

# PROFIL

## d'un CHAMPION

### *Federico (Fred) Hiebert*

Depuis l'enfance, Federico a eu des problèmes de santé. Ses parents l'ont fait examiner par plusieurs médecins, mais aucun d'entre eux n'a pu en trouver la cause. En même temps, le père de Federico fut référé à un médecin homéopathe pour l'aider à traiter des maux de tête. Il décida donc d'y emmener son fils Federico aussi. Grâce à l'iridologie, le médecin homéopathe fut capable de découvrir la source des problèmes de santé de Federico. Il recommanda des produits de santé naturels qui permirent de faire une grande différence dans sa santé.

« Mon expérience fit en sorte que ma famille commença à s'intéresser à la médecine naturelle. Pendant mon adolescence, mon père m'encouragea à devenir médecin, afin que je puisse m'aider moi-même et aider les autres. Nous cherchions des conseils dans un magasin d'aliments naturels et on m'a alors recommandé d'utiliser des produits Nature's Sunshine et de suivre des cours de Steven Horne. Lorsque j'en ai appris plus sur les produits Nature's Sunshine et que j'ai commencé à les utiliser, j'ai trouvé qu'ils étaient très efficaces et que leurs formules uniques étaient de bonne qualité. J'utilise NSP depuis mon adolescence et je n'ai pas l'intention d'arrêter. »

#### **Pourquoi Nature's Sunshine?**

« Je choisis les produits de NSP parce qu'ils sont fabriqués à l'interne et exclusifs à NSP. Leurs formules uniques sont produites à base de matières premières de qualité. Le tout est assujéti à un excellent contrôle de la qualité. C'est important pour moi lorsque je traite ma propre santé ou celle de mes clients et c'est pourquoi je continue de les utiliser. »

#### **Les 3 clés de son succès :**

- 1) La formation : j'étudie continuellement et je passe beaucoup de temps à éduquer mes clients sur la façon de renforcer leur santé, en soutenant les fonctions naturelles de leur corps. Mes recommandations comprennent souvent des produits NSP, ce qui est bon pour mon entreprise.
- 2) Le savoir; il est très important de bien connaître le produit et de pouvoir en expliquer les bienfaits au client.
- 3) Ce que vous voulez que les hommes fassent pour vous, faites-le de même pour eux. (Luc 6:31) : « Traitez vos clients de la même façon que vous souhaiteriez être traité vous-même si vous seriez à leur place. L'honnêteté est récompensée. C'est aussi une bonne façon de créer des clients loyaux qui reviendront vous voir. »

#### **Quel est votre but ultime?**

« J'aimerais faire croître mon entreprise NSP, aider plus de gens et gagner plus de liberté financière. »



*Federico Hiebert,  
CCI, CHC, Bs.H.H.Sc.*

#### **Comment je fais croître mon entreprise NSP**

« Je fais croître mon entreprise en aidant les gens. Un client qui a été aidé va probablement référer ses amis et les membres de sa famille. En tant que praticien, j'aime aussi étudier et accroître la portée de ma pratique. Je crois aussi que je dois soutenir mon réseau-réussite, par la formation, par l'encouragement et par l'accompagnement personnel. »

