

# COMMENT DEVENIR NATUROPATHE UN GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ ?



**Et obtenir facilement des clients  
avec le WebCommercial Connecté**

**Par Delphine Dimanche**

Introduction .....	p3
Les 9 raisons pour lesquelles il est plus important que jamais de devenir Naturopathe / Gardien de Santé ! .....	p5
Qu'est-ce que qu'un Gardien de Santé Connecté ? .....	p8
Une infirmière devenue Naturopathe grâce à un... bain .....	p9
Comment j'ai réussi à booster mon activité... ..	p13
Le parcours des 10% qui réussissent .....	p14
Et si vous deveniez Naturopathe / Gardien de Santé Connecté ? .....	p15
La santé naturelle, c'est quoi au juste ? .....	p16
Les besoins en Naturopathe / Gardien de Santé Connecté ? : .....	p17
Comment apprendre les bonnes méthodes de soin ? .....	p18
Agir sur l'intérieur protège de l'extérieur ! .....	p19
Pourquoi devenir Naturopathe / Gardien de Santé devient urgent ? .....	p20
Pourquoi j'ai créé l'accompagnement professionnel Naturopathe / Gardien de Santé Connecté ? .....	p 24
Les 4 étapes pour attirer des clients intéressés .....	p31
1 – O - La Magie de l'Offre irrésistible .....	p31
2 – Savoir se créer une Image Magnétique .....	p34
3 – Mettre en place un système automatisé de génération de client 24h/ 24.....	p36
4 – Attirer des Clients facilement avec le Magik 'script .....	p39
Comment transformer un « visiteur inconnu » en « client fidèle » .....	p 44
Pourquoi allier santé naturelle et Webcommercial Connecté .....	p 49
Les erreurs de 90% des thérapeutes et comment le 10% réussit aisément .....	p 50
Une triste réalité .....	p 52
Même pas besoin d'un site web pour convertir des intéressés en clients.....	p 55
Le meilleur type de service à vendre lorsqu'on débute et ce qu'il faut éviter .....	p 57
L'outil indispensable qui génère des RDV qualifiés même quand vous dormez ...	p 59
Le meilleur moyen de prouver la valeur à un client potentiel .....	p 60
3 Manières d'attirer des clients idéaux qui veulent vos services.....	p 61
Comment transformer un « visiteur inconnu » en « client fidèle » en 72h .....	p 64
Conclusion .....	p 66

## INTRODUCTION

Bienvenue,

Je m'appelle Delphine et je suis heureuse de la confiance que vous m'accordez avec ce manuscrit .



Infirmière diplômée d'état, puis Naturopathe depuis 2003, j'ai également passé ces 10 dernières années à étudier et à expérimenter des systèmes de webmarketing qui m'ont permis de mettre au point un système spécifique et adapté aux thérapeutes et qui a démultiplié ma visibilité et mon activité.

Ce système a transformé mon activité stagnante de naturopathe à une activité à succès... et il est totalement adapté pour tous les thérapeutes que ce soit pour débiter ou pour booster son activité.

Tout au long de ce manuscrit très facile à lire, je partagerai des astuces simples et rapides à mettre en place pour devenir un(e) naturopathe à succès.

Ce manuscrit est également une porte d'entrée pour différents programmes et services d'accompagnement qui ont permis de changer la vie de centaines de personnes.

Je partage des clés concrètes et révolutionnaires que beaucoup de thérapeutes disent avoir voulu connaître au début de leurs activités .

**Cette formation peut transformer une activité débutante en activité à succès, et permettre de changer la vie des naturopathes et des thérapeutes en santé naturelle dans les années à venir.**

Après avoir expérimenté pendant plus de 10 ans, comment allier la naturopathie et le webmarketing pour aider mieux et plus de personnes, j'ai pu mettre en évidence les forces et les manques dans le marché de la santé naturelle .

Cette expertise permettra aux étudiants de la formation d'avoir un avantage important, car ils éviteront ainsi des erreurs coûteuses comme beaucoup de naturopathes en vivent dans leur activité .

Tout ce que je partage dans ce manuscrit est le fruit de mon expérience sur le terrain avec mes client(e)s et mes étudiant(e)s, loin de la théorie abstraite .

## GARDIEN DE SANTÉ

### 9 RAISONS POUR LESQUELLES IL EST PLUS IMPORTANT QUE JAMAIS DE LE DEVENIR !

 Informations Contradictaires	 Dangers alimentation transformée	 Publicités mensongères	 Prochaine pandémie ?	 Overdose de toxines
 Perte confiance hôpitaux	 Effets secondaires des médicaments	 Échec système santé moderne	 Santé gangrénée par le profit	

Chaque ligne a pu être rédigée grâce à une pratique concrète dans la réalité du monde actuel – où l'on doit payer ses factures et ses collaborateurs à la fin du mois.

CONFÉRENCE INÉDITE

## COMMENT DEVENIR GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ™ ET EN VIVRE PLEINEMENT

MÊME EN  
DÉBUTANT

EN TRAVAILLANT  
À DISTANCE

SANS REPRENDRE  
SES ÉTUDES



Je souhaite que ce guide vous serve de tremplin pour atteindre les objectifs auxquels vous aspirez, une nouvelle activité de thérapeute et j'aurais plaisir à vous retrouver en tant qu'étudiant(e) et client(e) dans l'un de nos programmes d'accompagnement et à nos futurs événements.

Bonne lecture,

Delphine



**PS :** Au vu des polémiques concernant la naturopathie (affaire Thierry Casasnovas et Irène Grosjean) j'ai décidé de renommer l'accompagnement **Naturopathe Connecté.e en Gardien de la Santé Connecté.**

J'utilise donc dans ce livre ou dans la conférence en ligne l'un ou l'autre de ces noms. Cela n'a pas d'importance, le but étant de transmettre la véritable philosophie de la Santé Naturelle tout en se démarquant de la Naturopathie pour ne pas se retrouver dans le collimateur des détracteurs de la Naturopathie.

Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

[La Conférence se trouve juste ici...](#)

## **LES 9 RAISONS POUR LESQUELLES IL EST PLUS IMPORTANT QUE JAMAIS DE DEVENIR (NATUROPATHE) GARDIEN DE SANTÉ !**

1) De nos jours, il est très difficile de savoir **comment faire pour bien se nourrir**, il y a tellement d'**informations contradictoires** que l'on ne sait plus qui écouter et le doute et la peur de faire une erreur sont toujours là. (N'oublions pas que les médias vivent de la publicité... ..qui est payée par les laboratoires pharmaceutiques et l'industrie agroalimentaire. La santé du « peuple » n'est pas leur priorité !)

**2) L'industrie alimentaire te ment.** La nourriture transformée t'empoisonne petit à petit. Il y a de nombreux additifs alimentaires « sans danger » sur le marché qui ne sont **VRAIMENT PAS SANS DANGER !! Ces additifs alimentaires te rendent plus malade, te volent ta jeunesse, et te font prendre du poids !** Le profit prime sur la qualité et la sécurité du consommateur.

**3) Et c'est sans parler de toutes ces personnes qui suivent les conseils de la publicité à la télé,** qui leur font croire que les produits laitiers sont leurs amis pour la vie (alors qu'au contraire ils favorisent l'ostéoporose), que le nutella est le plus sain des petits déjeuners...

Ce qui a pour conséquence d'encrasser drastiquement leur organisme et de faire baisser en flèche leurs défenses immunitaires. Et d'augmenter encore plus les risques « d'attraper » le virus ou le microbe qui passe !)

**4) Prochaine pandémie, êtes-vous bien préparé ?** La période actuelle demande de la vigilance, surtout si vous as plus de 50 ans. De nombreux pays développent en secret de plus en plus d'armes bactériologiques qui seront probablement les prochaines pandémies (de manière intentionnelle ou par un virus « échappé » du laboratoire)

**5) Overdose de toxines :** Elles sont **partout** : dans l'air, l'eau et la nourriture, il devient urgent de savoir comment se nettoyer de l'intérieur. Plus que jamais, c'est le moment de faire les bons choix pour sa santé, notre corps a des capacités de défense insoupçonnables, c'est une véritable machine de guerre qui peut faire face à bon nombre de virus quand on lu donne ce dont il a vraiment besoin.

**6) Lors de cette crise, la confiance que nous avons envers nos institutions médicales a été profondément ébranlée.** Nous ne sommes plus rassurés par les hôpitaux.

**7) La médecine classique et les traitements ont des effets secondaires indésirables** Le COVID-19 n'a fait que lever le rideau pour nous faire voir ce qu'il se passe réellement sur scène. La gestion des soins est souvent lacunaire et aléatoire. Dans ce contexte, vous ne dois pas rester passif face à la maladie ou au risque de maladie..

**8) Échec du système de santé moderne : Hôpitaux saturés et médecins surchargés** sont les symptômes d'une société plus que malade. Aberrations des décisions gouvernementales stock de masques périmés, messages contradictoires, fermeture et suppression des lits d'hôpitaux en pleine pandémie, débâcle des services d'urgence, personnel soignant positif covid obligé de travailler pendant que l'on empêche ceux qui sont négatifs au covid d'exercer leur métier, car non vaccinés au détriment de la qualité des soins, et ce n'est qu'un tout petit aperçu de cette gestion catastrophique du système de santé...

**9) Le système de santé est gangréné par le profit** = comment faire confiance aux laboratoires pharmaceutiques qui préfèrent évaluer le coût d'un procès en cas de décès rapport au profit plutôt de que retirer un médicament inutile avec trop d'effets secondaires

Aujourd'hui j'ai créé ma propre méthode Gardien de Santé Connecté issue des cours originaux de PV Marchesseau fondateur de la naturopathie en France (tous les naturopathes connus sortent de son école ), de l'école Univers - Dargère ou j'ai suivi ma formation de naturopathie, de mes 20 ans d'expérience en naturopathie, et de toutes mes années de soins au service des autres (Infirmière diplômée d'état, Cellule d'urgence médico-psychologique, Monitrice secourisme et surveillance des plages).

C'est aussi la synthèse de 2 grands hommes qui ont apporté énormément à la compréhension de la santé naturelle le Dr Salmanoff avec ses travaux sur la capillothérapie et Georgia Knap qui a réussi à prouver devant des journalistes (tous les 10 ans jusqu'à ses 80 ans) qu'il a réussi à rajeunir des cellules vieillissantes ! (

J'ai cherché à regrouper le meilleur de la naturopathie, de la dépoussiérée (rien n'a changé depuis depuis une cinquantaine années).

Ma volonté a été de synthétiser et remanier pour n'en garder que l'essentiel, le plus efficace pour se donner et vous donner une véritable légitimité

Plusieurs personnes que j'ai accompagnées qui étaient déjà Naturopathes et qui ont rejoint notre formation ensuite m'ont fait ce retour qu'elles ne se sentaient pas légitimes suite à leur parcours classique de naturopathie.

Non pas qu'elles n'avaient pas les compétences, mais par-dessus tout elles n'arrivaient pas à mettre en pratique de façon claire et fluide la surabondance d'informations qu'elles avaient reçues, ainsi que le cadre qui avait besoin d'être remis au goût du jour, c.-à-d. adapté aux besoins des personnes aujourd'hui qui sont différents de ceux d'il y a 30 ans, la société et les habitudes de vie ont évoluées.

Ce qui revient très souvent dans les témoignages et questionnaires de satisfaction de notre accompagnement, c'est vraiment l'aisance et la légitimité à aider et guider les personnes à redevenir libre et autonome avec leur Santé.

Transmettre l'essentiel permet de s'en souvenir facilement, et de réussir à transmettre ces informations (sans oubli ni déformations) à tes futurs clients pour les aider à devenir libres et autonomes avec leur santé !

Autre problématique que l'on m'a fait remonter elles n'arrivaient pas à en faire un métier, c'est-à-dire savoir comment communiquer, comment à trouver des nouveaux clients sans s'épuiser, comment se faire payer sans culpabiliser et avoir une activité florissante, alignée avec qui vous êtes vraiment avec tes aspirations profondes et qui vous laisse beaucoup de temps libre pour profiter de la vie telle que vous la concevez.

Gardien de Santé Connecté, c'est une compétence unique - pour vous permettre d'allier une passion, l'aide et le soin aux personnes grâce aux principes de la naturopathie (tronc commun de toutes les médecines douces) et la liberté professionnelle d'être ton propre patron, de décider de tes heures de travail et d'où vous voulez le faire (je suis partie vivre en Guadeloupe et chaque matin j'ai la joie et la chance de travailler sur ma terrasse face à la mer et à la nature luxuriante, du bonheur à l'état pur, c'est aussi possible pour vous,

J'ai reçu des messages de personnes qui veulent changer leur vie et qui sont super excitées par rapport à ce que je vais partager maintenant avec vous

## **QU'EST-CE QU'UN GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ ?**

Un **Gardien de Santé** c'est une personne éveillée, capable d'éduquer d'autres personnes à devenir libre et autonome et à **reprendre leur santé en main**

Les maladies tombent comme un couperet, mais c'est bien souvent **un mode de vie dangereux pour le corps** qui fait naître de telles pathologies.

Le **Gardien de Santé** offre à ses clients d'avoir le **contrôle** sur son mode de vie, de connaître les bons gestes, de pouvoir avoir l'esprit tranquille - car il fait le maximum pour atténuer les risques de tomber malade et améliorer les symptômes existants !

Pour que chacun soit en mesure de connaître les solutions de santé naturelle pour préserver sa santé et apprendre à se guérir **autrement** – sans dépenser une fortune.

Et surtout ce que je fais dans ma vie c'est que je fais ce que je veux, je dirige mon quotidien et les personnes qui utilisent ce que je vais vous montrer aujourd'hui dirige le leur, elles ont la possibilité de voyager avec qui elles veulent, d'être avec qui elles veulent et quand elles le veulent !

Et je vous dis cela, car tout cela a été uniquement possible grâce à cette compétence méconnue que je vais partager aujourd'hui : le Webmarketing qui vous permettra de créer ton univers (c.-à-d. ton activité à ton image) qui sera présenté 24h/24 par ton WebCommercial Connecté





Je m'appelle Delphine et je suis heureuse de la confiance que vous m'accordez avec la lecture de ce livre.

Je crée des programmes de santé naturelle grand public en ligne et je m'occupe de la formation professionnelle Gardien de Santé Connecté pour former les futurs Gardiens de Santé, les aider à s'installer et à obtenir des clients facilement de manière automatisée avec le webmarketing.

Pour arriver devant vous aujourd'hui, j'ai suivi un parcours atypique, mais toujours tourné vers le soin, infirmière diplômée d'état, cellule d'urgence médico-psychologique, Sapeur pompier, Monitrice de secourisme, Surveillante des plages...

### **Je suis, une infirmière devenue Naturopathe puis Gardien de Santé grâce à un... bain**

J'ai commencé ma carrière pro en tant qu'infirmière en hôpital. Donc autant te dire que j'étais loin de m'attarder sur les pratiques de santé naturelle.

Si je devais soigner quelqu'un, c'était avec des médicaments ou des traitements spécifiques. JAMAIS je ne t'aurais conseillé un changement d'alimentation, des huiles essentielles ou la maîtrise de tes émotions...

Et pourtant, c'est ce que je fais aujourd'hui.

Mon intérêt pour la naturopathie part d'une histoire toute bête !

Un jour, j'étais au supermarché et j'ai acheté "des boules de bain". De retour à la maison, je me suis fait couler un bain pour les tester. L'odeur était sympa donc j'ai pris mon bain... J'en suis sorti...

***Et là, j'ai eu une énergie de dingue.***

Vraiment, ça faisait des années que je ne m'étais pas sentie comme ça. Le soir même, j'ai été en boîte avec des amis... Et j'ai dansé jusqu'à la fermeture (6 ou 7h du mat'). Le plus incroyable, c'était que j'étais encore en forme en rentrant ! J'étais pire qu'une étudiante en fac !

Le lendemain, j'ai regardé la composition de ces fameuses boules de bain...

**Elles contenaient des huiles essentielles.**

Je n'y connaissais rien... Mais j'ai compris que c'est ce qui m'avait redonné cette énergie. Alors j'ai creusé la piste... Des huiles essentielles, puis des recettes de crème... Puis carrément de la naturopathie...

Et c'était génial...

**J'ai découvert des dizaines de conseils et de techniques pour retrouver vitalité et énergie... Et me débarrasser de plusieurs maladies.**

À l'époque, je faisais souvent des otites... Comme beaucoup de personnes, je prenais des médocs pour que ça passe... Et ça marchait... Enfin, quelque temps... Parce que 2 semaines plus tard, mon otite revenait de plus belle.

Donc je prenais des remèdes plus puissants : des corticoïdes... Mais même avec ces remèdes de cheval, mes otites mettaient 10 jours à passer. 10 jours à supporter une douleur qui me réveillait la nuit et m'empêchait de bosser.

Puis un jour, j'ai testé une technique de naturopathie... Et je me suis définitivement débarrassé de mes otites en 3 jours ! Cette guérison rapide était incroyable, pour moi... Surtout en tant qu'infirmière qui a appris à soigner les patients à coups de médicaments.

**En fait, je venais de comprendre que je pouvais carrément supprimer une maladie, au lieu d'en masquer les symptômes.**

Ensuite les révélations se sont enchaînées...

Et en 2003, suite à ma formation à la naturopathie (école univers Dargere, j'ai la chance d'avoir tous les cours originaux de PV Marchesseau fondateur de la naturopathie en France) j'ai changé de job pour devenir officiellement Gardien de Santé. *Depuis, j'ai aidé des milliers de patients à en finir avec leur eczéma, leur cellulite, leur cholestérol et leur asthme.*

*J'ai aussi aidé des centaines de patients à lutter efficacement contre les rhumatismes, la fibromyalgie, l'hypothyroïdie, le diabète et les méfaits de la ménopause...*

C'est comme si rien ne résistait à la naturopathie !

La preuve avec 2 exemples qui me viennent en tête...

### 1. François a retrouvé sa forme d'il y a 10 ans

Quand François est venu me voir, il n'arrivait plus à manger sans avoir mal au ventre. Il avait envie de dormir dès qu'il sortait de table... Et le soir, après son repas, il ronflait très fort... c'était invivable pour sa femme.

Je l'ai donc accompagné... Et après quelques semaines... Il en avait fini avec les maux de ventre... Ses ronflements n'étaient plus que de vieux souvenirs...

**Mais surtout, il avait retrouvé la santé et la forme qu'il avait 10 ans auparavant !**

### 2. Yves s'est débarrassé de son cholestérol

Quand Yves est venu me voir, il venait d'avoir une mauvaise nouvelle de son médecin... Il avait trop de cholestérol. Pour comprendre son état et le guérir, j'ai donc commencé par faire un bilan...

Puis je lui ai fait un programme pour...

- **Ajuster son alimentation**, en tenant compte de ses goûts. Manger devait rester un moment de plaisir, plein de gourmandise ;
- **Booster son organisme** pour éliminer plus de toxines ;
- **Bien gérer ses émotions...**

Et 3 mois plus tard, quand j'ai revu Yves, il était fier comme jamais. Il m'a agité ses analyses en criant... ***“Regardez, je n'ai plus de cholestérol !”***

**Ces 2 exemples n'ont rien d'étonnant...**

## Le pouvoir de la “médecine naturelle” est reconnu depuis des milliers d’années

Pendant des millénaires, nos ancêtres se sont soignés avec des méthodes naturelles...*même les études scientifiques reconnaissent leur pouvoir.*

Quel dommage qu’elles ne soient pas soutenues par les autorités de santé qui préfèrent les solutions chimiques de Big Pharma... (1 patient guéri = 1 client perdu)

En 2003 suite à ma formation à la naturopathie (école univers Dargere) je quitte l’hôpital pour ouvrir un petit centre de soins en naturopathie.

J’y réalisai des soins, des consultations, j’avais de nombreux(se)s fan client(e)s satisfait(e)s, car quand on met en pratique la naturopathie on obtient une amélioration de sa santé, c’est obligatoire.

Logique lorsque l’on découvre la santé naturelle avec toutes ses techniques, on se rend vite compte que c’est une évidence et une réaction fréquente est de ne pas comprendre pourquoi on n’en a jamais entendu parler avant.

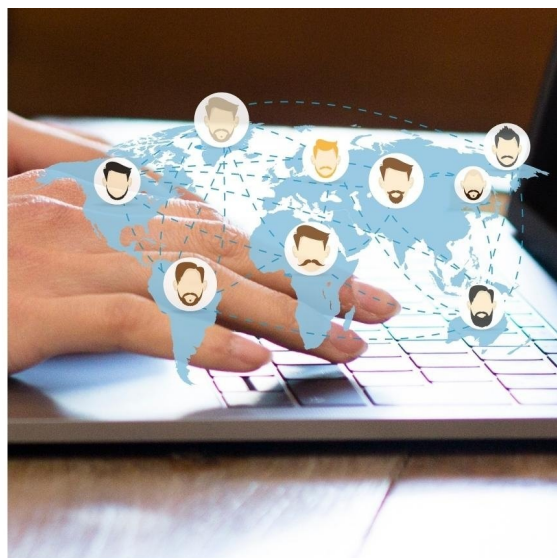


Conférence Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

[La Conférence se trouve juste ici...](#)

## JE ME SUIS MISE TRÈS RAPIDEMENT SUR INTERNET POUR GAGNER DU TEMPS



### COMMENT J'AI RÉUSSI À BOOSTER MON ACTIVITÉ...

Je me suis mise très rapidement à internet, car il me permettait de gagner beaucoup de temps en automatisant des process entiers.

J'étudie le webmarketing depuis 2008 (Christian Godefroy, L'Accadémie Zéro Limite, NeuroBusiness School, No Limit Impact), cela fait 12 ans que j'apprends, j'observe ce qui fonctionne ou pas, j'accumule les tests et je fais mes propres synthèses que j'applique à mon activité de Gardien de Santé Connecté.

Aujourd'hui j'ai réussi à mettre en place un système de Webmarketing automatisé spécialisé pour les thérapeutes pour obtenir de nouveaux clients, ce qui me permet de passer plus de temps en accompagnement avec mes étudiants et clients.

Ma passion c'est d'enseigner comment le corps fonctionne, comment il tombe en panne, et comment il peut se réparer et se guérir, je ne veux pas donner un poisson à mes clients, mais leur apprendre à pêcher, je veux qu'ils deviennent autonomes avec leur santé.

Avec l'expérience, je me suis rendu compte que beaucoup d'entre eux ne voulaient pas forcément être autonome, mais être accompagnés et guidés par un thérapeute, juste suivre des conseils.

Je me sentais frustrée par cela, jusqu'au jour où j'ai compris que ma mission n'était pas de vouloir faire devenir les gens leur propre guérisseur « malgré eux », mais que je devais enseigner ma méthode aux personnes qui veulent devenir (Naturopathe ) Gardien de Santé et qui elles veulent accompagner et guider les personnes intéressées par la santé naturelle.



J'ai énormément de choses à partager, à transmettre, ma passion, ma conviction, ces 19 ans de pratique qui m'ont permis de trouver des raccourcis pour que les personnes obtiennent les meilleurs résultats possibles.

En plus par l'intermédiaire des Naturopathes / Gardiens de Santé Connecté que je forme, j'aide beaucoup, beaucoup plus personne que je ne pourrais le faire moi-même

J'espère que cela va résonner en vous et susciter des vocations, il est possible d'humaniser les techniques de webmarketing spécifiques à la santé naturelle et applicable pour les thérapeutes déjà en activité, cependant sachez que je me réserve le droit de sélectionner les personnes que je vais recommander, avec qui je vais passer du temps chaque semaine pendant 12 mois et plus, pour ceux qui veulent aller plus loin...

**CONFÉRENCE INÉDITE**

**COMMENT DEVENIR  
GARDIEN DE  
SANTÉ CONNECTÉ™  
ET EN VIVRE PLEINEMENT**

MÊME EN DÉBUTANT | EN TRAVAILLANT À DISTANCE | SANS REPRENDRE SES ÉTUDES

Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

[La Conférence se trouve juste ici...](#)





## ET SI VOUS DEVENIEZ NATUROPATHE / GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ ?

*Vous voulez vous former à la santé naturelle ? Prendre soin de vous et de votre famille naturellement ? Développer ton expertise pour mieux accompagner tes clients ? Préparer une reconversion professionnelle pour créer une activité à ton image ? Avoir un système automatisé pour remplir ton agenda et vivre confortablement de votre passion Vous êtes au meilleur endroit !!!*

Les médecines naturelles ont beaucoup moins d'effets indésirables que la plupart des médicaments « officiels »

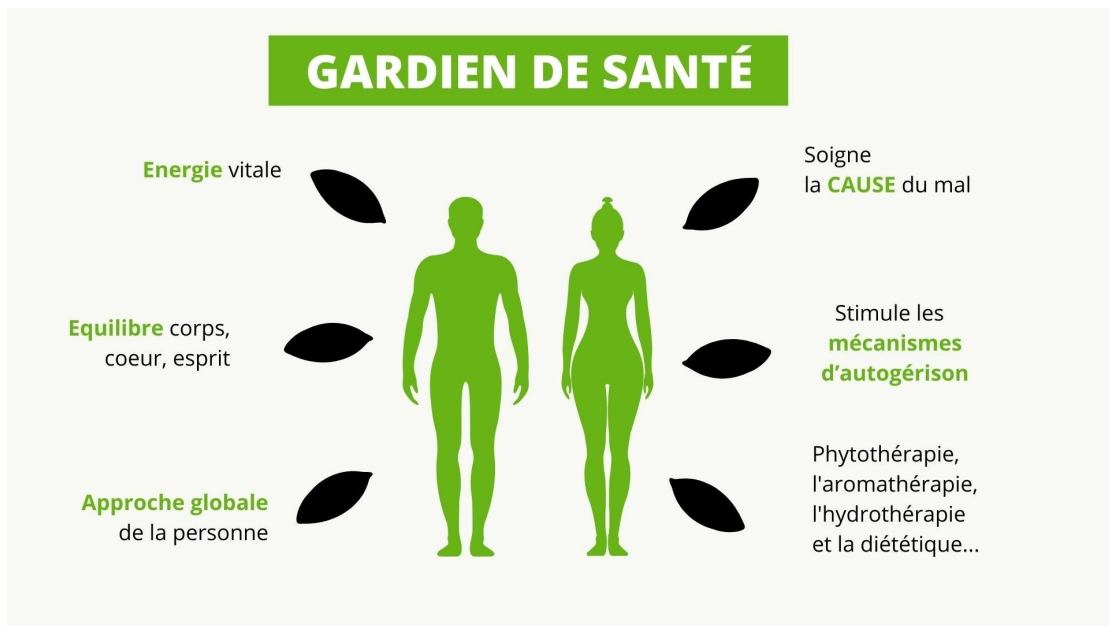
Imaginez devenir un rempart face aux maladies les plus graves... ou que ces maladies soient détectées à un stade précoce, car vous as appris à les détecter... Vous pourriez aider tellement de personnes à être en bien meilleure santé !

Ils n'auraient pas à subir tous les risques d'une opération chirurgicale ni les éventuels effets secondaires des médicaments...

Vous pourriez les aider à agir de chez eux, pour éviter que le mal n'apparaisse. Vous pourriez leur apprendre à espérer ne plus craindre le cancer, Alzheimer ou le diabète.

Parfois, ces maladies tombent comme un couperet, mais c'est bien souvent un mode de vie dangereux pour le corps qui fait naître de telles pathologies.

Vous êtes beaucoup plus serein(e) au quotidien, pour vous, tes proches et tes clients, car un Gardien de Santé Connecté connaît l'**immense pouvoir de la nature face aux maladies.**



## LA SANTÉ NATURELLE, C'EST QUOI AU JUSTE ?

On a la naturopathie qui est la discipline mère des médecines naturelles.

Elle s'appuie sur toutes les thérapies alternatives reconnues : de la diététique à la phytothérapie, de la réflexologie aux cures de drainage de l'organisme.

De plus en plus de Français s'intéressent aux solutions qu'offre la naturopathie qui était la plus sérieuse des médecines naturelles, de par son histoire (longue de 2500 ans), et les preuves qui attestent de son efficacité.

Malheureusement aujourd'hui de nombreux charlatans s'improvisent naturopathes suite à une formation d'1mois sur internet ce n'est pas sérieux, ce qui fait qu'elle devient décriée, voire attaquée comme on l'a vu avec Thierry Casasnovas & Irène Grosjean).

C'est pour cela que j'ai décidé de faire évoluer la formation naturopathe connectée vers une approche globale de l'individu pour soigner la cause du mal : l'accompagnement holistique Gardien de Santé Connecté

Un accompagnement de bon sens qui respecte le corps humain et ses pouvoirs, ainsi que la place de l'Homme dans la nature.

En ceci, on se démarque de la médecine conventionnelle qui n'arrête pas d'éloigner l'Homme de la nature, de l'affaiblir à coups de surmédication et de traitement superficiels – on soigne le symptôme, mais pas la cause.

## **LES BESOINS EN NATUROPATHES / GARDIENS DE SANTÉ :**

Aujourd'hui les clients de naturopathie représentent 70% du marché de la médecine alternative et sur les quatre dernières années seulement la demande de consultation naturopathique augmenté de 80%

En effet, la crise sanitaire que nous avons traversée nous a tous touchés personnellement.

Lors de cette crise, la confiance que nous avons envers nos institutions médicales a été profondément ébranlée.

Nous ne sommes plus rassurés par les hôpitaux. Beaucoup de mes clients ont plus que jamais peur de s'y rendre !

- Peur de l'attente interminable dans des halls froids, angoissants, surpeuplés dus aux manques de personnels qualifiés et de moyens
- Peur d'attraper des maladies nosocomiales ;
- Peur du mauvais diagnostic ou de l'examen inutile ;
- Peur de tomber encore plus malade là-bas qu'avant !

### **Cette peur était déjà présente depuis bien longtemps !**

Et elle n'a fait que s'amplifier avec la crise sanitaire.

La médecine naturelle est souvent décrédibilisée au profit de l'allopathie. Pourtant, qu'a fait cette dernière face :

- à la pandémie mondiale qui a fait des millions de morts depuis 2 ans
- aux effets secondaires des injections covid souvent niés et cachés sous le tapis
- au nombre de cancers qui augmente chaque année depuis 30 ans
- aux cas de diabètes qui se multiplient
- aux délabrements des hôpitaux publics
- aux maladies cardiovasculaires qui emportent 140 000 personnes chaque année

Il paraît nécessaire d'adopter de nouvelles approches de la santé et les thérapeutes sérieux et compétents auront un rôle primordial à jouer.

Aujourd'hui, il est URGENT que chacun puisse reprendre le contrôle de sa santé et le rôle du Naturopathe / Gardien de Santé est justement d'éduquer les personnes dans ce sens.

## COMMENT APPRENDRE LES BONNES MÉTHODES DE SOIN ?

Il y a 4 siècles, Molière nous enseignait un principe malheureusement encore d'actualité : moins on se met entre les mains des médecins, mieux on se portera.

Mais aujourd'hui, il est possible d'aller plus loin et **d'apprendre aux autres à prendre eux-mêmes en main leur santé !**

Et cela n'a rien de très compliqué... il suffit juste de savoir comment :

- Assainir son mode de vie,
- Améliorer facilement son alimentation,
- Faire les bons gestes, simples et rapides, chaque jour,
- Fuir tous les types de pollution,
- Utiliser les aliments spécifiques pour renforcer son organisme, et spécialement son immunité – avec ce qu'il y a de meilleur pour soi,

C'est la grande différence entre la médecine conventionnelle (dite allopathique) et la santé naturelle : la première fait disparaître les symptômes (et peu importe les effets secondaires à subir), la seconde s'intéresse à l'Humain qui est malade et aux véritables causes des maladies

Il suffit de savoir écouter son corps, d'avoir les bons outils, de savoir détecter et interpréter les alertes Pour réussir à activer le pouvoir d'AutoGuérison du corps humain

Quand on connaît l'origine de ses maux, il est possible de les supprimer à vie. C'est ça la guérison.

Soigner, c'est faire disparaître les symptômes. C'est comme si on cachait la misère...

Alors que guérir, c'est s'attaquer à la racine du problème pour qu'il ne revienne plus.

Guérir demande de la patience pour chercher et comprendre l'origine du dérèglement...

Et les protocoles de guérison sont plus longs que les soins... mais bien plus durables !

Avec le temps, c'est ce qui permet de rester en bonne santé pour très longtemps.



## **AGIR SUR L'INTÉRIEUR PROTÈGE DE L'EXTÉRIEUR !**

**Si vous apprenez à agir sur ton (terrain) intérieur, vous** vas activer ton meilleur bouclier de protection qui est le système immunitaire **et vous serez protégé des agressions extérieures (microbes, virus, pesanteur...)**

**Aidez ton corps à bien faire son travail et laissez la magie opérer (cicatrisation, réparation des lésions, régénération des cellules)**

Ton corps possède une arme fatale. On a tendance à l'oublier, mais notre corps a des capacités de défense insoupçonnables.

C'est une véritable machine de guerre qui peut faire face à bon nombre de virus.

À ton avis, pourquoi certaines personnes attrapent la Covid-19 (ou la peste, ou la vérole) et mettent des mois à s'en remettre (quand ils n'en meurent pas) alors que pour d'autres le virus ne fait que leur passer dessus ?

C'est simple : ces derniers disposent d'un système immunitaire puissant. Et cela fait toute la différence. Car lorsque ton immunité est faible, vous n'as plus aucune défense pour faire face aux menaces.

Et dans cette situation, non seulement vous augmentez tes chances d'attraper des virus, des microbes, d'être à la merci d'une éventuelle prochaine pandémie, mais en plus vous as plus de mal à vous en remettre.

Dans notre accompagnement , non seulement vous l'apprenez pour vous et tes proches, mais également comment l'enseigner à tes futurs clients

## **POURQUOI DEVENIR GARDIEN DE SANTÉ DEVIENT URGENT ?**

Malheureusement on ne peut que constater l'échec du système de santé moderne !

**Hôpitaux saturés** et **médecins surchargés** sont les symptômes d'une société plus que malade.

Aberrations des décisions gouvernementales stock de masques périmés, messages contradictoires sur la nécessité de porter les masques, fermeture et suppression des lits d'hôpitaux en pleine pandémie, débâcle des services d'urgence, personnel soignant positif covid obligé de continuer de travailler pendant que l'on empêche ceux qui sont négatifs au covid d'exercer leur métier, car non vaccinés au détriment de la qualité des soins, et ce n'est qu'un tout petit aperçu de cette gestion catastrophique du système de santé...

Qui sont les victimes de tout cela ?

Les gens, leurs proches et toutes ces personnes qui n'ont rien demandé et qui subissent !

COVID-19 n'a fait que lever le rideau pour nous faire voir ce qu'il se passe réellement : **La gestion des soins est souvent lacunaire et aléatoire**

Dans ce contexte, vous ne devez pas rester passif face à la maladie ou au risque de maladie.

Je vous offre la possibilité d'**agir à ton échelle**, grâce aux **techniques des plus grands naturopathes, guérisseurs et médecins de santé naturelle**.

Si grâce à vous chacun pouvait vraiment essayer de **prévenir et traiter au mieux les maladies avant** qu'elles ne soient trop graves, les hôpitaux seraient moins saturés. Le personnel médical pourrait travailler dans de bien meilleures conditions.

J'imagine même que les comptes de la Sécurité sociale finiraient un jour par être à l'équilibre !

La médecine conventionnelle reprendrait sa place de **médecine d'urgence** pour les cas de force majeure.



On ne gaverait plus les gens de médicaments, et on ne les opérerait que lorsque c'est indispensable. Vous vas me dire, *c'est du **bon sens***.

Oui, mais malheureusement aujourd'hui, le *bon sens* passe après des manœuvres politiques, des pots-de-vin, et les mégaprofits des groupes agroalimentaires et pharmaceutiques cotés en bourse.

Quand on apprend aux personnes à avoir le **contrôle** sur leur mode de vie, à connaître les bons gestes, vous pouvez avoir l'esprit tranquille - vous faites le maximum pour atténuer les risques de tomber malade !

Mais en France, rien ne bouge. Les pouvoirs publics sont comme paralysés, de crainte de contrarier la toute-puissante industrie pharmaceutique.

### **Puisqu'ils ne tentent rien pour les malades, je suis obligée de le faire !**

Plus que jamais vu le contexte, je me sens concernée par ce problème d'accès aux soins, et à l'information de qualité. D'où la nécessité de former des Naturopathes / Gardien de Santé Connecté compétents, légitimes, épanouis et sans conflits d'intérêts avec big pharma ou l'industrie agroalimentaire

Qui osent dire haut et fort que la santé est plus simple que ce que l'on veut vous faire croire et qu'il est possible que chaque personne redevienne libre et autonome avec sa santé grâce à tes conseils éclairés et efficaces

Quand vous vous formez avec notre accompagnement, vous apprenez toutes les méthodes alternatives à la fois : c'est une synthèse de la naturopathie & des médecines naturelles.

**Synergie** de différentes techniques naturelles

Fondamentaux de la capillothérapie : **Dr Salmanoff**

**Liberté & Autonomie** à transmettre à ses futurs clients

Méthode - prouvée - de rajeunissement : **G Knap**

Approche de santé **différente & efficace**

Synthèse des cours : **PV Marchesseau**

**GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ**

**SYNTHÈSE COMPLÈTE  
DES MÉDECINES NATURELLES**

Elle leur emprunte le meilleur pour aider à prévenir au mieux l'apparition des maladies, savoir exactement que faire dès les premiers symptômes.

C'est cette polyvalence qui fait sa force, car elle intègre les principes de toutes les approches naturelles que vous connaissez.

Les solutions proposées par GDSC conjuguent avec des techniques naturelles :



Il est aussi possible de se spécialiser par la suite en chromothérapie, iridologie, Feng shui, Lithothérapie, bref en ce qui vous plaît le plus en techniques naturelles, les techniques manuelles ou de chiropraxie, la réflexologie

En clair, quand vous vous devez Gardien de Santé C, vous couvrez toutes les médecines naturelles en même temps. Dans 1 premier temps, vous couvrez les bases indispensables pour savoir aider n'importe qui avec n'importe quel symptôme, puis ensuite vous pourrez approfondir et vous spécialiser dans celles qui vous parlent le plus...

Mais attention devenir Gardien de Santé ne peut pas s'apprendre en 3 semaines avec une mini formation à moins de 100€ (exemple : formation achetée par curiosité) beaucoup de promesses, mais du vent à l'intérieur

Ce n'est pas sérieux, être Gardien de Santé c'est devenir responsable de la vie des personnes qui vous confient leur santé, vous devez comprendre l'anatomie et la physiologie, comment le corps fonctionne et quels sont les impacts de l'alimentation et de l'environnement sur la fabrication des maladies, c'est seulement ainsi que vous pourrez réellement aider les personnes qui viennent vous voir.

Et vous devez maîtriser toutes ces techniques et remèdes naturels pour savoir choisir le plus adapté, au bon moment et de la bonne façon en fonction des signes que présente la personne, seule une formation complète comme Gardien de Santé Connecté et d'autres écoles de Naturo (mais pas n'importe laquelle) peuvent vous offrir cette maîtrise

La plus grande Différence c'est que Gardien de Santé Connecté vous enseigne toutes les techniques de Webmarketing en plus !!!



**CONFÉRENCE INÉDITE**

**COMMENT DEVENIR  
GARDIEN DE  
SANTÉ CONNECTÉ™  
ET EN VIVRE PLEINEMENT**

MÊME EN DÉBUTANT | EN TRAVAILLANT À DISTANCE | SANS REPRENDRE SES ÉTUDES

Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>



## **POURQUOI J'AI CRÉÉ L'ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL NATUROPATHE / GARDIEN DE SANTÉ CONNECTÉ ???**

J'ai pris conscience de la véritable raison pour laquelle les thérapeutes ne trouvent pas de clients

Voici ce que j'ai vécu "Merci, au revoir madame".

À la seconde où la femme referme la porte derrière elle, je m'effondre sur mon bureau.

Il est 10 heures du matin, et je sais que c'était ma dernière consultation de la journée.

Je feuillette machinalement mon agenda, de la même façon qu'on ouvre 10 fois d'affilée un frigo quand on a faim... Pour découvrir avec consternation qu'il est *toujours* vide.

Mis à part quelques consultations ici et là et 2 massages, c'est tout ce qu'il me reste ce mois-ci... (Nous sommes le 7, et ce n'est même pas le mois de février 😓).

Mais le pire, c'est que, cachées dans un tiroir que je n'ose même plus ouvrir, les factures du cabinet commencent à s'empiler.

C'était en 2005, et à ce moment-là, j'ai pensé ne jamais m'en sortir.

J'avais pourtant tout fait comme il fallait :

- J'avais déboursé plus de 5000 € de formation pour acquérir un solide bagage en naturopathie ;
- J'avais parlé de ma nouvelle activité à tout mon entourage en leur demandant de passer le mot ;
- J'avais imprimé et distribué des flyers dans les quelques magasins bio et instituts de massages autour de chez moi ;
- J'avais distribué des cartes de visite chez les médecins, kinés et ostéos pour qu'ils me recommandent...
- J'avais même fait passer des annonces dans les magazines venus me démarcher
- J'essayais d'utiliser les réseaux sociaux, mais les contacts étaient rares et irréguliers.
- J'étais confuse dans l'utilisation de l'outil internet : je voulais créer un site pour proposer mes services – un peu comme une vitrine – pour me faire connaître, mais malheureusement sans stratégie je n'avais aucune visibilité dans l'immensité d'internet,

Et même avec tout ça, je n'avais que quelques clients irréguliers, aucun revenu prévisible... et un agenda désespérément vide.

Je vivais des mois irréguliers et me demandais souvent comment faire pour payer mes factures, je me suis même demandé si je ne devais pas reprendre une activité salariée en parallèle (ce qui provoquais des nuits blanches à chercher comment trouver des clients qui pourraient me faire vivre de mon activité).

Je me demandais même pourquoi ça marchait pour les autres alors que pour moi, c'était très compliqué de faire du chiffre sereinement chaque mois .

Jusqu'à ce que je tombe par hasard sur un conseil marketing qui allait tout changer.

Après une énième après-midi à fureter sur internet, j'ai découvert un concept étrange qui allait faire exploser mon activité de Gardien de Santé...

Une stratégie utilisée par les start-ups pour démultiplier leur croissance en créant un système prévisible.

(Je me souviens encore que ce jour-là, j'ai à peine fermé l'œil de la nuit tellement j'étais excitée par ma découverte).

J'ai commencé à la mettre en pratique dès la fin de la semaine et au bout d'un mois seulement... J'ai vu mon agenda se remplir progressivement.

Je savais que ce n'était pas parfait, mais c'était suffisant pour me prouver à quel point ce modèle était prometteur...

19 ans plus tard, et plus de 20 000€ dépensées en formation marketing, je sais maintenant que j'ai créé un système efficace.

Il ne ressemble plus vraiment à la méthode d'origine, mais il fonctionne pour tous les aspects de mon activité et celle de mes élèves. Au point qu'aujourd'hui je ne prend plus de clients que je réoriente vers mes élèves certifiés.

Cette méthode c'est la stratégie ultime si vous espérez vivre de ton passion, de ton activité de thérapeute, générer des revenus de la façon la plus sereine possible

(En seulement quelques mois après vous être formé(e) si vous appliquez bien la méthode...)

Et c'est aussi la raison pour laquelle les thérapeutes des médecines douces ne trouvent aucun client. C'est parce qu'ils n'ont pas de système, pas de stratégie efficace.

### **Alors que la demande est là :**

Sur les 4 dernières années, la demande de consultations en Naturopathie a augmenté de 80% ! (malgré ce que l'on veut vous faire croire à la TV)

Et si vous hésitez toujours entre Naturopathe / Gardien de Santé et une autre spécialité des médecines douces, c'est parce qu'il vous manque 2 informations :

1. La Naturopathie dont est issu GDS c'est le tronc commun des médecines douces, c'est le "médecin généraliste" des médecines alternatives d'où découlent toutes les spécialités. C'est en quelque sorte la voie royale.

(Donc hésiter à devenir Gardien de Santé, c'est comme dire que vous pouvez devenir chirurgien sans faire les 6 premières années de médecine qui vous donneront les bases...)

Ce qui nous amène logiquement au 2e point :

2. La santé naturelle est un marché qui explose (surtout depuis le COVID) et qui génère maintenant plus de 400 000 000€ chaque année.

Ce qui signifie que si vous ajoutez une profession en forte demande avec un système imbattable pour générer des clients en automatique...



Vous obtenez une activité dont vous pouvez vivre confortablement, selon tes conditions, en faisant le bien autour de vous.

Mais si vous êtes déjà prêt(e) à rejoindre la nouvelle génération des Naturopathes / Gardien de Santé Connecté pour :

- Développer une expertise hors norme du corps humain, de son fonctionnement et savoir faire face à toutes les situations ;
- Obtenir un système qui a fait ses preuves que vous n'avez qu'à copier-coller et personnaliser pour générer des clients en automatique ;
- Vivre selon tes conditions, en créant ton emploi du temps, en travaillant d'où vous voulez ;
- Faire le bien autour de vous et développer une activité alignée sur tes valeurs, loin de la déshumanisation du salariat.

Vous pouvez découvrir comment nous rejoindre dans la Conférence Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>

Beaucoup de thérapeutes – peut-être comme vous aujourd'hui – sont à la recherche de solutions pour vivre de leur activité ou augmenter leur chiffre d'affaires.

Aujourd'hui, il est possible d'attirer de nouveaux clients chaque mois de manière prévisible et stable, c'est simple quand on a le système adapté et un service de qualité .

J'enseigne tous mes secrets de **Webmarketing** uniquement à mes élèves, à personnes d'autres, c'est la marque de fabrique des Gardiens de Santé Connecté

Beaucoup de personnes aimeraient démarrer leur activité de thérapeute, et savoir comment vendre leurs services et aider les autres rapidement, mais ne savent pas par où et comment commencer.

Cette réalité est le vécu de beaucoup de thérapeutes pour lesquels l'abondance est cruellement absente de leur activité .

Actuellement le marché de la santé naturelle est en plein boom et le modèle que je vais vous enseigner permet de proposer des services qui répondent aux besoins des personnes heureuses de payer pour une expertise santé ciblée .

Alors que quand on maîtrise les 3 étapes de la stratégie Webmarketing authentique, il est possible (et simple puisque l'on a un modèle à suivre), d'obtenir des clients facilement, de manière automatisée et de s'installer comme thérapeute rapidement

## LES 3 ÉTAPES



Voici ce que je peux vous apprendre à faire, simplement en suivant 3 étapes qui ne sont pas connues de la majorité des thérapeutes .

J'utilise ces étapes dans mes activités et je les enseigne aux étudiants de la formation Gardien de Santé Connecté

### **1 - Attirer des Personnes avec un Système automatisé**

Tout Gardien de Santé Connecté doit adopter un système qui génère des clients pour son activité .

Ce système doit pouvoir être automatisé et tourner 24 heures/ 24

Le Gardien de Santé a de nombreuses tâches à accomplir chaque jour et l'automatisation de recherche de clients enlève les démarches dans lesquelles il peut perdre du temps, de l'énergie et de l'argent .

### **2 - Un Système pour convertir les Personnes en Clients**

L'étape suivante est d'avoir un système qui puisse convertir en clients, les personnes attirées dans l'étape précédente .

Il est essentiel d'automatiser au maximum certaines tâches dans son entreprise, pour être pleinement disponible dans la relation client lorsqu'on a des rendez-vous à honorer .

C'est la structure que le Gardien de Santé apportera à son activité qui permettra l'automatisation de certaines tâches pour être disponible dans la relation au client dans le cadre du service qu'il propose .

### **3 - Multiplier ce qui fonctionne**

Lorsqu'un système fonctionne, il est important de le poursuivre et le multiplier

Une fois mis en place, ce système permet une croissance rapide de son activité .

Depuis 20 ans que je pratique et enseigne les techniques de la Naturopathie, je sais avec certitude que cela peut aider des milliers de personnes à améliorer leur santé.

Comme j'étais à la recherche d'un process efficace pour pouvoir optimiser et démultiplier la portée de ces conseils de naturopathie, j'ai assisté à de nombreux événements de webmarketing et de santé naturelle, des salons

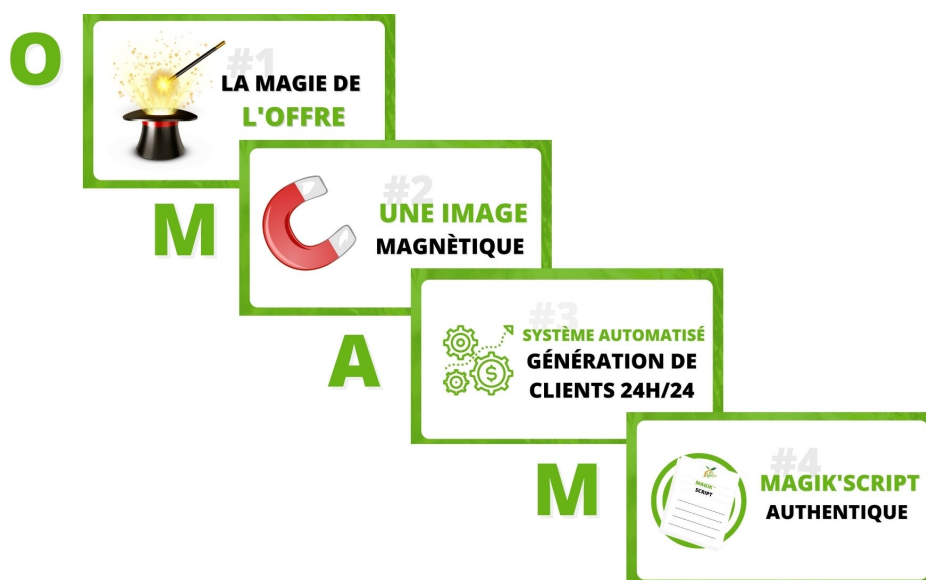
Je pensais que je trouverais plein de clients potentiels, que les gens allaient se jeter sur moi quand ils verraient le mot magique "naturopathie".

Raté.

C'était le énième conseil "habituel" que je suivais pour développer mon activité, sans aucun succès. Comme distribuer des cartes de visite, demander aux kinés, médecins et ostéos de me recommander à leurs patients, poster sur les réseaux...

Alors que la seule chose qui a fait **EXPLOSER** mon activité, c'est quand j'ai intégré mon Web-Commercial virtuel.

C'est la méthode **OMAM** que j'ai créée après 15 années de recherche, d'essais et d'erreurs... et beaucoup d'investissement en formation en marketing.



Je l'ai construite spécialement pour que n'importe quel(le) thérapeute, même sans aucune compétence en vente, puisse générer des clients en automatique.

(Sans avoir à sortir de chez soi, avec un filtre à bons clients intégré 😊).

Pour que tous mes élèves réussissent à le mettre en place, même ceux qui savaient tout juste démarrer un ordinateur et qui avaient une dent contre la technologie... j'ai créé un modèle spécial que je peux partager, je vous donnerai un code que vous n'auras qu'à recopier pour avoir instantanément, prêt à personnaliser, mon WebCommercial Connecté.

L'intégration de ton Web commercial personnel se déroule en 4 étapes que l'on créera ensemble pendant votre formation :

1 O - Vous obtiendrez une offre irrésistible en vous spécialisant sur un segment de marché avec une forte demande : les femmes enceintes, le traitement de la fibromyalgie, les personnes âgées...

Cela va vous différencier de tous les autres Gardiens de Santé "qui prennent tout ce qui vient" et donc vous rendre beaucoup plus attractif.

2 M - Vous vas développer une image magnétique avec un branding selon votre personnalité et tes valeurs. Ce qui va achever de convaincre votre cible que vous êtes compétent, digne de confiance et humain. Les gens viendront à vous et seront déjà convaincus à 90%.

3 A - Vous aurez accès à mon système automatisé de conversion et de filtration de clients. Il va générer, pendant que vous dormez ou passez du temps avec votre famille, un flot de clients impatients de prendre rendez-vous. Plus besoin de flyers, de cartes de visite, d'aller à des salons ou de poster au hasard sur les réseaux...

4 M - Vous aurez aussi accès à l'arme ultime pour convaincre tous ceux à qui vous parlez : Magik' script.

Une fois que vous aurez mémorisé et mis à votre sauce ces quelques phrases, vous aurez un pitch de vente humain et puissant qui va convaincre en douceur ton interlocuteur. Ce script va vous assurer des rendez-vous dès le début de ton activité.

## LES 4 ÉTAPES POUR ATTIRER DES CLIENTS INTÉRESSÉS

Comme vous l'avez vu plus haut, il est possible d'attirer des clients chaque mois de manière prévisible et stable, mais pour cela il y a 4 étapes essentielles à respecter :



### Étape 1 – O - La magie de l'Offre irrésistible

Il est important que les thérapeutes détaillent les services qu'ils offrent à leur clientèle.

Pour une grande majorité d'entre eux, les propositions d'offres sont confuses.

La valeur apportée dans leur offre n'est pas suffisamment mise en avant ni claire pour le client.

Parfois, le thérapeute travaille à la séance, parfois au pack ou avec une offre groupée, mais ce qui ressort, c'est la *confusion* entre l'offre réelle et la **valeur apportée** au client.

La première étape de ce système de WebCommercial Connecté c'est de **créer une offre irrésistible**.

L'erreur de beaucoup de thérapeutes est de passer du temps, des heures et des heures par semaine, à diffuser des messages sur les réseaux sociaux, faire de la publicité ou des vidéos alors que leur offre n'est ni claire, ni suffisamment précise.

S'il n'y a pas de produit ou de services **CLAIREMENT** définis, c'est inutile de passer du temps à vouloir chercher des prospects.

Vous pensez peut-être comme de nombreux thérapeutes que *“l’offre dépend du client”* et *“qu’il faut d’abord chercher des clients pour créer l’offre et adapter le tarif en fonction de ces éléments .”*

C’est complètement faux. La clé se trouve dans l’offre irrésistible.

Le tarif sera effectivement à adapter en fonction de sa clientèle, mais l’offre doit être clairement définie. Si on a différents types de clients, il faudra créer différents types d’offres, qui doivent TOUTES avoir la capacité de transformer la situation de votre client idéal.

L’accompagnement Naturopathe / Gardien de Santé Connecté permet de créer avec les étudiant(e)s ces différents types d’offres pour que leur marché, le prospect ou l’acheteur potentiel comprenne l’offre en moins de 15 secondes. Il doit aussi comprendre la manière dont on peut l’aider ou la solution apportée pour résoudre son problème.

Souvent les services et les offres sont brouillons, le thérapeute accepte toutes les demandes de clients et il n’a pas défini son client idéal.

C’est le cas de nombreux thérapeutes ayant peur de poser des limites en définissant leur client idéal.

Le risque quand on est à la recherche de clients, c’est d’être dans une dynamique de manque. Voir son agenda de rendez-vous rester désespérément vide, pousse à accepter tous les profils au risque de devoir accompagner des clients difficiles, même si on savait dès le départ que la collaboration serait problématique.

La plus grande erreur quand on débute c’est de n’avoir aucune clarté ni dans son activité ni dans ses offres et de créer ses tarifs en fonction du marché et des concurrents.

L’erreur CLASSIQUE que font la majorité des nouveaux thérapeutes c’est qu’ils demandent un peu moins cher que les autres.

Cette manière de penser et de fixer ses tarifs peut sembler logique, mais c’est un tueur d’activités.

Avec les stratégies de WebCommercial Connecté, vous saurez créer une offre irrésistible pour vos futurs clients ciblés, en vous basant sur vos spécificités vous répondrez parfaitement aux besoins de votre marché cible idéal même si vous refusez certains clients.



Un Naturopathe doit cibler son marché, ses prospects et son client idéal, vous DEVEZ vous spécialiser pour faire la différence.

Avoir une offre claire et irrésistible permet de se faire payer ses accompagnements avant le rendez-vous et sans négociation pour ses prestations, fini les relances clients pour non-paiements.

Vous aurez même le luxe de pouvoir CHOISIR vos clients et d'être libre dans votre activité.

Quand vous aurez appliqué à la lettre les conseils du WebCommercial Connecté, il vous sera même possible de faire votre chiffre d'affaires mensuel en 2 ou 3 jours si vous savez attirer les bonnes personnes, celles qui sont heureuses de travailler avec vous.

Vous pourrez faire encore mieux que cela grâce à la stratégie du Magik'Script : Session de Bilan de Découverte, détaillé et expliqué à tou(te)s nos étudiant(e)s, c'est l'un des grands secrets de réussite des Naturopathes / Gardiens de Santé Connectés.

Malheureusement l'approche de la majorité des thérapeutes, c'est de vendre des prestations au tarif horaire ou à la séance.

### **La clé est de définir une niche EXTRÊMEMENT PRÉCISE.**

Une erreur très fréquente qui est l'absence de spécialisation. Être Naturopathe / thérapeute n'est plus suffisant aujourd'hui .

L'industrie de la santé naturelle est en plein boom . Il y a un grand potentiel pour les années à venir et c'est un très bon choix de carrière. Cependant, l'avenir appartient aux Naturopathes / Gardiens de Santé qui définissent une niche plus précise que les autres.

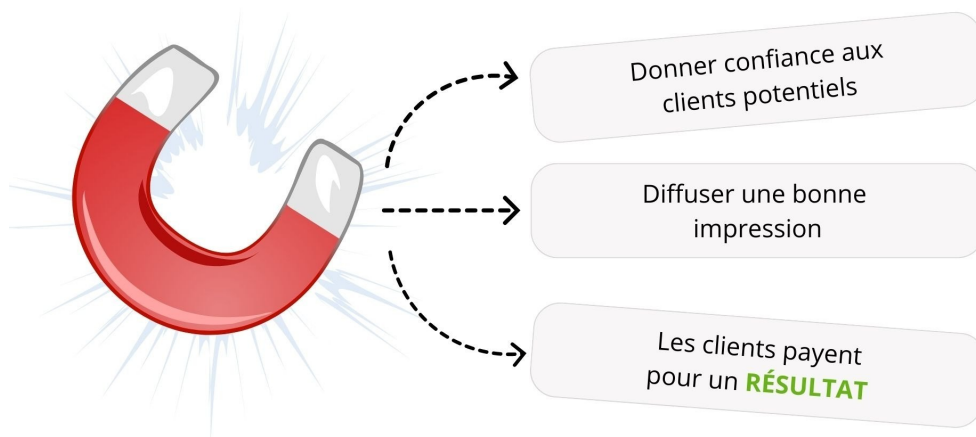
### **Le spécialiste est TOUJOURS mieux payé que le généraliste.**

Le spécialiste dans beaucoup de domaines est mieux payé que le généraliste .

La clé en tant que thérapeute, c'est de se positionner dans une niche spécifique, auprès des jeunes, des moins jeunes, des retraités, des femmes au foyer ou des pères au foyer, des couples, etc.

Aujourd'hui, la spécialisation est indispensable. Ainsi, on s'adresse à un segment spécifique du marché.

## UNE IMAGE MAGNÉTIQUE



### Étape 2 – Savoir se créer une Image Magnétique

L'Image Magnétique est la clé qui permet aux naturopathes connectés d'attirer des prospects et des clients ciblés en y ajoutant l'automatisation du système avec internet.

**La clé, c'est d'avoir une image et de diffuser une bonne impression.**

Vos pages Facebook, LinkedIn et autres – y compris forcément votre site web – doivent être propres et bien structurées, bien réalisées et sobres, mais surtout très efficaces en termes de conversions.

Sur les réseaux sociaux, l'image doit être claire, belle et ciblée. L'image qu'une page professionnelle renvoie est décisive pour un prospect et fait la différence entre un "OUI" et un « je vais réfléchir » .

Une page comportant des éléments flous ou mal cadrés repoussera un acheteur potentiel qui se dira que "le service doit être à l'image de la page".

Une page professionnelle Facebook et un site internet doivent être soignés et refléter l'image des services offerts.

Et contrairement à ce que certains thérapeutes aiment croire, vos clients ne payent pas pour *l'heure* qu'ils passent dans un cabinet ou dans une salle de sport. Ils s'en fichent royalement des minutes, des heures ou des secondes que vous passez avec eux.

**Ils veulent une seule chose.** Une seule chose unique et que VOUS offrez mieux que d'autres dans votre marché.

**Ils veulent une transformation. Une expérience. Un résultat.**

Si un client veut une transformation, il doit pouvoir visualiser une image séduisante. Inconsciemment, il fera le lien entre une belle image, un site ou une page Facebook (ou autre) bien entretenue – et le service proposé.

Quel que soit le domaine d'activité, il est essentiel de comprendre que votre client paye pour avoir un résultat et une **transformation**, pas pour le temps passé avec le thérapeute.

Un exemple parlant est plus convaincant, car souvent, l'ego d'une personne va dire : *“Oui, mais les gens veulent mon temps”*.

Non, pas du tout .

Quand vous avez mal aux dents et prenez rendez-vous en urgence chez votre dentiste... quel est le scénario que vous voulez le plus ?

**A . Passer 3 heures allongé sur la chaise** à se faire découper les gencives, percer les dents et baver devant le dentiste et ses assistants ?

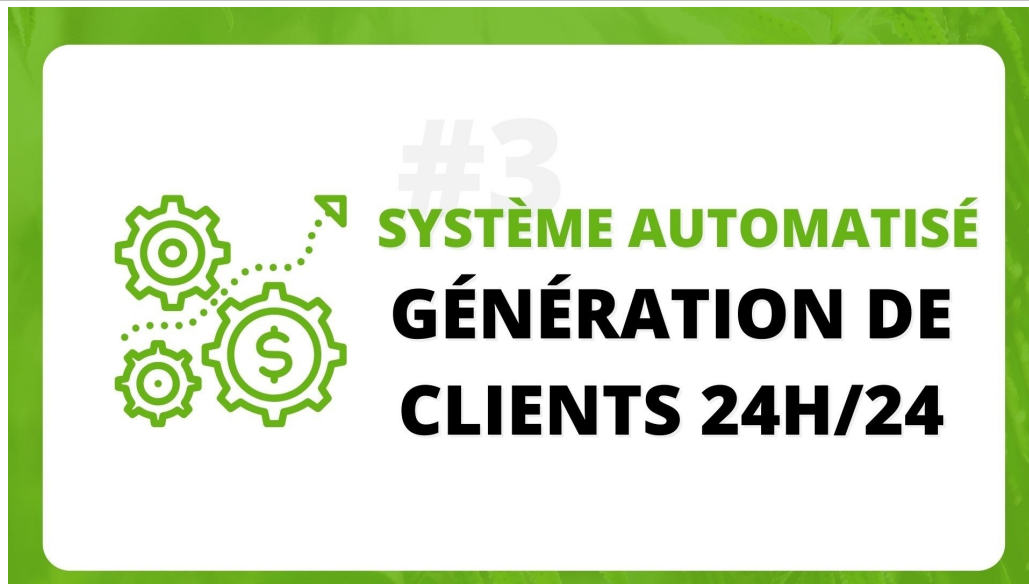
Ou...

**B . Le résultat – la fin de la douleur et donc la guérison – LE PLUS VITE POSSIBLE ?**

J'imagine que vous avez bien compris ce point.

Les gens veulent uniquement un résultat – et donc un résultat que le temps apporte.

Plus vite vous comprendrez ce concept, plus vite vous avancerez dans votre propre transformation.



### **Étape 3 – Mettre en place un Système Automatisé de Génération de clients 24h/24**

Dans cette étape, je vous dévoile le système automatisé pour avoir des revenus prévisibles et un business qui donne de la liberté.

Un système automatisé est un système qui permet d'attirer des prospects vers une activité pour les convertir en clients et générer des revenus stables.

Beaucoup de thérapeutes ne se rendent pas compte de l'or qu'ils ont entre les mains. Lorsqu'ils s'en rendent compte, ils ne savent pas quoi en faire.

Avec une offre irrésistible sous forme d'un accompagnement haut de gamme, vous pouvez vous assurer des séances à l'année – payées en avance évidemment – ce qui apporte plus de sérénité dans son quotidien de Naturopathe.

Un thérapeute doit prendre conscience de la valeur de ses services, puis d'avoir une conversation avec ses prospects pour leur présenter une solution de manière à ce qu'il n'y ait pas de doutes possibles dans l'esprit du prospect.

Être payé en avance est un signe de respect de la part d'un client envers un professionnel. C'est un signe de confiance mutuelle.

**Si vous avez un bon service, vous DEVEZ être bien payé.** Vous ne devez pas accepter de sacrifier vos revenus et vivre en difficulté financière.

C'est une idée fautive et les personnes qui sont encore coincées dans cet état d'esprit là resteront bloquées dans leurs activités .

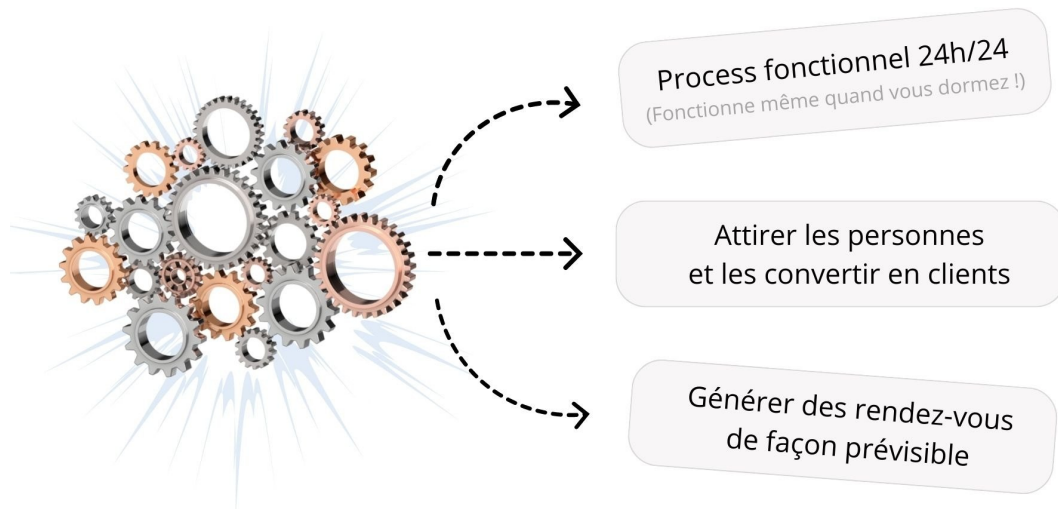
Si vous avez un bon service et aidez vos clients, vous devez être bien payés. C'est tout. Et je peux évidemment vous aider pour ça.

Vous devez pouvoir avoir les revenus nécessaires pour aller en vacances, prendre du bon temps, passer du temps en famille, être libre de refuser des clients et avoir les ressources pour investir dans d'autres activités pour le futur de votre famille.

Je crois – et je vis – dans l'abondance. L'argent ne fait pas le bonheur, mais à choisir, je préfère largement en avoir pour bien vivre, manger sainement et pouvoir m'occuper de ma santé.

Le monde francophone est très “coincé” quand il s'agit de parler de réussite et d'argent, mais quand un client ou patient vous paie bien, c'est une marque de profond respect de pouvoir être payé en avance et offrir de la valeur en retour à un patient qui a confiance en la solution que vous lui apportez.

## UN SYSTÈME AUTOMATISÉ



Voici une autre clé essentielle à comprendre.

**Il y a un fossé entre les compétences acquises au fil des années dans votre domaine... et la compétence d'attirer de nouveaux clients dans votre activité.**

Vous pouvez être un super thérapeute ou un super naturopathe, mais si vous ne savez PAS comment attirer de nouveaux prospects et clients de manière automatisée, votre activité stagnera (au mieux) et mourra (au pire).

Et vous avez certainement déjà remarqué des personnes qui ont MOINS de compétences et connaissances et qui livrent un service inférieur à ceux d'autres thérapeutes, mais qui ont des clients à volonté.

Encore une fois : **la compétence de Naturopathe / Gardien de Santé – la livraison de ce que vous offrez à vos clients – n'a RIEN À VOIR avec la compétence de savoir attirer de nouveaux clients.**

Vous pouvez être le meilleur dans votre domaine ou avoir un "talent caché" et la meilleure prestation, mais si vous continuez de souffrir d'une mauvaise visibilité ou de contacts sporadiques, vous continuerez à stagner.

C'est aussi simple que ça. Et l'instabilité et l'anxiété financière sont le plus grand tueur de rêves d'un thérapeute, parce qu'il distrait et préoccupe l'esprit, et vous ne pouvez donc pas vous concentrer pleinement sur la livraison et le service à vos clients.

L'automatisation est possible dans une activité de Naturopathe / Gardien de Santé, car en générant des rentrées d'argent, il est possible de réinvestir dans la diffusion de publicité à hauteur de 10% ou 20% pour générer de nouveaux clients de manière régulière.

Quand vous avez des produits à grande marge (ce que permettent les offres du Naturopathe / Gardien de Santé Connecté), que vous gagnez plus et que les rentrées d'argent sont prévisibles, vous pouvez réinvestir en publicité payante pour multiplier votre activité de manière exponentielle.

Quand on démarre une activité, la difficulté majeure se situe dans la vente des prestations, même si le tarif est fixé à quelques dizaines ou centaines d'Euros.

### **La mise en place d'une structure et d'un système automatisé enlève cette difficulté.**

L'essentiel étant d'avoir un système au service de son activité pour avoir des revenus stables et réguliers.

Mais cette idée va bien au-delà de l'argent ou des clients que l'on accompagne, car l'application de ces conseils ouvre des portes qui n'auraient peut-être pas été envisagées sur du moyen ou du long terme.

Le rêve des thérapeutes, la réalité pour nos étudiants.



#### Étape 4 – Attirer des Clients facilement avec le Magik ‘Script

Plus vous voulez réussir, plus vous devez avoir le contrôle absolu dans votre activité, sous peine d’être à la merci des saisons, des hauts et des bas et des désirs du marché.

Tout thérapeute doit être clair avec le chiffre d’affaires à réaliser dans son entreprise. Certains posent comme objectif un chiffre de 2’000 euros par mois, d’autres 5’000 euros par mois.

C’est une affaire très personnelle selon les besoins et objectifs de chacun, mais ce chiffre doit être clair, car il donne un objectif et des actions claires pour l’atteindre.

Le **Magik’Script** est absolument indispensable pour atteindre vos objectifs. Si vous n’avez pas de script lors de vos conversations et contacts avec vos clients potentiels, vous serez largement dépassés, vous risquez de bafouiller et de perdre le capital confiance si durement gagné !

---

Pour discuter avec un des tops Coachs de l’équipe de votre cas particulier et voir les problèmes que vous avez dans votre activité et comment réussir une reconversion professionnelle, **rendez-vous ici** <https://www.secrets-sante.fr/bilan-reconversion-gdsc/>

---



Quand on transforme certains aspects de son entreprise avec un système automatisé et avec le Magik'Script, que ce soit en direct ou au téléphone, les objections et les préjugés tombent.

En remplissant à l'avance son agenda ou ses stages, le Naturopathe / Gardien de Santé Connecté n'a plus besoin de chercher de clients, car le système lui permet de vendre et d'être payé en avance.

Beaucoup de thérapeutes aiment ce qu'ils font, mais n'ont pas la fibre commerciale.

Quand on est passionné par une activité il faut donc suivre une structure qui a fait ses preuves et les conversions deviennent évidentes et faciles à réaliser.

Pour de nombreux Naturopathes, le développement d'activité est long et lent.

Les clients arrivent lentement et pendant ce temps d'autres thérapeutes – comme nos étudiants – arrivent sur le marché et développent leur activité en 30, 60 ou 90 jours. Ces étudiants que nous formons ont à leur tour plus d'impact sur leurs clients et génèrent plus de revenus que certains thérapeutes installés depuis 15 ou 20 ans.

Le monde n'est pas "juste" à ce sujet. Il ne s'agit pas d'avoir un grand nombre d'années d'expérience dans le domaine, mais plutôt de définir si la stratégie et l'approche mises en place sont les bonnes.

Et si on a reçu toute l'aide nécessaire pour générer des résultats et atteindre des objectifs précis.

Quand on possède les bons outils, la méthodologie et l'accompagnement, les résultats peuvent être très rapides.

Les Process enseignés dans notre accompagnement permettent aux futurs Naturopathes / Gardiens de Santé Connectés d'avoir une progression constante dans la tarification de leurs services.

Ils mettent en place un outil qui filtre les clients, car ils ont beaucoup de demandes.

Dès qu'on a beaucoup de demandes, les tarifs peuvent être augmentés pour offrir le meilleur dans ses prestations. C'est la loi de l'offre et de la demande.

Nombreux sont les thérapeutes ayant une grande expérience dans leur domaine, mais qui ne savent pas vraiment comment traduire cette expérience en une activité abondante et qui rend fier.

Il leur manque des process pour structurer leur offre et la rendre irrésistible, puis des éléments de communication pour avoir plus de visibilité.



Une des meilleures clés pour convertir un prospect en client, c'est le Magik'Script.

Le Magik'Script est un outil offert à nos étudiants qui permet d'avoir une conversation simple avec un prospect.

Le Magik'Script est un script qui a fait ses preuves et qui offre d'excellents résultats en termes de conversions. Avoir un script est essentiel pour mener une conversation. Il permet d'anticiper une conversation pour ne pas hésiter lors de l'échange avec le prospect.

Le script rend la conversation agréable avec le prospect, mais il permet aussi d'expliquer fièrement son activité lors de cet échange pour arriver à une conversion et des personnes qui deviennent clientes sur le long terme.

**La clé est donc d'avoir un système automatisé.**

**C'est un processus très simple utilisé par nos étudiants. Voici le résumé du processus :**

- 1 . Diffuser une annonce sur les réseaux sociaux tels que Facebook, LinkedIn ou un email envoyé à sa liste d'abonnés ou de prospects.
- 2 . Après la diffusion de l'annonce qui renvoie vers un formulaire de prise de rendez-vous en ligne, le prospect peut prendre rendez-vous avec vous – que ce soit en direct dans votre cabinet, chez vous, au bureau, au café (si on n'a pas encore de bureau) ou par téléphone.
- 3 . La session au téléphone est une conversation agréable avec le prospect qui repose sur le Magik'Script à suivre pas à pas (je vous le donne et je vous forme personnellement à l'utiliser pas à pas dans la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté), pour se sentir à l'aise dans ce processus, dans le but de cibler les besoins du prospect et lui proposer la solution adaptée.
- 4 . Le prospect est converti en client.

Ce processus est simple et efficace, il existe des variantes beaucoup plus détaillées que l'on peut trouver dans la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté.

Forcément, il existe beaucoup de nuances et détails qui dépendent aussi de vos offres, tarifs, livraison et positionnement, mais le modèle est infaillible.



Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>

**Annonce**



**Prise de rendez-vous**



**Session de Bilan Découverte**



**Client satisfait et fidèle**

## COMMENT TRANSFORMER UN “VISITEUR INCONNU” EN “CLIENT FIDÈLE”

Pour cela il est nécessaire d’avoir un système automatisé pour convertir les visiteurs inconnus en clients grâce aux pages que j’ai créées.

Ces inconnus ont été dirigés sur des pages où se trouvent mes vidéos. Ils m’ont découverte pour la première fois.

En l’espace de 9 jours et sans avoir entendu parler de mes services avant, un visiteur peut devenir un client qui paye plusieurs centaines d’Euros pour mes offres d’accompagnement.

J’ai choisi ce délai, mais cela peut être encore plus rapide.

Sans rencontrer mes visiteurs, je convertis par un système que j’ai mis en place dans mes activités.

Une clé indispensable pour développer une activité en tant que Naturopathe / Gardien de Santé Connecté c’est de maximiser le revenu généré par un client (pour un accompagnement encore plus efficace), car le temps de chacun est très précieux.

On ne peut pas utiliser son temps libre à discuter avec des centaines de prospects chaque semaine sans avoir une assurance de résultat.

Vous devez pouvoir convertir des prospects en clients, mais aussi **livrer des services de qualité.**

Générer des prospects sur le web permet de ne jamais avoir à dépendre de partenaires de promotion pour développer sa visibilité.

Une règle de base, c’est qu’il ne faut jamais courir après les prospects ni de prospecter par téléphone.

Il ne s’agit pas de contacter des personnes au hasard, comme à l’époque en consultant les pages jaunes et les pages blanches de l’annuaire, mais de **créer un système qui AMÈNE le prospect à demander nos produits et services, c’est-à-dire de renverser le pouvoir .**

***“Suis-moi, je te fuis, fuis-moi, je te suis” est la règle de ce système.***

Avoir un script est indispensable, pour avoir une structure et savoir exactement quoi dire pour bien comprendre les besoins du client potentiel.

J'utilise le "NaturopathScript" – qui fonctionne bien et dans lequel je me sens à l'aise lors des conversations téléphoniques avec un intéressé. Il est redoutable en termes d'efficacité.

Le jour où j'ai commencé à utiliser ce système, mon activité a explosé.

J'ai créé une page très simple pour qu'un visiteur puisse laisser ses informations de contact et répondre à quelques questions pour établir son niveau de qualification et s'il était prédisposé à acheter mes produits et services.

Le moyen le plus simple de convertir un prospect qui découvre un Naturopathe / Gardien de Santé Connecté en moins de 72 heures c'est par téléphone, et en utilisant un script comme celui que j'offre à mes étudiants.

Il est essentiel de posséder un script qui est efficace, mais surtout qui s'adapte à toutes les facettes de la naturopathie.

C'est parce que ce script a été amélioré au fil des années qu'il offre aujourd'hui une super dynamique de vente et des conversions élevées.

Avec un seul rendez-vous téléphonique qui permet d'identifier les problèmes, les blocages et les obstacles du prospect, on peut proposer une solution adaptée.

En plus, avec cette formule, on donne l'opportunité au prospect de démarrer immédiatement avec un bonus d'action rapide.

Ce système est celui qui a changé ma vie et mon activité qui a pu se développer de manière exponentielle grâce à ces éléments testés, approuvés et mis à jour en fonction de l'évolution des marchés ces dernières années.

Vouloir du changement dans son activité professionnelle et faire évoluer son chiffre d'affaires demande de changer son approche.

Un vrai changement, une transformation dans sa vie ou dans son activité est impossible sans changement de comportement et d'habitude.

Mais cela implique surtout un **changement de paradigme**.



Qu'est-ce que cela veut dire ?

La personne que vous êtes actuellement et les systèmes que vous utilisez ne peuvent pas apporter des résultats différents que vous avez actuellement.

Vos résultats actuels sont le fruit de vos croyances, de votre état d'esprit, de vos compétences, de votre identité et de vos habitudes... tout cela allié à la stratégie que vous utilisez jusqu'à présent.

**Si vous voulez des résultats différents,  
vous devez devenir quelqu'un de différent.**

Quand un thérapeute répète des actions qui ne donnent pas de résultats, alors il a le choix de poursuivre et d'obtenir toujours les mêmes résultats ou de changer son approche pour avoir des résultats différents et positifs.

Changer d'approche dans une activité apporte de nouveaux résultats

Pour résumer, vous auras donc un système automatisé, humain et valorisant, qui va générer des clients 24h/24 et mettre en avant tes services de Naturopathe / Gardien de Santé Connecté de la bonne façon en montrant les bienfaits que vous apporterez à tes futurs clients ...

Un Web Commercial virtuel, c'est comme avoir un employé hyper compétent qui fait tout ce que vous n'aimez pas faire...

(Avec un tel système, vous serez très en avance comparé à tous les autres thérapeutes qui fonctionnent encore avec les anciennes méthodes...)

Je vous donnerai aussi en bonus des techniques pour multiplier ce qui fonctionne déjà pour rentabiliser et diversifier toujours plus tes prestations comme :

- Remplir des ateliers de 5 à 10 personnes, chacune payant au moins 50 €;
- Proposer des packs vitalité allant de 200 € à 500€ (en fonction de la durée) qui inclut consultations, séances de suivi ;et accompagnement personnalisé.

Avec cette stratégie, vous pourrez aider de plus en plus de personnes tout en augmentant significativement votre activité.

(Et sans jamais sacrifier votre famille, tes amis, ni votre liberté).

Et ça, c'est possible en devenant un(e) Naturopathe / Gardien de Santé Connecté reconnu.e libre d'exercer où vous voulez et quand vous voulez...

Pour moi, être Naturopathe / Gardien de Santé Connecté , c'est bien plus qu'une simple activité.

C'est un style de vie, une philosophie.

C'est la volonté de faire le bien autour de soi, de transmettre des valeurs et d'aider tous ceux dans le besoin.

Tous ceux qui ont été abandonnés par la médecine traditionnelle qui leur a dit "qu'il n'y avait rien à faire", que "c'est comme ça" et qui souffrent chaque jour en silence ( vrai aujourd'hui avec les effets secondaires des injections poisons, encore plus vrai dans les années avenir quand ils vont se multiplier).

Mais on ne peut malheureusement pas vivre que sur de beaux principes...

(Demandez à tous les autres thérapeutes autour de vous et vous verrez).

Et c'est pour ça que j'ai concentré mes 20 ans d'expérience en tant que Naturopathe dans l'accompagnement le plus complet que vous trouverez. (Contrairement aux autres formations qui coûtent jusqu'à 13 000€ sans jamais vous apprendre à *vivre* de ton activité).

C'est la seule formation qui vous donne accès à un réseau de Gardien de Santé Connecté de toute la Francophonie pour vous épauler et vous conseiller en permanence.

La seule formation qui vous donne un système complet pour générer des clients en automatique 24h/24 sans avoir à vous vendre vous-même.

Le seul accompagnement qui vous permet de créer une offre irrésistible pour vous démarquer de tous les autres praticiens et proposer des prestations de qualité.

La seule formation qui vous donne un label comme gage de qualité aussi bien par les autres thérapeutes que par les clients.

La seule formation où vous recevez un site internet entier prêt à être personnalisé d'une valeur de 1500 € en rentrant un simple code pour attirer tes clients dès ton diplôme obtenu.

La seule formation qui vous permet de continuer de vous former en permanence parce que je partage constamment mes dernières découvertes et de nouvelles techniques dans le club Gardien de Santé Connecté

Vous serez toujours au sommet de ton art, compétent(e) et sûr(e) de vous.

Et bien sûr, je ne parle même pas du cursus énorme que je vous ai préparé. Il comprend toutes les pratiques les plus efficaces des médecines douces comme :



Et bien d'autres que je n'ai pas la place d'énumérer ici.

(Ainsi que les techniques tirées de l'enseignement de l'illustre professeur Marchesseau, l'Hippocrate des temps modernes j'ai tous ses cours originaux, du Dr Salmanoff et du Léonard de Vinci de la santé français ).

D'ici un an, vous pourriez commencer à travailler de chez vous à ton rythme et tout ça, en apportant votre contribution à l'humanité, en secourant des gens dans le besoin, qui ont tout essayé et ne savent plus quoi faire.

Ne gâchez pas cette opportunité et ne subissez pas encore un an de cette atmosphère déshumanisante du salariat.

Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un**

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>

## **POURQUOI ALLIER SANTÉ NATURELLE ET WEBCOMMERCE CONNECTÉ ?**

Le Modèle Naturopathe / Gardien de Santé Connecté tel que je le pratique et l'enseigne est un modèle qui permet de devenir un **expert en santé naturelle** et d'en vivre rapidement, en attirant des clients chaque mois de manière simple, stable et prévisible .

En effet, devenir naturopathe et en vivre ne s'improvise pas. Il faut bien sûr se former pour maîtriser le fonctionnement du corps humain, comprendre comment les maladies se fabriquent et savoir que faire pour activer l'autoguérison du corps, ce qui est déjà un véritable défi.

Mais en plus il y a des stratégies et des systèmes simples à mettre en place qui permettent d'accélérer la réussite, car être naturopathe et n'avoir aucun client c'est du gâchis.

Et c'est malheureusement une réalité pour la plupart des thérapeutes qui débutent leur activité, il est très difficile de remplir son agenda et de gagner sa vie correctement les 5 premières années.

**Être Naturopathe / Gardien de Santé Connecté, c'est pouvoir commencer**

**à vivre de son activité même en débutant !**

Bien sûr ce n'est pas une solution magique, il y a du travail, mais la formation vous donne des Naturo'Process éprouvés, ultra efficace et qui vous font gagner des années, ils sont un raccourci qui vous évite les années de tests et de galère.

Ces Naturo'Process vous montrent PAS à PAS quelles sont les actions à réaliser pour avoir des clients même si vous n'avez pas de cabinet de consultation, le tout premier process vous permet même de vous créer une liste clients ciblés dès la 2e semaine de cours.

## **LES ERREURS QUE COMMETTENT 90% DES THÉRAPEUTES, ET COMMENT LE 10% RÉUSSIT AISÉMENT**

En discutant avec des thérapeutes, j'ai constaté énormément de choses et de problèmes qui les empêchent de multiplier leurs résultats et les gardent prisonniers de leur quotidien.

Parmi ces problèmes : la **dispersion**, qui est l'un des problèmes récurrents d'un thérapeute. C'est ce qui fait échouer une grande majorité d'entre eux, surtout **lorsqu'ils débutent**.

Quand ils lisent un article conseillant d'être présent sur tous les réseaux sociaux – comme YouTube, Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn – pour développer leur visibilité, puis de prospecter lors de congrès et conférences et de participer à des sessions de réseautage pour distribuer leur carte de visite, ils suivent ces conseils et s'épuisent à force d'essayer d'être présents partout.

Avec cette approche, un thérapeute ne peut pas comprendre les besoins du prospect qui s'adresse à lui. Il ne peut pas non plus définir le client idéal pour ses produits et services.

En plus, à vouloir être partout, vous n'avez pas le temps ni l'énergie pour livrer des services de qualité aux quelques clients que vous avez difficilement attirés.

C'est une spirale infernale qui vous met en position d'esclave vis-à-vis de votre activité.

Les thérapeutes qui réussissent ne sont pas présents partout. Ils savent qu'il vaut mieux maîtriser un ou deux moyens de communication de manière très précise plutôt que de vouloir être omniprésent sur plusieurs réseaux au risque de devoir sans cesse créer du contenu, des vidéos, des articles, etc.

Je crée peu de nouveau contenu, à l'exception du contenu pour mes Naturo'Formations et celui des différents programmes d'accompagnement pour mes clients.

C'est une décision que j'ai prise il y a plusieurs années. J'aurais pu créer du contenu sur YouTube ou d'autres plateformes en y passant des heures, mais je n'ai pas fait ce choix.

Il est important de comprendre que la présence sur différents réseaux apporte de la valeur, mais lorsque vous démarrez une activité, **faire plus n'est pas mieux** .

Faire plus de volume, ne supprime pas les problèmes qu'un thérapeute peut rencontrer. C'est même contreproductif, car les thérapeutes pensent que plus ils sont visibles, plus ils convertiront des prospects en clients ; et même en client haut de gamme.

**C'est une croyance limitante** à laquelle certains ont peut-être adhéré en lisant un article ou en regardant une vidéo par le passé, mais c'est faux.

Pour passer au niveau supérieur, il est important de refuser d'être partout et de privilégier la maîtrise d'un ou 2 réseaux sociaux au maximum, pour développer son activité.

C'est de cette manière que l'on obtient les meilleurs résultats alors que les autres triment à vouloir être présents et visibles partout, à travailler non-stop sans résultat.

Le niveau de concentration dans une activité est proportionnel au niveau de revenus générés. Les thérapeutes qui papillonnent à droite et à gauche sont ceux qui génèrent le moins de résultats.

Donc, le moins on fait de contenu, le plus on génère de chiffre d'affaires en se concentrant sur les aspects essentiels de son activité.

Laissez les concurrents s'épuiser à créer du contenu à la pelle, avec des podcasts, des vidéos, des interviews, des speeches, des interventions à différents événements, participer à du réseautage, etc.

Concentrez-vous sur l'essentiel – je travaillerai avec vous et je vous montrerai quoi faire spécifiquement quand vous rejoignez la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté.

Et passez le reste du temps avec vos proches et les personnes que vous aimez.

En écrivant ces lignes, mon but est que chacun soit convaincu de cette idée.

Le plus important, c'est de se concentrer sur l'essentiel et sur le cœur de son activité de Naturopathe : **créer une offre irrésistible pour son marché cible et avoir des rendez-vous avec des personnes qui ont besoin de votre solution.**



## UNE TRISTE RÉALITÉ

Comme j'étais à la recherche d'un process efficace pour pouvoir optimiser mes Naturo'Formations et démultiplier le nombre de mes abonnés, j'ai assisté à de nombreux événements de webmarketing et j'y ai rencontré énormément de thérapeutes qui souhaitent démarrer une activité ou qui sont déjà en activité.

La réalité de ces thérapeutes est marquée par un manque de solutions concrètes et efficaces, en voici quelques exemples :

- Ils ont du mal à faire suffisamment de chiffre, le bouche-à-oreille s'essouffle assez rapidement.
- Ils veulent développer un revenu stable et solide.
- Ils veulent automatiser la récolte des prospects et attirer de meilleurs clients.

Un bon client est un client qui respecte la valeur qui lui est offerte sans négocier les tarifs. Ce n'est pas un mauvais payeur. Ce n'est pas pour ce type de clientèle que l'on choisit d'offrir des services.

- Ils ont un taux de conversion trop bas par rapport au nombre de visiteurs ou aux contacts directs.
- Beaucoup de thérapeutes ont besoin de plus de liberté et de reconnaissance.

Internet est un excellent outil pour développer sa visibilité, mais c'est aussi un frein pour beaucoup de thérapeutes encore aujourd'hui.

### **Voici les plus grands obstacles que rencontrent les thérapeutes :**


- Ils manquent de résultats (ou ils n'en ont pas du tout) avec l'outil internet.
- Quand on s'installe à son compte, on crée un site ou un blog et une page Facebook. On crée un compte sur d'autres réseaux sociaux comme Instagram ou Twitter. Mais en apportant du contenu, même en grande quantité, ils n'ont pas de résultats.
- Ils ne veulent pas partir à la chasse aux prospects.
- C'est l'une des frustrations les plus communes. Beaucoup de thérapeutes ne veulent pas parcourir des kilomètres chaque jour pour trouver des clients.
- Ils font trop d'efforts manuels pour peu ou pas de résultats.
- Le luxe quand on est thérapeute, c'est d'avoir la liberté de pouvoir refuser des clients.

**Mais l'expérience des Naturopathes Connectés est différente :**

- Ils savent comment mettre en place de systèmes automatisés et ils peuvent décider de leur clientèle.
- Ils développent et multiplient leur chiffre d'affaires par 2 ou 3 fois en quelques mois. C'est la réalité pour les étudiants de la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté.
- Ils augmentent leur qualité de vie, leur liberté, ils travaillent moins et ils ont plus de liberté. Ils profitent des fruits de leur affaire, ils ont du temps libre pour leur famille, pour les hobbies, etc.

Mon parcours me permet aujourd'hui de transmettre des clés simples et concrètes, car j'ai traversé ces difficultés lorsque j'ai démarré mon activité de Naturopathe, en 2003.

Mes étudiants ont également vécu cette dure réalité jusqu'à ce que je leur enseigne les différentes méthodologies et stratégies que j'utilise dans mes activités et qui donnent d'excellents résultats.

 Les 2 questions que l'on me pose tout le temps. ?

La première c'est : « **Avez-vous un bon naturopathe à me recommander, qui pratique la naturopathie comme vous ?** »

Non je n'ai personne à recommander puisque j'ai développé **ma propre façon de pratiquer, synthèse des fondamentaux de la naturopathie, mais aussi des enseignements de 2 grands hommes** qui ont marqué ma vie.

Georgia Knap, un génial savant français qui **a prouvé aux journalistes** en leur donnant rendez-vous tous les 10 ans qu'il était **possible de rajeunir** et que sa méthode fonctionnait très bien.

Et le Dr Salmanoff, médecin russe qui a consacré sa vie à étudier **le système capillaire** (vaisseaux sanguins de la taille d'un cheveu, qui représente 80% de la circulation sanguine totale, tellement fins qu'ils se bouchent vers 50 ans).

Il a démontré qu'il était possible de **gagner 20 années de vie supplémentaire en bonne santé** simplement en débouchant les capillaires avec des gestes simples comme mettre une bouillotte sur son foie.

**Je trouve que sans leurs enseignements la naturopathie n'est pas complète.**

C'est pour cela que je ne sais pas qui recommander...

L'autre question que l'on me pose, c'est : « **Que faut-il faire pour devenir naturopathe, c'est dur ?** »

Non ce n'est pas dur, oui c'est accessible à qui en a vraiment envie, mais comme tous les métiers qui touchent à l'être humain, il faut le faire parce qu'on l'on veut sincèrement aider les autres, avoir de l'empathie, une philosophie d'authenticité et de bienveillance.

Un jour j'ai eu un déclic, à force de dire non, je ne sais pas qui ou quelle école vous recommander, je me suis dit que pour répondre à ces besoins je devais créer ma propre école de Naturopathie.

Cela me permet d'avoir en même temps un réseau de naturopathes connectés que je peux recommander les yeux fermés, car je les ai formés, je suis ainsi sûre que l'enseignement correspond à ma philosophie et vision de la santé naturelle.

Vous avez vu qu'avec l'outil internet, il est possible d'automatiser et de créer un système complet qui permet d'obtenir de nouveaux clients mêmes si ces personnes ne vous connaissent pas du tout quelques jours auparavant.

Et c'est là que je me suis rendu compte que tous ces outils, je pouvais les partager, offrir un raccourci pour éviter de perdre 10 ans comme j'ai pu le faire, pour éviter les années de galère et de stress à se demander comment payer les factures...

Et que l'idéal c'est de le faire dans le cadre d'une école structurée : **L'Institut de Naturopathie Pratique & Connectée**, voilà comment tout à commencé...

## **MÊME PAS BESOIN D'UN SITE WEB POUR CONVERTIR DES INTÉRESSÉS EN CLIENTS**

Beaucoup de thérapeutes pensent que pour démarrer une activité ou pour attirer des clients, il faut avoir un magnifique site web qui demande des semaines ou des mois de développement.

Cette idée peut rapidement devenir un casse-tête et empiéter largement sur un budget déjà serré.

Pour avoir un beau site, il faut faire appel aux services de programmeurs et de développeurs web qui créent une vitrine avec une image attirante et qui présentent les différents services offerts, un CV détaillé, des photos, une biographie, etc.

C'est du temps et de l'argent mal investi au début d'une affaire, et une erreur très commune des débutants qui triment.

Ce n'est pas ce type d'informations que recherche un client, il ne cherche pas des photos, ni un CV, ni un diplôme.

**Tout ce que recherche un prospect, c'est une transformation et un résultat.**

Un prospect qui devient client paye pour un résultat .

Le thérapeute peut être le plus diplômé au monde, mais si la valeur des prestations n'est pas communiquée de façon simple et claire, le prospect ira voir ailleurs .

Il s'adressera à un thérapeute qui comprendra ses frustrations, les obstacles auxquels il est confronté.

Il choisira celui qui prendra le temps de discuter avec lui pour comprendre la problématique et pour trouver des solutions créatives en mettant un plan d'action en place pour atteindre ses objectifs santé .

Le site vitrine peut être un élément supplémentaire dans la communication, mais ce n'est pas ce qui incitera un client potentiel à signer avec un thérapeute.

L'élément décisif et favorable à la prise de décision d'un prospect est **l'aptitude à communiquer sur la transformation potentielle de celui-ci.**

C'est en expliquant **clairement comment arriver d'un point A à un point B**, c'est-à-dire à partir de la situation qu'il vit actuellement, **comment peut-il atteindre son objectif santé le plus simplement**, efficacement et rapidement possible .

Ce sont ces éléments qui engendrent l'achat d'un accompagnement personnalisé.

Il y a toujours des exceptions, mais c'est quasiment TOUJOURS celui qui communique le mieux sur la transformation potentielle du prospect qui convertira le prospect en client.

Pour cela, le thérapeute doit être en mesure de comprendre et cerner parfaitement les peurs du prospect, ses désirs, ses objectifs, ce qu'il a déjà tenté de faire sans y arriver dans le passé.

Même si un prospect dit que l'élément décisif est le site ou la richesse d'un CV, les statistiques et résultats démontrent que c'est souvent une justification logique. La décision est basée à plus de 80% sur l'émotionnel.

**Ce qui signifie que toute décision est basée sur l'émotionnel, mais cette décision sera justifié par la raison.**

Au démarrage d'une activité, l'élément essentiel n'est pas le site internet ou la beauté de votre carte de visite .

**La priorité, c'est de mettre en place une offre irrésistible pour votre client idéal.** Puis de communiquer clairement sur la transformation potentielle pour attirer des clients qui correspondent à ce que vous offrez .

Lors des échanges pour une vente ou pour la proposition d'offres, le prospect aura toujours une idée (préconçue et souvent totalement arbitraire) du montant maximum qu'il voudra payer pour votre service .

Rester ferme quant à la qualité des services proposés avec un tarif précis, donne confiance en soi et montre au potentiel client que l'on n'a pas vraiment besoin de faire cette vente ; ce qui rend un Naturopathe encore plus séduisant dans ce positionnement.

La confiance est contagieuse et démontre à votre client que vous maîtrisez votre sujet .

## **LE MEILLEUR TYPE DE SERVICE À VENDRE LORSQU'ON DÉBUTE ET CE QU'IL FAUT ÉVITER**

Qu'on débute comme naturopathe et que l'on soit à la recherche de son premier client, le meilleur type de service à vendre est le "fait pour eux" ou "clé en main".

Je rencontre beaucoup de thérapeutes qui tentent de vendre leur formation internet à 50 ou 100 euros et qui font face aux problèmes de conversions.

Quand on démarre une activité et qu'on veut attirer des clients haut de gamme, le service le plus facile à vendre est une prise en charge complète du client.

C'est-à-dire de réaliser le travail pour (ou *avec*) lui pour un montant récurrent chaque mois.

Une offre "faite pour vous" ou "clé en main" est extrêmement alléchante et justifie de montants plus élevés dès la première vente.

À mesure que vous gagnez des clients régulièrement, avec une récurrence (qui vous donne donc de la stabilité et de la sécurité), vous pouvez ensuite projeter la création d'une formation et la systématisation de votre activité.

Un calcul simple permet de définir le nombre de clients nécessaires pour atteindre la réussite dans une activité de coaching ou consulting.

Lorsqu'on propose une offre haut de gamme, on offre une valeur au client qu'il ne pourra trouver nulle part ailleurs.

### **Étonnants, mais vrais :**

1 . Il est beaucoup plus difficile de faire 100 ventes à 50 euros, que 10 ventes à 500 euros. Si vous savez positionner vos offres et attirer les bons clients pour ces offres, une vente haut de gamme à 500 euros ou même 1'000 euro est relativement simple.

2 . **Le meilleur moyen d'avoir un impact positif dans la vie de vos clients et dans la vôtre est d'augmenter vos tarifs.**

Vous attirerez des clients qui sont plus investis et donc qui suivront vos directives et prennent au sérieux tout ce que vous préconisez et faites.

**Et donc, ils auront de meilleurs résultats.**



3 . Il est essentiel de commencer à voir vos talents, vos compétences, vos dons et vos connaissances non pas comme quelque chose de “commun”, mais comme **quelque chose d'exclusif qui doit être mérité par votre client.**

C'est comme ça qu'on offre des prestations de qualité, avec un service de qualité que ce soit au niveau du traitement de la prestation, de la livraison ou du service clientèle .

Il est **plus intéressant d'avoir moins de clients à des tarifs élevés que d'avoir beaucoup de clients qui prennent beaucoup de temps, pour peu de retours financiers.**

Il est toujours mieux de privilégier la qualité à la quantité.

Quand vous proposez des tarifs bas, vous bradez votre expertise. Et c'est à ce moment précis que vous avez besoin d'aide extérieure pour dépasser ces fausses croyances limitantes.

Pour discuter avec moi et voir comment vous pouvez vous aussi devenir Naturopathe / Gardien de Santé Connecté et multiplier les résultats de votre activité en créant des offres irrésistibles pour votre marché cible et avoir un maximum d'impact auprès de vos clients, **prenez rendez- vous sur cette page et vous pourrez bénéficier des conseils experts d'un des tops coachs de l'équipe** : <https://www.secrets-sante.fr/bilan-reconversion-gdsc/>

Plus vite votre offre haut de gamme sera mise en place dans votre activité, plus vite vous pourrez vous dégager des marges importantes pour avoir plus de liberté.

## **L'OUTIL INDISPENSABLE QUI GÉNÈRE DES RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS MÊME QUAND VOUS DORMEZ**

La relance par email est le premier outil à posséder pour développer son activité et se démarquer des concurrents.

Ça ne sert à rien de relancer ses contacts et prospects une fois par an ou même une fois par mois.

Il faut contacter et envoyer des emails plusieurs fois par mois.

Les contacts inscrits sur vos listes ou dans vos bases de données sont ceux qui ont témoigné de leur confiance en vous laissant leurs coordonnées – ils veulent des informations !

VOUS AVEZ peut-être déjà **une mine d'or dans leur boîte de réception.**

Communiquer avec les personnes avec lesquelles vous avez été en contact dans le passé – plusieurs jours ou plusieurs années – avec un simple message est une manière d'utiliser son temps de façon efficace et d'être rentable dans son activité.

Cet exercice permet de faire une mise à jour de sa liste de contacts et parfois d'avoir des retours financiers surprenants.

**C'est comme de l'argent qui dort alors qu'il est juste sous vos yeux.**

Le message envoyé à sa liste de contacts permet de situer les personnes par rapport à ses offres et de savoir si elles sont intéressées.

En fonction des réponses, le message peut les rediriger vers une Session Bilan ou un rendez-vous physique.

La Session Bilan ou l'Appel Découverte permet de cerner la problématique du prospect puis de lui recommander le produit répondant à ses besoins.

Alors que tout le monde est à fond sur les réseaux sociaux, le marketing par email permet de se démarquer et de faire une réelle différence, parce que votre message arrive directement chez le prospect.

Beaucoup d'études de marketing confirment cela également : le retour sur investissement dans la promotion par email est supérieur à celui des réseaux sociaux .

## **LE MEILLEUR MOYEN DE PROUVER LA VALEUR À UN CLIENT POTENTIEL, MÊME S'IL N'A JAMAIS ENTENDU PARLER DE NOUS ET MÊME EN DÉBUTANT DE 0**

Quand on cherche son premier client, le meilleur moyen de convaincre un potentiel client – surtout quand on n'a jamais rien vendu dans le passé – c'est de **lui expliquer le chemin qu'il va parcourir à vos côtés.**

Quel que soit le service vendu, votre client suit un chemin spécifique pour évoluer du point A (la situation dans laquelle il est aujourd'hui) au point B (l'objectif à atteindre) .

Le moyen le plus persuasif pour démontrer sa valeur sans jamais avoir eu de client auparavant, c'est de **détailler 5 à 7 étapes clés dans lesquelles le thérapeute accompagne son client.**

Cette méthode permet aux personnes de visualiser les étapes facilement et de positionner le thérapeute en tant qu'experts de son domaine, car il aura créé un pont entre le point A et le point B.

Ces différentes étapes permettent au prospect de se projeter facilement et de visualiser le processus dans lequel il va s'inscrire.

Cette approche donne de la clarté aux personnes et apporte une confiance dans l'expertise du thérapeute .

Le mieux vous créez et dessinez ce chemin imaginaire dans l'esprit du prospect et de l'accompagnement que vous allez lui offrir, le plus vous serez crédible et pourrez transformer de prospects en clients.

**Conférence Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>

### **3 MANIÈRES D'ATTIRER DES CLIENTS IDÉAUX QUI VEULENT DES SERVICES... AVANT MÊME DE VOIR SA PRÉSENTATION...**

Même si c'est déjà bien d'avoir un agenda rempli de clients, on se rend compte qu'on est vite limité .

Une fois l'emploi du temps rempli, vous êtes bloqué .

#### **Quand on échange son temps contre de l'argent, on arrive toujours à un plafond.**

La solution pour dépasser ce plafond, c'est de proposer des prestations et des offres qui ne demandent pas une intervention *exclusivement* privée et personnalisée.

La création d'offres haut de gamme élimine le plafond auquel vous êtes confrontés en appliquant le tarif horaire.

L'offre haut de gamme correspond aux besoins du client et à la transformation qu'il désire, mais elle ne demande pas plus de temps par rapport au volume de clients qui augmente.

Pour favoriser la vente d'offres haut de gamme, il y a 3 mécanismes très propices que vous pouvez utiliser dès aujourd'hui.

Pour transformer des intéressés – prospects et clients traditionnels confondus – en clients, j'utilise 3 autres process de Naturo'Webmarketing.

#### **1 – L'Atelier Physique**

Le premier process est l'organisation d'ateliers physiques.

Un atelier physique peut être organisé dans votre région plusieurs fois par an ou plusieurs fois par mois.

Il permet une connexion personnelle et directe avec une audience cible.

L'organisation est relativement facile.

Cet atelier peut avoir différents thèmes que j'ai testés et qui rencontrent un grand succès.

À la fin de l'atelier, vous pouvez proposer un rendez-vous pour une Session Découverte ou un Bilan personnalisé d'une durée de 45 à 60 minutes qui permet de comprendre la problématique du participant à cet atelier .

Pour inciter les participants à prendre rendez-vous, vous distribuez des formulaires au format papier à la fin de l'atelier.

Vous leur expliquez qu'ils peuvent bénéficier d'un Appel Découverte offert – sans obligation – pour entrer plus précisément au cœur de leur problématique.

L'atelier est le premier mécanisme possible pour attirer des clients haut de gamme.

Ces mécanismes sont étudiés plus largement et en détail dans la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté.

Nous travaillons les scripts, les points indispensables à connaître pour une telle organisation et les erreurs à éviter.

## **2 – La Téléconférence (ou un Webinaire)**

Le second mécanisme pour convertir des clients en clients haut de gamme premium, c'est d'organiser une téléconférence.

Dans ces téléconférences ou webinaires, vous pouvez vendre des produits ou des services en direct ou rediriger les prospects ou clients vers un rendez-vous téléphonique.

La création d'un webinaire demande des techniques pour que celle-ci soit réussie, en évitant les erreurs communes à ce type d'outil.

Ce système peut être totalement automatisé, car une fois la téléconférence enregistrée, elle peut tourner et apporter des prospects de manière automatique pendant des années.

## **3 – La Page Vidéo**

La troisième façon de convertir un visiteur en un client haut de gamme est d'utiliser une simple page vidéo.

Une page vidéo permet d'établir votre crédibilité en l'espace de quelques minutes et d'offrir de la valeur.

L'utilisation d'une étude de cas de clients ayant atteint de bons résultats est la meilleure formule à présenter.

Il est possible d'utiliser son iPhone sur un trépied pour se filmer et partager ensuite l'étude de cas en exposant la situation du client avant d'avoir eu recours au service et les résultats obtenus après l'accompagnement .

L'enregistrement de la vidéo, d'une durée de 10 à 20 minutes, peut se réaliser en un après-midi seulement.

Ce mécanisme apportera de la crédibilité à votre activité et démontrera votre expertise avant même que le prospect ne prenne rendez-vous.

Sous la vidéo, ajoutez un bouton pour permettre au visiteur de prendre rendez-vous pour une Session Découverte soit par téléphone, soit en présentiel.

### **Le filtrage est la clé de ce système.**

Le filtrage est très simple, mais efficace, ce qui permet une intervention seulement en phase finale pour le thérapeute.

L'automatisation des prospects intervient dans la phase de filtrage et **garantit de ne jamais avoir à parler avec des personnes curieuses ou n'ayant pas compris la valeur offerte ni l'aide qui peut être apportée.**



Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

<https://www.secrets-sante.fr/masterclass-gdsc/>

## **COMMENT TRANSFORMER UN “VISITEUR INCONNU” EN “CLIENT FIDÈLE” EN SEULEMENT 72 HEURES**

La différence entre les Thérapeutes qui réussissent et ceux qui ne sont pas satisfaits des résultats qu’ils génèrent aujourd’hui, c’est qu’ils ont pris une décision quand l’opportunité s’est présentée.

Ils ont décidé d’être accompagnés dans la création et le développement de leur activité avec des outils qui ont fait leurs preuves, simples et qui peuvent être mises en application immédiatement.

Ces naturopathes possèdent des informations que ceux qui ne réussissent pas n’ont pas encore à leur disposition.

Ces thérapeutes ont bénéficié d’une aide, d’un soutien et d’un accompagnement avec le regard d’un expert dans ce domaine tout au long de leur formation.

Un professionnel qui a lui-même eu des difficultés de développement par le passé, mais qui a trouvé le système qui supprime les difficultés que beaucoup rencontrent.

Quand on a les compétences et le service en tant que thérapeute, on mérite d’avoir des clients respectueux de son travail et qui payent le juste prix pour leur transformation.

Le système automatisé de Naturo’Webmarketing permet de développer une activité pour le mener à la destination voulue avec des clients ciblés et désireux de bénéficier des services proposés .

Ce système est puissant et au fil des pages, on comprend le caractère sérieux dans lequel s’inscrit ce système.

### **Quand on a un système sérieux, l’investissement doit l’être en retour.**

Ce n’est pas le prix qui importe le plus, c’est l’échange qui est offert : le résultat et la transformation .

Le système ne peut pas être décrit en détail dans ces quelques pages, car l’apprentissage et la mise en place demandent une formation et un accompagnement sur plusieurs mois afin qu’il soit optimal et donne des résultats.



Ce qui importe, ce sont les résultats obtenus après quelques mois de mise en application des conseils que je donne.

Je peux garantir la réussite quand une personne démarre et applique ce que j'enseigne dans ce programme. En tant que thérapeutes, la stabilité est un élément important et rassurant .

Cela permet de faire des projets, de partir en vacances en famille, d'avoir une clientèle stable sur le long terme et une abondance dans cette stabilité.

Avoir un ou deux clients de plus par mois payant 500 euros ou 1'000 euro, grâce au système que la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté vous enseigne, serait-ce un élément suffisamment attirant pour vous ?

C'est la solution pour attirer des clients à volonté, tout en ayant plus de temps libre pour soi, pour sa famille ou pour ses loisirs .

**CONFÉRENCE INÉDITE**

**COMMENT DEVENIR  
GARDIEN DE  
SANTÉ CONNECTÉ™  
ET EN VIVRE PLEINEMENT**

MÊME EN DÉBUTANT | EN TRAVAILLANT À DISTANCE | SANS REPRENDRE SES ÉTUDES

Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

[La Conférence se trouve juste ici...](#)

## CONCLUSION

### Une histoire et votre opportunité...

Pour terminer ce manuscrit, qui peut-être – je l’espère – sera le début d’une relation mutuellement bénéfique pour vous et pour moi, voici une histoire.

C’est une histoire qui illustre et résume parfaitement la différence entre le 90% des thérapeutes qui triment et souffrent en silence, tandis que les 10% réussissent aisément .

Claire, qui a fait son école de naturopathie avec moi, vit dans la région de Poitiers, avait un joli petit cabinet de consultation en naturopathie.

Son rêve, c’était de vivre de son activité à son compte.

Elle a acheté table de massage, tapis relaxant, logiciel de diagnostic en santé naturelle, appareils de massage, etc .

Elle m’a dit qu’elle était toute contente parce qu’elle avait tout en place et qu’elle était prête à pouvoir “vivre son rêve d’enfant” et à être indépendante en faisant ce qu’elle aime.

Puis vient le grand jour : l’ouverture de son cabinet de consultation.

Elle distribue quelques flyers aux commerçants du coin, en parle à ses amis, fait même une belle journée “portes ouvertes” à laquelle elle invite ses amis.

Tout le monde est content, elle la première. Puis les jours passent.

Les semaines passent. L’activité est lente.

Quelques personnes la contactent de temps en temps, mais ça ne concrétise pas assez.

Elle se lève tous les matins avec le rêve secret d’enfin avoir un agenda rempli.

Pouvoir aider ses clients et établir des programmes personnalisés, et pouvoir en vivre. Elle faisait du bon travail, mais n’en avait simplement pas assez.

Son cabinet est ouvert 6 jours sur 7 . . . mais reste vide. Seules les plantes font office de présence.

Elle avait une petite page Facebook qui ne bougeait pas.

Elle avait aussi un site vitrine, mais pas assez de trafic et de demandes pour ses services.

Le temps continue de passer. Elle ne génère pas assez de revenus pour en vivre et l'anxiété commence à faire surface.

Les factures s'empilent, les clients sont rares malgré le fait qu'elle soit très compétente.

Et 9 mois plus tard, elle ferme son affaire.

Elle met la clé sous la porte et postule à son ancien job.

Le problème, c'est que depuis qu'elle a quitté son ancien job, son patron a embauché une autre naturopathe à sa place.

La fin d'un rêve. Dommage.

Et je l'ai récemment revue à une petite fête avec certains de mes amis et quand elle m'a raconté ce qui lui est arrivé, j'ai trouvé ça vraiment dommage.

Tellement de potentiel.

Claire avait tout pour réussir dans son activité : compétences en naturopathie, joli cabinet, un réseau de personnes tout à fait dans la norme et c'est une personne très sympa.

Cette formation vous permettra de devenir Naturopathe / Gardien de Santé Connecté et d'obtenir UN ingrédient ESSENTIEL : des prospects réguliers et automatisés.

De prospects qui vous contactent chaque jour, c'est régulier, stable, prévisible.

**Avoir un bon produit ou service n'a RIEN À VOIR avec le fait d'être bon à FAIRE CONNAÎTRE son activité.**

Peut-être que vous voulez attirer plus de prospects, stabiliser vos revenus, avoir plus de visibilité ou autre.

Et même si ce n'est pas une pilule magique, internet transforme les activités de ceux qui savent l'utiliser .

**Et c'est pour cela que la formation Naturopathe / Gardien de Santé Connecté existe.**

Beaucoup de personnes veulent une transformation de leur activité, mais comme partout, il y a une réalité, et la voici :

Certains, même après avoir lu ce manuscrit en long et en large, vont continuer à être sceptiques ou à douter.

Si c'est votre cas, je vous remercie de votre temps et vous souhaite une bonne continuation, mais cette relation devra s'arrêter ici.

Et pendant que certains continuent à être sceptiques et à douter, d'autres – et j'espère que ce sera votre cas – voient l'opportunité, la réalité, les résultats et les transformations et veulent plus.

Plus de liberté, plus de clients, plus de contrôle et plus de tranquillité d'esprit.

Donc maintenant, voici votre opportunité.

Si vous voulez transformer votre activité et avoir mon aide personnelle pour devenir Naturopathe / Gardien de Santé Connecté et **ATTIRER des clients 24 heures sur 24**, j'ai bloqué quelques heures ces prochains jours vous permettant d'avoir une Session Bilan de Reconversion au téléphone.

Pendant la Session, nous discuterons de votre situation actuelle, vos objectifs et le moyen le plus rapide pour accélérer votre reconversion, vos revenus et atteindre vos objectifs.

**Pour vous inscrire pour une Session Bilan de Reconversion Diagnostic, rendez-vous sur <https://www.secrets-sante.fr/bilan-reconversion-gdsc/>**

Les places sont évidemment limitées, car chaque Session Bilan prend entre 45 et 60 minutes, et ce sera la conversation la plus révolutionnaire de votre vie professionnelle, parce qu'elle vous donnera un maximum de clarté, de simplicité et d'authenticité.

Et à la fin de la conversation, si vous passez les critères et que le coach de l'équipe pense que nous pouvons vous aider, nous vous donnerons l'opportunité de rejoindre l'accompagnement Naturopathe / Gardien de Santé Connecté.

On est en fin de lancement à l'heure actuelle et les portes se ferment ces prochains jours, donc il y a urgence.

**Rendez-vous sur <https://www.secrets-sante.fr/bilan-reconversion-gdsc/> pour prendre rendez-vous**, et mentionnez dans le formulaire que vous avez bien lu le guide “Naturopathe Un Gardien de Santé Connecté”.

Cela montrera que vous avez fait le nécessaire en amont et je vous placerai en priorité par rapport aux autres demandes de rendez-vous.

**Premier venu, premier servi !**

J’ai hâte de vous retrouver en tant qu’étudiant(e), et je vous dis “à très vite” !

Je vous souhaite tout le meilleur...

Delphine Dimanche



Conférence **Gardien de Santé Connecté : Comment devenir un.e Thérapeute épanoui.e, pour être LIBRE et vivre pleinement d'un métier plaisir & passionnant ?**

Si vous ne l'avez pas encore regardé, je vous conseille de le faire j'y partage de nombreuses pépites découvertes et expérimentées au cours de mes 20 ans d'expérience en Naturopathie.

[La Conférence se trouve juste ici...](#)