

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Jennifer Penner

« Je me suis impliquée avec Nature's Sunshine quand j'étais très jeune, pour des raisons personnelles et pour la santé de ma famille. Nous avons eu plusieurs problèmes de santé avec notre famille et nos amis; grâce à NSP et à ses produits, nous avons obtenu des résultats et des bienfaits incroyables et avons été entièrement guéris. Je suis honorée de travailler avec NSP dans notre entreprise familiale depuis plusieurs années, ce qui nous aide à atteindre plusieurs de nos buts, de santé comme de réussite financière. »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« J'ai choisi de travailler avec NSP à cause de leurs produits de très haute qualité. J'ai aussi découvert que le personnel et que les associés NSP nous soutiennent, c'est comme faire partie d'une grande famille. J'aime toujours en apprendre plus sur le principe de base sur lequel NSP a été érigée : le dévouement envers la recherche et la formation. J'aime beaucoup toute la formation et tout le soutien qu'ils offrent grâce à leurs conférences et leurs rencontres régionales incroyables. Lors de ces événements, ils n'ont pas seulement des formateurs de classe mondiale, mais aussi des associés formidables qui ne demandent qu'à partager leur savoir et leurs expériences pour vous aider à améliorer votre entreprise. »

Les 3 clés de son succès :

1. Le savoir et la formation sur les produits : « Connaissez les bienfaits et les usages possibles de vos produits pour obtenir les meilleurs résultats pour vos clients. »
2. Profitez des programmes et des outils de formation : « Utilisez les outils fournis par NSP. La documentation sur les produits, les webinaires éducatifs et les programmes uniques comme les Heures des Herbes me permettent de rejoindre une vaste gamme d'individus qui sont à diverses étapes de leur vie et de leur santé. »
3. Créer des liens avec les clients : « Partagez ce que vous savez sur les produits avec les clients ou offrez-leur des échantillons à essayer. Assurez-vous que les clients obtiennent des réponses à toutes ses questions et qu'ils obtiennent les résultats qu'ils désirent. »

Quel est son but ultime?

Le but ultime de Jennifer est de continuer à montrer aux gens qu'avec NSP, ils peuvent obtenir les résultats de santé qu'ils désirent et que pour ceux qui sont à la recherche d'une occasion d'affaires enrichissante, NSP constitue un bon choix.



Jennifer Penner

Comment je fais croître mon entreprise

Une clé de la croissance de Jennifer est de former les autres en organisant des réunions et en leur fournissant de la documentation sur les produits, ainsi que des échantillons pour susciter l'intérêt des gens.

Elle participe aussi à des expositions locales pour publiciser le nom de NSP dans sa communauté. Ce type d'événement constitue un bon moyen de parler aux gens des résultats de santé de qualité qu'ils peuvent obtenir par l'usage de produits NSP.

Comment je développe de nouveaux gérants

« Plusieurs de mes gérants étaient originalement des clients. Une fois qu'ils eurent obtenu des résultats étonnants, ils devinrent très enthousiastes à propos des produits et ils ont commencé à souhaiter aider les autres tout en gagnant de l'argent, que ce soit pour payer pour leurs propres programmes ou pour éventuellement obtenir un revenu stable.

« La meilleure façon que j'ai trouvée pour développer des gérants, c'est d'entretenir leur passion pour les produits, de constater les résultats impressionnants qui résultent de leur usage, et ensuite de leur faire part des occasions d'affaires incroyables dont ils pourraient profiter, que ce soit pour une petite ou une grande entreprise. »