

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Fatima Barka

Fatima a rejoint NSP en tant qu'associée en 2018. Après avoir assisté à sa première conférence, les choses ont rapidement débloqué pour elle et elle a atteint le rang Bronze. « J'ai été séduite par la mission de la compagnie, par la qualité des produits naturels et par l'efficacité des programmes. Je serai toujours reconnaissante envers ma marraine, Zahra Elmmala, qui m'a présenté NSP et qui m'a fait prendre conscience de mes talents. Ceci m'a encouragé à devenir une coach IN.FORM et à étudier la naturopathie. »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« J'ai été impressionnée par l'efficacité des produits. De plus, NSP fournit la formation et les outils dont nous avons besoin pour apprendre facilement, pour répondre aux questions des clients et pour développer notre entreprise. Finalement, je veux remercier le département du service à la clientèle car ils font un excellent travail. »

Les 3 clés de son succès :

1. Connaissez ce que vous voulez et allez-y à fond! Ensuite, maintenez-le pour le reste de votre vie.
2. Participez aux formations et aux événements NSP afin de devenir instruit sur les produits et sur le plan de marketing/d'affaires.
3. Soyez fier de ce que vous faites et parlez-en avec passion.

Quel est mon but ultime?

« Mon but ultime est de compléter ma formation en naturopathie et d'en apprendre le plus possible afin que je puisse atteindre le meilleur de mes facultés et d'aider mon équipe à évoluer en leur fournissant les renseignements et les outils nécessaires. »



Fatima Barka

Comment je fais croître mon entreprise?

« Il n'y a pas de secret pour stimuler la croissance de ma compagnie. Il faut toujours être ouvert aux occasions d'apprentissage et ne pas avoir peur de demander de l'aide. En effet, les mentors et le service à la clientèle ont fortement contribué à ma croissance. Ensuite, devenez plus visible pour que les gens puissent vous connaître. J'utilise le bouche à oreille, j'organise des rencontres et j'utilise les réseaux sociaux pour atteindre un plus grand public. »

Comment je développe de nouveaux gérants?

« Pour développer de nouveaux gérants, je partage ma vision, ma motivation et mon savoir afin d'atteindre mon rêve professionnel. Bien connaître vos produits est un bon point de départ pour croître; toutefois, il ne faut pas oublier que le marketing est aussi un facteur fondamental pour faire évoluer la compagnie. Le succès de mes gérants sera toujours mon propre succès. Je n'hésite donc pas à leur donner le soutien dont ils ont besoin pour croître avec moi. »