

VITI XVII, NUMRI 9 / SHTATOR 2013

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

FOREVER







ZBULIMI I VLERAVE TË FSHEHURA

Në biznesin tonë, një pjesë e mirë e suksesit varet nga zbulimi i potencialit tek të tjerët. Pavarësisht sa pa fat mund të jenë rrethanat e dikujt, ato mund të mposhten me orientimin e drejtë dhe me vendosmërinë për të ndryshuar. Disa nga menaxherët më të mirë të kompanisë sonë janë zbuluar nga distributorët që panë tek ata forcën dhe potencialin për sukses. Edhe kur disa njerër nuk kanë shumë besim tek vetvetja, shpesh atyre u duhet pak frymëzim dhe mbështetje nga dikush që i ka këto veti. Menaxherët tanë më të sukseshëm në Forever janë mjeshtëra në zbulimin e vlerave të fshehura tek të tjerët. Njerzit janë të paparishikueshëm dhe ju befasojnë: ju kurrë nuk e dini kush nga ata që sponsorizoni do të bëhet Eagle Menaxheri juar i ardhshëm.

Ky parim më kujton atë fabulën me luanin dhe miun. Një mi i prishi gjumin një natë luanit. Luani kur u zgjua e kërcënoi se do ta bënte copa, por miu i premtoi se po ta falte ndonjë ditë edhe ky do ta ndihmonte luanin. Vite më vonë luani u gjend i lidhur tek një pemë nga gjahtarët. Miu që rastisi të kalonte andej, e mbajti fjalën e dhënë dhe e shpëtoi luanin duke brejtur litarin. Ju kurrë nuk e dini se cili do të jetë ai që do të kontribuojë në suksesin tuaj të ardhshëm. Kurrë mos i nënvleftëso mundësitë e të tjerëve. Inkurajoi ata, trainoji, dhe ajo çka është më e rëndësishme trajtoi ata si të barabartë me ju.

Le tju kujtoj edhe një histori tjetër që lidhet më shumë me punën tuaj si distributorë. Për një kohë, një distributor, le ta quajmë Xhoni, ishte i shqetësuar se si do të mund të arrinte të arsimonte fëmijët e tij në një shkollë të mirë. Një mbëmje kur

u kthye në shtëpi nga puna, mori një telefonatë nga një fqinj i vjetër, me të cilin kish kohë që nuk ish takuar. Miku i spjegoi se e kish kujtuar për ndihmën që dikur Xhoni i kish dhënë atij në një situatë të vështirë. Ai i spjegoi Xhonit mundësinë e Foreverit dhe ndryshimin që kjo firmë kish bërë në jetën e tij. Xhoni e dëgjoi, u lidh me Foreverin dhe brenda 6 muajsh arriti të bëhej Menaxher. Pas kësaj atij filluan ti mbeteshin para edhe për arsimimin e fëmijëve dhe ai i ishte shumë mirnjohës mikut të vjetër që e lidhi me këtë mundësi që i ndryshoi jetën FOREVER (PER GJITHMONË!)

A mendoni se në qoftë se Xhoni nuk do të kishte qënë një fqinj i mirë, do të kishte patur rastin të lidhej me mundësinë Forever? Sigurisht, fqinji pa tek Xhoni potencialin për diçka të madhe. Ju kurrë nuk e dini se kush mund tju ndihmojë juve në të ardhmen, apo se si një lidhje me dikë mund të ndikojë për një ndryshim të jashtzakonshëm. Kur ju bëni takime biznesi, kini parasysh që ju kërkoni diçka që ai person mund të mos e dallojë tek vetja, pra ju kërkoni të zbuloni vlerat e tij. Sikurse thekson John Dickson „Forca e vërtetë e një udhëheqje efektive qëndron në maksimalizimin e potencialit të njerzve, që në mënyrë të paevitueshme kërkon që këta njerëz të vlerësohen.” Përgëzime për zbulimin e potencialit tek të tjerët dhe ngritjen e gjeneratës së ardhshme të drejtuesve të familjes Forever!

I juaji për jetë!
Rex Maughan

Filloi Shkolla!

Përsëri erdhi momenti kur në familjen tonë prapë do të kemi fëmijë që fillon shkollën. Ajo është vajza jonë e vogël Jázmin Virág („Lulja Jasemin”) Moment i vështirë sepse fëmijët duan kaq shumë të luajnë dhe të gëzojnë në këtë botë! Për herë të parë do të takohet me një botë të vërtetë e të madhe. Ne prindërit kemi frikë për ta, sigurisht ata i kalojnë më lehtë këto pengesa të jetës. Sigurisht shkollën fillojnë të përgatitur, ata janë nxirë nga dielli, janë të shëndetshëm, të armatosur me vitamina, kanë me vete lëngun e Aloes „First” për të mjekuar ndonjë përplasje. Jasmina tashmë i njeh vërtet produktet tona: e di pse dhe si duhet ti përdorë ato.

Duhet ti përgatitim fëmijët se si të mund ti kalojnë sa më lehtë dhe në mënyrë të shëndetshme pengesat e shkollës. Kushtet dhe kërkesat sot janë krejt ndryshe nga koha kur kemi vajtur ne në shkollë, por për fat të keq faktorët mjedisorë nuk janë përmirësuar, prandaj fëmijët tanë duhet ti paisim gjithnjë e më tepër me sa më shumë produkte.



S. Miliesz

DR. SÁNDOR MILESZ
DREJTOR I PËRGJITHSHËM

Dija është pushteti më i rëndësishëm që mund tu japim atyre. Se si e mbarojnë shkollën pasardhësit tanë, kush i mëson ata, kjo në shumë raste përcakton mënyrën e të menduarit të tyre. Të zgjedhim shkollat më të mira për fëmijët tanë! Ne anëtarët e Foreverit mund ta realizojmë këtë, po të punojmë një çik më tepër. Plani i marketingut të Foreverit ju jep rrugëdalje të gjithëve. Qoftë ta dërgosh në klasën e parë apo në universitet, atëherë hajde shtype butonin e vetëndezjes, hidhu sepse ka kuptim ajo që bën, se hedh bazat për fëmijët e tu! Shtype të lutem atë buton! Përveç produkteve dhe planit të marketingut, Foreveri mund tju japë gjithshka tjetër fëmijve tanë. Ata mund ti kontaktojmë thjeshtë dhe shumë lehtë përmes rrjetit telefonik „Forever”, po kështu edhe ata neve. Bota jonë është një botë e veçantë, ku jetojnë dhe mësojnë fëmijë të qeshur, të shëndetshëm dhe pa andralla. Gjithkujt i uroj një fillim të gëzuar të shkollës, me shumë shokë, me shumë dije e përvojë! Rex na mbështet duke siguruar për këdo nga ne një arsimim të nivelit më të lartë jo vetëm për ne në Hungari, Serbi apo Slloveni, por për të gjithë në mbarë botën.



35 VJET – HISTORI

- Hapje festive në Phoenix, Arizona
- FLP prezanton produktet Aloe Vera Juice, Gelly & Lotion në shtetet perndimore të SHBA
- Xhiro mbi 1 milion dollarë



1978

- FLP shtrihet edhe më tej në SHBA
- Fillon prodhimi i Facial Kit Activator
- Xhiro mbi 9 milion dollarë

1979



- Blerja në Texas e fushave të para për mbjellje me Aloe Vera.
- Mars 1980 muaji i pare me xhiro 1 milion dollarë

1980

- Forever Resorts hap shtëpinë e pushimit: Callville Bay & Cottonwood Cove, NV



1983

- FLP hap zyrën e re qendrore në Tempe, Arizona
- Blihet fabrika e produkteve të bletës 1200 S. Priest Robson Bee Products në Phoenix, Arizona, Futen në qarkullim produktet e bletës



- Arrin xhiroja mbi 100 milion dollarë

1984

- FLP është e para firmë që merr certifikatën e këshillit Shkencor ndërkomtar të Aloes IASC që dëshmon për pastërtinë dhe cilësinë a produkteve të Aloes.

1985



- Blerja në Republikën Domenikane e plantacioneve të Aloes
- Kështu AVA zgjerohet më tej
- Xhiro mbi 500 milion dollarë

1992



- Fillon shitja me internet ForeverLiving.com webshop
- Fillon faqja personale e internetit për distributorët.



2000

- Hapet në Afrikën e Jugut Resorta e pare Forever



2002

SUKSESI TË FOREVERIT

- FLP zgjerohet, selia e parë e firmës: 1700 W 10th Place Tempe, Arizona



- Blerja në Mission dhe Dallas e fabrikës të përpunimit të Aloe Vera of America (AVA), Hapja në Texas të Resortës Forever
- Qershor 1981 dita e parë me xhiro 1 milion dollarë

1981

- FLP lidhet me Këshillin Shkencor Ndërkombtar të Aloes (IASC)
- Aloe Vera Juice merr vlerësimin "Kosher"
- Fillim i prodhimit të produkteve të higijenës personale

1982

- Nature-Min shton paletën e plotësuesve dietikë



1986

- Fillon prodhimi i produkteve të bukurisë Aloe Fleur de Jouvence



1987

- Forever Resorts blen Southfork Ranchet



1991

- FLP blen truallin prej 8360 metra katrore për Zyrat Qëndrore Forever Corporate Plazát, në Scottsdale, Arizona

1996

- Fillon prodhimi i Sonya Colour Collection
- Arrihet xhiroja mbi 1 miliard dollarë



1998

- Në Republikën Domenikane kultivohen mbi 200 hektar me Aloe

1999



- Prezantohet programi i menaxhimit të peshës Clean+Lean
- Arrihet xhiroja mbi 2 miliard dollarë

2003



- Prodhim i Forever Lite Ultra
- Forever Resorts, merr nga përfaqësuesit lokalë dëshminë e vendit të parë për ruajtjen e mjedisit ISO 14001 ndërmjet firmav të shërbimit hotelieri-restorant.



2004

- Në World Rally-n e Berlinit ndahen 10 milion dollarë si çeqe të stimulit Profit Share
- Shpallen menaxherët e pare Trefish Diamant: Elvira dhe Roberto Ruiz



- Forever Living Products prezanton logon e re
- AVA (Aloe Vera of America) siguron 280.000 metra katrore të reja

FOREVER



2005

2006

- Podhim i setit të kujdesit për lëkurën "Sonya Skin Care"
- Fillim i programit të internetit



- AVA gjatë prodhimit fut në përdorim mjete të reja automatike (robot)
- Prezantim i programit të menaxhimit të peshës Forever NutriLean
- Blerje e anijes turistike Forever 500.
- Forever Resorts zgjerohen me shtëpinë e pushimit Grand Canyon Lodge North Rim
- Xhiroja arrin mbi 2,5 miliard dollarë

2007

2008

- Fillim i programit të bamirësisë Forever Giving



- Futja në internet e programit forever-giving.org
- Lodge at Bryce-Canyon, Utah bëhet pjesë e Forever Resorts

2009

2010

- Inagurohet fabrika e prodhimit Forever Nutraceutical në Phoenix, Arizona



- Forever është prezente në më shumë se 150 shtete të botës
- Në Republikën Domenikane shtohen 250 hektar plantacione të reja me Aloe dhe një fabrikë e re përpunimi.
- Në faqen Facebook të Foreverit bashkohen 100.000 vetë
- Fillon programi internetit DiscoverForever.com

2011

2012

- 6,8 milion vetë vizitojnë faqen e internetit Foreverliving.com
- Inagurohet në Hollandë qendra e re e distribucionit për Europën dhe Azinë "Forever Direct EU B.V."



ATTILA DHE KATI GIDÓFALVI, 12.500 CC, DIAMANT MENAXHERË



Attila dhe Kati gjetën Foreverin në prillin e 2008 falë sponsorit të tyre Miklós Berkics. Për 39 ditë u bënë menaxherë, ndërsa brënda 18 muajsh Diamant Menaxherë Gjithmonë e kanë theksuar sa të lumtur dhe sa të frymëzuar janë që me këtë biznes kanë mundur tu ofrojnë të tjerëve një mënyrë jetese të shëndetshme dhe të lumtur.

FRYMËZIMI

Si distributor aktiv në Hungari, Rusi, Kazakistan dhe Ukrainë, janë shumë krenarë për çdo bashkpunëtor të skuadrës së tyre. Bërja të njohur tek të tjerët e produkteve të Foreverit: kjo është jeta e tyre dhe ndjejnë një lumturi të patreguar që mundën të jenë pjesë e familjes Forever.

PËR TË CILËT JEMI KRNARË

MIKLÓS BERKICS, 7500 CC, DIAMANT MENAXHER

Miklós ndërton rrjetet Forever prej 16 vitesh. Aktualisht mban nivelin e Diamant Menaxherit dhe kualifikohet rregullisht pothuajse për çdonjerin program stimulues të planit të marketingut.

FRYMËZIMI

Në mënyrë të veçantë pëlqen programet stimulues që kanë të bëjnë me udhëtimet. Sipas filozofisë të tij duhet fokusuar në një punë të vazhdueshme, cilësore dhe të fortë. Falë kësaj, ai për çdo vit është kualifikuar në nivelet më të larta të Chairman's Bonus.





PROGRAMI KONTROLLIT TË PËRGJITHSHËM SHËNDETSOR PËR HUNGARINË 2010-2020

RAPORT VLERËSIMI

KORRIK 2012 - KORRIK 2013

Në kuadrin e projektit të „Programit të kontrollit të përgjithshëm shëndetsor për Hungarinë”, gjatë periudhës 2010-2020, specialistë të fushës së shëndetësisë përshkojnë gjithë vendin dhe kontrollojnë gjëndjen shëndetsore të popullsisë. Qëllimi është ruajtja e shëndetit, parandalimi i sëmundjeve, dhe analiza me mjete moderne të diagnostikimit. Kësaj nisme në Korrik 2012 ju bashkua edhe Forever Living Products Hungari – si një nga firmat e para ndërmjet atyre të multi level marketing. Programi jep mundësi që në 200 qendra kontrolli shëndetsor rreth 10 milion banorë të njohin veprimtarinë e Forever Living. Specialistë të Programit të Ruajtjes të Shëndetit për Europën dhe Komiteti i Koordinimit përgatitën raportin e parë të përgjithshëm për bashkveprimin dhe rezultatet e parandalimit për periudhën Korrik 2012- Korrik 2013, raport i cili publikohet më poshtë.



TË DHËNA ME INTERES PUBLIK për vitet 2010-2011-2012

Numeri i qendrave të kontrollit: 506
Numeri i personave që kanë marrë pjesë në kontrollin
e përgjithshëm: 68 369
Numeri i personave që kanë marrë pjesë në këshillimet
për mënyrën e jetesës: 132 598
Numeri total i kontrolleve shëndetsore
të kryera: 1 845 963
Kilometrazhi i bërë nga kamioni special i kontrollit
(në km): 52 487
Sasia e orëve të harxhuara për prevencion: 4 554
Numeri i personelit specialistë të shëndetsisë
bashkë me ata të rretheve: 769
Numeri i përgjigjeve të marra nga pyetori për gjendjen
shëndetsore të popullsisë: 4 649 192
Paketa Preventive e informacioneve të dhëna: 93 000



TË DHËNA ME INTERES PUBLIK sipas gjendjes më 1 Korrik 2013.

Numeri i qendrave të kontrollit: 612
Numeri i personave që kanë marrë pjesë në kontrollin
e përgjithshëm: 78 251
Numeri i personave që kanë marrë pjesë në këshillimet
për mënyrën e jetesës: 147 978
Numeri total i kontrolleve shëndetsore të
kryera: 2 353 875
Kilometrazhi i bërë nga kamioni special i kontrollit
(në km): 74 224
Sasia e orëve të harxhuara për prevencion: 5 132
Numeri i personelit specialistë të shëndetsisë
bashkë me ata të rretheve: 789
Numeri i përgjigjeve të marra nga pyetori për gjendjen
shëndetsore të popullsisë: 5 324 100
Paketa Preventive e informacioneve të dhëna: 105 449





AKTIVITETE TË VEÇANTA 2012-2013

- Konferenca e shëndetit publik 2012-2013. / Realizuar me sukses
- Dita botërore e Shëndetsisë (WHO) 2013. / Realizuar me sukses
- Praktike mësimore e Universitetit të Mjekësisë Semmelweis 2012-2013 / Realizuar me sukses
- Dita e mënyrës të jetesës për gazetarët MÚOSZ 2012-2013. / Realizuar me sukses
- Takimi botëror në Hungari 2012-2013. / Realizuar me sukses
- Dita e Farmacisë 2012-2013. / Realizuar me sukses
- Road Show 2013 „Të bashkuar për shëndetin”. / Realizuar me sukses
- Ditët e Stilit të jetës nga media (RTL KLUB - MTVA - SANOMA MEDIA)-Në proces
- Vizita nga Sekretari Shtetit, i ngarkuar i qeverisë 2013. / Realizuar me sukses





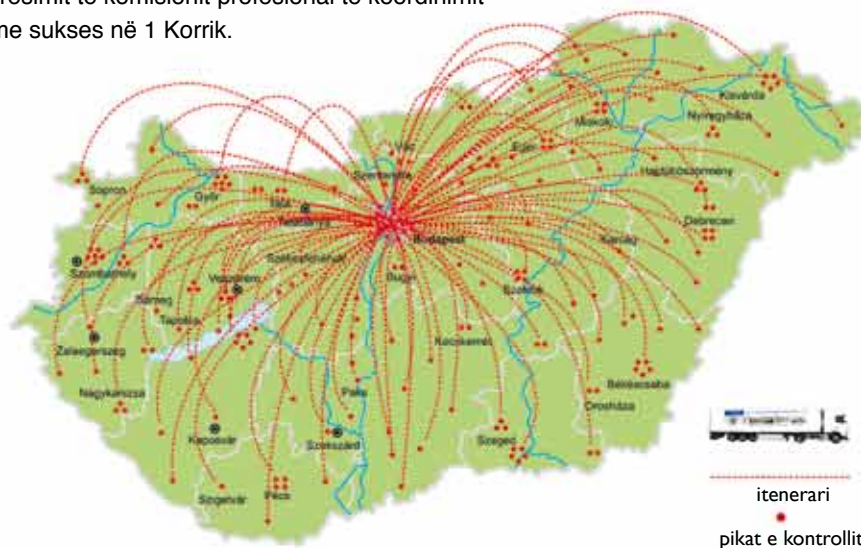
Programi i kontrollit të përgjithshëm mjekësor për vitet 2010-2020, lënda e parandalimit shëndetsor është futur në planin mësimor praktik të sitemit arsimor deri në vitin 2020. Sipas planit mësimor kjo praktikë zhvillohet çdo vit dhe zgjat 4 ditë, duke filluar nga muaji Tetor 2012 në 6 fakultetet të Universitetit Semmelweis (Fakulteti Mjekësisë të Përgjithshme, Fakulteti Shkencor i Mjekësisë, Fakulteti Stomatologjisë, Fakulteti Farmacisë, Fakulteti i Edukimit fizik dhe i shkencave sportive). Të gjithë aktorët që marrin pjesë në Programin e kontrollit të përgjithshëm mjekësor të Hungarisë, përfshi këtu edhe vlerat e përfaqsuara nga Forever Living Products janë prezent në këtë praktikë mësimore.

Në rastin e Foreverit komisioni pranoi me ekskluzivitet dy fusha kryesore: produkte që shërbejnë për përmirësimin e furnizimit të pamjaftueshëm me gjak, për dobësimin e kujtesës të moshuarve dhe defektit të aftësisë shpirtërore (me Ginko Plus – licenca e institutit të shëndetsisë hungareze OGYI nr OGYI-1025/2008) si dhe për përmirësimin e gjëndjes fizike të sportistëve (ARGI+). Futja e këtyre produkteve në Program dhe njohja e popullsisë me to filloi nëpërmjet rrjetit të përfaqësuesve të saj.

Rezultatet e përgjithshme që rrjedhin nga Programi do të analizohen, vlerësohen e paraqiten në Konferencën e V-të të Shëndetit Publik që do të mbahet në Shkurt 2014. Sipas vlerësimit të komisionit profesional të koordinimit të bërë në Qershor, bashkveprimi aktual u mbyll me sukses në 1 Korrik.

Gergely Dankovics

Drejtor Programi,
Zëvendës president i Programit të BE
për Ruajtjen e Shëndetit
www.egeszsegprogram.eu





(3,2 g)

Ky skuqës fytyre (blush) me aloe me ngjyra të pastërta dhe të përsosura u jep theks kontureve dhe theks fytyrës duke krijuar një vezullim të mrekullueshëm natyral, dhe të shëndetshëm. Gjendet në 6 nuanca.

Brilliant Blush



flawless
by
Sonya
aloe inspired beauty



Delicious Lipstick

(3,5 g)

Ju prezantojmë të kuqtë e buzëve të ri të përgatitur në mënyrë ekskluzive dhe innovative me Aloe. Ky koleksion me 12 nuanca, nga e tejdukshmja deri tek dramatikja dhe me shije vanile, u jep buzëve tuaja shkëlqim dhe përsosmëri.



Concealer Duet

(2,9 g)

Ky korektor dy i dyanshëm me përmbajtje Aloe Vera, mund të përdoret lehtë duke mbuluar çdo defect. Të tre lapsat që përmbajnë nga dy lloje nuancash, janë në formë kremi, të butë si mëndafsh, mbulojnë lehtë detaje të padëshirueshme duke e kthyer fytyrën e çdo gruaje në një bukuri magjepsëse.



Luscious Lip Colour

(6,5 g)

Ky është një ndriçues vezullues dhe ushqyes i veçantë falë përmbajtjes të Aloes. I kompletur me buton shtypës, gjendet në 5 nuanca fine dhe plot ndjenja. Me ndihmën e furçes që gjendet poshtë llampës mund të sigurojmë një mbulim të përsosur midis ngjyrave. Një ndihmë të veçantë jep pasqyra e montuar në to duke i dhënë buzëve në çdo rrethanë dhe për çdo fytyrë një buzqeshje mrekulluese.



Perfect Pair Eyeshadow

(3 g)

Me këtë hijezues sysh kemi në dispozicion një kombinim të veçantë e të kombinuar dy ngjyrash për tu dhënë një hijezim mrekullues syve. Qëllimi i këtij preparati me përmbajtje aloe është që nëpërmjet ngjyrosjes të përsosur tu japë një shkëlqim magjepsës syve.



Flawless Volumizing Mascara

(8 g)

Rimeli Flawless by Sonya me aloe me ngjyra sensuale, brilante, dramatike dhe të bollshme, krijon qerpik magjepsës të mëdhenj dhe të harkuar, joshës dhe të butë si kadife. Me këtë do të kesh një shikim mrekullues, të shëndetshëm dhe pa defekte.

Flawless Lengthening Mascara

(8 g)

Rriti qerpikët me rimelin zgjatues Sonya të pasuruar me Aloe! Ajo krijon sy të paharrueshëm me qerpikë të zgjatur, me shikim natyral, me konture të theksuar spektakolare dhe të veçantë.





Shkundje Frymëzim Gjallërim Motivim KËNAQSI

Përgatit planin e punës që të mund të marrësh pjesë në takimin më të madh në historinë e Foreverit!

Kontrollo pikët dhe sigurohu që je në rrugë të drejtë për kualifikim. Mos harro: sa më lart të ngjitesh në nivelet e kualifikimit, aq më shumë mund të marrësh pjesë në shpërblime ekstra dhe të mrekullueshme gjatë qëndrimit në Londër!

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

LONDRA NË THËRRRET

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

NIVELI I-RË



Grumbullo 15 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show

STIMULI EUROPIAN
1 SHTATOR-31 DHJETOR
2013 DECEMBER 31.

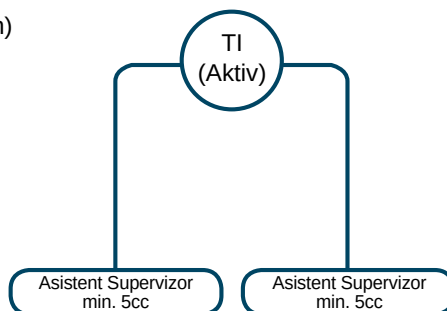
NIVELI II-RË

€4



Grumbullo 30 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show



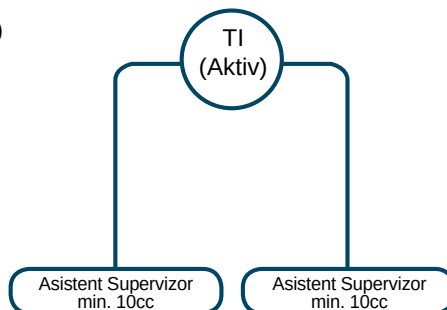
NIVELI III-RË

€8



Grumbullo 60 cc të reja (pikët personale nuk llogariten)

+ 2 bileta hyrje për në Global Rally O2 Show

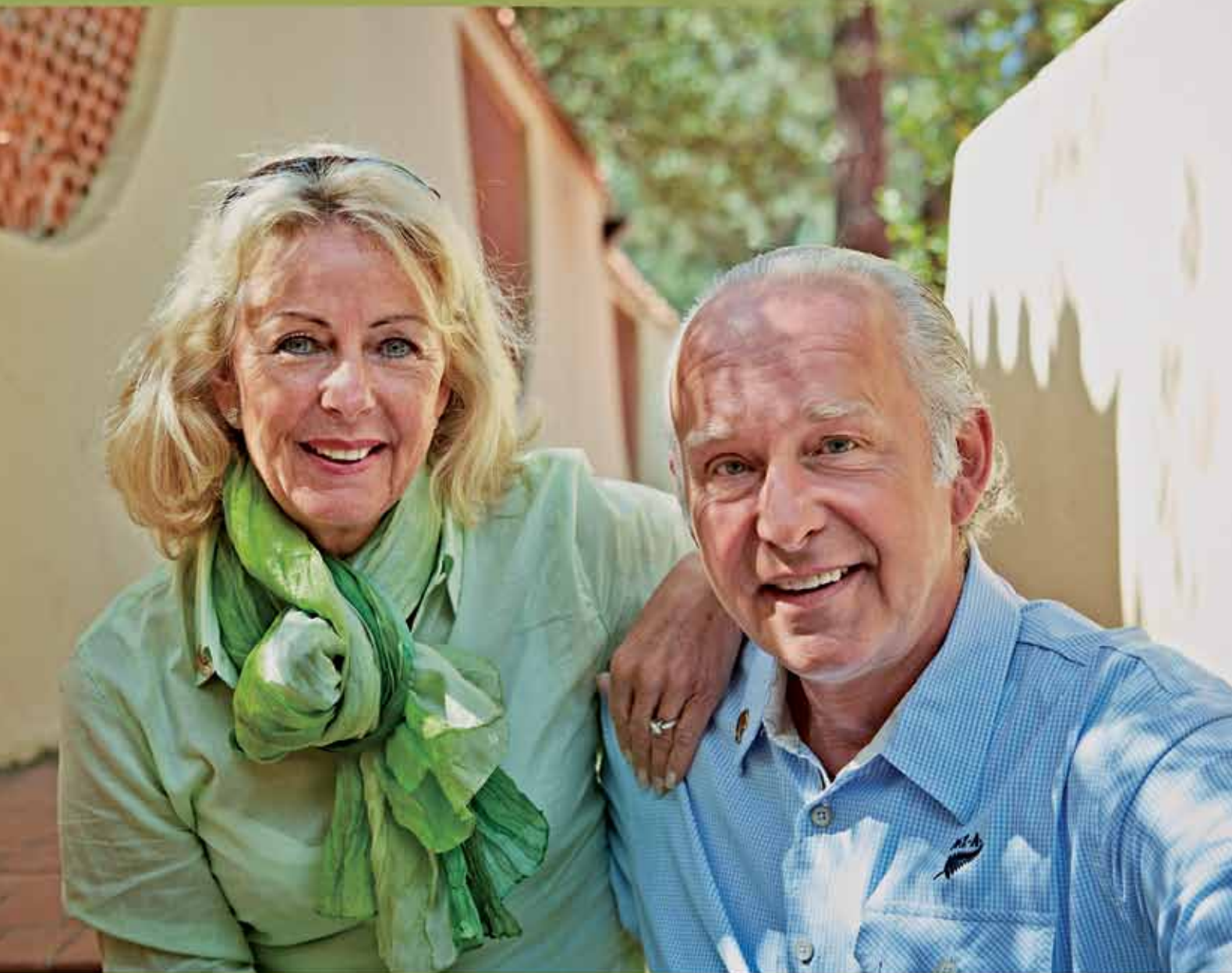


DATA E FOREVER GLOBAL RALLY O2 SHOW: 2&3 MAJ 2014

Kërkesat bazë për çdo nivel kualifikimi:

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

PREZANTIM I FOREVERIT



Si mik të ftuar në Seminarin e Hapur të ardhshëm në Trainimin e Diamantëve nga Miklós Berkics do të mund të falnderojmë edhe Dietmar dhe Christel Reichlé nga Gjermania. Leksionin e tyre mund ta dëgjojmë më 12 Tetor 2013 në Sallën Syma të Budapestit. Ja disa nga gjërat më të rëndësishme që mund të dimë për ta:

DIETMAR DHE CHRISTEL REICHLE 10.000 CC, ANËTARË TË GLOBAL LEADERSHIP TEAM, DIAMANT MENAXHERË

Christel dhe Dietmar janë anëtarë të Foreverit që nga 2001. Secili prej tyre ka patur biznesin e vet personal në Forever, deri në 2004 kur u takuan për herë të parë në një takim grupi. Gjatë kohës të pjesmarrjes në Super Rally-n e Las Vegasit më 2005 lidhën martesën e tyre në Grand Canyon.

FRYMËZIMI

Më parë Dietmar ka punuar si pasticier dhe drejtonte kafenenë e tij, ndërsa Christel ka qënë mjeshtre e kampionatit botëror në rock'n'roll dhe kishte në punë dy shkolla baleti. Biznesin e tyre Forever e kanë ndërtuar me vetëdije për qëllimin dhe kanë arritur suksese serioze. Foreverin e falnderojnë veçanrisht për kohën e lirë dhe për mundësitë e mrekullueshme të udhëtimit jashtë vendit.

EAGLE MANAGER BOX A

NJË KUTI PËRMBAN:

- 1 cp (015) Aloe Vera Gel
- 1 cp (022) Aloe Lips
- 1 cp (028) Forever Bright Toothgel
- 1 cp (048) Absorbent C
- 1 cp (054) A-Beta Care
- 1 cp (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 cp (280) Aloe Balancing Cream
- 1 cp (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 cp (320) Forever Argi+
- 1 cp (321) FAB Energy Drink
- 1 cp (349) Hydrate Shampoo
- 1 cp (350) Hydrate Conditioner

Pikët: 1.058cc

EAGLE MANAGER BOX B

NJË KUTI PËRMBAN:

- 1 cp (015) Aloe Vera Gel
- 1 cp (022) Aloe Lips 2db.
- 1 cp (028) Forever Bright Toothgel
- 1 cp (040) Aloe First
- 1 cp (048) Absorbent C
- 1 cp (061) Aloe Vera Gelly
- 1 cp (062) Aloe Vera Lotion
- 1 cp (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo
- 1 cp (311) Sonya Deep Moisturizing Cream
- 1 cp (318) Forever Hand Sanitizer
- 1 cp (319) Aloe Sunscreen Spray
- 1 cp (321) FAB Energy Drink
- 1 cp (349) Hydrate Shampoo
- 1 cp (350) Hydrate Conditioner
- 1 cp (354) Forever Kids New
- 2 copë (322) nga produkti Forever Aloe2Go Qeskat 88,7 ml
- 2 copë (323) nga produkti Forever Freedom2Go Qeskat 88,7 ml

Pikët: 1.009cc

GLOBAL RALLY BOX

NJË KUTI PËRMBAN:

- 1 cp (015) Aloe Vera Gel
- 1 cp (199) Forever Aloe Sunscreen
- 1 cp (022) Aloe Lips
- 1 cp (280) Aloe Balancing Cream
- 1 cp (287) Relaxation Shower Gel
- 1 cp (028) Forever Bright Toothgel
- 1 cp (318) Forever Hand Sanitizer
- 2 cp (321) FAB
- 1 cp (322) Forever Aloe2Go Qeskat
- 1 cp (323) Forever Freedom2Go Qeskat
- 1 cp (351) Volume Shampoo
- 1 cp (352) Volume Conditioner
- 1 cp (354) Forever Kids
- 1 cp (355) Forever Immublend
- 1 cp (376) Forever Arctic-Sea
- 1 cp (048) Absorbent-C
- 1 cp (067) Aloe Ever-Shield Stick Deo

Pikët: 1,043 cc

Për çdo blerje të kutisë (Box) merr si dhuratë një cope matricë autoveture dhe një fuce kabuki Sonya me gurë.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company

REGIONAL SEMINAR

12-13 TETOR 2013,
SALLA SYMA, BUDAPEST



DR. SÁNDOR MILESZ
Drejtor i Përgjithshëm



MIKLÓS BERKICS
Diamant Menaxher



CHRISTEL REICHLE
DIETMAR REICHLE
Diamant Menaxherë



ALLAN PEASE
Autor librash, Lektor



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamant Menaxherë



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamant Menaxherë

E SHTUNË 12 TETOR 2013.

Blloku i I-rë: 10.00-14.30

Drejtues programi:
Miklós Berkics –Diamant Menaxher
Dr Sándor Miliesz Drejtor i Përgjithshëm

Leksion nga **Kati Gidófalvi**
Diamant Menaxhere

Prezantim i menaxherëve e 4 mujave të shkuar, "Senior Menaxherëve", të kualifikuarve për Programin Stimulues të Autoveturës dhe "Soaring Menaxherët".

Leksion nga **Veronika Lomjanski** dhe **Stevan Lomjanski**
Diamant Menaxherë

Leksion nga **Dietmar** dhe **Christel Reichle** – Diamant Menaxherë

E SHTUNË 12 TETOR 2013.

Blloku i II-të: 16.30-20.15

Allan Pease:
Pyetjet e kanë vetë përgjigjen

Prezantim i
5 TOP distributorëve të
4 muajve të shkuara
(në bazë të pikëve të
distributorit, pikëve
jo-menaxheriale
dhe pikëve totale)

Leksion i
Attila Gidófalvi
Diamant Menaxher

E DIEL 13 TETOR 2013.

Blloku i I-rë: 10.00-15.30

Drejtues programi:
Miklós Berkics –Diamant Menaxher
Dr Sándor Miliesz Drejtor i Përgjithshëm

Allan Pease:
Biseda kokë më kokë

Prezantim i distributorëve +60 CC të 4
muajve të fundit

Leksion i **József Szabó**
Zafir Menaxher

Leksion i **Dietmar** dhe **Christel Reichle** – Diamant Menaxherë

Prezantim i menaxherëve Diamant-Zafir

Leksion nga **Miklós Berkics**
Diamant Menaxher

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



ÁGNES KRIZSÓ ZAFÍR MENAXHERE

Që nga mosha e fëmijërisë librat kanë luajtur një rol të veçantë në jetën time. Ato kanë qënë një shok i shkëlqyer në shumë raste të veçanta të jetës time, për qetësimin e dhimbjeve apo për ruajtjen e atmosferës së gëzuar.

Përveç kësaj, librat që të mësojnë dhe edukojnë lexuesin, luajnë rol të rëndësishëm në vetë trainimin dhe argëtimin e njeriut, dhe në mënyrë të veçantë në botën e sotme të jetës intensive merr një rëndësi të madhe. Lexuesve të mij të dashur do tu rekomandoja për të lexuar librin e



NAPOLEON HILL „MENDO DHE PASUROHU”

Autori na tregon rrugën që të çon në arritjen e suksesit në fusha të ndryshme të jetës, e njeh lexuesin me sekretet që e ndihmojnë për pasurimin dhe sigurimin e parave. nëpërmjet tij mund të arrish ato që dëshiron.

Lumturia për çdo njeri është e arritshme, për ta siguruar atë mjafton të jesh i përkushtuar për ta siguruar atë.

Mësohu me leximin e librave, formo mendimet e tua, ji rezultativ, rezisto! Për këtë të ndihmon ai libër, që të jep mundësinë e marrjes të vendimit më të përshtatshëm.

JACK CANFIELD - MARK VICTOR HANSEN: SUPA E SHPIRTIT - PJESA E 2-TË

Në këtë libër me tregime të përzgjedhura në mënyrë të shkëlqyer mund të marrim forca të pabesueshme për jetën e përditshme.

Njerzit janë të etur për ushqimin e shpirtit! Mbresat familjare, kënaqësia e bashkjetesës, forca që buron nga këto histori dhe dashuria e rrëmbejnë dhe e magjepsin shpirtin. Na nxisin për veprime të tilla, nën efektin e të cilave bëhemi më të mirë nga sa mund të ishim në fillim. Si përfundim: Pas leximit të këtyre historive do të jemi në gjendje të përçojmë më tej atë ndjenjë sipas të cilës:

Vetëm dashuria mund të zgjojë dashuri!



Këndi lexuesit



TELEKI-DEGENFELD KASTÉLYSZÁLLÓ**** SZIRÁK

HOTELIKËSHTJELLËTELEKI-DEGENFELD****SZIRÁK

I dashur mik i yni i përkohshëm apo i përhershëm! Edhe sivjet ju mirëpresim në Hotelin Kështjellë të rikonstruktuar të Teleki-Degenfeld **** në Szirák, krenaria europiane e Forever Resorts të Rex Maughan , ku tashmë mund të pushoni me skonto me shërbimet e njohura të nivelit të lartë, ose mund të organizoni trainime në grupe ose takime familjare. Në këtë Resort të Foreverit të Hotelit Kështjellë të Szirakut ju sigurohen skonto të përgjithshme 25% për çdo anëtar të Foreverit, sepse Rex pikërisht për këtë e ka blerë këtë kështjellë baroke të mrekullueshme të shekullit të 18-të, që ajo të jetë shtëpi e bashkpunësorëve të Foreverit.

Ambjenti SHËRBIME TË SHEKULLIT 21 Barokk

H-3044 Szirák, Petőfi u. 26.

Tel.: +36-32-485-300 Mobil: +36-70-436-4301

info@kastelyszirak.hu www.kastelyszirak.hu



SKONTOT:

Fjetja në kështjellë 25% ulje nga çmimi i përhershëm, ushqimi në restorant 10% skonto, ndërsa për ata që kanë kartën e shërbimeve kozmetike Sonya ka një ulje prej 50%.

ÇMIMET ME ULJETË DHOMAVE: në dhomat në krah të kështjellës ju sigurojmë dhoma me dy krevate me çmimin 6650 forinta nata për çdo person.

PËR GRUPE TË FLP SIPAS MARRËVESHJES JU SIGUROJMË ÇMIME TË VEÇANTA.

NË RAST PRENOTIMI JU SIGUROHEN GRATIS QIRAJA E SALLËS dhe përdorimi i mjeteve të punës.



Mirë se vini në Hotelin Kështjellë të Teleki-Degenfeld në Szirák!



parimet bazë

FOREVER
core

development • recruitment • retention • productivity

I. Rekrutimi

Në serialin tonë me katër pjesë po shkruajmë për 4 katër parimet bazë të Foreverit. Rentabiliteti dhe forca e qëndrueshme e biznesit mund të përcaktohet me matjen e 4 parimeve bazë të mëposhtme: **rekrutimi, ruajtja e kontakteve, produktiviteti dhe zhvillimi.**

Rekrutimi do të thotë sponsorizimi i distributorëve të rinjë, përmban në vetvete aktivitete të tilla, si zhvillimi i lidhjeve dhe mbajtja e prezantimeve për mundësit. Me ruajtjen e kontakteve kuptojmë atë, që konsumatorët i ndjekim hap pas hapi, që të sigurojmë 4cc-t mujore të qënies aktive. **Produktiviteti** është arritja e rendimentit tek konsumatori: tek kjo pikë hyjnë konsumatorët e tu, distributorët e tu të rinjë, si dhe përdorimi personal i produkteve. **Zhvillimi** është trajnimi dhe mbështetja e linjës tënde të poshtme me qëllim, që të ndihmosh bashkpuntorët e tu të ecin përpara në planin marketing, dhe të krijosh një ekuilibër të shëndetshëm në fushën e 4 parimeve bazë. Në shkrimin e këtij muaji po e vëmë theksin tek **rekrutimi**.

Rekrutimi i distributorëve të rinjë është ajo, e cila mban në rritje dhe entuziazëm biznesin tënd. Siguron mundësi të pafundme të ardhurash, sepse mund të dyfishosh shumë herë vetveten, dhe çdo përsëritje mund të sjellë për ty të ardhura ekstra. Si të zhvillohesh në biznes, gjithnjë e më e rëndësishme është, që punën personale të rekrutimit ta ngresh në nivel më të lartë.

Rekrutimi i efektshëm përmban dy aftësi:

1. Takim me njerëz të rinjë dhe rritja e besimit të tyre

2. Prezantimi i mundësisë së FLP-s njerëzve të rinjë.

Për vazhdimin e rekrutimit me efektivitet të gjithë distributorëve ju duhet të mësojnë këto aftësi dhe ju duhet të zhvillohen me mësim dhe praktikë.

Takimi me njerëz të rinjë dhe rritja e besimit të tyre pas një pike të caktuar kërkon, që nga rekrutimi i njerëzve të tillë, të cilët i njeh, duhet kaluar në rekrutimin e atyre njerëzve, të cilët nuk i njeh. Nëse dëshiron të marrësh ide, se si duhet ta çosh deri në fund këtë ndryshim, dhe do të dëshirosh të mësosh aftësinë për të krijuar lidhje me njerëz të rinjë, ju inkurajojmë, që të shqyrtoni modulën trajnues të quajtur **Ruga deri në nivelin e menaxherit** (Road to Manager) në faqen tonë DiscoverForever.com.

Ashtu siç zhvillohet aftësia, që të mbash prezantime të mundësisë të shkurtra dhe entuziaste, po ashtu do të rriten rezultatet e rekrutimit, që njerëzit më të shumtë, me të cilët do të biesh në kontakt, do të rregjistrosh. Trajnimi për atë, që si mund ta bëjmë, mund të shqyrtohet në modulën trajnues, **Mundësia Forever** (Opportunity Forever) në faqen tonë DiscoverForever.com.

Çelsi më i rëndësishëm tek 4 parimet bazë është, që ato të mbahen në ekuilibër. Nuk mund të lejojmë atë, që atyre tre parimeve bazë të tjera t'ju përkushtojmë të gjithë atë kohë dhe energji, me të cilën duhet të kujdesemi për rekrutimin personal. Nuk ka rëndësi ajo, se sa kohë jemi shpërndarës dhe çfarë niveli kemi arritur, në sponsorizimin personal duhet të punojmë gjithmonë, çdo muaj duhet të rregjistrojmë personalisht të paktën një distributor të ri! Kjo do të thotë që të paktën të flasim me 10 njerëz të rinjë në javë, ose me 1-2 veta në ditë! Nëse do ta bëjmë këtë, atëherë para nesh do të hapet potenciali i vërtetë i planit tonë madhështorë të marketingut, dhe do të kapim një rrugë të lirë për arritjen e mirëqënies dhe pavarësisë së dëshiruar.

SHQIPONJAT FLUTUROJNË LART

Programi stimulues relativisht i ri i Eagle Manager, u akordohet në shkallë ndërkombtare atyre distributorëve të Foreverit, të cilët kanë qënë të angazhuar në arritjen e sukseseve të Foreverit. Zyra Qëndrore e Foreverit në Scottsdale të Arizonës, ka nisur këtë program, që tju japë edhe një ndihmë tjetër atyre distributorëve, që pas nivelit të menaxherit ta çojnë edhe më lart biznesin e tyre, ndërkohë që mund të plotësojnë kushtet për Chairman's Bonus, për programin e autoveturës si dhe programe të tjera stimuluese të kompanisë.



LAKE TAHOE 2014





EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

Programi stimulues „Eagle Manager” filloi në Qershor të 2010, në vitin 2011 për programin „Eagle Manager” u kualifikuan 517 vetë, ndërsa në vitin 2012 u kualifikuan në këtë program të mrekullueshëm mbi 1000 vetë si „Eagle Manager”. Tashmë është i njohur fakti që këtë program e kanë plotësuar shumë distributorë sepse ata kanë kuptuar

a) rëndësinë e programit dhe atë që ky program

b) mund të arrihet nga kushdo, që përqendrohet për tu kualifikuar për të.

CILI ËSHTË QËLLIMI I PROGRAMIT STIMULUES „ EAGLE MANAGER”?

PRESIDENTI I FOREVER LIVING PRODUCTS GREGG MAUGHAN, KA SQARUAR:

„Disa kur fillojnë ndërtimin e biznesit të tyre, janë plotësisht në ethe, janë të frymëzuar dhe gjenerojnë energji dhe kështu arrijnë nivelin e menaxherit. Fillojnë të drejtojnë skuadrat e tyre, por harrojnë ato baza të këtij biznesi si sponsorizimi si dhe gjithë ato hapa që bënë për arritjen e nivelit të menaxherit. Si rrjedhim i kësaj disa herë, kur një distributor arrin nivelin e menaxherit është i prirur të bjerë në pasivitet. Në këtë mënyrë biznesi nuk rritet aq sa duhet për arritjen e suksesit të vërtetë. Atëhere njerzit i shtrojnë vetes pyetjen si mund të eci më tej për të qënë i sukseshëm? Është ky momenti, kur në plan të parë del programi stimulues „Eagle Manager.”





NIVELIN E MENAXHERIT E ARRITËN



Krisztina Dobos

(sponsor: Mónika Dékány)
"Brënda 5 vjetëve bëhesh njeri i tillë,
që futesh midis njerzve."



Judit Kende

(sponsor: Szilárd Vida dhe
Mariann Kiss Vidáné)
„Suksetet arrihen duke mbështetur
njeri tjetrin."



Andrásné Láng dhe András Láng

(sponsor: Attila Schwarcz)
"Në qoftë se beson fort në ëndërrat e tua,
ato realizohen!"



Damir Parac

(sponsor: Daniel Stajdohar
dhe Martina Stajdohar)
"Që të jesh i sukseshëm, besimi jot tek
suksesi duhet të jetë më i madh se frika
nga mossuksesit."



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. Kézmárki 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
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselije Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

NIVELI 2-rë

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

NIVELI 3-rë

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



BASHKË NË RRUGËN E SUKSESIT



NIVELIN E ASSISTANT MANAGER-IT E ARRITËN

Bentamra Csaba Rédha
Hack Imréné & Hack Imre
Kis Ildikó
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



NIVELIN E SUPERVISOR-I E ARRITËN

Attia Rita & Attia Hazem
Bacsó Andrea
Bakó Ildikó
Balassa Katalin
Balassáné Székely Renáta & Balassa András
Barta Szilvia
Benkőné Krizmanich Edina & Benkő József
Bubić Silvia & Bubić Ivan
Csécsai Mihály
Cseh István
Csonka Sándor

Cuc Gizella
Čundeković Iva
Danczakné Gordos Annamária
& Danczak Attila
Daragó István
Dobos Györgyné
Dr. Mezey Zsuzsanna
Dr. Tóth Zoltán
Farkas Attila
Fekesháziné Jónás Beáta
Fekete Sándorné & Fekete Sándor
Fenyőné Dr. Horváth Andrea & Fenyő Zsolt
Földi István & Csukás Csilla
Gara Zoltán
Gyüre Józsefné
Hack Tamásné & Hack Tamás
Harsányi Dezsőné
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor
Horváth Anikó & Horváth Tamás
Huber Nándor
Hóborné Kiss Barbara
Hős Teréz
Ivanković Zorica & Ivanković Ante
Kiss Gáborné

Kiss Zoltán & Kiss Zoltánné
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc
Kulcsár László & Kakula Ildikó
Láng Rajmund
Lukács Norbert & Bartók Judit
Nagy Gedeonné & Nagy Gedeon Béla
Nagy János & Rigó Zsuzsanna
Nógrádi Tünde & Tamás István Zsolt
Ócsai Judit
Rabi Mária
Radics Angelika
Randelović Marko
Rebić Dejan & Rebić Slađana
Szécsényi Judit & Szécsényi György
Székely László & Székely Szilvia
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna
Szalainé Dr. Semega Éva & Szalai Imre
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde
& Szentpéteri Zoltán Csaba
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Ureczky Anita & Ureczky Csaba
Veszprémi Zsolt
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

CONQUISTADOR CLUB

60cc+

07. 2013. DHJETË DISTRIBUTORËT MË TË SUKSESSHËM NË BAZË TË
PIKËVE PERSONALE DHE TË NON-MENAXHERIT



HUNGARIA

1. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
2. Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
3. Dékány Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
6. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
7. Kende Judit
8. Schey Gabriella & Schey György
9. Kis Ildikó
10. Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen



SLLOVENIA

1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra



KROACI

1. Andrea Zantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić

07. 2013. TË KUALIFIKUARIT

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Dékány Mónika
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Kende Judit
Zantev Andrea
Korenić Manda & Korenić Ecio
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Rajnai Éva & Grausz András
Lapiczné Lenkó Orsolya
& Lapicz Tibor
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Dobai Lászlóné & Dobai László
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Éliás Tibor
Keneseiné Szűcs Annamária
Klaj Ágnes
Tóth Zoltán
Iskra Rinalda & Iskra Lučano
Dr. Rokonyay Adrienne
& dr. Bánhegyi Péter
Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
Pardi Zoltán
Orbán Tamás





TË HEQIM DORË NGA VENDI I PUNËS DHE TË KTHEHEMI ME KOHË TË PLOTË PËR NDËRTIMIN E RRJETIT? ËSHTË VENDIM I VËSHTIRË, QË DUHET TË MARRIN GJITHNJË E MË SHUMË NJERËZ. POR KA NGA ATA, QË JANË TË LIDHUR ME PROFESIONIN: EDHE KJO KA PËRPARËSITË E SAJ. SIDOMOS KUR TË DY ZANATET PËRKRAHIN NJËRA-TJETRËN, SI NË RASTIN E DR. IDA NAGY DHE FERENC KISS NGA JÁSZBERÉNYI.

DR. IDA NAGY DHE FERENC KISS SENIOR EAGLE MENAXHERË

VETËM TANI FILLUAM TË ËNDËRROJMË *me të vërtet*

Sponsor: Imre Papp dhe Anikó Péterbencze

Linja e sipërme: Éva Keszi Szépné dhe Mihály Szép, Zsófia Czele, Aranka Vágási dhe András Kovács, Miklós Berkics

Përse fillon ndërtimin e rrjetit një mjek i familjes dhe një pulmonologist?

Ferenc: Ndoshta në fillim nuk e di as vetë. Ne - mund të them - u nisëm ngadalë. Në janar të 2000 –shit na kërkoi pa u njohur Imre Papp. Ndoshta u lidhëm vetëm prej asaj, sepse doli, që kishte qënë nxënës i nënës time, dhe kjo krijoi një atmosferë të mirë. Nga ai moment filluam të përdorim ndonjë produkt, por jo ashtu siç duhej. Kjo është specifike për shumë mjekë: në fillim nuk e kuptojnë, nuk besojnë në të, nuk guxojnë ta marrin përsipër. Ndonëse Imre „na shikonte” nganjëherë, flisnim për produktet, solli një CD, një revistë dhe ngadalë – ngadalë filluam të provonim ndonjë produkt jo vetëm në familje, por edhe në rreth më të gjerë, për kënaqësin e të gjithëve. Nuk dimë ta falenderojmë mjaftueshëm këmbënguljen e Imre Pappit dhe atë, që pati besim tek ne.

Kjo ishte e mjaftueshme për atë, që të filloni ndërtimin e rrjetit?

Ida: Duhej për atë edhe një lloj eksperience emocionale – këtë e dha një ngjarje e Adylygjetit, pashë që këtu ka njerëz të zgjuar, fitojnë edhe para, atmosfera është e mirë. I dhamë vetes një vit kohë: të shohim, çfarë do dali prej saj. Edhe nga kjo duket, se sa të rëndësishme janë këto ngjarje. Mund të vinte Imre tek ne edhe dhjetë vjet të tjera, nëse nuk do të merrnim atje një goditje, dhe kjo kështu ndodh me të gjithë. Asgjë nuk ka aq forcë se sa nga një thënie personale që theksohet në këto ngjarje. Dikush do të identifikohet me një zonjë të moshuar, e cila do të plotësojë pensionin, një tjetër me një sipërmarrës që e zgjodhi këtë mundësi për më shumë kohë të lirë apo me një student, që krijoi një ekzistencë të pavarur...

Të kujtohet, se cila ishte ajo thënie për ty?

Ida: Po. Foli një drejtues banke, që tha, se fitonte 600 mijë çdo muaj, por e la punën dhe zgjodhi Foreverin. Ne atëhere fitonim më pak se njëqind mijë forinta, dhe as e mendonim, që dikush mund të vepronte kështu. Pikërisht prandaj kjo gjë na bëri të mendohemi.

Si mjekë si e shikoni gjendjen shëndetësore të popullatës?

Ferenc: Unë jam mjek familje në një fshat me popullsi prej dy mijë vetash, por merrem edhe me mjeksinë alternative dhe mjeksinë komplementare. Kur fillova atje, kisha në zonë dy të sëmurë me kancer, ndërsa sot janë tridhjet e dy – dhe fatkeqësisht kjo i përgjigjet mesatares së vendit. Njerëzit janë të mbiushqyer në sasi dhe të nënushqyer në cilësi, dhe në moshë gjithnjë e më të reja janë bërë të pranishme sëmundje gjithnjë e më serioze. Në rradhë të parë këtë mund ta shkaktojë gjendja me mungesa: futim në organizëm pak vitamina, lëndë minerale dhe elemente të gjurmës, kështu aftësia për të parandaluar, për tu vetëshëruar nuk





mund të funksionojë. Veç kësaj në jetën e njerëzve ka pak lëvizje, por shumë stres.

Ida: Po zhvillohet një lloj ndryshimi i paradigmës edhe në fakultetet e mjeksisë: po hapen me rradhë katedra të dietologjisë, fitoterapisë, dhe gjithnjë e më shumë fabrika ilaçesh përgatisin plotësues ushqimorë. 80 përqind e të sëmurëve janë të ineresuar për trajtimet natyrale të sëmundjeve, dhe presin që edhe mjeku i familjes të marri vesh nga ato.

Mund të jetë ky motivim për futjen e një mjeku?

Ferenc: Patjetër. Menaxherët tanë të gjithë janë pothuaj mjekë, dhe kemi përvojë, që ata më mirë mund ti ftosh me anë të produktit, sepse në thelb janë të hapur drejt mirëqënies së popullsisë, sigurisht më vonë të shumtët e kuptojnë, se sa pozitivitet ka në ndërtimin e biznesit.

Ida: Ju jep atyre një alternativë, dhe mjekët e hapur i pranojnë në përgjithësi lëndët natyrale, bimët mjeksore, detoksifikimin.

Të dy e mbajtët punën „civile“. Cilat janë përparësitë dhe vështirësitë e saj?

Ida: Kështu mund të kontaktohem me më shumë njerëz, mund të ndihmojmë më shumë, dhe tek ne kontaktimet nuk janë problem, nga dita në ditë zgjerohet lista emërore. Vështirësia është, që kemi pak kohë për ndërtimin e grupit, por me një kursim të mirë të kohës, ashtu siç kemi mësuar gjatë këtyre viteve, ja dolëm mbarë të krijojmë një rrjet serioz që bazohet në bashkpuntorë të besueshëm dhe madhështorë. Duke u bazuar tek rezultatet jemi krenarë për ata!

Në grupin tuaj keni njëqind e pesëdhjet mjekë. A është edhe tek ata specifik ky organizim?

Ferenc: Po, ndoshta ka më shumë nga ata me punë paralele, sepse mjekët mësojnë dhe punojnë shumë, për tu bërë të suksesshëm në zanatin e tyre, prandaj e lënë atë me vështirësi. Por këtu nuk bëhet fjalë për ta lënë! Por fusha e mjeksisë nuk është punë, por profesion, një mjek i përkushtuar kujdeset për atë, që të rrisi njohuritë dhe të trajnojë veten.

Çfarë është ajo, që mësuat ndërkohë gjatë rrugës?

Ida: Me vendos objektiva. Unë isha menaxhere, atëhere kur nuk kisha akoma objektiv, thjesht nuk kisha vetbesim, nuk mendova, që edhe unë meritoj diçka. Me sukseset, vlerësimet, zhvillimin e personalitetit që ecën bashkë me ndërtimin e biznesit, tashmë jam në gjendje të ëndërroj, të vë objektiva dhe ti shkruaj ato.

Ferenc: Njerëzit vendosin me vështirësi objektiva, sepse nuk besojnë që jeta e tyre mund të jetë më shumë dhe më e mirë. Për këtë ata i kushtëzojnë kjo shoqëri, ky sistem shkollor. Ndërkohë ja vlen të besosh në të ardhmen: ne në derën e qilarit të shtëpisë që kishim si mjekë ngjitem fotot e dëshirave tona. Është interesante, që shtëpia që blemë atëhere, ngjan tmerrësisht me atë, që ëndërruam.

Ida: Çfarë vizualizon, atë realizon. Ne prandaj ja dolëm mbanë, sepse kishim një ëndërr: të merrnim kordonin e kuq nga Rex Maughan në vendin e takimit europian në skenën e Cannes. Dhe kështu ndodhi: për udhëtimin u kualifikuam në nivelin e tretë, dhe vetëm më vonë e morrëm vesh, që ka edhe nivel të parë dhe të dytë. Vetëm tani filluam të ëndërrojmë me të vërtetë, kur shikojmë që edhe kjo u realizua, edhe ajo u realizua...

Si ishte në Cannes?

Ferenc: Ishte e stuhishme. Më përpara grupmosha jonë nuk ka dalë shumë jashtë vendit, kështu që për ne ishte magjepsëse. Krahas kësaj njerëzit forcohen në të gjitha ngjarjet e mëdha, merr një siguresë më të re për atë, që është në vend të mirë.

Dhe ka, që edhe kordonin...

Ida: Po, ja dolëm mbanë. Është interesant, që kujt çfarë „i bie në kokë“, çfarë është ajë, që do ta vërë në lëvizje. Në grupin tonë ka, kush lufton tani për nivelin e menaxherit, sepse si program motivues i brendshëm mund të shkojë në Londër, të tjerët i motivon diçka tjetër, por shikoj atë, që askush nuk lëviz për para. Beson në diçka, fillon të veprojë, arrin objektivin, kjo i jep një vetbesim, që ka një forcë shtytëse pozitive përpara.

Si i zgjidhni bashkpuntorët tuaj?



Ida: Kërkojmë njerëzit e mirë, dhe jo në kuptimin e zanatit. Ata, që edhe nëpërmjet nesh jetojnë sipas normave standarte, në të cilët dominojnë gadishmëria për ndihmë, dashuria për njerëzit. Nëse dikush është i tillë, atëherë i mëson hapat e zanatit, por në të kundërt nuk ecën, sepse kjo është lojë grupi. Dhe ne kemi një grup shumë të mirë, me të vërtetë jemi të rrethuar nga njerëz të mirë.

Ferenc: Komuniteti është një forcë tërheqëse shumë e rëndësishme. Produkti sjell brenda njeriun, para e mban brenda, por për kënaqësinë e publikut do të jetë herët a vonë edhe antarë. Kjo mund të duket mirë edhe në zhvillimin tonë: në fillim u munduam të fusim njerëz me anë të produkteve, pastaj me të ardhurën pasive, ndërsa në vitet e fundit e vemë theksin për komunitetin, për ndërtimin e grupit, për përvojën e suksesit, për ndryshimin e personalitetit, dhe nga ajo kohë përparojmë me të vërtetë. Sigurisht nga kjo kushdo mund të zgjedhë çfarëdo nga tabakaja e Foreverit.

Ju vjen keq për vitet e humbura të fillimit?

Ida: Jo, kjo kurrë nuk më ka shkuar kështu ndër mend. Atëherë nuk kemi qenë të pjekur për atë: ky është një proces evolucionari. Njeriu duhet të sigurohet për atë, që a e ka vendosur shkallën në mur të mirë. Foreveri është një mur shumë i mirë, por për ta njohur atë duhet kohë. Për këtë arsye unë gjithmonë jam shumë e duruar me bashkpuntorët tanë: më vonë do të piquen për këtë!

Ferenc: Pjesërisht prandaj përparuam me këtë ritëm, sepse familja për ne ka qenë gjithmonë shumë e rëndësishme. Ndoshta po të jetonim vetëm të dy dhe çdo mbrëmje do të mbanim seminare, tani do të ishim safirë, por kjo nuk ka rëndësi. Edhe ana materiale prandaj duhet, vetëm për tu koncentruar në gjera të rëndësishme. Që të jemi në gjendje të ndihmojmë të tjerët, në rradhë të parë duhet të vemë në vend veten tonë. Por edhe atëherë do ti rekomandonim produktet, sikur të mos fitonim as një qindarkë prej tyre.

Për ty si nënë sa shtrohej pyetja, se për çfarë do ti sakrifikojë netët?

Ida: Për mua familja dhe fëmijët janë shumë të rëndësishëm. Atëherë jam me të vërtetë e lumtur, nëse udhëtojmë bashkë. Në fillim shumë herë kam patur keqardhje, që nuk isha shumë me

fëmijët. Pastaj e kuptova, kohën e lirë cilësore mund ta sigurojmë për ata me ndihmën e Foreverit, atë kohë të lirë, në të cilën mund të kujdesemi vetëm për ata si edhe dimë tu japim atyre 100 për qind të vetes tonë. Këta fëmijë rriten sipas vlerave të tjera, marrin modele të tjera, ndryshe nga një fëmijë i zakonshëm: të rinjtë e Foreverit nuk i shohim të humbin, përkundrazi shumë kanë arritur të jashtëzakonshme. Sepse edhe nga ajo, që mësojnë pa dashur nga ne, fitojnë shumë më tepër, bile do ta jetojnë jetën më vonë sipas një sistemi vlerash komplet ndryshe, nga ajo si e prindërve të zakonshëm që gjithmonë do ishin bashkë.

Ferenc: Vajzat tona të mëdhaja (20 dhe 16 vjeç, e vogla 10 vjeç) kanë tashmë mur objektivash. E dinë, që duhet punuar për suksesin dhe sakrifikuar: duhet mësuar, duhen lexuar librat, duhet zhvillim në personalitet. Përdorin produktet, dhe kur e shohin që udhëtojmë, brenda tyre është ajo, që njëherë edhe ato duan ta përfetojnë këtë. Do të dëshiroja, që të jenë ndërtues rrjeti, sepse pavarësisht nga vështirësitë jep aq shumë, ndoshta sa asgjë tjetër.

Cili është tani objektivi juaj kryesor?

Ferenc: Të stabilizojmë grupin tonë dhe të marrim çekun tonë të parë Chairman's Bonus. Me siguri që do ta marrim, sepse jemi shumë mirë me raportin kohor, dhe grupi po rritet. Pas nivelit të menaxherit i dhamë vetes kohë dy vjet deri në nivelin e seniorit, tani punojmë për nivelin e soaringut, dhe po e shikoj, që këtë vit edhe do ta arrijmë. Veç kësaj dëshiroj të bëhem edhe për të tretën herë Senior Eagle menaxher dhe me tre Eagle menaxherët tanë të rinjë të shkojmë në Amerikë, në Lake Tahoe. Dëshira jonë është, që të mos shkojmë vetëm, por me bashkpuntorët tanë, sepse në sukseset tona, vetëm sukseset e „fëmijëve tanë” janë më frymëzueset!

Ida: Nganjëherë është e vështirë për të mbajtur objektivin, por e besoj, që po të mësojmë, po të zhvillohemi, investojmë energji për të ndryshuar, atëherë suksesi ynë në biznes nuk do të vonojë. Ndërtojmë një komunitet të tillë, ku njerëzit mësojnë të ëndërrojnë, të besojnë, të punojnë për objektivat, në të cilat ju rritet besimi nga dita në ditë, dhe me këtë janë në gjendje të krijojnë gjëra më të mëdhaja dhe më të mira.

lifestyle

Këshilla për mënyrën e jetesës



Sëmundjet e ezofagut



ÇRREGULLIME TË ZHVILLIMIT

Nuk janë të rralla, një në çdo 3000-4500 lindje.

- atresia e ezofagut: ezofagu përfundon i mbyllur
- kalim fistule midis ezofagut dhe laringut
- ngushtim i lindur i ezofagut
- dopio ezofag
- unaza dhe diafragma të ezofagut
- gjerime të ezofagut

Sëmundje refluksi Gastrooesophagealis (GORB)

probleme të tjera të lëvizjes të ezofagut

Sëmundje inflamative të ezofagut: nyelócső : myke, viruse, bakterie, parazitë, që mund të shkaktohen edhe nga ilaçet.

Dëmtime të ezofagut

Tumore të ezofagut

Sëmundje funksionale të ezofagut

Duke u nisur nga karakteristikat e sëmundjeve të popullsisë duket se sëmundjet e ezofagut janë në shtim

Sëmundjet e laringut i përshkruan për herë të parë Dr. A.

Winkenstein më 1935 i cili analizon varësinë midis membranës të gëlltitjes të ezofagut dhe efektit dëmtues të lëngut të stomakut.

Ndërsa emërtimi reflux oesophagitis (refluku i ezofagut) e ka origjinën nga Dr. Allison i cili studjoi mekanizmin e refluksit (rrjedhjen e kundërt) dhe rolin e tij në dëmtimin e membranës të gëlltitjes.

Shpjegimi i disa termave:

Refluksi i ezofagut do të thotë që përmbajtja e stomakut nga lëvizja në drejtimin normal të kthehet në të kundërt në lumenin e ezofagut. Në shumicën e rasteve përmbajtja e stomakut është acide dhe në raste të rralla në formë alkaline dhe vveri. Refluksi i ezofagut mund ti ndodhë kujtëdo, por në shumicën e rasteve kjo nuk shkakton deformim apo dhimbje.

Refluxi oesophagitis, do të thotë inflamacion i membranës të gëlltitjes të ezofagut, ku si rrjedhim ndodh kthimi mbrapsht i përmbajtjes të stomakut. Inflamacionin e ezofagut mund



ta shkaktojnë shumë faktorë si : pirja e ilaçeve, viruset, bakteriet, myket dhe lëngjet me efekt djegës. Sëmundjet e Refluktës Gastro-Oesophagealis (SRGO) – janë tërësia e dhimbjeve dhe simptomave si rrjedhim i të cilave ndodh kthimi mbrapsht i përmbajtjes të stomakut. SRGO janë një nga defektet më të shpeshta të sistemit tretës, një nga sëmundjet që varet nga aciditeti. Në popullsinë e rritur hungareze 55% vuan nga një nga këto simptoma, ndërsa 7% e popullsisë çdo ditë ka djegie të stomakut. Nga gratë me barrë 48% e tyre ankohet nga simptoma të ngjashme.

Mekanizmi i zhvillimit të sëmundjeve të ezofagut (SRGO):

Baza e sëmundjes është lëvizja e ndryshueshme, pra e sëmurë e ezofagut. Si rrjedhim i kësaj përmbajtja e stomakut kthehet mbrapsht në ezofag, nga ku si rrjedhim i problemeve të lëvizjes, zgjatet zbrazja e përmbajtjes acidore të stomakut për shkak të kohës të kalimit tranzit në ezofagun e zgjatur. Acidi dëmton aftësinë mbrojtëse të membranës të ezofagut dhe për rrjedhim keqsohet edhe më tej aftësia lëvizëse e ezofagut të sëmurë. Fillon kështu rrethi i djallit ku njeri dëmtrim shkakton tjetrin. Në kushte normale, gjatë gëlltimit, vala peristaltike e ezofagut shkon deri në fund. Lumeni para kafshatës të ezofagut lirohet, tërhiqet pas dhe shtyn përpara ushqimin. Kur kafshata arrin para grykës të stomakut, muskuli bllokues i poshtëm i ezofagut që është në formë unaze (lower esophageal sphincter – LES) lirohet dhe lejon ushqimin në stomak. Procesin e rregullon sistemi nervor vegetativ. Këtë funksionim jashtzakonisht të koordinuar, mund ta prishin shumë gjëra si psh: gjendja nervore, hormonet, ilaçet, ushqimet. Pra element i rëndësishëm i lëvizjes jo normale të ezofagut është ajo që:

- ndryshon funksionimi normal i unazës bllokuese të poshtme të ezofagut,
- ndryshon koha e procesit të pastrimit të ezofagut, e ashtuquajtura „clearance”.

Në qoftë se lëvizjen peristaltike e bën stomaku, rritet presioni në të, dhe bashkë me të edhe në rastin normal rritet edhe presioni LES, që mbron ezofagun. Megjithatë ky sistem mbrojtës nuk është i përkryer, kështu edhe tek individë të shëndetshëm, çdo ditë ka shumë raste të refluktës, por megjithatë kjo nuk shkakton inflamacionin e

ezofagut. Kusht i inflamacionit të ezofagut me bazë refluktës është ajo që presioni LES të jetë vazhdimisht i ulët. Presionin e muskulit bllokues mund ta dobësojnë përdorimi i disa lloj ilaçesh apo ushqimesh. Yndyra, gjalpi kakao (çokollata), alkoli, kafeina dhe nikotina, të gjitha kontribuojnë në uljen e aftësisë bllokuese. Pra bazë e lindjes të sëmundjes të refluktës, është lëvizja jo normale e ezofagut, por faktor përcaktues që çon në dëmtimin e membranës është aciditeti agresiv i stomakut.

Simptomat e sëmundjes të refluktës të ezofagut:

- Simptoma më e shpeshtë është djegja e stomakut. Në rastet më tipike ajo ndihet si djegie pas kockës të krahavorit. Kjo ndihet gjatë pëkuljes apo shtrirjes dhe shfaqet disa orë pas ngrënies. Gjella e nxehtë apo e ftohtë dhe pijet shkaktojnë dhimbje të menjëhershme. Shpesh një sasi e vogël e ushqimit kthehet nga stomaku në gojë.
- Inflamacioni mushkrive, bronkit, azma: rrjedhje e kundërt e përmbajtjes të stomakut gjatë gjumit që vështirëson rrugët e frymëmarrjes. Mund të shfaqen gjithashtu kollitja, frymëmarrja e vështirë, ngjirja.
- Dhimbje e fortë me karakter djegës e kafazit të krahavorit, që shumë herë është e vështirë ta dallosh nga dhimbjet e anginave apo të zemrës.
- Vështirësi gëlltitive: si rrjedhim i ngushtimit të ezofagut shfaqen



komplikacione të inflamacionit të tij.

Simptomat e sëmundjes të refluktës të ezofagut në moshën foshnjore dhe fëmijore, në thelb ndryshojnë nga format e të rriturve. Tek moshë fëmijore më tepër dalin në plan të parë ankimet për organet e frymëmarrjes. Karakteristike mund të jetë edhe anemia nga mungesa e hekurit, ndërprerja e rritjes të fëmijës, „kthimi i qafës së shtrembër” (foshnja në krevat merr një pozicion të tillë të trupit, sikur do të ketë më pak refluktës).

Komplikacionet e inflamacionit të ezofagut me reflux :

- ngushtim: 8-20%
- krijim shtresash ulceroze: 5%
- deformacion i diafragmës që krijon refluktës: 8-20%
- hemoragji: 2%.

Diagnostikimi i sëmundjeve të ezofagut:

- Analiza me Rtg. me kontrast (nqse dyshohet për ngushtim të ezofagut)

lifestyle

- Analiza endoskopike

Për dëmtimin dhe ndryshimet e membranës të gëlltitjes na sqaron bërja e biopsisë.

Kurimi i sëmundjeve të ezofagut

- Dieta: paksimi në minimum i yndyrës, çokollatës, alkolit, gjellëve pikante dhe kofeinës

- Ndryshim i mënyrës të të jetuarit:

- ngritja e kokës të krevatit,

- shmangja e veshjes të rrobave të ngushta të barkut (pra pakësim i presionit ndaj barkut), për këtë të fundit duhet arritur në uljen e peshës trupore. Për këtë një plotësues i mirë dietik janë acidi hidroksil-citrik dhe produktet me fikusin e detit dhe fasulen e bardhë.

- Evitimi i ngrënies në orët e vona

- Lënia e duhanit

- Farmacisti

- Kirurgu

Janë me interes edhe studimet e bëra me këngëtarët e operave.

Ka rezultuar se presioni i zgavrës të barkut që rritet gjatë të kënduarit rrit shpeshtësinë e simptomave të refluksit si rrjedhim i kthimit mbrapsht të acidit të stomakut, por edhe ngjirja e zerit ishte më e shpeshtë se sa tek grupi i kontrollit. Në rastin e atyre të instrumentave të orkestrës frymore refluksi i acidit ishte gjithashtu më i shpeshtë se sa tek grupi i kontrollit, më i shpeshtë ishte gjithashtu djegja e stomakut, por jo në masë të rëndësishme. Kuptohet që refluksi i ezofagut tek këngëtarët e operave dhe muzikantët e orkestrave frymore është sëmundje që lidhet me profesionin.

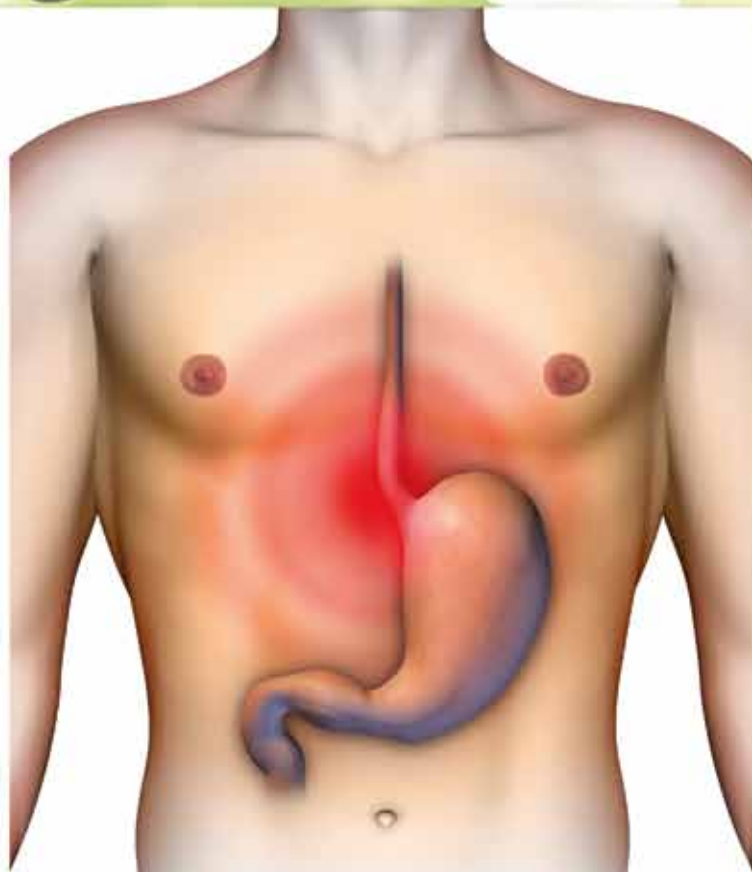
Firmat farmaceutike ofrojnë një numer ilaçesh për bllokimin e acidit dhe përmirësimin e tretjes. Shumë vetë i përdorin ato pa kufizim, ndërsa zgjidhja është e thjeshtë.



Hippokrati thotë: „Do të bëhesh ai, çfarë ha !”

Ndërsa Seneca thotë: „Njerzit gjëmojnë varrin e vet me dhembët e tyre!”

Dr. István Mokánszki
Patholog – Gastroenterolog
Menaxher



Karakteristikë e ushqyerjes të njerzve të sotëm është konsumimi i ushqimeve të gatshme e gjysëm të gatshme, i fastfudeve që shkaktajnë dhjamosje ndërkohë që mungojnë përbërësit e rëndësishëm për jetën e shëndetshme.

Këtyre u shtohet konsumi i tepërt i embëlsirave, si dhe i alkolit e pijeve të gazuara.

Përsëri mund të citojmë Hippokratin: „Vdekja banon tek zorrët !”

LITERATURA

- Dr. Herszényi László
Savfüggő kórkepek.
Magyar Belorvosi Archivum. 2009/3

- Dr. Herszényi László és társai
A Gastrooesophagealis refluxus tünetek gyakorisága operaénekesekben és fűvósokban.
Magyar Belorvosi Archivum 2008/3.

- Dr. Lonovics János, Dr. Tulassay Zsolt, Dr. Varró Vince
Klinikai Gastroenterológia 2003.

- Dr. Pandolfino J.E. és társai
Az elhízás veszélyezteteti a nyelő-gyomor átmenet épségét
Gastroenterologi 2006.

- Heider T.R. és társai
A funduplicatio javítja a nyelőcső rendellenes motilitását
Gastroenterologi 2004. február

- Dr. Tulassay Zsolt
A nyelőcső reflux és kezelése

Periudha e kualifikimit: nga 1 Shtator 2013 deri në 31 Dhjetor 2013.

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 NEVOJSHMETË 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 në 15 Tetor 2012, atëhere nga 1 Nëntori. 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, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Tetor dhe Nëntor të marra së bashku dhe Nëntori me Dhjetorin bashkë duhet të jenë përsëri 25 pikë. Në qoftë se nisësh nga shkalla e supervizorit dhe arrite shkallën asistent menaxher në Tetor, atëhere krahas ruajtjes të qënies aktive, xhiroja jote e Tetorit dhe Nëntorit së bashku si dhe e Nëntorit me Dhjetorin 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, atëhere 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 hotelin me 5 yje „Ambasador”, të gjitha përfshi. Bashkpunëtorët e kualifikuar për Nivelin e II-të do të shkojnë me autobus VIP, dhe gjatë aktivitetit do tu shërbehet në bufe VIP-ash dhe nuk 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?

3-4 Tetor 2014, në Opatija të Kroacisë.



HOLIDAY RALLY
Opatija



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 passwordi dhe emri i përdoruesit, të cilat mund ti siguronit 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 aktivitetesh, 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 Qëndrore Budapest: 1183 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, mobil: +36 70 316 0002
Drejtoreshë e Marketingut dhe e Komunikimit: Bernadett Huszti: ext:194, mobil: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: ext: 157, mobil: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: ext: 131, mobil: +36-70-436-4276
Derjtoresha e shitjeve dhe e zhvillimit: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370/ ext.160, mobil: +36-70-436-4230;
Seksioni i komunikimit ndërkombëtar: Aranka Szecsei: ext. 136, mobil: +36 70 436 4229; Otília Csábrádi: ext. 135, mobil: +36 70 436 4227
Seksioni i Marketingut dhe Trainimit (FLP TV): Sándor Berkes, ext. 133, mobil: +36 70 436 4213

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

Qendra e Trainimit SONYA Koordinimi i kohës: Veronika Kozma - kozmetiste: +36 70 436 4208; Melinda Ésik - parukere : +36 70 436 4178
Skonto shërbimi: me 10 herë 10%, me 5 herë 5%
TRAINIM FALAS në Qendrën e Trainimit Sonya! Në rrugën Szondi të martën e l-rë të do muaji në orën 10, ndërsa në rrugën Nefelejcs, në qendrën Sonya, çdo të martë dhe të enjte lidhuni me telefonin e Foreverit: Kata Ungár 30-331-1883.

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

POROSIA E PRODUKTEVE

Me telefon në telecentrën tonë:

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

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

të hënën deri të premten 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 telecentër ose internet ju vijnë me korier brenda 2 ditësh, duke ua sjellë në shtëpi. Për blerjet 1 CC e lartë shpenzimet e transportit i mbulon firma.

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

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

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

Derjtori i Përgjithshëm i Menaxhimit: Péter Lenkey: cel: +36-70-436-4292
Asistente: Mónika Vékás-Kovács: ext. 192, cel. +36 70 436 4281
Derjtoresha e Financës: Gabriella Rókásné 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

Derjtoria e Rajonit të Debrecenit: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Hapur: Hënën: 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

Derjtoria 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

Derjtoria Rajonale e Székesfehérvárit: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Hapur: H: 12-20, M– P: 10-18 (mbyllja e faturimeve 30 minuta para mbarimit të punës) 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.
Derjtoresha e Resortave të Foreverit në Hungari Katalin Király.
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.

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

PROGRAMI TRAINIMIT VJETOR 2013

DITË SUKSESI: 20 korrik, 16 nëntor;

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

PROGRAMET STIMULUESE

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

NJOFTIME



SERBIA

Zyra e Beogradit: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Dërgimi porosive: narucivanje@flp.co.rs
Hapur: e hënë, e martë, e enjte: 12.00–19.30,
Të mërkurë dhe të premte 09.00–16.30,
Çdo të shtunë të fundit të muajit dhe në ditët e Suksesit
9.00–12.30 Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Salloni i Bukurisë Sonya: 063/394 171

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

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

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

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



MALI I ZI

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

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



SLLOVENIA

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

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



KROACI

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

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

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

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



SHQIPËRIA

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



KOSOVA

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

flpkosova@kujtesa.com



BOSNJE-HERCEGOVINA

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

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

Success Day: 1 qershor Sarajev, 7 dhjetor Bijeljin

FOREVER

ELEONÓRA BARANYI DHE JÓZSEF BARANYI MENAXHERË

Shumë shpejt, brenda katër muajve u bëtë menaxherë. Si filloi historia juaj?

Në fillim të shkurtit sponsori ynë na prezantoi Foreverin, dhe ndonëse produktet i konsumojmë prej pesë vjetësh, nuk e njihnim mundësinë ekonomike dhe të ndërtimit të rrjetit që të ofrohet nëpërmjet Foreverit. Reagimi im i parë ishte kundërshtimi, sepse nuk kisha dëshirë të merresha me rekomandimin e produkteve. Por ajo mundësi, që mund të ndihmojë të tjerët, si në ruajtjen e shëndetit ashtu edhe në zhvillimin e biznesit, ishte me të vërtetë tërheqëse dhe tek kjo gjeta veten. Cilësia e lartë e produkteve ishte bindëse. Si mjeke alternative njoh një sasi të konsiderueshme produktesh, p.sh. përgatitja e Vitolize-s është e tillë, sikur ta kisha ndërtuar unë: në ambulancën time kam provuar me përbërës të ngjashëm të rregulloj cilësinë e jetës së pacientëve të mi. Kam një bashkëshort fantastik, pa të cilin nuk do të funksiononte biznesi. Në të gjitha vendimet është pranë meje. Më shikon, dhe më pyet, që a do të eci, ndërsa unë i përgjigjem: po! Unë jam ëndërruesja, ndërsa ai është ai, që mbështet realizimin e këtyre ëndrrave. Është shumë i vendosur. Për atë duhej vetëm pesë ditë, që pas "bluarjes" me themel të politikës së biznesit të bindej, që Foreveri është një dhurues fantastik sigurie, është një sipërmarrje serioze.

Cilat ishin hapat e fillimit?

Me qënë se për shumë kohë kemi qënë sipërmarrës të suksesshëm, u nisëm shumë shpejt, ju vumë me të gjitha forcat. Brenda katër muajve u bëmë menaxherë, por këtë e kishim edhe si qëllim, sepse nga këtë fillon puna e vërtetë. Mundohemi që gjatë ditëve të javës punën ekzistuese ta koordinojmë me Foreverin, ndërsa nga shtatori dëshiroj që të merrem me këtë më me forcë. Hapi i parë ishte mbyllja e dyqanit tonë bio, dhe në vend të tij hapëm Zyrën e parë Informative të Aloes (për hapjen e AloelInfoCentar kemi folur në numrin e revistës paraardhëse - red.). Me këtë kemi bërë që unë si angazhim kryesor të ditës të kem Foreverin. I kemi vënë theksin sigurimit të vëndeve të reja të punës prandaj edhe kemi shpallur mundësitë e veçanta të punësimit në këtë biznes si dhe ditët e sipërmarrjes.

OBJEKTIV ËSHTË DIAMANTI!

Çifti nga Subotica në shkurtin e këtij viti hodhi votën për Foreverit. Kanë dy vajza, më e vogla, Dolores që tani pesëmbëdhjet vjeç përgatitet me vetëdije për jetën e ndërtuesit të rrjetit. Pyetëm Eleonorën për karrierën e deritanishme dhe për objektivat e të ardhmes.

Szponzor: Molnár Rudolf és Molnár Ildikó

Felsővonal: Radóczy Tibor és dr. Gurka Ilona, dr. Miliesz Sándor, Rex Maughan

: „Më ndiq, dhe do ta tregoj,
se si do të mund të arrish më shumë se unë!”

Cilat janë planet tuaja për këtë vit?

Më e rëndësishmja është zgjerimi i rrjetit, dëshiroj ta ndryshoj, ta lehtësoj. Të regjistruarve të rinjë është e rëndësishme t'ju thuhet të gjitha ato gjëra, me të cilat duhet të përballen një ndërtues i ri rrjeti. Do të doja të siguroja për grupin trajnim më të efektshëm dhe më të shpejtë. Vetëzhvillimi, vetëtrajtimi i vazhdueshëm janë ato fusha, për të cilat i mësojmë antarët e grupit, dhe e konsiderojmë të domosdoshme pjesëmarrjen në Ditët e Suksesit. Si sponsor e quajmë një gjë të rëndësishme, që të ecim në gjurmët e njohurive të përvetësuar nëpërmjet bashkpuntorëve tanë, dhe si rezultat i kësaj mund të punojmë më me efektshmëri. Përpiqemi të transmetojmë entuziazmin dhe besimin tonë. Qëllimi ynë është të shndrohemi në drejtues të mirë, dhe detyrimi i parë brenda kësaj, që edhe ne vetë të jemi më të suksesshëm, kështu grupin tonë mund ta drejtojmë me hapa të sigurt drejt suksesit.

Njëherë po mbetemi në Serbi, por nuk është e mbyllur, që së shpejti të hapemi edhe jashtë saj. Në të ardhmen dua të hap një zyrë të re informative në qendër të qytetit, ku do të ketë vend për trajnime, kurse dhe prezantime. Këtu bashkpuntorët mund të punojnë me potencialin e tyre të kandidatëve në një sipërfaqe pak më të madhe. Për ne objektivi është niveli i Diamant Menaxherit, dhe jam i sigurt, që me këtë besim dhe vendosmëri do ta arrijmë brenda një periudhe të shkurtër.

Në çfarë ndryshuan ditët tuaja gjatë këtyre muajve të fundit?

Jeta jonë ndryshoi rrënjësisht, por në drejtim të mirë. Më parë motivimet tona kanë patur gjithmonë natyrë materiale, ndërsa këtu mund të arrijmë pavarësi të plotë materiale me ndihmën e njerëzve. Pamvarësisht nga lloji i sipërmarrjes apo sasisë të pronave, veç Foreverit asgjë nuk është garanci për atë, që edhe pas dhjetë vjetëve do të funksionojë po kaq mirë. Të kemi më shumë kujdes në zhvillimin tonë individual, për tu bërë njerëz më të mirë. Në mundësin e Foreverit është fantastike edhe ajo, që më në fund nisëm një sipërmarrje të tillë, ku mund të punojmë së bashku me burrin. Është e vërtetë çfarë thonë për ne: Foreverin sikur e kanë gjetur për ne.





EDHE NË GARAT E SPORTIT
– FITORE ME PRODUKTET

Mamaja ime, njëkohsisht edhe sponsorja ime, Annamária Szűcs, duke filluar që në moshë të vogël na ka edukuar për një mënyrë jetese aktive dhe të shëndetshme. Kështu deri ditën e sotme jemi pjesë e aktiviteteve sportive sistematike. Motra ime Kriszti merr pjesë ë garat e hipizmit, ndërsa unë që njëmbëdhjet vjeçe merrem me atletikë. Ushqehemi në mënyrë të shëndetshme, dhe krahas kësaj, falë vetëdijes të mamasë për shëndetin, kemi konsumuar edhe plotësues dietikë. Në Forever e shumta kam 5 vjet në saje të Tamás Budai (të cilit do ti jem mirënjohëse për jetë). Si sportiste e përfaqësueses organizmi im i është ekspozuar një ngarkesë të madhe: çdo javë me 6-8 stërvitje, nga janari deri në gusht, me një tension shpirtëror... dhe se di sa herë në njërën dorë kam qënë shumë sëmure në gjashtë vitet e fundit. Apo ajo që është më e rëndësishme sa herë jam dëmtuar fizikisht (një herë më rëndë), dhe të gjitha këto i kam përballuar në një masë të madhe falë edhe furnizimit të organizmit tim me lëndët e duhura ushqese.

Midis produkteve ka disa që personalisht i kam të preferuara. Në vend të parë vë Argi+. Para stërvitjes pi këtë ndihmues të forcimit të muskujve, si një preparat i përgatitur posaçërisht për sportistat, por edhe me një shije të veçantë. Përzierja e kremërave Heat Lotion dhe MSM Gel, është një një përzierje e shkëlqyer për masazh dhe për ushqyerje të lëkurës. Pijen FAB apo FAB-X dhe tabletat Gin-Chia i pi një deri dy orë para garës. Nga multivitamina e re Kids konsumoj një flakon çdo 2 javë, e adhuroj vecanrisht. Për sportistat konsumimin e tabletave të Echinacias e konsideroj të rëndësishme për gjatë gjithë vitit (kjo bimë medicinale figuron edhe në rekomandimin e mjekësisë sportive). Xheli Freedom, kapsulat e acidit hyularonik Active HA, Calciumi, produktet e bletës dhe tabletat me minerale Nature-Min për mua janë shumë të rëndësishme, veçanrisht në periudhën e stërvitjes bazë. Në garat jashtë vendit, apo në udhëtime disa ditore në rrethe, gjithmonë në çantën time do të gjejsh qeskat me lëngun aloe 2Go (natyrisht edhe kur nuk jam në udhëtim çdo ditë e filloj me pirjen e xhelit të aloes).

Por kjo është vetëm maja e akullnajës, në fakt përveç Vitolize Men, që është për meshkujt, sipas periudhave, apo vazhdimisht, konsumoj edhe produkte të tjera. Në sportin hungarez, dhe kryesisht në sportet e garave, mendoj se ka nevojë për një ndryshim mentaliteti dhe mënyre të menduari për forcimin e vetëdijes për shëndetin tek drejtuesit e sportit, trenerët dhe tek vetë sportistët, ku ashtu si edhe në familjen tonë këto produkte janë pjesë e perditshme.

Pas leksionit të Brian Tracy, në pranverë edhe mua më hyri në qejf ndërtimi i rrjeteve, dhe me sa shikoj, ky biznes ka nevojë edhe për shumë të rinj. Në moshën time ka shumë të paperspektivë, pas mbarimit të shkollës së mesme apo mbarimit të universitetit me çfarë do të merren dhe si do ta ndërtojnë jetën. Jam nga ato që dua atyre tu jap shembullin. Për këtë ndihmon shumë edhe sistemi i trainimit në Forever, që ofron mundësi të shkëlqyera zhvillimi edhe në fusha të tjera të jetës.

Si sportiste kam patur një ndihmë të fuqishme si nga firma nëpërmjet produkteve, ashtu edhe nga drejtuesit hungarezë. Në garat sportive unë kam përdorur logon e veçantë të Foreverit, për të cilën falnderoj drejtorin e pergjithshëm Dr Sándor Milesz dhe drejtoreshen e marketingut Bernadett Huszti si dhe stafin e tyre!

Zsanett Kenesei, atlete e distancave të mesme 22 herë pjesmarrëse në kampionatin hungarez dhe gjashtëmbëdhjet herë pjesmarrëse në përfaqësuesen hungareze, sivjet për herë të parë përfaqsoi skuadrën tonë në kampionatin europian të të rriturve. Krahas kësaj sivjet ka filluar vitin e fundit si studente e kinezçes në universitetin ELTE. Prej vitesh konsumon produkte të FLP, dhe që nga Trainimi i parë I Diamantëve të Foreverit, është e angazhuar në mënyrë aktive edhe me ndërtimin e biznesit. Dhe për këtë na tregon për rrugën e saj.



FOREVER

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

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

Layout, përgatitje për shtypje: Crossroad Consulting Shpk. **Përkthim, redaktim:** Mímoza 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 përmbajtjen e artikujve përgjegjësia është e autorëve. Çdo e drejtë mbrohet!

www.foreverliving.com



smile