

PROFILE

d'une CHAMPIONNE

Ramila Padiachy DNM[®], R.Ac

L'arrivée de Ramila Padiachy au Canada après son départ de l'Afrique du Sud il y a plus de 20 ans constituait un nouveau départ pour elle, à un niveau qu'elle ne pouvait pas encore imaginer. Depuis 15 ans, Ramila souffrait de plusieurs problèmes de santé, qui confondaient même ses docteurs au Canada. Elle n'était pas non plus capable de trouver un emploi dans son domaine, ce qui accentuait ses sensations de désespoir. Une fois arrivée au Canada, elle a continué de chercher des solutions à ses problèmes de santé et elle décida de se former dans le domaine de la santé alternative, puisque la médecine conventionnelle ne pouvait pas l'aider. C'est pendant qu'elle effectuait ces recherches qu'on lui a présentée NSP. 23 ans plus tard, Ramila est docteure en médecine naturelle, en plus d'être une acupunctrice enregistrée, une iridologue et une réflexologue. Avec son mari Megs, le couple MaîtreOr gère une entreprise NSP prospère et une clinique en santé alternative à Ottawa, en Ontario.

Pourquoi Nature's Sunshine?

Lorsqu'on a expliqué à Ramila les normes de qualité et les méthodes d'analyses des produits NSP, elle a immédiatement été impressionnée et elle a reconnu plusieurs des procédures, puisqu'elle a initialement gradué en chimie analytique en plus d'avoir travaillé dans l'industrie de l'alimentation en Afrique du Sud. « La qualité est la première chose qui m'a excitée à propos de NSP. Par la suite, lorsque j'ai utilisé divers produits provenant de magasins d'aliments naturels, je ne pouvais pas obtenir de résultats. J'ai donc commencé à utiliser des produits NSP et après six semaines je n'avais plus de symptômes. J'ai alors commencé à recommander ces produits à mes patients et chaque personne a obtenu des résultats phénoménaux. »

Ramila souligne aussi les bienfaits financiers d'être avec NSP. Lorsqu'ils étaient des immigrants nouvellement arrivés au Canada, le couple avait de la difficulté à joindre les deux bouts. Aujourd'hui, ils vivent une vie très confortable et ils se qualifient pour au moins deux voyages par année avec NSP, en plus de pouvoir se permettre deux voyages à l'international par eux-mêmes.

Ses 3 clés du succès :

- 1) Il faut être passionné à propos d'aider les gens et de transformer leur vie au plan émotionnel, au plan physique et au plan mental.
- 2) La formation. Une fois qu'une personne est éduquée à propos de sa santé, elle est capable de poursuivre sa voie vers le bien-être.
- 3) Partager les produits NSP incroyables avec mes patients.

Quel est son but ultime?

« Notre but ultime est de devenir des gérants diamant sénior chez NSP. NSP a constitué pour moi un véhicule qui m'a aidé à atteindre mes buts jusqu'à maintenant. Je crois que ma prochaine étape sera de mener ce concept plus loin, en formant et en habitant des gens à travers le monde. »



Ramila Padiachy DNM[®], R.Ac

Comment je fais croître mon entreprise

« La passion pour ce qu'on fait est un des ingrédients les plus importants pour réussir. Tout le reste suit automatiquement. »

Ramila croit que lorsqu'on aime ce qu'on fait et qu'on passe des paroles aux actes, ça devient une énergie qui anime tout notre être. Lorsque les gens ressentent cette passion, ils souhaitent l'obtenir eux aussi.

En décembre 2014, le couple a acheté sa première propriété commerciale pour leur propre clinique. « Nous avons des patients qui vont de bébés de deux semaines jusqu'à des gens de 101 ans. Nous sommes capables de traiter plusieurs types de problèmes parce qu'on va à la racine des maladies des gens. »

La communication et l'influence positives

La deuxième étape est la positivité. En effet, les gens sont naturellement attirés envers les individus positifs. En plus de la nutrition et des produits NSP, ça constitue même une des clés de la guérison. Des vies sont changées une à la fois grâce à ce type d'influence.

Ramila explique que son entreprise croît naturellement grâce aux références, ceci sur une base quotidienne.

La formation est un autre élément clé et NSP dispose de plusieurs outils utiles. Son mari Megs forme les gens sur l'occasion d'affaires, alors que Ramila les forme sur les produits grâce à une info-lettre mensuelle et à des consultations individuelles.