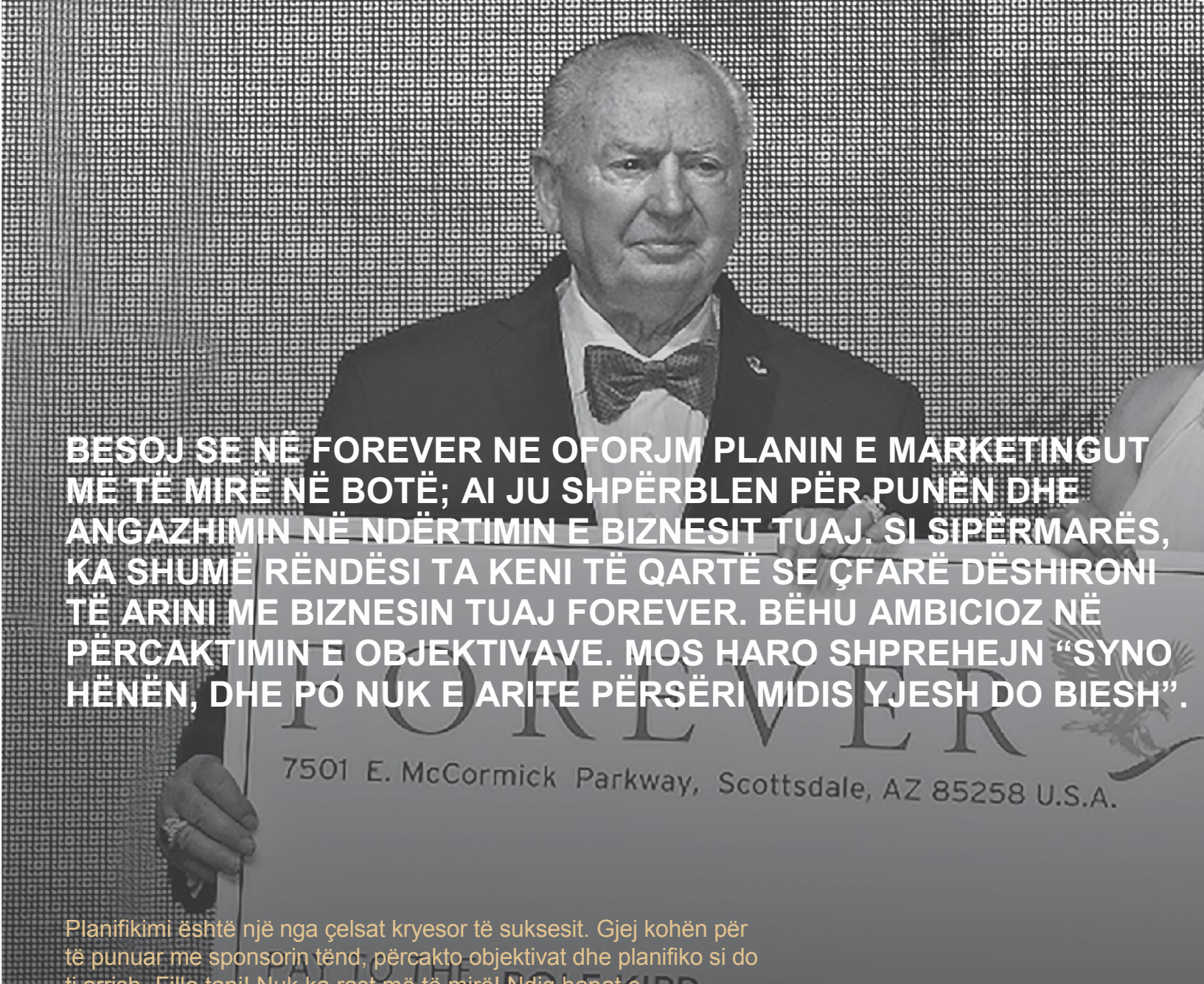




Hapat e para
për tu bërë
Menaxher


FOREVER

©2015



BESOJ SE NË FOREVER NE OFORJM PLANIN E MARKETINGUT MË TË MIRË NË BOTË; AI JU SHPËRBLLEN PËR PUNËN DHE ANGAZHIMIN NË NDËRTIMIN E BIZNESIT TUAJ. SI SIPËRMARËS, KA SHUMË RËNDËSI TA KENI TË QARTË SE ÇFARË DËSHIRONI TË ARINI ME BIZNESIN TUAJ FOREVER. BËHU AMBICIOZ NË PËRCAKTIMIN E OBJEKTIVAVE. MOS HARO SHPREHEJN “SYNO HËNËN, DHE PO NUK E ARITE PËRSËRI MIDIS YJESH DO BIESH”.

7501 E. McCormick Parkway, Scottsdale, AZ 85258 U.S.A.

Planifikimi është një nga çelsat kryesor të suksesit. Gjej kohën për të punuar me sponsorin tënd, përcakto objektivat dhe planifiko si do ti arrish. Fillo tani! Nuk ka rast më të mirë! Ndiq hapat e përshkruara në këtë manual. Ki besim se do të kesh sukses! Të uroj nga zemra gjithë të mirat dhe shpresoj që gjatë rrugës në Forever të takohemi edhe personalisht.



Rex Maughan

ceo, Drejtor i përgjithshëm,

Forever Living Products



- 02 / Pse Forever?
- 04 / Kuptimi i pikëve
- 05 / Suksesi
- 06 / Mundësitë
- 08 / Hapat e para për tu bërë Menaxher
- 09 / Senior Menaxher
- 10 / Prezanto dhe shpjego
- 11 / Prezantimi i biznesit dhe produkteve
- 12 / Hapat e para për tu bërë menaxher
- 13 / Ndërtimi i grupit
- 14 / Ndaje mundësinë Forever
- 18 / Biseda telefonike
- 21 / Profili
- 22 / Loja e memorjes
- 24 / Lista 100+ – Kë njoh unë?
- 28 / Ditari i aktiviteteve
- 30 / Hapi i radhës? – plani 7 ditor
- 32 / Listat e produkteve - NVCP
- 36 / Hapat e mija të para për tu bërë Menaxher
- 38 / Shënime
- 40 / Mesazhi i Gregg Maughan
- 41 / Misjoni Forever

Pse Forever?

Mendo çfarë do të arish në të ardhmen e afërt, psh. për 6 muaj? Pastaj mendo për 12 muaj dhe më tej për 3-5 vjet. Për shembull përse do ti shpenzonit 2500 Euro? Po ne qoftë se do të kishe më shumë kohë, çfarë do të bëje?

Emri

Emri i sponsorit

Kodi në Forever

Informacion për sponsorin



Objektivat personale

Afat
shkurtë

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Afat gjatë

.....

.....

.....

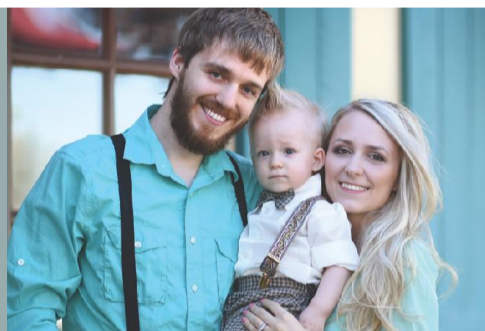
.....

.....

.....

.....

02



Mendoje serjzisht përse je gati të punosh!



Objektivat familjarë

Afat shkurtë

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Afat gjatë

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Objektivat financiarë

Afat shkurtë

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Afat gjatë

.....

.....

.....

.....

.....

.....

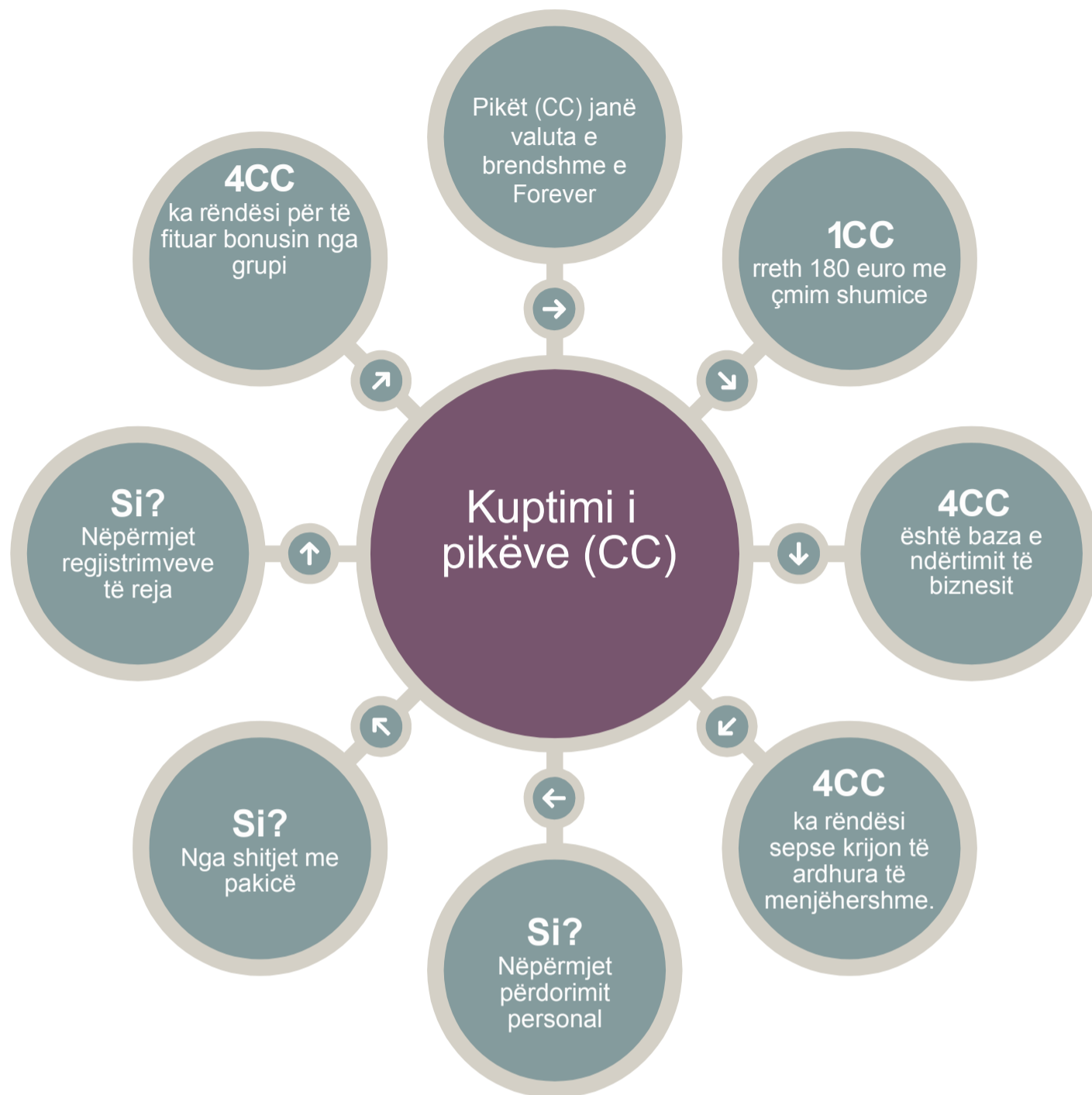
.....

.....



Mos haro: Objektivat dhe ëndrat do të bëhen realitet, në qoftë se meresh çdo ditë me biznesin tënd!

Kuptimi i pikëve (CC)



04

Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Suksesi

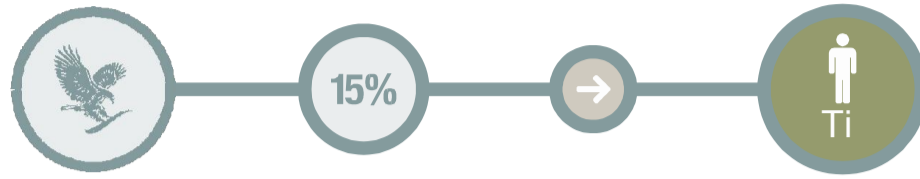


Mos harro: nqs çdo muaj plotëson 4cc personale dhe mëson edhe grupin të bëjë të njëjtën gjë, shumë shpejt mund të jesh Menaxher.

Mundësitë

Si mund të bëhesh Supervisor?

Partner i ri (Novus Customer)



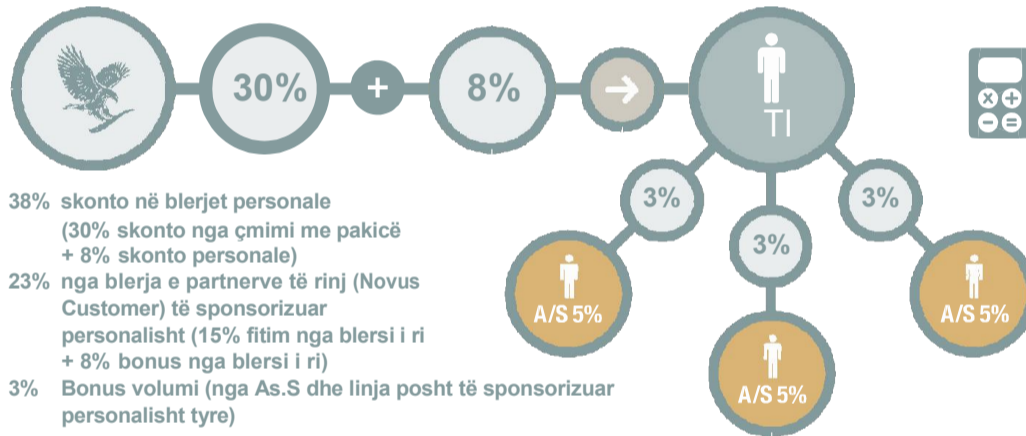
Bli paketën 2 CC dhe bëhu asistent supervisor

Asistent Supervisor (2 CC për dy muaj të një pas njëshëm)



Me bërjen e një asistent supervisor të ri, 2 CC, poshtë teje fiton rreth 95 Euro.

Supervisor (25 CC gjatë dy muajve kalendarik të njëpasnjëshëm), plotëso vetë 4 CC dhe gjej 3 vet të bëjnë të njëjtën gjë.

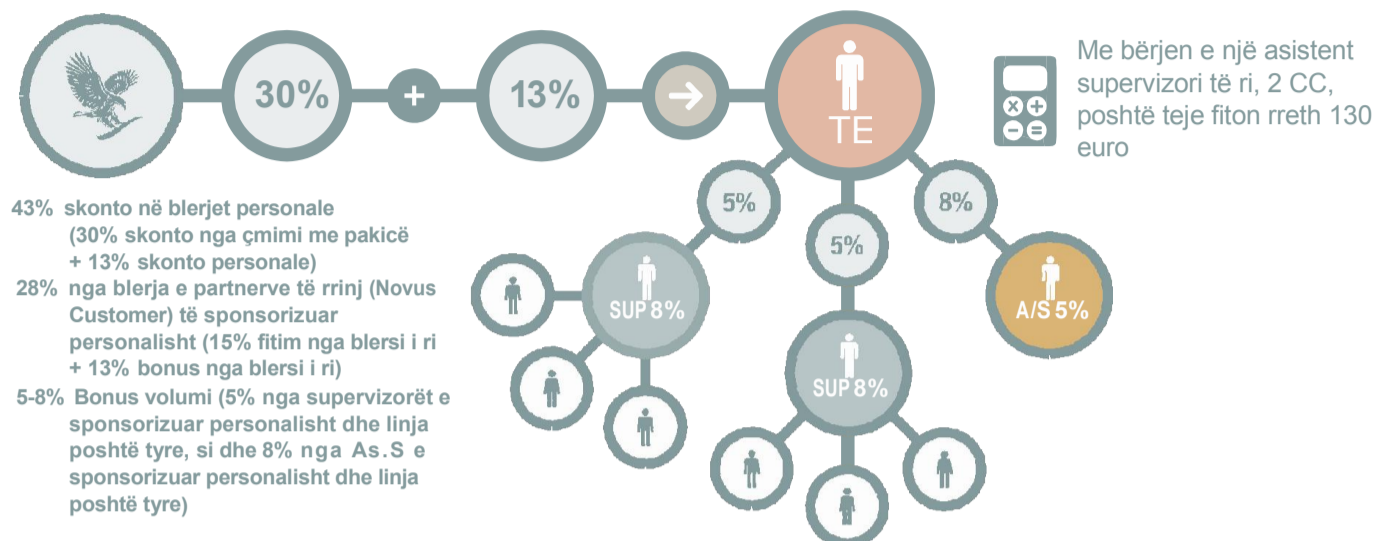


Me bërjen e një asistent supervisor të ri, 2 CC, poshtë teje fiton rreth 110 Euro.

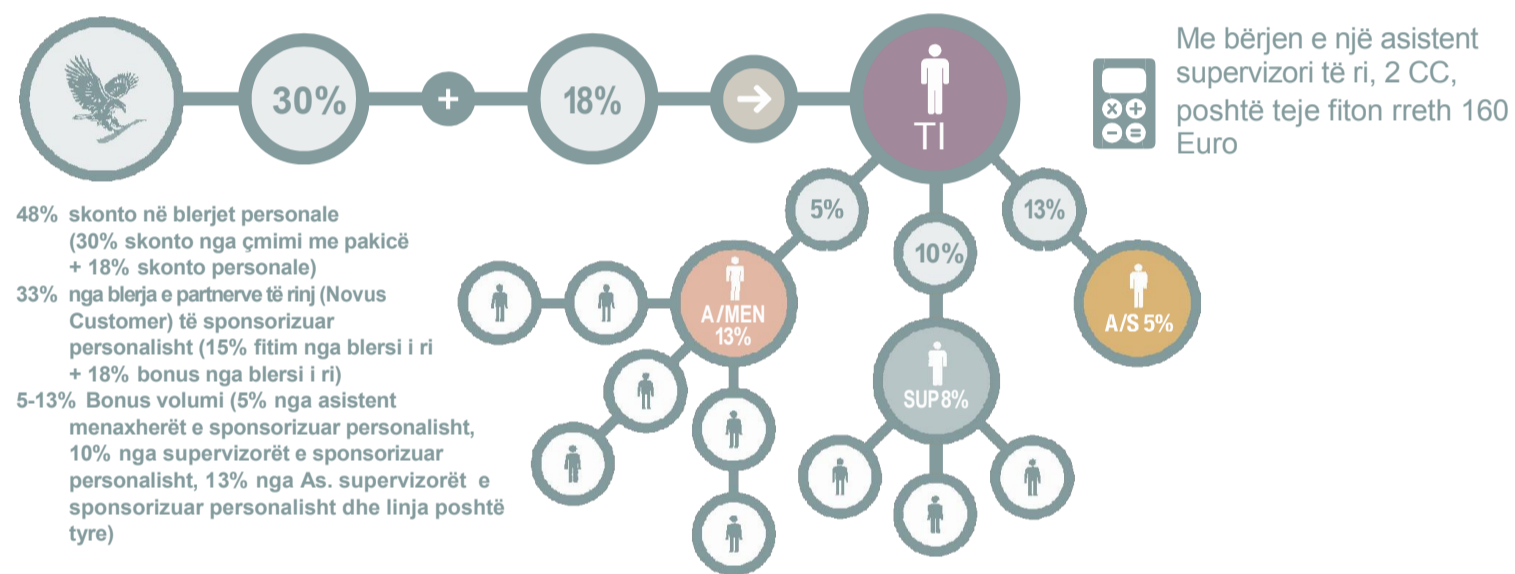
Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Si mund të bëhesh Menaxher?

Asistant Menaxher (75 CC për dy muaj të një pas njëshëm)



Menaxher (120 CC për dy muaj të një pas njëshëm)



Mos harro: Sa më shumë njerës të mbledhësh rreth vetes dhe të dyfishosh veten aq më shpejt mund të bëhesh Menaxher.

Hapat e para për tu bërë Menaxher

5 personat e parë kyç

Kë njuh, që:

- > ka qëndrim pozitiv
- > është i hapur
- > do me shumë para/kohë
- > do siguri më të madhe/fleksibilitet dhe biznes pa risk
- > të pëlqen ty të punosh



5 Asistent Supervisor = 10 CC – muji bazë për tu bërë supervisor



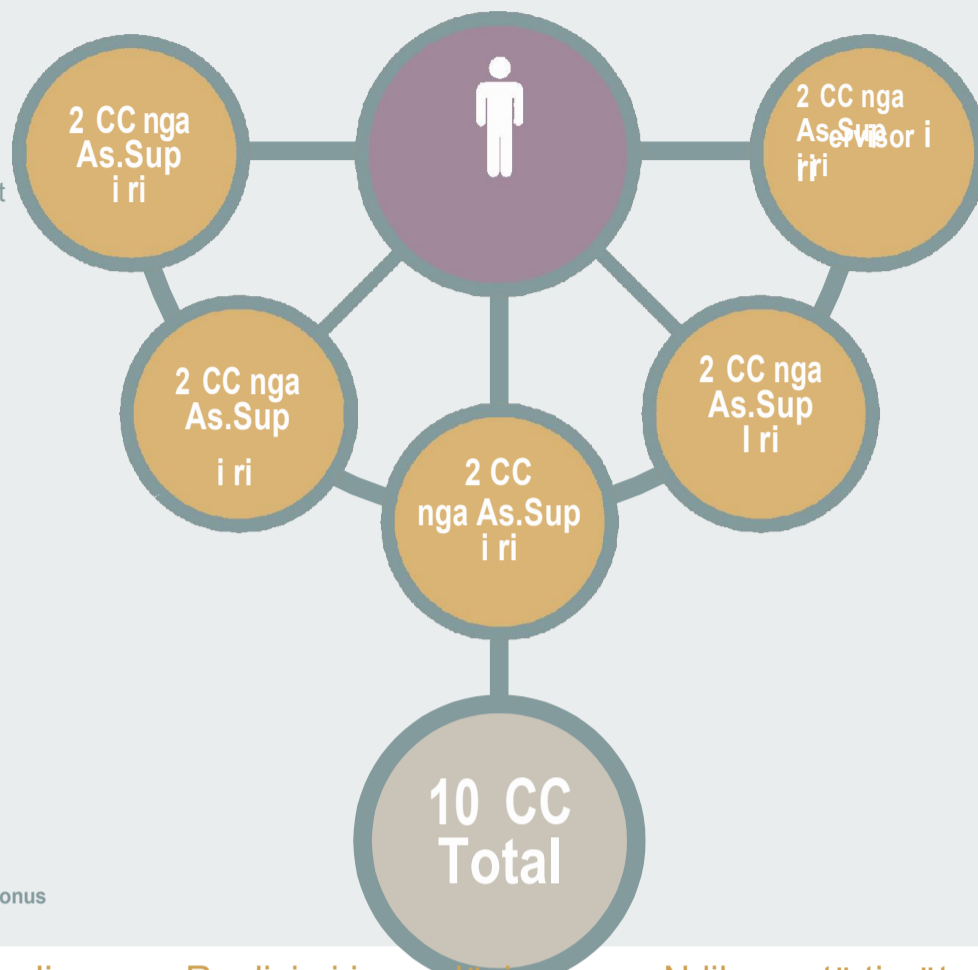
5 X Supervisor = 125 CC = Menaxher



Përgjithsisht 1 në 5 supervisor bëhet menaxher



1 Menaxher = strukturë për Chairman's Bonus



Liri

Kohë e lire

Realizimi i mundësive

Ndihmon të tjerët

Vlerësim

Para

Shef i vetvetes

Pse të bëhesh Menaxher?

Udhëtime

Trajnim

Stimuj makine (Forever2Drive)

Qetësi shpirtërore

Zhvillim i vetvetes

Sukses personal

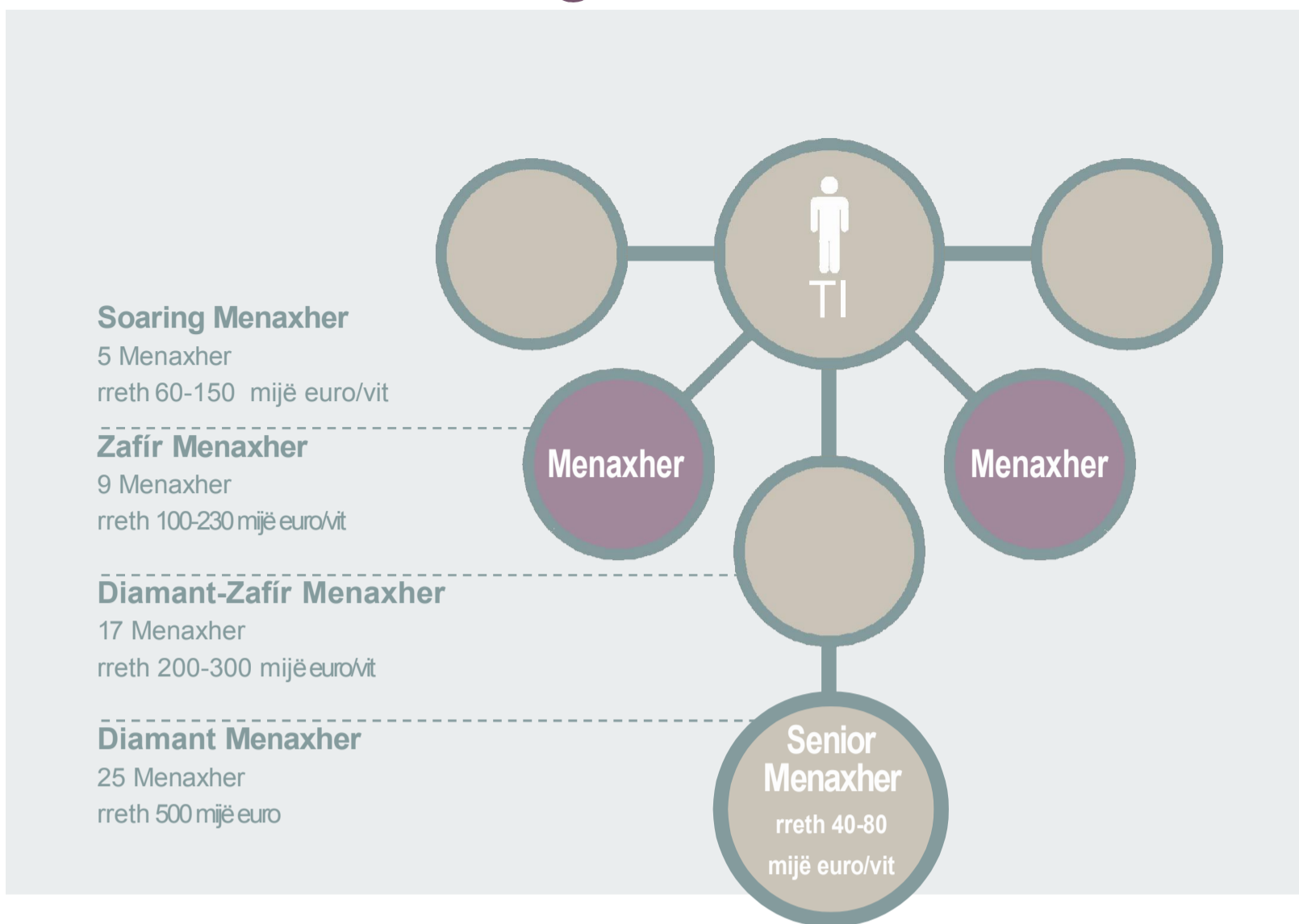
Chairman's Bonus

Global Rally



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Senior Manager



Udhëtime nëpër botë

Chairman's Bonus

Eagle Manager

Pse të bëhesh Senior Menaxher?

Të ardhura si e drejtë autori Stimul makine (Forever2Drive)



* Shembujt për të ardhurat e mundshme dhe kualifikimet e mundshme për programet stimuluese, pagesat, skontot dhe shpërblimet nuk janë të garantuara. Suksesi në Forever varet nga shitja e sukshme e produkteve të saj, që kërkon shumë punë dhe zell. Suksesi yt varet nga efektiviteti i punës tënde.

Prezanto dhe shpjego

Detyra – Plotëso çdomuaj 4 CC aktive

1. Përdor produktet!

Bëju ti vetë klienti më i mirë. Atë që përdor dhe në të cilën beson, atë do tua rekomandosh me më shumë pasjon dhe në mënyrë më të plotë edhe të tjerëve.

Në çdo porosi të dhënë fut një produkt të ri, që ta përdorësh vetë dhe të njohësh gjithë gamën e produkteve.

2. Kategorizoi produktet – nga të cilët mund të zgjedhësh:

 Prezantime biznesi e produktesh	 Mini prezantime	 Biseda për produktet
 Marketing	 Takim personal (1/1)	 Klube
 Sport dhe fitnes	 Kafja e mëngjesit	 Media sociale
 Koleksione antike	 Palestër	 Blerje online
 Komandim	 Kontrolli peshës	 Trajtim estetik

C9

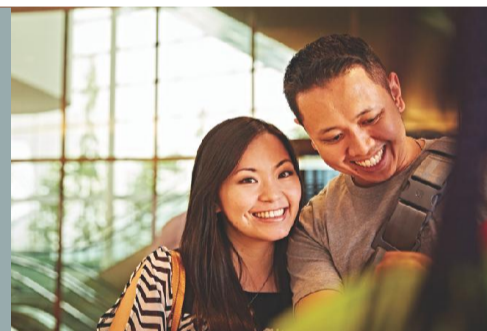
Produkte të zgjedhura që ndihmojnë në menaxhimin e peshës për tu ndier më mirë dhe dukur më bukur.

Vital⁵[®]

5 Produktet më popullore në një paketë për ti siguruar organizmit lëndët ushqyese të nevojshme dhe sigurimin e një shëndeti optimal.

3. Rritja e numrit të konsumatorve

Hidh bazat për 20-30 konsumatorë të qëndrueshëm me të cilët të mbash lidhje të regullta.



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Prezantimi i biznesit dhe produkteve

Çfarë është prezantimi i produkteve?

- Një mënyrë e mrekullueshme për ti njohur njerzit me atë që bën ti duke i ftuar në grupe miqsh, familjarësh, kolegë pune dhe komshinj në shtëpinë tuaj në një ambient relaksi.
- 45-60 minuta prezantim i produkteve dhe mundësive.
- Mundësi e shkëlqyer që njerzit të provojnë dhe porositin produkte që të mësojnë më shumë për Foreverin dhe organizimin e prezantimeve të veta.
- Rast i veçantë që të mësosh direkt dhe shpejt nga sponsori yt për produktet.

Si ta zhvillosh prezantimin:

- Kur bën prezantime e parë, mos e bëj vetëm por me sponsorin tend që të udhëzojë.
- Planifiko aktivitetin
- Njerzit kënaqen kur shkojnë në shtëpinë e tjetrit. Rekomandoji që prezantimi të zhvillohet gjatë ditës ose herët në mbremje.

Si ti ftosh miqtë:

- Kërkoji personalisht të marrin pjesë dhe të mbështesin prezantimin.

„Përshëndetje XY, si je...etj. Çfarë plani ke për të enjten në drekë/ darkë?”

Mrekulli! Më vijnë disa miq për një gotë verë/ një çaj/, sepse dua tju prezantoj disa produkte të reja/ një biznes të ri dhe dëshiroj të jesh edhe ti.”

- 24 orë para prezantimit lidhu me të ftuarit që të konfirmosh pjesmarjen.

Data e prezantimit: / /

Date e prezantimit: / /

**Kur ta bësh prezantimin?
Kur të duash. Por sa më shpejt!**

Çfarë të nevojitet:

- Një person që prezanton produktet
- Materiale informuese para dhe pas prezantimit
- Katalog i produkteve
- Formular aplikimi dhe flet porosi
- kutinë Touch of Forever dhe produkte të tjera

Para përgatitja:

- Paraqitu 30 min para prezantimit
- Po munde fëmijët dhe kafshët shtëpiake mos i mbaj aty
- Mbaj në dorë produktet e preferuara
- Zhvillo një prezantim të thjeshtë

Fillimi i prezantimit:

- Falenderoi të gjithë
- Trego hoistorinë tënde
- Njhi me produktet – sa më thjesht
- Jepja produktet ti provojnë

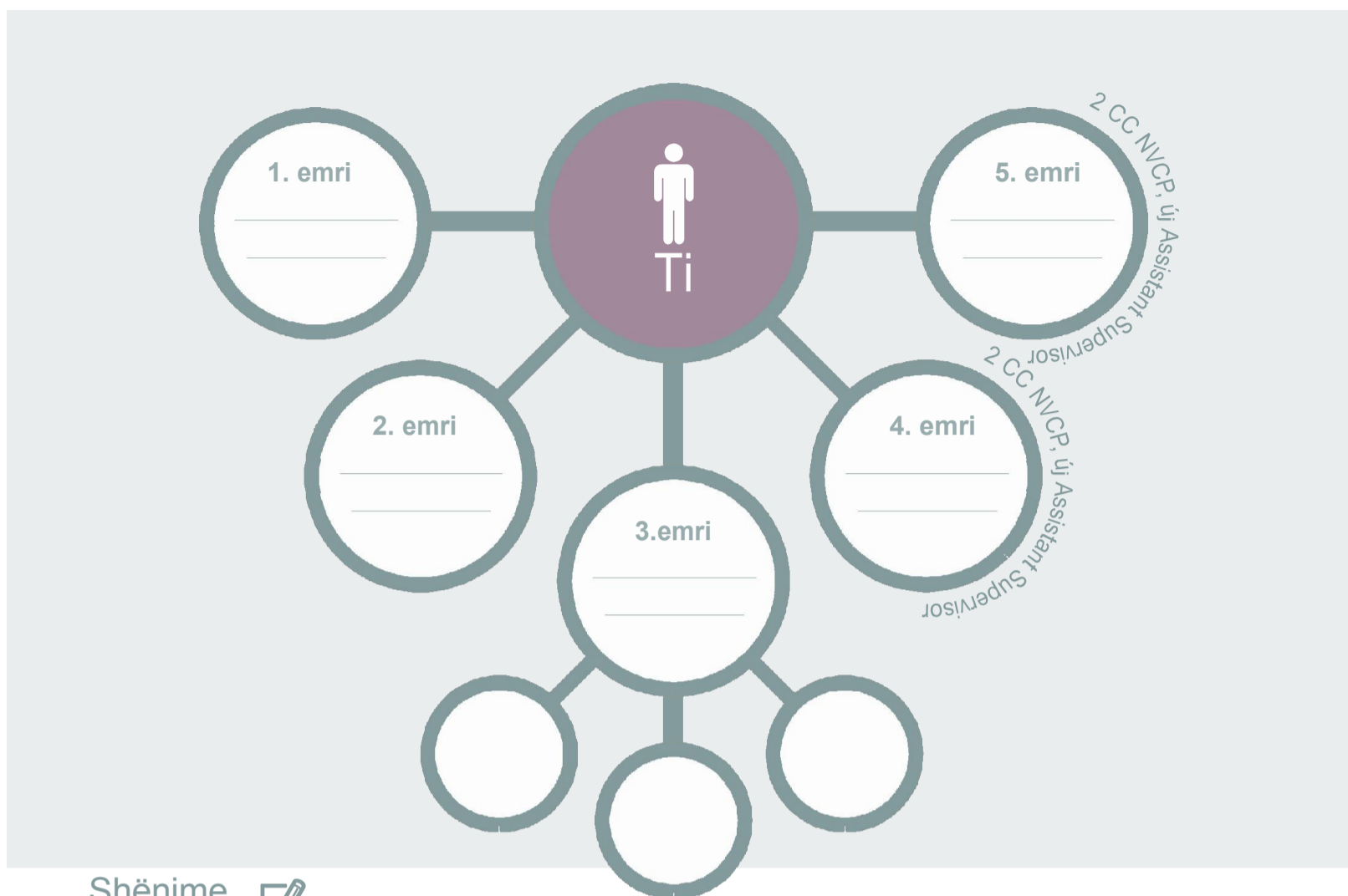
Mbyllja e prezantimit:

- Shprehu falenderimin për bashkëpunimin
- Mer porositë dhe paratë në moment
- Planifiko prezantimet e tjera.
- Cakto në ditat takimin me njerëz që duan të njohin biznesin



Mos haro: Shumë partnerë të njohur janë lidhur me Foreverin pasi kanë marë pjesë në një prezantim të tillë. Mos e humb kurë këtë mundësi!

Hapat e para për tu bërë Menaxher



Shënime



.....

.....

.....

.....

.....

Bëj listen me 100+ njerës



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Ndërtimi i grupit

Cikli i ndërtimit të biznesit Forever

Shpejtësia është esenca ndërsa regjistrimi i domosdoshëm. Biznesi yt do të ritet në raport të drejtë me shpejtësinë që ecën ky proces. Për të aritur qëllimin tënd gjatë 12 muajve të parë duhet ti japësh hov duke ja u bërë të njohur këtë mundësi sa më shumë njerzve. Kjo të siguron energji, zellin dhe suksesin e dëshiruar.



Si part-time 2-5 kontakte në ditë



Mekohë të plotë mbi 10 kontakte në ditë.



Vëndi dhe koha e prezantimit të biznesit

Vendi Koha

Vendi Koha

Vendi dhe koha e Ditës të suksesit

Vendi Koha

Vendi Koha

Vendi dhe koha e trajnimeve të tjera

Vendi Koha

Vendi Koha



Mos Haro: Krijë bazën e të dhënave, siguro minimalisht listën prej 100+ njerzish që të kesh efektivitet maksimal.

Ndaje mundësinë Forever



Cilët janë ata me të cilët do të ndaje që në fillim mundësinë e biznesit Forever?

Emri **Kiss Mária**

Telefon **06 1 234 567**

Cel **06 70 123 45 67**

Adresa **1234 Valaholfalva**
Valahol u. 12

Profesioni **HR manager**

I martuar/Beqar/Bashkëjetesë Drejton makinë Po/Jo

Mosha **38** Fëmijë **3** Moshat **2, 5 e 9**

Interesat **para, siguri**

Qëllimet **Jetë pa kredi**

Personaliteti I vetpunësuar/pronar I shoqë rueshëm I komuni kushëm

I hapur/ Pozitiv Profesional I Sukse sshëm Besim në vete

I pa kënaqur Vendas I kujdeshëm Etj

Emri

Telefon

Cel

Adresa

Profesioni

I martuar/Beqar/Bashkëjetesë Drejton makinë Po/Jo

Mosha Fëmijë Moshat

Interesat

Qëllimet

Personaliteti I vetpunësuar/pronar I shoqë rueshëm I komuni kushëm

I hapur/ Pozitiv Profi I sukses sshëm Beim në vete

I pa kënaqur Vendas I kujdeshëm Etj

Shënime



Shënime





Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Emri _____

Telefon _____

Cel _____

Adres _____

Profesionet _____

I martuar/Beqar/bashkëjeton Drejton makin Po/Jo

Mosh _____ Fëmijë Moshat _____

Interesat _____

Qëllimet _____

Personaliteti I vet punësuar/pronar I shoqëru eshëm Komunikues

I hapur/ Pozitiv Profesional I sukses shëm Besim në vete

I pa kënaqur Vendas I kujdesshëm Etj

Emri _____

Tele _____

Cel _____

Adres _____

Profesionet _____

I martuar/Beqar/Bashkëjeton Drejton makin Po/Jo

Mosha _____ Fëmijë Moshat _____

Interesat _____

Qëllimet _____

Personaliteti I vet punësuar/pronar I shoqër ueshëm

I hapur/ Pozitiv Profesional I suksesshëm

I pa kënaqur Vendas I kujdesshëm

Shënime  _____

Shënime  _____



Mos haro: Një nga këta persona mund të jetë Menaxheri juaj i ardhshëm.

Ndaje mundësinë Forever



Cilët janë ata me të cilët do të ndaje që në fillim mundësinë e biznesit Forever?

Emri

Telefon

Cel

Adresa

Profesionet

I martuar/Beqar/Bashkëjeton Drejton makinën Po/Jo

Mosha Fëmijë Mosha

Interesat

Qëllimet

Personaliteti I vet punësuar/pronar I shoqë rueshëm I komuni kueshëm

I hapur Pozitiv Profesional I sukses shëm Besim në vete

I pa kënaqur Vendas I kujdesshëm Etj

Emri

Telefon

Cel

Adresa

Profesionist

I martuar/Beqar/Bashkëjeton Drejton makinë Po/Jo

Mosha Fëmijët Moshat

Interesat

Qëllimet

Personaliteti I vet punësuar/pronar I shoqër ueshëm I komunik ueshëm

I hapur Pozitiv Profesional I sukses shëm Besim në vete

I pa kënaqur Vendas I kujdesshëm Etj

Shënime

Shënime



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Emri _____

Telefon _____

Cel _____

Adresa _____

Profesioni _____

I martuar/Beqar/Bahkëjeton Drejton makinë Po/Jo

Mosha Fëmijë Moshat _____

Interesat _____

Qëllimet _____

Personaliteti

<input type="checkbox"/> I vet punësuar/Pronar	<input type="checkbox"/> I shoqë rueshëm	<input type="checkbox"/> I komuni kueshëm
<input type="checkbox"/> I hapur Pozitiv	<input type="checkbox"/> Profesional	<input type="checkbox"/> I sukses shëm
<input type="checkbox"/> I pa kënaqur	<input type="checkbox"/> Vendas	<input type="checkbox"/> I kujdesshëm
		<input type="checkbox"/> Etj

Emri _____

Telefon _____

Cel _____

Adresa _____

Profesioni _____

I martuar/Beqar/Bashkëjeton Drejton makinë Po/Jo


Mosha Fëmijë Moshat _____


Interesat _____

Qëllimet _____

Personaliteti

<input type="checkbox"/> I vet punësuar/Pronar	<input type="checkbox"/> I komunikueshëm	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> I hapur Pozitiv	<input type="checkbox"/> Profesional	<input type="checkbox"/> I sukseshëm
<input type="checkbox"/> I pa kënaqur	<input type="checkbox"/> I kujdes shëm	<input type="checkbox"/> I kujdesshëm

Shënime  _____

Shënime  _____



Mos haro: Njëri prej tyre mund të jetë Senior Menaxheri juaj i ardhshëm.

Biseda me telefon

Përgatitu

- > Shiko të dhënat e personit që do telefonosh
- > Përcakto qëllimin e bisedës
- > Përgatit pyetjet
- > Planifiko çfarë do thush
- > Buzëqesh

Biseda

- > Ktheu tek thelbi!
- > Bjeri shkurt!
- > Fol me entuzjazëm!
- > Mendo: “Çfarë mund ti interesojë atij?”
- > Mos haro objektivin!

Fol thjeshtë! Ne bëjmë “ftesë”, jo prezantim biznesi.



Më poshtë keni disa shembuj të thjeshtë për të ftuar kandidatin e mundshëm për të parë se çfarë ne bëjm.

Fillimi: >

„Përshëndetje Agron, jam Sokoli. Si je?”

„Ke një minut kohë?”

„Mbretulli!”

Vazhdimi: >

Personaliteti/Karakteri:

„Arsyeja që po të telefonoj Agron është se sapo jam njohur me një mundësi fantastike ku mund të angazhohen njerës me mendje të hapur/ besim në vetvete/ të suksesshëm/ të kujdesshëm, prandaj mendova edhe për ty.”

Butoni i nxehtë:

„Nuk e di Agron, më ke thënë që nuk je shumë i kënaqur me punën, po ajo situatë vazhdon?”

Vlerëso ndihmën/mendimin e tij

„Kam filluar një biznes që më entuzajzmon vërtet dhe më ka vajt mendja edhe tek ti. Është një mundësi shumë e mirë dhe nuk di nëse do jesh në gjendje të më ndihmosh. Përvoja jote do të ishte vërtet e vlefshme. Mund ta shofësh njëherë këtë mundësi?”

Përqsja e biznesit:

„Mund të të pyes diçka? Nëse do të kisha gjetur një kompani pa rivalë në treg që është në bum në fushën e vet, që nuk ka borxhe dhe ka plot likuiditet dhe unë do të kisha vërtet sukses pa risk ti do të kishe interes ta shikoje njëherë?”

Përfundimi i bisedës >

„Sigurisht unë nuk e di nëse do të pëlqejë apo jo, je ti ai që do të vendosësh, por le të takohemi dhe të të tregoj përse bëhet fjalë. Unë do të jem i lirë të hënë ose të enjte. Kur të bëhet më mirë ty?”

Ose

„Hidhi një sy videos online për kompaninë, produktet e saj dhe si funksionon plani i marketingut. Ke mundësi ta shohësh? OK, unë do të telefonoj të premte mbazdite në 6.30, për të parë çfarë mendimi ke.”

Gjithmonë ka njerës me të cilët ti do të ndaje produktet, prandaj bëji një telefon:

Produkte dhe efekte pozitive për shënetin:

„E di që ke pas disa problem me shëndetin (përmendi problemin). Kam njohur një produkt të mbrekullueshëm që mendoj se do të të ndihmojë. Mund të takohemi dhe të të tregoj se për çfarë është fjala?”



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Përdorni historinë tuaj për të bërë më të efektshme telefonatën!

Më poshtë keni disa shembuj se si ta bëni përvete bashkëbiseduesiun. Zgjith atë që të përshtatet më mirë!

1

- Përhëndetje, mos je i zënë?
- Përhëndetje, ke një minut?
- Përhëndetje mund të bisedojmë pak?

2

- Kam një mendim që doja ta ndaja me ty.
- Sapo kam filluar të punoj me një firmë fantastike, që dua të ta prezantoj edhe ty.
- Sapo kam filluar një biznes të ri dhe do kisha dëshirë të punonim bashkë.

3

- Nuk e di nëse të pëlqen.
- Nuk e di nëse është për ty.
- Nuk e di nëse të përshtatet.

4

- Mendova për ty sepse ti je (karakteristikat që ka personi). psh.: je i hapur, i shoqërueshëm, ambicioz, i zellshëm.

5

- Nuk e di nëse të vlen ty por doja ta tregoja sepse ty të pëlqejnë (thekso karakteristikat e personit) psh.: koha e lire, pavarësia dhe sigurisht paraja.

6

- Hë për hë do të doja të të informoja për të, pastaj shikojë nëse të intereson.
- Do të doja vetëm të të jepja një informacion që ta shikojë nëse të përshtatet.
- Dëgjo, doja vetëm ta shikoje, pastaj vendos vetë, nëse të pëlqen ndonjë gje prej saj.

7

Do të dëshiroja:

- të vije për një kafe, të të tregoja diçka që do të na mare vetëm 20 minuta.
- Të të kërkoja një bisedë telefonike 20 minutshe, për të të treguar diçka të rëndësishme
- Të të jepja një adresë internet ku mund të shikosh një video të shkurtër prezantuese.



Mos haro: Përpiqu të bashkohesh dëshirat me nevojat te partneri juaj i mundshëm dhe do të jesh i suksesshëm.

Përgjigje e pyetjeve



Pyetje e zakonshme: Çfarë është kjo?

Përgjigjja juaj: Zgjidh 2-3 nga variantet e mëposhtme:

- > „Jemi një firmë globale në mbi 150 shtete me mbi 2,6 miliard dollar xhiro në vit.
- > „ Me një eksperiencë 38 vjeçare, pa borxhe dhe me likuiditet të lartë.
- > „Edhe në shqipëri vepron nga 2008 duke ardhur vazhdimisht në ritje.
- > „Veprojmë në sektorin e shëndetit dhe të bukurisë që sot vlerësohet shumë?”
- > Kjo është Forever

„Unë mendoj të takohemi që të të shpjegoj disa gjera. Cilën ditë e ke me të lire? Ndërkohë mund të gjesh informacion online ne faqen www.foreverliving.com.

Në qoftë se kandidati juaj ka pyetje të tjera:

Tregoji historinë tende, si je lidhur dhe çfarë të ka tërhequr te Forever.

Pyetje të tjera të zakonshme:

„Ka të bëjë me shitjet?

„Është system piramidal?”

„Është shitje MLM?”

Përgjigjja jote:

„Të intereson që po pyet? ... Prit përgjigjen e tij.

Përgjigjja jote: „Të kuptoj si ndihesh edhe unë ashtu kam qënë në fillim... ... Takohemi javën që vjen nga e hëna ose e enjta të ta shpjegoj

Fatin duhet ta kërkosh.

Kur ke një kandidat të mundshëm, duhet ta ndjekësh ti atë. Mos prit të të kërkojë ai.

Pas dhënies të informacionit ose bisedës online, përgatitu për hapin tjetër me kandidatin (psh. prezantim biznesi)

„Mendova se do kishe më shumë pyetje. Mund të vish në një takim të kompanisë, ku mund të mësosh më shumë, të takosh pjestarë të tjerë dhe të sqarosh më shumë pyetje. Takimi i radhës do të jetë në datën në dhe do të më bëhej qefin nëse vjen si mik i imi.

Kurë mos i thuaj kandidatit që ka prezantim çdo javë.



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Për profilet

Çdo emër i listës tënde 100+ është një konsumator, Partner

Piznesi apo person i tillë që sot të thotë jo por po ti kërkosh mund të të rekomandojë dikë tjetër.



Me qëllim që të arish rezultatin më të mirë plotëso një format profili duke detajuar dëshirat dhe nevojat e tij dhe si mund ta ndihmosh më mirë me Foreverin.

Kontakto dhe prezanto

Ka shumë mënyra për të folur me njerzit për Foreverin. Mund ti bësh një e-mail, SMS, përmes medias sociale apo duke folur miqësisht në shkollë, punë e tj...

... Por mënyra më e efektshme është të ngresh telefonin dhe të flasësh me të.

Kandidati do ta ndjejë dhe kupotojë frymëzimin tënd dhe kjo do ta tërheqë. Nuk është fjala që të jesh një shitës i përsosur që gjen fjalët e

duhura, por më tepër me çfarë je njohur dhe çtë mirë mund tju sjellë kjo atyre.

... ka rëndësi ta dish, cili është objektivi yt kur i telefonon njerzit.

Do të të bësh bisedë tek për tek? Do ti dërgosh ndonjë informacion me postë? Do ti dërdosh ndonjë video online apo do ti tregosh produktet? Para se të bësh bisedën duhet të jesh i qartë për atë që do të arish.

(shiko f. 18-20- biseda me telefon)

Ndjeksja e procesit dhe e aktivitetit

Që të mund ta ndjekësh hap pas hapi si ecin objektivat tuja, sigurohu që ke bërë mjaft aktivitet. Ditarii i aktivitetit ka për qëllim të regjistrojë

çdo bisedë dhe kontakt me kandidatin deri në regjistrimin si asistent supervizorë.

Me sa më shumë njerës të flisësh aq më shumë regjistrime do të kesh në grupin tënd dhe aq më shpejt do të avancosh në planin tënd për aritjen e titujt menaxher.

(Shiko ditarin e aktivitetit në faqen 28-29.)



Mos haro: Për efekt maksimal plotëso listen tënde 100+.

Loja e memorjes

Kjo listë është një mënyrë mjaft e efektshme për të freskuar memorjen tënde. Ajo të ndihmon të kujtosh njerzit me të cilët je takuar gjatë jetës.

Familja, miqtë dhe të njohurit

– këdo që takon, njeh, në komunitet apo në aktivitete shoqërore

Gjyshrit
Prindrit
Miq të e prindërve
Vllazër/motra
Miq të e vllazërve
Halla/teze
Xhaxha/Dajë
Miq të familjes

Shok sporti
Të njohur në pushime
Të njohur në aktivitete fetare
Komshinj
Kushërinj/nipër/mbesa
Vjери/vjera

Miq të bashkshortit/es
Familja e bashkshortit/es
Shokë të vjetër shkolle

Vendi i punës

Shok pune
Ish shok pune

Shefi aktual
Ish Shefi
Punonjës

Klientë

Kë njeh që (është)...

Ka besim
I shoqërueshëm
I llogjikshëm
Profesionist
I hapur
Pozitiv
Entuziast
I pakënaqur

Komunikues
Dashmirës
Puntor
I ndershëm
I besueashëm
I lumtur
Gazmor

Kë njeh nga

Facebook _____
Instagram _____
Pinterest _____
LinkedIn _____
Telefoni _____
Email _____



Mos u përpiq të zbulosh para kohe, kujt mund ti interesojë dhe kujt jo.

Aerobi	Doktor	Lulishtar	Lulishtse
A.Ajrore	Elektriçist	Makina me qira	Postier
A.Imobilar	Elektromekanik	Mami	Programist
A.Sigurimesh	Elektrout	Marangoz	Psikolog
A.Turistike	Ëmbëltore	Marinar	Receptionist
Akupuntura	Farmacist	Masazhier	Restorant
Abulance	Faturist	Matematicien	Robaqepës
Antikit	Financier	Mekanik	Saldator
Argjendar	Fitnes	Menaxher	Sekser
Arkeolog	Fizikant	Mercolog	Sharxhi
Aromaterapi	Fizioterapist	Mësues	Shëndetsi
Artet marciale	Furxhi	Mesues fiskure	Shërbim sigurie
Artist	Gazetar	Mjek	Shitës
Auditues	Gjeolog	Modë	Shitës fruta-perime
Autoshkollë	Gjeometër	Motorist	Shkencëtar
Avokat	Gjimnast	Murator	Shkrimtar
Bankë	Gjinekolog	Naturopat	Shofer
Barist	Gjuhtar	Ndërtues	Shok ushtrie
Bebisiter	Hidraulik	Ndërtues anijesh	Sipërmarës
Berber	Hotelier	Ndihmës mjek	Sportist
Biblotekar	Infermier	Neurokirurg	Stilist
Biolog	Informoticien	Neurolog	Student
Bletërritës	Inxhinjer	Noter	Taksa
Bojaxhi	Jurist	Nxënës	Tatimor
Boksier	Kallajxhi	Oficer	Teknolog
Botanist	Kamariet	Orë ndreqës	Tornitor
Bufetier	Kambist	Parukiere	Trainer
Bujk	Këngëtar	Pastrim Kimik	Tregëtar
Bukëpjekës	Këpucar	Pastrues xhamash	Universitet
Dekorativ	Kimist	Pedagog universiteti	Urolog
Dentist	Kolauador	Patholog	Ushtar
Detar	Kontabilist	Përkthyes	Veteriner
Dietolog	Kontroll cilësie	Polic	Xhenerik
Distributor	Kopshtar		Zyrë sigurimesh
Dizajner	Kujdestar pallati		Zyrë turistike
Doganier	Kuzhinjer		
	Librashitës		
	Llogaritar		
	Llustraxhi		



Dikush nga lista që sta pret mendja do të jetë ndoshta menaxheri i ardhshëm.



zó	Prezantimi i biznesit megbevezélés		Regjistrimi	Biseda e parë		Shënim
	Data	Loji	Data	Data	Típi	
	2017.04.30.	prezentim biznesi në Elbasan	2017. 04.30.	2017. 05.04.	- 1/1	Entuzjast

Shënim:

Po më tej? – Plani 7 ditor!



**Parashikime – Me kë do bisedosh për
biznesin këtë javë?**

Aktivite të tjera

Trajnime dhe aktivite të tjera

Lista e produkteve



Forever Aloe Vera Gel®

Xheli ynë Aloe Vera është rezultat i një stabilizimi me patentë të veçantë. Do ta pëlqejnë të gjithë ata që duan të ruajnë energjinë dhe një sistem tretës të shëndetshëm. Duke e konsumuar çdo ditë ke marrë një nga ushqyesit më të mirë.



Forever Freedom®

Me përbërset e pasur të xhelit të aloes plus glukozaminë dhe kondroitinë, të dyja natyrale ajo ndihmon në ruajtjen e shëndetit të kyçeve. Asaj i është shtuar MSM, një përzjerje organike natyrale metil sulfonil.



Forever Aloe Berry Nectar®

Cilësive të Xhelit të Aloes i është shtuar shija e ëmbël e mollës dhe boronicës si antioksidant me vitaminat C dhe A, kalium dhe pektinë. Ndihmon në ruajtjen e sistemit urinar të shëndetshëm.



Forever Bright® Toothgel

Është një nga shkëlqyesit më të mirë të dhëmbve që gjendet sot në treg. Nuk gryn, nuk ka flor, dhe si përzjerje e Aloes me propolisin e bletës mbron mishrat e dhëmbve dhe lufon erën e keqe në gojë.



Aloe Hand & Face Soap

Sapuni i lëngshëm me Aloe nuk të djeg sytë, ndërkohë që pastron, hidraton dhe zbut lëkurën. Ka pH neutral. Është i përshtatshëm për të gjithë familjen.



Aloe Propolis Creme

I shkëlqyer si hidratues dhe zbutës i lëkurës. Krahës përzjerjes të xhelit të aloes dhe propolisit të bletës përmban gjithashtu kamomil dhe rrënjë kallami të zi si dhe vitamina A dhe E. Është ideal për lëkuraa të thata, puçra, shënja të ekzemës dhe psoriasit.




Ti do ti përdorje?

Njih dikë që do ti përdorte?



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Lista e produteve

		Tidoti përdorje?	Njeh dike që do ti përdorte?
 <p>ARGI+® ARGI+® me L- Arginine plus vitaminat dhe antioksidantë na siguron një plotësues të veçantë për hapjen e venave dhe depërtimin e ushqyesve në to.</p>			
 <p>Forever Arctic Sea® Pëmban acidet dhjamore omega 3 dhe omega 9 që ndihmojnë në uljen e nivelit të kolesterolit dhe ruan shëndetin e zembrës, tensionin normal të gjakut, si dhe lëkurën.</p>			
 <p>Forever Bee Pollen® Pëmban vitaminat A, B-kompleks, C, D, E dhe K si dhe lëndë minerale, enzima e koenzima, karbohidrate e proteina dhe 22 aminoacidet (përfshi 8 aminoacidet esenciale). Rit energjinë dhe staminën, forcon imunitetin dhe sistemin nervor etj.</p>			

Paketa të rëndësishme Forever

 <p>Vital⁵® Paket e domosdoshme me 6 lloj produktesh që siguron vitalitet, force dhe energji, për tu ndierë më mirë dhe dukur më bukur. Pëmban: Forever Aloe Vera Gel*, Forever Daily, Forever Active Probiotic, Forever Artic Sea, Argi+ <small>* Aloe Vera Gel mund të zvendësohet me: Aloe Berry Nectar, Forever Freedom, Aloe Bits n' Peaches, Aloe2Go dhe Freedom2Go</small></p>		
 <p>C9 Programi C9 jep shtysën fillestare për një cilësi më të mirë jete, për tu ndier më në formë (fit) dhe është hapi i pare për menaxhimin e peshës.</p>		



Për çfarë je i gatshëm të punosh?

Hapat e mija të para në rugën për tu bërë Menaxher.



Tito Apostol

Zafir Menaxher, Orange Country, California

„Të rritesh në një vend të varfër është shkolla më e mirë, që të mund të vlerësosh edhe kënaqsitë më të vogla të jetës.

Nuk kam pas shumë mundësi dhe gjithmonë kam qënë i pa sigurt për të ardhmen time. U bëra partner i biznesit Forever kur njoha avantazhet e Forever veçanërisht të xhelit Aloe Vera.

Disa net nuk më zinte gjumi kur mendoja që me këto produkte mund të ndihmojmë miliona njerëz. Faleminderit Foreverit që stimulon miliona njerëz në mbarë botën. Faleminderit që ke krijuar MUNDËSINË E NJË BIZNESI FANTASTIK dhe që na siguron PRODUKT MË TË MIRA në botë! Forevertë duam me gjithë zemër!”



Boris Mezheritsky

Soaring Menaxher, Kapolei, Hawaii

„Në SHBA erdhëm me shumë ëndra por me pak para dhe një anglishte modeste.

Kaluan vite. Tani bëjmë një jetë krejt tjetër nga koha kur kemi ardhur. Jemi të pa varur financiarisht. Me ne thjesht ndodhi një gjë e mbrekullueshme – sepse ne punojmë me Forever Living Products. Ky është një sukses që mund të arihet nga të gjithë!

Tani bëjmë atë jetë që kishim ëndëruar. U lodhëm në të ftohtë dhe vendosëm të kalojmë në Hawaii. Tashmë çdo ditë shëtisim në bregdet.

Ëndëronim të kishim një makinë të mirë. Tashmë, nëpërmjet programit Forever2Drive kemi një Tesla. Çeku Chairman's Bonus për të cilin u kualifikuam për herë të parë në vitin 2006 na ndihmoi të bëjmë atë jetë që kishim ëndëruar. Edhe ti mund të jetosh jetën e ëndrave me ndihmën e Forever Living!”



Për çfarë je i gatshëm të punosh?



Earl Garcia

Menaxher, Ocala, Florida

“Thonë se në qoftë se e do punën që bën, atëherë në jetë nuk do të punosh asnjë ditë – ky ka qënë motivi im.

Gjithmon jam gati për vepra, ndihem mirë, jam i hapur për gjëra të reja, takohem me njerës të rinj dhe shijoj gjithmonë momentin. Në fillim u afrohesha me vështirësi njerzve, por pastaj u binda se çfarë egoizmi do të ishte në qoftë se nuk do të

ndaja me të tjerët këtë mundësi fantastike, që nuk ka ndryshuar vetëm jetën time, por edhe atë të miliona njerzve në mbarë globin.

Foreveri solli në jetën time shpresë dhe entuzjazëm. Mos kërkë asgjë nga njerzit, nëse nuk ju jep mundësinë për të ndryshuar komplet jetën e tyre.”



Enrique Espinosa

Diamant Menaxher, Orange Country, California

„Çeku jonë i pare ishte 28 dollar. Por për bashkshorten tiume Zoniá ishte një çast i veçantë, jo për shkak të shumës por për faktin ajo që kishim dëgjuar për FLP rezultoi e vërtetë.

U bindëm që çeqet e bonusve mujor janë në raport të drejtë me energjinë e investuar dhe përkushtimin ndaj biznesit, dhe që kurdoherë, mund të arnim shumë që donim. Që nga ky çast na kapi një entuzjazëm dhe motivim i fuqishëm. Por si çdo gjë në jetë as këtu fillimi nuk ishte aq i thjeshtë.

Në rugën e jetës tonë ndeshëm shumë njerës negative dhe skeptik. Por ne eccëm përpar duke mbajtur parasysht objektivin tone. Na bindi cilësia e produkteve dhe këtë që nga fillimi mundëm ta vërtetojmë personalisht.



Mos haro: Aftësia për të përsosur biznesin tend, sjell të ardhurat e dëshiruara.

Shënime:



A large rectangular area filled with horizontal grey lines, serving as a template for taking notes.

Shënime:



A large rectangular area filled with horizontal grey lines, serving as a template for taking notes.

**NDIHEMI TË PRIVILEGJUAR QË KEMI MUNDUR TË
NDIHMOJMËKAQ SHUMË NJERËS, QË ME PUNË TË
FORTË KANË NDËRTUAR BIZNESIN E TYRE FOREVER,
DHE NËPËRMJET TIJ KANË SIGURUAR NJË JETË MË TË
MIRË.**



Edhe ti i ke mundësitë të bësh diçka të mrekullueshme, jo vetëm nëpërmjet planit të marketingut Forever por edhe nëpërmjet aftësive që do të përfitosh gjatë rrugës. Mëso të komunikosh si duhet. Mëso të ndihmosh të tjerët të bëjnë një jetë më të mirë. Në qoftë se ja ofron këtë mundësi të gjithë atyre që presin ndihmën tënde, të siguroj se edhe ti ashtu si shumë të tjerë do të jesh i sukseshëm. Të uroj që të jesh më i shëndetshëm, më i lumtur, dhe më i suksesshëm!

I juaji përjetë:

Gregg Maughan

President

Forever Living Products

FOREVER LIVING PRODUCTS

MISJONI

» Të ndërtojmë një mjedis të tillë frytdhëns, në të cilën individ, sipas meritës, të mund jetë ai që dëshiron të jetë. Një mjedis i tillë në të cilin ndershmëria, humanizmi, dhe dashamirësia të jenë udhërefyesit. Ushqejmë dashurinë dhe besimin për firmën tone, produktet tona, dhe biznesin e përfaqësuar nga ne. Angazhohemi për të siguruar dije dhe ekuilibër, dhe për të drejtuar me kurajo firmën dhe Partnerët tanë të Biznesit Forever.



FOREVER

Hapat e para në rrugën për tu bërë Menaxher

Forever Living Products
Magyarország Kft.,
1184 Budapest,
Nefelejcs utca 9-11.
foreverliving.com

©2015 Aloe Vera of America, Inc.



FOREVER[®]



Partner i Biznesit Forever:

