

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Lorene Benoit

« J'ai commencé à étudier la nutrition vers la fin des années 70, pour accroître mon énergie alors que j'étais à l'université et que j'enseignais à temps plein. L'année 1975 fut un point tournant dans ma vie, car c'est là que j'ai commencé à remettre en question notre modèle médical et où j'ai commencé à traiter une maladie chronique des poumons que j'avais. C'est la dernière fois que j'ai pris un médicament d'ordonnance. En 1979, j'ai étudié le shiatsu au Collège Wild Rose. Ce cours m'a fait découvrir l'univers de la santé naturelle et je suis devenue accro! J'ai complété une certification en herboristerie et en iridologie en 1983. »

« L'enseignement a toujours été ma passion, donc j'ai commencé à donner des cours pour les collèges et pour les centres communautaires, pour ensuite faire quelques consultations. Lorsque je vivais au Yukon, il était difficile et fastidieux de trouver des herbes de qualité et de faire des préparations. Les gens n'aimaient pas le goût des thés, donc ils ne les prenaient pas avec assiduité. J'avais déjà un diplôme en enseignement, en plus de certifications additionnelles; je ne souhaitais donc pas être une herboriste au statut précaire, qui gagnait 3 \$ par heure par l'encapsulation de mes propres préparations. Lorsque j'envoyais des gens au magasin d'aliments naturels, les résultats qu'ils obtenaient étaient inconsistants. Ce n'était pas ce à quoi je m'attendais, car grâce à ma propre guérison, je SAVAIS que les herbes et les techniques de guérison naturelles fonctionnaient! J'ai donc passé les 5 années suivantes à rechercher une bonne compagnie qui vendait des herbes. J'ai heureusement découvert NSP! »

« Je suis aussi reconnaissante envers mon mari, qui a soutenu ma décision d'abandonner un emploi bien rémunéré au gouvernement pour poursuivre ma passion d'aider les autres. »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« La formation offerte par NSP, ainsi que les recommandations que j'avais entendues de la part de praticiens américains, m'a menée vers cette compagnie. L'approche basée sur les systèmes corporels était du même format que celle de mes études d'herboristerie. Ça faisait beaucoup de sens! »

« Plusieurs choses ont évolué depuis 1990 : la qualité de la formation, la qualité des produits, la « famille » des employés et des autres associés et les liens formidables avec mes clients, mes associés et mes gérants. »

« La meilleure chose à propos de cette entreprise c'est que nous voyageons maintenant au moins 5 mois par année et que nous pouvons faire ceci de n'importe où. Préférentiellement là où il y a du soleil et du tennis! »

Les 3 clés de son succès :

1. « Écouter les gens. »
2. « Partager ma passion et mon expérience de toutes les facettes de la santé naturelle. »
3. « Garder le contact avec mes gérants et mes associés et les soutenir, pour les aider à atteindre leurs buts. Quelle autre entreprise fonctionne de cette façon? Plus vous soutenez l'entreprise de quelqu'un, plus vous en profitez vous aussi. »



Lorene Benoit

Comment je fais croître mon entreprise NSP

« J'ai commencé en offrant des Heures des Herbes à de petits groupes. Il s'agissait tout simplement de mini-classes dans mon bureau à la maison. C'est maintenant beaucoup plus simple pour les nouveaux associés, grâce à tous les outils d'enseignement, les présentations PowerPoint et les webinaires qui sont offerts sur le site Web de NSP. La majorité de notre entreprise s'est constituée à partir des classes que j'ai présentées. »

Comment je développe de nouveaux gérants

« Je soutiens mes gérants de toutes les façons possibles : pour les idées, l'établissement de buts, le développement de l'estime de soi ou la planification financière. J'en présente un peu de temps en temps pour les aider à comprendre comment l'entreprise fonctionne et je recherche des occasions pour leur expliquer les choses plus en détails lorsqu'ils sont prêts. Je suis là pour répondre à leurs questions. Je les félicite souvent et je les défends lorsqu'ils font face à des défis. »

« En ce qui concerne mes activités de développement, il s'agissait d'abord de classes que je donnais et d'infolettres fréquentes. J'aime beaucoup enseigner, mais après l'avoir fait pendant 35 ans, j'enseigne maintenant pour ceux qui sont prêts à organiser un groupe. »

« J'ai mon propre site Web, NaturalPathRemedies.com. Ceci m'a permis de rejoindre non plus seulement des clients locaux, mais maintenant surtout des clients en ligne, principalement des Américains. »