

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Ramona Kossowan

On peut littéralement dire que Ramona Kossowan est une enfant de NSP. Depuis le primaire, elle voyait sa mère développer une passion pour les remèdes à base d'herbes et une entreprise NSP prospère. « J'étais si impressionnée par la manière dont les herbes de NSP combinées à l'expertise de ma mère habilitaient les gens à améliorer leur santé et à obtenir des résultats impressionnants! J'ai toujours senti que d'aider les gens de cette façon constituerait une carrière formidable. Lorsque ce fut le bon moment dans ma vie personnelle, après m'être établie dans ma communauté avec ma famille, j'ai décidé d'agir. J'ai lancé mon entreprise Nature's Sunshine avec une série d'heures des herbes chez moi. »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« Je choisis NSP à cause de la fierté! De la passion! Les produits NSP changent des vies. La qualité superbe est si importante et la culture de la compagnie constitue la deuxième moitié de l'équation. Je peux recommander Nature's Sunshine en toute confiance et fierté, puisque je connais les valeurs morales et le service à la clientèle de la compagnie, en plus des produits de qualité ultime qui convaincront les clients et les associés qu'ils peuvent les utiliser ou les recommander. J'aime la formation continue sur les produits qui nous est constamment offerte. J'aime l'idée de développer ma propre entreprise, donc j'aime avoir l'occasion de le faire en me basant sur mes intérêts personnels et sur ma passion et sur une compagnie comme Nature's Sunshine. »

Ses 3 clés du succès :

1. Aimez ce que vous faites. « Concentrez-vous sur les aspects de NSP qui vous inspirent personnellement et qui vous permettent de créer un lien avec votre marché. L'inspiration dure plus longtemps que la motivation. Lors d'une conférence d'il y a quelques années, j'ai entendu une bonne phrase : « Lorsque l'intention est claire, le mécanisme suivra. »
2. Évoluez en apprenant continuellement et en vous développant. « Vous, votre entreprise, votre famille et vos clients changerez probablement au fil du temps. Lisez des livres qui vous inspirent et concentrez-vous sur la personne que vous souhaitez devenir. »
3. Formez et inspirez. « Partagez votre vision et votre inspiration avec les autres. Lorsque les gens ont leur moment « a-ha! » et qu'ils réalisent à quel point leur santé est précieuse, ils seront plus enclins à investir pour eux-mêmes. »

Quel est votre but ultime?

« Je veux devenir une experte en nutrition, en formation personnelle et en santé holistique », nous dit Ramona. « Je veux inspirer les autres à devenir la meilleure version d'eux-mêmes. Ma vision est de combiner l'entraînement physique aux suppléments NSP et au programme IN.FORM dans une entreprise à temps plein. Ce qui est formidable c'est que je peux structurer cette entreprise pour qu'elle convienne à ma vie et non pas l'inverse. J'ai obtenu beaucoup de succès jusqu'à maintenant avec cette combinaison pour mes clients, et la transformation à la fois émotionnelle et physique qui peut en résulter est vraiment palpitante! Je veux réaliser ceci sur une plus grande échelle et montrer aux autres comment développer leur entreprise pour en faire leur carrière de rêve. »



Ramona Kossowan, profitant du voyage incitatif I.Inspire de NSP

Comment je fais croître mon entreprise

« Je me fie principalement sur les contacts personnels. Ainsi, lorsqu'il y a un événement NSP près de chez moi ou une présentation sur IN.FORM, je parle à tous mes contacts par courriel, par texto, par les réseaux sociaux ou par appel téléphonique pour les inviter. J'ai aussi créé une page pour mon entreprise sur Facebook pour promouvoir IN.FORM. Le programme IN.FORM m'a convenu parfaitement lors de la dernière année. Il s'aligne avec mes intérêts actuels et les gens sont intéressés à perdre du poids. Je développe des relations dans ma communauté et je partage ce que je fais. Au fil du temps, à mesure que les gens apprennent à me connaître et à me faire confiance, ils deviennent souvent mes clients. »

Comment je développe les nouveaux gérants

« Mes associés sont devenus gérants principalement à cause du programme IN.FORM. Soit ils utilisaient les produits eux-mêmes et ont obtenu quelques clients de plus, ou des gens faisant partie de leur réseau-réussite étaient des coachs ou des participants au programme IN.FORM. Je rencontre aussi les associés afin de comprendre leurs buts et de faire une séance de remue-méninges sur les manières dont ils peuvent progresser. Rhancha Trick, du bureau chef, nous offre aussi beaucoup de soutien en ce qui concerne le développement des affaires. »