

PROFIL

d'une CHAMPION

Penny Slimmon

Alors qu'elle travaillait dans un laboratoire et qu'elle élevait sa famille, Penny devint subitement très malade. En même temps, certains membres de sa famille avaient commencé à faire face à des problèmes de santé majeurs. La maladie de Penny et le stress lié à la famille et au travail l'ont éventuellement entraînée dans un tourbillon de douleur, de dépression et de désespoir. Elle a même déjà songé au suicide car elle croyait n'avoir aucune issue.

« C'est alors que mon aventure en médecine « alternative » a commencé. J'ai commencé à voir Vivian O'Neil et les choses commencèrent graduellement à s'améliorer. J'étais si excitée que je voulais dire aux gens qui avaient abandonné tout espoir comme moi, qu'il y avait de l'aide pour eux. J'ai pris des cours d'herboristerie de base et ensuite j'ai juste commencé à parler aux gens. Comme ils me voyaient m'améliorer, ils me demandaient si j'avais des suggestions pour leurs préoccupations de santé. J'ai commencé à faire des commandes pour eux, et sans même le réaliser, je devint une gérante, même si je ne savais pas ce que ça signifiait. C'est comme ça que tout a commencé pour moi. »

Pourquoi Nature's Sunshine?

« Sans aucun doute, NSP a la meilleure qualité et la plus grande gamme de produits. Je peux utiliser seulement cette marque dans ma clinique et ne pas avoir à m'inquiéter à emmagasiner plusieurs marques différentes sur mes étagères.

Je continue d'utiliser les produits NSP à cause de la recherche et du développement qu'ils effectuent continuellement. Je sais qu'ils sont à la fine pointe des percées en santé naturelle. »

Les 3 clés de son succès :

1. La longévité. « J'ai démarré avec NSP et je suis restée avec NSP. Je connais très bien leurs produits et je sais qu'ils fonctionnent bien. »

2. Les relations personnelles : « Apprenez à connaître vos clients et leurs familles. Je les considère comme des amis et je sais qu'ils voient que je suis sincère. »

3. Éduquez-vous : « Je continue de m'éduquer et d'éduquer mes clients. Si je ne peux pas répondre à une question, je suis honnête avec eux mais je la trouverai pour eux. »

Quel est son but ultime?

« Mon but ultime est de laisser un héritage aux gens, d'apprendre à « nager à contre-courant » dans un monde où les poissons nagent en aval. La plupart des gens fonctionnent d'une façon donnée parce que c'est ce que la majorité des gens font (p. ex. prendre des médicaments parce qu'on nous dit que c'est ce qui va soulager nos symptômes), mais j'espère inspirer les gens à apprendre à penser pour eux-mêmes et de percevoir ce que leur corps tente de leur communiquer, pour ensuite lui donner ce qu'il réclame. C'est la seule façon d'avoir une santé et un bonheur durables. »



Penny Slimmon

Comment je fais croître mon entreprise

« Je continue à apprendre et à demeurer à jour avec les nouveautés de l'industrie de la santé. Je continue à changer, puisque c'est ce que la technologie dicte afin de ne pas devenir disparaître comme les dinosaures. »

« Le fait de recevoir de la formation pour m'aider à mener mes affaires est nouveau et profitable pour moi. Rhancha Trick est ma coach et elle peut voir des choses que je ne peux pas voir moi-même; des choses pour lesquelles je suis faible et que je dois améliorer; et d'autres où je suis forte et dont je dois profiter. »

Comment je développe de nouveaux gérants

« Une des meilleures façons pour le faire est d'emmener des gens à la Conférence. C'est comme ça que tout a commencé pour moi. J'ai vraiment pu découvrir toute la compagnie et j'ai vu que NSP était une compagnie qui se souciait des gens. »

« Maintenant, je vais à la conférence pour continuer à apprendre et pour avoir un coup de pouce, qui me permet de demeurer inspirée jusqu'à l'année suivante. Ça me rappelle que je fais une différence dans la vie des gens. Il est important pour moi de passer du temps avec des gens du même avis que moi afin que je puisse retourner dans la rivière et continuer à nager à contre-courant. »