

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Zahra Elmmala

« Lors de l'accouchement de ma première fille, j'ai décidé d'étudier la naturopathie pendant mon congé de maternité. Je voulais en apprendre d'avantage sur la prévention, l'obésité, faire la promotion de la santé sans consommer de produits chimiques. En 2014 je terminais mon diplôme de naturopathie. J'ai ensuite décidé de démissionner de mon poste au ministère de la santé publique à Montréal.

« Au début je travaillais avec une compagnie qui n'offrait pas beaucoup de soutien et avec laquelle il était difficile d'obtenir plus d'information. Je décide alors d'aller à une conférence et j'y rencontre Caroline Huppé et Mélanie Monette.

« Nous avons discuté, et elles ont dit qu'elles travaillaient avec Nature's Sunshine, en mentionnant que Natures Sunshine offrait beaucoup de soutien, des produits de qualité supérieure, des ressources, tels que des webinaires... j'ai donc décidé de me renseigner davantage sur Nature's Sunshine.

« Après avoir débuté ma pratique, je suis devenue gérante après 3 mois. Maintenant j'ai remporté la croisière I-Inspire!

« J'ai la motivation, passion et détermination pour aller de l'avant! »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« La première fois qu'on m'a présenté les suppléments NSP, j'ai été un peu réticente et sceptique, mais je me suis dit que j'allais tout de même les essayer pour moi-même et pour ma famille, pour voir ce que ça donnerait. J'ai donc commandé des produits pour mes enfants et pour mon mari. Nous avons eu des résultats incroyables! Ça a fonctionné! C'est comme ça que j'ai commencé à me renseigner encore plus. J'ai découvert des formules de suppléments bien pensées et de haute qualité qui répondent efficacement aux besoins des clients. Aujourd'hui je suis ravie que la nature m'a mis sur le chemin de NSP, car au-delà des suppléments de haute qualité, la compagnie nous offre des occasions d'apprentissage uniques en mettant à notre disposition de nombreuses ressources qui nous permettent de développer de nouvelles compétences.

Quelles sont les 3 clés de votre succès?

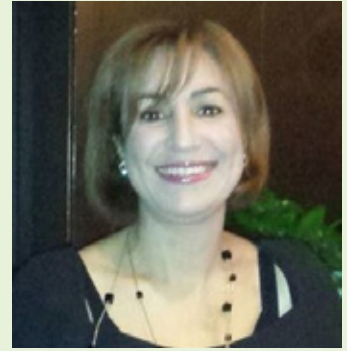
1. « Le bonheur et la joie d'aider les autres et de dessiner un sourire sur leur visage. La gratitude et la confiance qu'ils me témoignent me donnent la force de mieux les servir chaque jour. »

2. « Le fait d'exercer un travail qui me passionne me permet d'être à l'écoute de mes clients et d'être disponible pour répondre aux questions de mon équipe sans ressentir de lassitude. »

3. « L'occasion de continuer à apprendre, de me former et de mettre à jour mes connaissances. »

Quel est votre but ultime?

« Mon but ultime est de développer une équipe compétente qui partage les mêmes objectifs de succès et de croissance continue. Une équipe qui va atteindre beaucoup de personnes et familles afin de les éduquer sur comment bien s'alimenter, sur l'exercice physique et l'activité, sur les suppléments purs à base de plantes et sur un cadre de vie sain. Je travaille fort pour changer des mentalités et faire reconnaître le grand mérite des thérapies naturelles et alternatives. »



Zahra Elmmala

Comment faites-vous croître votre entreprise

« Je me suis jointe à NSP en septembre 2014 et en novembre de la même année j'ai obtenu ma certification comme coach IN.FORM. Je suis devenue gérante peu de temps après et j'ai commencé à bénéficier de toutes sortes de formations que NSP nous offre généreusement. Ma clientèle satisfaite a commencé à doubler et a tripler de même que mon équipe d'associés. Aujourd'hui j'ai inauguré, en partenariat avec une collègue, un centre de thérapies naturelles.

« Aujourd'hui, j'ai la motivation pour aller de l'avant et pour viser plus haut. En fait, j'ai réalisé que plus mon réseau d'associés et de gérants est grand et bien développé, plus de gens vont jouir d'une bonne santé et d'un bien-être inégalé! Pour cela, je compte faire croître mon entreprise grâce à ces méthodes :

1. Progresser à des rangs supérieurs
2. Renforcer et promouvoir mon équipe actuelle
3. Recruter de nouveaux associés et bien les encadrer
4. Bien gérer mon temps, pour en conserver pour mes activités promotionnelles
5. Organiser des événements de manière périodique
6. Faire plus d'ateliers de gestion de poids et de nutrition
7. Faire des rencontres d'équipe plus souvent pour motiver mon réseau
8. Utiliser davantage les ressources et les outils de NSP, en plus de les faire connaître à mon réseau
9. Planifier plus d'activités de réseautage. »