETË NË BIZNES.**

Unë jam ai, që e mendoj seriozisht

JÓZSEF MÁZÁS

SENIOR MENAXHER, EAGLE MENAXHER

Sponsor: József Szabó dhe Dr. Renáta Szántó Szabóné

Linja e sipërme: Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan

Në shkurt të 2011-ës József Szabó dhe e shoqja dr. Renáta Szántó Szabóné më ftuan në një prezantim të biznesit, të cilin e mbante Miklós Berkics. Miki qe simpatik për mënyrën e të shfaqurit dhe qëndrimin që tregoi, kështu u nisa pas ardhjes së një vendimi të shpejtë.

Mirë, po çfarë të motivoi në fillim, që vajte atje?

Respekti ndaj Józsi Szabós. Kishim shoqëri të mirë dhe lidhje kolegësh në industrinë ndërtimore, veç kësaj kisha edhe eksperiencë të mirë për produktet, por nuk doja të ndërtoja biznes, sepse para tre muajsh i thashë dikujt jo për të njëjtën gjë.

Kështu pas seminarit ndryshove? Vendose të blesh për konsum vetjak?

Jo, atëhere kisha mendim komplet tjetër. Tek unë nuk fitoi as produkti, as politika e biznesit, por personaliteti i Mikit.

Atëhere mund ta quash veten njeri të suksesshëm në fushë tjetër?

Po, kam qënë sipërmarrës në industrin ndërtimore. Para trembëdhjetë vjetësh ndërtova një firmë, e cila funksionoi mirë, dhe vazhdon të funksionojë.

Atëhere për ty nuk ishte çështje jetësore, që ti futeshe diçkaje të re.

Atëhere isha në fazë kërkimore, sepse u ngushtuan mundësit e industrisë ndërtimore për shkak të krizës ekonomike, por do të kisha vënë bast me çdo gjë, që nuk do të bëja marketingun e MLM-s.

Do të kishe humbur shumë... Nga ky moment pate besim të pathyer, apo pate dyshime?

Nuk pata besim të plotë, deri në trajnimin Turbo Start të Jakabszállásit, ndonëse e bëra punën time, ashtu siç thuhet. Situata është ajo, që kur njeriu nuk ka para, para dëshiron të fitojë. Por kur ka, atëhere do pushtet, dhe kur ka edhe atë, atëhere beson, që ka gjithshka, por nuk është kështu. Unë kam një individualitet mjaft të fortë, njerëzit nuk u ngjitën pas meje, por pëlqenin paratë e mija, bile në një farë mase ruheshin prej meje. Disa ndoshta besuan në biznes, por të tjerë erdhën me mua, sepse gjithmonë dija të isha kudo bindës. Por ky biznes nuk bën fjalë për këtë.

Nga se e kuptove?

Përpara meje ishte një shembull "Miki Berkics". Ai ka shumë para, e megjithatë është modest, drejtues i mrekullueshëm, sepse di t'ju japi njerëzve pak nga vetja e tij, për këtë shkak e duan dhe e respektojnë. E pashë këtë, dhe papritur e kuptova, që kjo nuk është tek unë. I thashë vetes, që dua të arrij tek njerëzit, atë që njerëzit ndjejnë kur shikojnë Mikin ose thonë emrin e tij. Këtë dëshiroja të ndjeja, dhe kjo është mbi paratë, pushtetin, mbi çdo gjë. Por këtë duhet ta meritosh, duhet të punosh për të. Nëse njeriu fillon ta kërkojë këtë në MLM, atëhere sipas meje di të jetë i suksesshëm.

Nga ana tjetër do të mendoja, për ty, si sipërmarrës, i cili është mësuar me të ardhura të mira, që është e rëndësishme ana materiale.

Këtë biznes e fillova për para, të gjithë prandaj e fillojnë, se për deri sa nuk ka para, nuk mund të ndërtojnë biznes nga dashuria





dhe të jenë të vëmendshëm ndaj të tjerëve. Kur t'ju vijë nga ky biznes milioni i parë, atëhere do të dinë të preokupohen edhe me të tjerët. Jo shumë kohë më parë dëgjova në leksionin e Veronika Lomjanskis, që nëse deri në dhjetë të muajit nuk i ke katër pikët, atëhere nuk di të koncentrohesh për bashkpunorët e tu. Unë shumë herë nuk i kam pasur, por me siguri që pas kësaj do të jenë. Unë jam atje në të gjitha takimet - herën e fundit nuk vajta në pesëdhjet vjetorin e ditëlindjes së një mikut të dashur, që të mund të jem në Trajnimin Diamant. Do të më kuptojë, sepse edhe ai është drejtues, dhe nuk do të vendoste ndryshe, po të ishte fjala për grupin e tij. Drejtoj grupin, dhe iu tregoj rrugën, kjo është puna ime. Prezenca ka shumë rëndësi, që të tregojmë shembull të mirë. Ajo, që të dish të shohësh në sytë e tjetrit, nuk kalon në internet, në telefon, në asgjë tjetër, vetëm personalisht. Unë në më të shumtën shkoj afër skenës, që të shikoj, të ndjej vështrimin e lektorit. Edhe në Eagle Rally kështu veprova: i pari arrita në vendngjarjen e takimit. U ula në rrjeshtin e parë, sepse një ditë më parë pashë Rex Maughanin të ulur përpara. Gjatë gjithë ditës tjetër ishim afër njëri-tjetrit, dhe përjetova mësimin më të madh të jetës time.

Tani njerëzit të dëgjojnë më mirë, se në fillim?

Mendoj se po, por secili ka personalitet tjetër, vijnë nga vende të ndryshme, por nëse e pranojnë, çfarë u themi, do të jenë të suksesshëm, pavarësisht, se në cilin shtet punojnë. Mua nuk më pëlqen të mërzitem me njerëzit, ti bind ata, nuk kam kohë për këtë. Më pëlqen t'ju bëj të qartë atyre, se çdo gjë, që them, prandaj ndodh, sepse mësova diçka, dhe ata që ma mësuuan mua këtë, ecin në rrugë diamanti. Nuk ka kuptim të devijosh nga kjo, sepse kjo është rrugë që të çon drejt suksesit.

Qoftë edhe garanci jep për këtë?

Po, për mua garanci është Miki dhe Attila. janë garanci për mijra njerëz. Biznesi i Miklós Berkicis është një nga më të mëdhenjtë në Europë, ndërsa në grupin e Attila Gidófalvit çdo muaj bashkohen shtatë mijë persona. Nuk ka diskutim: ka çfarë të mësojmë prej tyre, nuk ka rëndësi, në çfarë niveli të biznesit jam, çfarë mendoj për veten. Unë kam mendime të tjera, ndryshe nga të këtyre njerëzve, prandaj ata janë më të mirët - sot për sot. Ata më kanë thënë: prania jonë është e ardhmja jote, nëse qëndron me ne. Unë ju them njerëzve të njëjtën gjë.

Ndërkaq ke ndryshuar shumë.

U bëra njeri komplet tjetër. Më parë nuk kam lexuar libra, nuk

kam dashur kurrë të dëgjoj të tjerët, gjithmonë kam menduar, se më mirë se unë nuk e di asnjëri. Ndërsa po të kisha dëgjuar edhe të tjerët, do të kisha para dy herë më shumë në fushën e ndërtimit. Por kjo është rruga ime, dhe këtë duhet të bëja. Mund të bëjmë ndryshime në shumë gjëra, në qoftë se do të hapim zemrën dhe do të dëgjojmë çfarë thonë nga skena. Të mos kërkojmë pretekstet! Prandaj qëndrojnë ata në skenë, sepse janë më të zgjuar se ne, dhe është budallallëk po të mos përfitojmë prej tyre. Unë nuk jam njeri i shkolluar, e di ku e kam vendin në shoqëri, por e rrethova veten me njerëz më të zgjuar dhe më të mirë se unë, dhe ky është sekret i suksesit tim.

Ka, ku do të ndryshosh akoma?

Për shembull kurrë nuk kam ditur të falenderoj për diçka apo të them lëvdata. Edhe sot ikën me vështirësi, sepse jam maksimalist. Ajo përse njerëzit presin lavdërimin, në përgjithësi për mua, por edhe për ata, është vetëm një shkallë. Por për ata prapë është diçka e madhe, këtë duhet të kuptoj. Kështu që kam akoma se ku të zhvillohem.

Në zhvillim është mirë apo...

Faleminderit. Brenda tetë javëve u bëra menaxher, brenda njëmbëdhjet muajve senior menaxher. Brenda një viti biznesi im u zhvillua 1200 për qind. Jam krenar që u bëra Eagle, dhe që tashmë në vitin e parë kualifikohem për Chairman's Bonus. Ndërkohë ortaku im, shoku im, një njeri shumë i mirë po e çon më tej firmën e ndërtimit, pa atë nuk do ti kisha realizuar dot të gjitha këto.

Ndërkohë pate kohë për familjen?

Për fat pranë meje ndodhet një njeri i mrekullueshëm, Emília Váradi, e cila e kupton, që prandaj po punoj kaq shumë tani, që pas disa vitesh të mund të jetojmë të lirë. Së bashku e ndërtojmë biznesin në një bashkpunim të jashtëzakonshëm. Kam një vajzë njëmbëdhjet vjeçe, e cila është shumë krenare, kur ne të dy ngjitemi në skenë. Edhe me Anitën, ish-gruan time, kemi marrëdhënie shumë të mira. Ajo në këtë biznes mund të jetë shumë më e mirë se unë, brenda saj ka më shumë ndjeshmëri, mund të bëhet drejtuese më e mirë, vetëm se edhe duhet ta besojë këtë për veten. Një nga dëshirat e mia është, ta shoh edhe atë me vajzën tonë lart në skenë si menaxhere, që edhe ajo ta ndjejë lirinë, që jep Foreveri, sepse nuk ka gjë më të mirë se ajo.

Për këtë kishë dëshirë?

Po, edhe për këtë, edhe për atë, çfarë të ofron Foreveri. Kam parë



më parë drejtuesit e mëdhenj, kam parë videot e tyre dhe kam thënë, mua kjo cilësi jete më duhet.

Akoma nuk je aty?

Jo, sepse akoma nuk jam Safir, Diamant-Safir dhe së fundi Diamant. Prandaj zgjohem çdo ditë, dhe e vë aty veten qind për qind. Kjo është një rrugë që duhet shkuar deri në fund.

Cila është detyra jote për këtë?

Sponsorizim, sponsorizim dhe sponsorizim. Të mendosh në grup dhe të punosh. Ia di për shumë faleminderit sponsorve të mi të drejtpërdrejt, Józsit dhe Renit, që ma mësuuan këtë. Nuk është rastësi që Józsi është një nga Menaxherët e Hungarisë që fiton më shumë, dhe Renáta pothuaj çdo ditë na ndihmonë në punën tonë, pavarësisht se në çfarë thellësie apo nivel biznesi kërkojmë prej tyre këshilla.

Nga çfarë lloj rrethi ndërton?

Me atë që vjen përballë meje. Duke lënë mënjandë shakanë: në ofertën e biznesit të Foreverit e mrekullueshme është ajo, që mund

ti tregojë kujtdo mundësinë për të krijuar të ardhura ekstra, që të papunëve, të punësuarve, njerëzve të zakonshëm që fitojnë 55 euro deri drejtuesve me mentalitet biznesi me sipërmarrje 4000 euro. Ti a je tashmë i regjistruar?

Po, por le të flasim akoma për ty! Çfarë bën, në qoftë se nuk je duke sponsorizuar për momentin?

Në jetën time dua të bëjë akoma shumë gjëra, por për ato duhen para dhe kohë. Kam pesë qena, më parë kam marrë pjesë me ta nëpër gara me suksese të mëdha, por tani në jetën time nuk ka më kohë. Tani i pari është Foreveri, dhe pas tij vjen çdo gjë tjetër. Nuk jam pënduar, sepse e di, që për çfarë e bëj. Ka mundësi, që qeni im tani nuk do të jetë kampion bote, por mbas pesë vjetësh, do të bëj një jetë krejt ndryshe, në moshën dyzet vjeçare do të jem pensionist aktiv.

Dhe atëhere ndoshta do të kesh kohë për qentë.

Po, me siguri, që do të jem kampion bote.

Me të vërtetë je maksimalist...



lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



Ruajtja e dhëmbëve si pjesë e ruajtjes të përgjithshme të shëndetit

GOJA ËSHTË NJË PJESË E VEÇANTË E ORGANIZMIT TONË. AJO ËSHTË NJË PORTË E MUNDSHME PËR HYRJEN E INFEKSIONEVE, POR MUND TË SHËRBEJË EDHE SI NJË VIJË MBROJTSE ME EFEKT TË JASHTZAKONSHËM KUNDREJT SHUMICËS TË SHKAKTARËVE TË SËMUNDJEVE.



Membrana e zgavrës të gojës u reziston mijra bakterieve për SISTEMIN IMUN, nga të cilat shumica prej tyre formojnë FLORËN e përhershme të gojës. Membrana e gojës nëpërmjet pështymës është vazhdimisht nën ndikimin e antigeneve (proteina, peptide, makromolekula, dhe mikrobe). Bakteriet zënë vend vazhdimisht në sipërfaqe të ndryshme të gojës, dhe formojnë koloni që shtohen nëpërmjet një procesi pjekje duke formuar një vatër të infektuar. Në qoftë se kjo ndodh në indet e buta (si në mishin e dhëmbëve, në gjuhë etj), atëherë këto vatra të infektuara duan të shtohen me shtytjen poshtë të indeve sipërfaqësor të membranës dhe zbrazen drejt kanalit të ushqimit. Ndërsa ky proces vetpastrues në indet e dhëmbëve nuk ndalon. Vatra e infektuar rritet, piqet. Vatra e infektuar dentale e formimit të sëmundjeve të dhëmbëve është faktori i vetëm i tillë që është e domosdoshme për zhvillimin e saj. E domosdoshme por jo primare. Kështu ballafaqohemi me sëmundje multifaktoriale.

Arrihet në procese inflamatorë të shkallëve të ndryshme të strukturës mbajtëse të dhëmbëve që çon në sëmundje të shtratit të dhëmbëve. Kjo mund të jetë një inflamacion i thjeshtë i mishrave të dhëmbëve, ku si shënjë fillestare më shpesh

është hemoragjia e mishit të dhëmbëve apo anjtje e mishit të dhëmbëve. Në formë më të rëndë ajo çon në prishjen e indeve mbajtës të dhëmbëve si dhe në kalbëzim të dhëmbëve deri në rënien e tyre. Shpeshtësia e këtij fenomeni është karakteristike që prek gati gjithë popullsinë e rritur në të gjitha format e sëmundjes të shtratit të dhëmbëve.

FAKTORËT E RREZIKUT TË SËMUNDJES TË SHTRATIT TË DHËMBËVE

-Mungesa e higjenës së duhur të gojës

E rëndësishme është largimi me mjete të ndryshme të pastrimit të dhëmbëve i biocipës gjithnjë në rritje të përbërë nga bakterie që ngjiten në sipërfaqen e dhëmbëve. Qëllimi nuk është që gojën ta bëjmë sterile. Zgavra e gojës ka nevojë edhe për ekuilibrin e florës së saj. Në rastin e sëmundjeve të ndryshme të rënda të gojës, të sëmurëve prej vitesh ju rekomandoj pasta dhëmbësh me përmbajtje antibiotikësh natyralë dhe bimësh medicinale.

Në bazë të kontrollit mjekësor dhe rikthimit të tyre, në çdo rast mund të llogaris simptomat e ndryshme (anjtje, dhimbje, hemoragji). Me antibiotik mund të pakësojmë numerin e bakterieve. Por për fat të keq nuk disponohen antibiotikë të tillë



që të ndikojnë vetëm mbi bakteriet parodontopatogjene (që shkaktajnë sëmundjen e shtratis të dhëmbëve).

- Mënyra e jetesës

Pirja e duhanit, konsumi i alkoolit përshejton humbjen e dhëmbëve edhe me dekada.

Sëmundja e dhëmbëve është e prirur të ndodhë edhe nga stresi dhe dobësimi i sistemit të imunitetit. Pirja e antidepressantëve përkeqson edhe më tej situatën për shkak të efekteve anësore që ndodhin në zgavrën e gojës.

Për trajtimin e problemeve zgjidhjen na i siguron konsumi produkteve natyrale si liciumit, qumësht i bletës, jambali, omega3, omega 9 .

-mungesa e vitaminave dhe lëndëve minerale

Në përgjithësi simptomat e mungesës të vitaminës C shfaqen në radhë të parë në zgavrën e gojës (anjte, puëra hemoragjike të mishit të dhëmbëve). Përdorimi i gjatë dhe në doza të mëdha i vitaminës C shkon me ndërprerjen e papritur të këtyre simptomave. Prandaj propozohet pirja e 60-120 mg vitamine C të përzier me krunde fibroze për të mos u jashtëqitur shpejt nga organizmi.

Marrja e vitaminës D dhe e kalciumit, nëpërmjet rregullimit të metabolizmit të kockave ndikon edhe tek dhëmbët.

Aftësia e prodhimit të Koenzimës Q10 mbi moshën 30 vjeç pakësohet, dhe kompensimi i saj ka efekt pozitiv në sistemin e venave, mbi sistemin e imunitetit dhe metabolizmin duke ndihmuar edhe në proceset e shtratis të dhëmbëve.

-Sëmundjet kronike

-ostoporeoza: procesi i dobësimit të kockace mund të kompensohet me pirjen e lëndëve minerale të lidhura organikisht, me elementët e gjurmës (mineralet e rralla) dhe me vitaminën D.

-diabeti: Lidhja ndërmjet diabetit dhe sëmundjes të dhëmbëve është e njohur prej kohësh dhe llogarite si një faktor rreziku serioz për sëmundjet më të rënda të dhëmbëve, dhe formimin e paradintisit destruktiv. Paradontisti destruktiv i shkaktuar nga diabeti konsiderohet komplikacioni i gjashtë pas dëmtimit të retinës të syrit, veshkave, sistemit nervor, komplikacionet e venave, dhe problemit të mos shërimit të shpejtë të plagëve. Të sëmurët me diabet që e kontrollohen mirë, që marrin pjesë rregullisht edhe në kontrollin e dhëmbëve, kanë një higjenë goje të mirë, nuk kanë sëmundje më të rënda të dhëmbëve nga ata që nuk janë me diabet. Evitimi i komplikacioneve arrihet me konsumin e fibrave (si gruri, elbi jeshil, jonxha) me qëllim të absorbimit të ngadalshëm të karbohidrateve dhe me pirjen e kromit.

-Ilaçet

Disa ilaçe të uljes të tensionit, ilaçe kundër epilepsisë dhe

që ulin aftësinë e sistemit të imunitetit (psh që lidhen me transplantacion organesh) shkaktajnë zmadhim të mishit të dhëmbëve. Ilaçet kundër alergjisë, ilaç të tjera antihypertensiv antidepressiv, diuretik, bllokuesit e kanaleve të kalciumit, për shkak të prodhimit të pështymës mund të shkaktajnë direkt probleme në mishin e dhëmbëve.

Pas pirjes të antibiotikëve, prishja e ekuilibrit të florës bakteriale të gojës mund të çojë në infeksion myku. Në këto raste duhet menduar për kompensimin e bakterieve të zorrëve me probiotik të efektshëm për funksionimin si duhet të sistemit imun.

-Inflamacioni i mishrave të dhëmbëve që vjen nga faktorët hormonalë gjatë moshës të pubertetit, apo gjatë cikleve të barrës dhe të menstruacioneve është rezultat i hormoneve seksuale. Ndikim mbi qarkullimin e gjakut dhe rrjetin e kapilarëve në mishrat e dhëmbëve kanë edhe reaksionet imune që krijohen në mishrat e dhëmbëve. Në anamnezë shpesh jam ndeshur me gjëndjet e mësispërme. Këto kam mundur ti trajtoj me antioksidantë dhe me kombunimin e tyre. Për funksionimin e sistemit të venave rol të rëndësishëm mund të luajnë shega, boronica e kuqe, domatja, ndërsa për mbështetjen e sistemit të hormoneve lule sahati (Passiflora incarnata) dhe vaji i farave të kungullit.

-Gjëndja e imunitetit të organizmit

Si gjëndja hiperreaktive ashtu edhe gjëndja me imunitet të dobësuar janë njëloj të dëmshme nga pikpamja e gjëndjes të shtratis të dhëmbëve. Bimët medicinale adaptogjene mund ta orientojnë në drejtimin optimal funksionimin e sistemit të imunitetit. Një efekt të tillë pozitiv kanë schisandra chinesis, aloe barbadensis miller, ginkgo biloba, echinacia, liciumi. Midis sëmundjeve të panjohura mirë të shtratis të dhëmbëve dhe sëmundjeve të tjera ka lidhje. Në rastet e dhëna për një sëmundje kronike ekzistuese, se cila është zhvilluar më parë ajo apo sëmundja e shtratis të dhëmbëve shumë herë nuk mund të gjëndet se cila është zhvilluar më parë.

Dhëmbët në fundin e tyre janë fiksuar tek njeriu nëpërmjet shtratis të dhëmbëve.

Forma speciale e e këtij shtrati dhëmbësh është brazda e mishit të dhëmbëve

(sulcus gingivalis) që rrethon dhëmbin.

Është karakteristike se ajo është më e vështirë

për tu pastruar në krahasim



Lifestyle



me pjesët e tjera të dhëmbëve. Mbrojtja e shtratis të dhëmbëve kundër inflamacioneve sigurohet nga pështyma, nga brazda e shëndetshme e mishit të dhëmbëve, nga indet lidhës në anët e mishit të dhëmbëve dhe nga sistemi i imunitetit. Në qoftë se vijat mbrojtëse nuk funksionojnë mirë, përveç që fillon një proces i dëmtimit të shtratis të dhëmbëve, hapet edhe një portë drejt pjesëve të tjera të organizmit. Bakteriet nga qeskat e infektuara të shtratis të dhëmbëve bashkë me produktet e tjera shpërthyesen futen në qarkullim sistematik. Masa e kësaj varet nga shkalla e inflamacionit të mishrave të dhëmbëve dhe nga thellësia e qeskave. Sipërfaqja e mureve të qeskave të infektuara mund të arrijnë edhe sa madhësia e pëllëmbës të dorës. Pra sëmurja e shtratis të dhëmbëve mund të bëhet një faktor rreziku edhe për sëmundje të tjera sistematike. Tashmë është një faktor i njohur se efekti negativ i sëmundjeve të qarkullimit të gjakut (ngushtimi venave, hemoragjia cerebrale, infarkti zemrës) mund të paksohet me konsumimin e acideve dhjamore Omega-3 dhe Omega-9. Po kështu ai ka efekt në rëndimin dhe mundësinë e mjekimit të diabetit, sepse rritet shkalla e zhvillimit të komplikacioneve të venave dhe të veshkave (infeksioni paradontalis prish ekuilibrin metabolik të të sëmurit, sepse në përgjithësi infeksioni bakterial apo viral rrit rezistencën insulin të indeve). Sëmundjet e rrugëve të frymëmarrjes, si pneumonia, bronkiti zhvillohen edhe nga masa e baktereve të futura në rrugët e frymëmarrjes nëpërmjet zgavrës të gojës. Është interesante edhe inflamacionet e

proteza të kyçeve dhe valvolave artificiale kardiake lidhen me ndërhyrje dentale të rrezikshme, kur bëhet rutinë dhënia e antibiotikëve. Prandaj pas kësaj është shumë e rëndësishme një kurë me probiotikë. Sëmundja e shtratis të dhëmbëve është një faktor i sigurtë rreziku edhe për peshën trupore të ulët të lindjeve të parakohshme. Duke patur parasysht ndryshimet hormonale, nga efekti i shtratis të dhëmbëve, në kontrollin mjeksor gjatë kohës të barrës, ka shumë rëndësi kontrolli i dhëmbëve. Me konsumimin e zarzavateve dhe frutave natyrale, përdorimin e lëndëve minerale që janë në lidhje organike, dhe i acideve dhjamore Omega-3 dhe Omega-9, paralel edhe me kujdesin për mbrojtjen e dhëmbëve, zhvillimi i foshnjës në barkun e nënës ecën pa probleme.

Lidhur me kujdesin për dhëmbët ta rrënosim në mendje, se nuk lajmë thjesht dhëmbët, apo luftojmë kundër sëmundjes të shtratis të dhëmbëve. Me këtë larje bëjmë shumë më tepër. Me këtë larje mirmbajmë një portë mbyllëse, nëpërmjet të cilës ruajmë tërësinë e organizmit nga trokitjet e miliarda invaduesve të rrezikshëm.

LITERATURA

Gera István: Parodontológia

Dr. Kelenty Barna: A C-vitamin szerepe az általános és orális egészség megőrzésében és a terápiában (Magyar Fogorvos 2005/1.)

Dr. Tollas-Örs Lehel, Dr. Nagy Gábor: Gyógyszermellékhatások az orofaciális régióban (Magyar fogorvos 2005/1-2.)

Stephen Challacombe: A nyál megelőzi a betegségeket (Magyar Fogorvos 2008/2.)

Dr. Weisz Júlia: Egészséges iny - egészséges tüdő (MedicalOnline 2011.01.20.)

Robin G. Jordan CNM PhD: Prenatal Omega-3 Fatty Acids: Reviews and Recommendations (Journal of Midwifery & Women's Health Nov-Dec 2010)



Dr. László Szénai
Eagle menaxher,
stomatolog



ÉVA BUDAI-SCHWARCZ ZAFÍR MENAXHER



Bashkshorti im Tamás Budai, më ka mësuar , që në qoftë se lexoj, atëhere mundësisht të lexoj libra të tilla nga të cilat të mësoj, të përfitoj dhe të mund të marr forcë. Kështu që romanet me dashuri i zëvendësova me libra të tillë, që të përcaktojnë dhe të ndryshojnë mënyrën e të menduarit, të ndryshojnë idetë për jetën dhe prej të cilave merr forcë. Dije se gjithmonë ka një libër që është gati , që në bazë të tij të ndryshojë jeta jote në drejtimin më të mirë! Dhe që ta kaloj në mënyrë efektive kohën, ku mundem blej ato libra që mund të jenë shoqëruar me materiale zanore. Do të dëshiroja të sjell në vëmendjen tuaj librat e mëposhtëm:

PÉTER SZABÓ: LARGOHU NGA RRUGA JOTE!

“Për mua befasuese është ajo sa shumë njerëz gënjejnë veten dhe e mohojnë që brenda tyre punon ndjenja e minoritetit dhe e veturrejtjes. Në qoftë se me dikë duhet të jemi vërtet të sinqertë, atëhere ajo është vetja jonë. Nga mohimi nuk zgjidhet situata, përkundrazi. Mohimi është i tillë sikur të ngjitem treguesin e karburantit me një smiley... (...) Në këtë libër në vend të ideve boshe, jepen shumë raste me histori nga të cilat mëson, dhe nëpërmjet shembujve jepen metoda praktike, që në qoftë se i aplikoni!, ato të ndihmojnë që të mund të jesh vërtet i lumtur, dhe jetën ta shijosh vërtet.”



JOHN C. MAXWELL: VURI NË PROVË ENDËRRAT E TUA!

Guxon të endërrosh gjëra të mëdha?
Cili është ndryshimi midis një endërrimtari dhe një dikushi që i realizon endërrat e tij? Sipas John C. Maxwell zgjidhja fshihet në përgjigjen e 10 pyetje të fuqishme, por megjithatë me një kuptim. Qoftë kur një endërr e vjetër të largohet nga sytë , qoftë kur një endërr e re zbulohet në brendësinë tënde, me plane veprimi hap pas hapi „Vuri në provë endërrat e tua”, duke filluar ti praktikosh, për ti njohur, ti zotërosh dhe ti realizosh endërrat e tua.

NJOFTIME

NJOFTIME TË ZYRËS QËNDRORE

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



HUNGARIA

Drejtoria e Përgjithshme Qëndrore e Budapestit

I 183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995 Me korespondencë me letër: 1439 Budapest, Pf.:745.
Drejtori përgjithshëm: Dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995,
Cel: +36 70 316 0002
Drejtoreshë e Përgjithshme: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/ ext.160,
Cel: +36-70-436-4230;
Zëvendës Drejtoreshë 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
l-rë të do muaji në orën 10, ndërsa në rrugën Nefelejcs, në qendrën Sonya, çdo të
martë dhe të enjte Lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

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

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 premtën 10-18 :
Cel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

të hënë deri të premtën 12-16:

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

Adresa e-mail e telecentrës: telecenter@flpseeu.hu

Shitje me Internet

www.foreverliving.com ose 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

Përgjegjëse e shërbimit ndaj klientit në telecentër dhe internet:

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

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

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

– në internet: në pjesën e distributorit të faqes: www.foreverliving.com,
– 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: I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289

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

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

Derjtoreshë 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

Drejtoria 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

Drejtoria 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

Drejtoria Rajonale e Székesfehérvárit: 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

Restoranti Sasfészek , tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

Drejtori Menaxhimit të institucioneve hungareze të Forever Resort: Péter

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

Shitjeve: Tamás Mocsnik

Zyra Phoenix 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.

ORARI I MBAJTJES HAPUR PËR FESTA TË MAGAZINAVE HUNGAREZE:

Në 21 dhjetor, ditën e shtunë magazinat janë të hapura 12-20.

Në mes 24-27 dhjetorit magazinat janë të mbyllura.

Në 28 dhjetor, të shtunë magazinat janë të hapura 12-20.

Në 30 dhjetor magazinat janë të hapura me orarin e rregullt të hapjes.

Në 31 dhjetor dhe në 1 janar magazinat janë të mbyllura.

Në 2 janar nga e enjta magazinat do të funksionojnë me orarin normal të hapjes.

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



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 Lendvës: 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
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



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 Bijeljinës: 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 Palešić

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,

PLAN PROGRAMI TRAINIMIT PËR VITIN 2014

Ditë Suksesi: 25 janar, 22 mars, 17 maj; **Ditë të Shëndetit:** 18 maj, 19 shtator, 15 nëntor; Trainime 2 ditore: 15-16 shkurt, 14-15 qershor, 11-12 tetor;
Programet stimules: **Global Rally:** 27 prill-5 maj;
Trainimi Go Diamond: 20-27 maj; **Eagle Manager Retreat** 24-29 Shtator;
Holiday Rally: 3-4 tetor



PÁL ZUBIK DHE MÓNIKA FARKAS ZUBIKNÉ
MENAXHERË

KY ËSHTË

SUKSES I VËRTETË

Çifti nga Kápolnásnyéki kanë punuar gjithmonë si të punësuar, por Móni Zubikné e la punën e saj si kontabiliste, dhe të gjithë kohën ja ka përkushtuar ndërtimit të rrjetit. I shoqi punon në Hekurudhën shtetërore hungareze. Kanë dy fëmijë: Gergó shtatë dhe Bence katër vjeç. Sponzor: Lászlóné Farkas, Linja e sipërme: Mónika Dékány, Erzsébet Gyurik dhe József Sándor, dr. Andrea Németh, dr. Sándor Milesz, Rex Maughan

Mónika: Jemi regjistruar në marsin e këtij viti, unë e kam njohur edhe më parë Foreverin, por deri në atë moment kisha mbetur konsumatore. Dhe atëhere gjetëm Móni Dékányin.

Ju atë?

Mónika: Le të themi kështu, që u takuam në një mënyrë që duket e rastit në një show të kozmetikës, dhe shkëmbyem numrat e telefonit.

Pál: Gruaja ime erdhi shumë entuziaste me atë, që sa gjë e mirë

është kjo. Unë e magazinova në vetvete informacionin, u gëzova, që ajo është e gëzuar, por nuk desha të përfshihesha në të: mbeta në qëndrimin asnjëanës.

Mónika: Ai ishte ai partner, i cili nuk të tërheq mbrapsht, por edhe nuk të inkurajon. Kjo ishte e mjaftueshme për fillim, se e dija, që ai nuk është tipi i tifoizit të verbër.

Ty çfarë të bëri të tillë?

Mónika: Böbe Gyurik. Mënyra si jeton, si i rrit fëmijët, imazhi, ajo çfarë transmeton për Foreverin. Atëhere i thashë vetes, që unë këtë dua, dua të jetoj kështu, si ata. Kërkoja mundësinë, pranë fëmijëve nuk desha të punoja edhe çdo fundjave. Më parë kam qënë e punësuar, punoja si kontabiliste, këtu pashë atë, si është të qënurit sipërmarrës, kur nuk je i varur nga shefi, kur kohën time nuk e ndajnë të tjerët: në të vërtetë mund të jem shefi i vetes. Blemë një kuti Touch, tek ne që në momentin e parë të gjithë i përdorën produktet. Për mua si nëna e dy djemëve ka shumë rëndësi mënyra e shëndetshme e jetesës. Kujdesemi për shëndetin tonë, dhe në qoftë se me këtë kemi edhe para dhe kohë të lirë...

Pali, ti nuk e ke menduar, që të ndjekësh bashkëshorten, dhe të lësh vendin e punës?

Pál: Edhe atje e kam filluar nga poshtë. Kam qënë shtrirës shinash, teknik, pastaj kryemjeshtrë. Në lidhje me këtë kam menduar, që unë kam punë të sigurt, gruaja ime ndjehet mirë me detyrën e re, kështu që jemi mirë. Por pastaj... e kuptova, që meritoj më shumë, se sa vlerësimet që kam marrë kudo më parë.

Si u bë ndërtimi i biznesit?

Pál: Tek ne zhvilloheshin prezantimet familjare, unë uleshja në dhomën e vogël, por derën e linja pak të hapur dhe dëgjoja. Ajo derë hapej gjithnjë e më shumë. Që në momentin e parë u pa, që gjërat ishin serioze, edhe vetëm nga ajo, se si prezantohet kompania në internet. Kontrollova çdo gjë, dhe kjo filloi të më interesonte. Nga dita në ditë brenda meje rritej vendimi, që do të jetë më mirë të përfshihem, vetëm se nuk më tërhiqte biseda para njerëzve. Ndonëse këtu çlirohen energji të tilla, që njerëzit hapen.

Mónika, brenda teje nuk pati mosbesim?

Mónika: Jo, sepse pashë rezultatet: vazhdimisht dilni të kualifikuar. Në fillim me vështirësi besova për veten, por Böbe më bëri të besoj, që unë mund ta bëj këtë, dhe kur u lidh edhe Pali, morrëm përsipër, që do të arrijmë nivelin e menaxherit brenda tre muajve, dhe ja dolëm mbanë.

Si?

Mónika: Mbajtëm shumë informime familjare, shfrytëzuam takimet e hapura në Székesfehérvár si dhe në Pest. Thjesht ekzistonte vendimi, e dinim, që e duam këtë biznes, dhe u preokupuam vetëm me këtë.

Mbetet kohë edhe për djemtë?

Mónika: Me shumicë. Di të punoj kur janë në kopësht dhe në shkollë, dhe në drekë kam mundësi ti sjell në shtëpi. Mbasdite jam me ata, në mbrëmje shkoj për marketing. Ndonjëherë vetëm kaq, që nuk e lexoj unë përrallën e mbrëmjes. E kuptuan, që kjo prandaj ndodh, që më pas të pushojmë bashkarisht qoftë edhe një javë të tërë. Gabimisht punoja në kontabilitet nga mëngjezi në darkë, atje nuk mund ta bëjë këtë.

Pali, ti cilën pjesë merr përsipër?

Pál: Ftesat dhe prezantimet. Bashkëshortja ime mban leksionet, ajo është profesioniste tek produktet, dhe nëse do të arrij në atë nivel, do të dëshiroja që unë të paraqisja marketingun.

Si janë reagimet për produktet?

Pál: Janë vetëm pozitive. Edhe ata që në fillim na nënvleftësuan, që nga ajo kohë ju a blejnë vitaminat fëmijëve.

A pati edhe momente të vështira?

Pál: Gruan time dështimet e lëndonin më shumë, ajo, që përse nuk janë me ne të sinqertë, në qoftë se nuk duan të vijnë, përse nuk flasin... disa herë ka qarë, por edhe kjo është e lidhur me të.

Me cilët e ndërtoni biznesin?

Mónika: Në fillim nga të njohurit e mi, nga rrethi i miqve, midis nënave të kopshtit, më pas vazhdoi lista emërore e Palit. Nga ajo kohë njihemi vazhdimisht me njerëz të rinjë, dhe lista jonë zgjerohet. Shumicës i mungon diçka nga jeta, në të cilën mund ti ndihmojmë. Dhe ajo që me të vërtetë është ndjesi e mirë: pardje më telefonoi një zonjë me atë, që morri nga dikush numrin tim të telefonit. Ky është sukses i vërtetë.

Pál: Ne nuk i mbushim mendjen askujt, por vetëm ju tregojmë mundësinë njerëzve. Shëndeti dhe paratë ju interesojnë të gjithëve, ndërsa energjia e investuar vjen përsëri.

Cilat janë objektivat që parashikoni?

Mónika: Në rradhë të parë Londra dhe programi për makinën. Pas atyre sigurimi i të ardhmes së fëmijëve. Dëshiroj t'ju tregoj atyre atë shembull, të cilin do ta ndjekin më pas me kënaqësi. Djali ynë i madh që tani po llogarit vitet, kur mund të rregjistrohet.

Pál: Do jetë mirë, që ata të mos i pengojnë frenimet, atyre tu bëhet e natyrshme, që po të punojnë, dhe të arrijnë rezultate, të tjerët festojnë për ta. Kjo për ne është akoma e pazakontë.

Por ishte mirë të qënit në podium?

Pál: Shumë mirë. Ka nga se të marrësh forcë. Dëshiroj ta çoj në sa më shumë njerëz mesazhin e Foreverit, që produktet të gjenden në sa më shumë familje dhe t'ju tregojmë, që mund të jetohet edhe ndryshe. Ashtu siç na i treguan edhe neve.



NEW

FOREVER 

AXHENDA E 2014-ËS

me informacione të vlefshme për Foreverin dhe për produktet tona. Përmban edhe pjesën e rinovuar të shënimeve dhe takimeve.

FOREVER 

2014



KATALOGU I PRODUKTEVE 2014.

Forever Living Products për më shumë se tre dhjetë- vjeçarë qëndron në shërbim të zbulimit gjithnjë e më të përkryer të burimeve natyrore të shëndetit dhe bukurisë, dhe të popullarizimit të tyre. Në faqet e katalogut tonë prezantohen produktet tona dhe rezultatet e kërkimeve.

BEST OF
2013

SUCCESS DAY

SUCCESS DAY 2013 DVD

DVD-ja që përmban prezantimet e Success Day-jeve të Budapestit të vitit 2013 mund ta blini vetëm në Success Day-n e 25 janarit të 2014-ës. Në kohën e Ditës së Suksesit në Sallën Syma do të mund të gjendet me sasi të kufizuar. Çmimi i DVD-s është 500 Ft.

Success Day

25 JANAR 2014



Fjala e përshëndetjes
DR. SÁNDOR MILESZ
drejtor i përgjithshëm



Drejtues programi:
LÁSZLÓ FERENCZ DHE
DR. VIRÁG KÉZSMÁRKI
Eagle menaxherë



**Çfarë duhet të bësh, që
edhe Ti të mund të jesh
Menaxher?**
PÁL ZUBIK DHE MÓNIKA
FARKAS ZUBIKNÉ
Menaxherë

**Hulumtime për aloe verën
në ditët e sotme**
DR. SZILVIA BENKÓ
Universiteti i Debrecenit,
Instituti i Fiziologjisë

**Menaxheri i vërtetë
është mbi 60cc.**
LÁSZLÓNÉ DOBAI DHE
LÁSZLÓ DOBAI
Menaxherë



Drejtimi është Lake Tahoe!
DR. ADRIENNE ROKONAY
DHE DR. PÉTER BÁNHÉGYI
Eagle menaxherë



Vit i ri, jetë e re
ISTVÁN HALMI DHE
RITA MIKOLA HALMINÉ
Diamant-Zafir menaxherë



Kualifikimi i Supervisorëve, Asistent
Menaxherëve, Klubit të Sundimtarëve,
kualifikimi i Menaxherëve, dhënia e targave të
makinave, kualifikimi i Menaxherëve Drejtues,
antarët e vitit për Conquistador Club, Eagle
Menaxherët, të kualifikuarit për Global Rally
dhe Holiday Rally I., Asistent Supervisorë

FOREVER

Botues: Forever Living Products Hungari Shpk. Redaksia: FLP Hungari Shpk. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996
Kryeredaktor: Zsuzsanna Petroczy, Redaktor: Valeria Kismarton, Kalman Posa, Sandor Rokas
Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. Përkthim, redaktim: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (shqip), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (kroat),
Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (serb), Jolanda Novak Csaszar, Biro 2000 Ljubljana (slloven) Shtypshkronja: Palatia Nyomda és Kiadó Shpk.
U përgatit në 30500 kopje. Për përmbytjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!
www.foreverliving.com



Join us at our **BIGGEST** event ever.



See **MILLIONS** presented in Chairman's Bonuses.



See **AMAZING** new products launched.

Hear from **REX, GREGG & GLOBAL LEADERS.**



VISIT LONDON.

2ND & 3RD MAY 2014 | THE O2

Të pakualifikuarit nga Janari 2014 mund të blejnë biletat

www.foreverglobalrally.com

Bashkohu me ne në festën tonë të përbashkët **MË TË MADHE!**

Shiko **MILIONAT** e ndarë në programin **Chairman's Bonus!**

Njihu me produktet e reja të **MREKULLUESHME!**

Dëgjo **REXIN, GREGGUN dhe DREJTUESIT GLOBALË!**