

VOS RDC

//ANNIE
CÉLINE
DANIELLE
MANON
MARYSE
MONIQUE
VALÉRIE//



Isabelle Carrière

Croissance d'entreprise • Formation • Inspiration



DRING DRING

20 MAI

8h00 à 8h30

UNE PETITE JASSETTE AVEC MOI
ET VOTRE RDC EN APPEL
CONFÉRENCE

TRUCS / NOUVELLES / MOTIVATION

COMPOSEZ

SANS FRAIS No de conférence
1.855.453.6954 + 5923833#

LOCAL No de conférence
514.736.8048 + 5923833#

SUPER WEEK-END 2015

RÉSERVEZ VOTRE DATE

Montréal le 30 mai

Québec le 31 mai

.....

Nous vous rappelons que cette formation est obligatoire pour au moins un membre de votre équipe. Réservez maintenant!

[3]

AUTHENTICITÉ

- Une qualité importante que tout bon leader doit avoir est l'authenticité, soit leur capacité à rester fidèle à eux-mêmes, à leurs croyances, et à leurs valeurs. En fait, le bon leader ne doit pas simplement rester fidèle à lui-même, mais doit également être en mesure de transférer adéquatement ses valeurs et croyances à son équipe et aussi celles de l'organisation, ainsi que ses objectifs globaux.

[4]

POSSÉDER DE BONNES APTITUDES DE COMMUNICATION

- De bonnes aptitudes de communication permettent au bon leader d'être un meilleur négociateur. En plus, un leader qui sait habilement communiquer sera outillé pour une meilleure gestion et résolution des conflits. Être en mesure d'expliquer clairement une situation quelconque et justifier la décision prise ne rend pas seulement les membres de l'équipe plus à l'aise avec la décision, mais leur permettent aussi d'accorder plus de crédibilité au leader. En s'assurant que l'équipe comprenne ses objectifs, cela aura un impact crucial sur leur performance et chances de succès. Être en mesure de bien communiquer le Comment, Quoi, Où et Pourquoi de l'objectif d'une organisation assure que tous aillent harmonieusement dans une seule et même direction. Les dirigeants ayant de bonnes compétences de communication sont également perçus comme étant plus crédibles.

[5]

ÊTRE EN MESURE DE SE POSER DES QUESTIONS!

- Le bon leader est en mesure de bien mener une enquête et aura l'instinct naturel de le faire. Être plus sceptique motive le bon leader pour tout remettre en question; le Qui, Quoi, Où, Comment et Pourquoi de toute situation. Cette série de questions permet d'identifier non seulement les forces et les faiblesses potentielles, mais aussi pourquoi elles se manifestent et comment elles peuvent être optimisées.



OU TROUVER DE BONS LEADERS ?

- Les chances sont que vous en avez déjà un dans votre organisation! Il vous suffit d'être en mesure d'identifier ces individus et de déterminer comment développer au maximum leurs compétences. Avant que vous déterminiez qui sera votre prochain leader, assurez-vous que vous avez une compréhension claire de ce que vous voulez qu'il atteigne comme objectif. Assurez-vous aussi qu'ils aillent les qualités et les caractéristiques d'un bon leader, et si votre individu saura être un bon "fit" avec l'équipe qu'il dirigera.

COMMENT ÉTABLIR UNE SOLIDE RELATION AVEC SA CLIENTÈLE ?

...

SAVOIR COMMUNIQUER

« NOUS ACCEPTONS SEULEMENT
CE QUE NOUS COMPRENONS »

Dr. Tran Tien Chanh

.....

L'une des nombreuses responsabilités du conseiller est de préparer la clientèle pour son nouvel objectif. Si la préparation est bien faite, il devrait y avoir très peu de surprises.

Lors de la préparation de la clientèle, le conseiller doit se rappeler que cette citation nous vient naturellement, puisque nous la répétons et l'étudions sur une base quotidienne. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'expliquer le matériel à sa clientèle, nouvelle ou familière, le conseiller a besoin de se rappeler cette citation et garder le matériel simple, clair et précis. Ne présumez pas que la clientèle sait tout et assurez-vous de toujours traiter tous les points. Il est tout à fait normal et prévu que la clientèle pose des questions parce qu'elle veut en savoir plus. Donnez-lui la chance de comprendre, soyez patient, et aidez-la à se sentir à l'aise, car cela va l'encourager à poser des questions.

Pour résumer, essayez de développer une relation enseignant/élève avec votre clientèle. Fournissez des informations réalistes, intéressantes, réalisables et, bien sûr, agréables.

Demandez à vos clients comment ils aimeraient être rejoints. Dans le monde technologique d'aujourd'hui, le coach a de nombreux outils qu'il peut choisir pour rester en contact :



EN PERSONNE

Comme mentionné précédemment, toute la clientèle doit avoir sa rencontre hebdomadaire obligatoire avec son conseiller.

PAR SMS

Le conseiller peut choisir d'envoyer chaque semaine des textes de motivation ou simplement rappeler à sa clientèle sa rencontre / son rendez-vous (dans des délais prédéfinis).

PAR TÉLÉPHONE

Pendant les 1-4 premiers jours, le conseiller prendra contact avec sa clientèle afin de s'assurer que la transition vers la cétose se fait sans effort. À titre d'exception, le conseiller pourra également communiquer avec la clientèle si cette dernière ne s'est pas présentée à son rendez-vous hebdomadaire afin de reporter le rendez-vous immédiatement.

PAR COURRIEL

Les centres/cliniques peuvent choisir d'envoyer des infolettres mensuellement qui pourraient comprendre :

- Nouveaux témoignages
- Nouveaux produits IP
- Sujets éducatifs
- Dates des ateliers et des journées portes ouvertes
- Programmes d'aiguillage (le cas échéant)
- Citations de motivation
- Coordonnées



CES DIFFÉRENTS MOYENS DE COMMUNICATION, S'ILS SONT UTILISÉS EFFICACEMENT, PEUVENT CONTRIBUER À BÂTIR UNE RELATION SOLIDE ENTRE LE CONSEILLER ET SA CLIENTÈLE.

GÉNÉRALITÉS SUR LES RÉGIMES

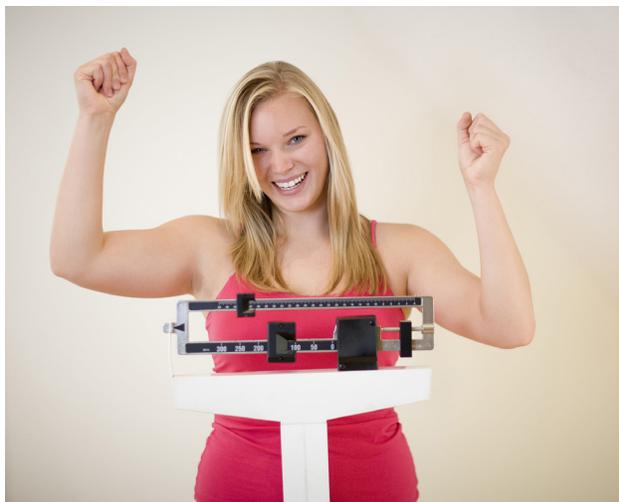
QUEL EST LE BON :
LES RÉGIMES
DÉMYSTIFIÉS!

PAR DR TRAN TIEN CHANH

.....

Il y a beaucoup de régimes efficaces : je ne le nie pas et je ne dis pas non plus qu'il faut les éviter.

Le but n'est pas d'entrer dans des querelles d'écoles : l'objectif est de perdre du poids et si possible durablement.



ETRE PRAGMATIQUE ET NON DOGMATIQUE

- Lorsqu'une personne réussit à perdre du poids avec une autre approche que la mienne, quel que soit cette approche - à condition qu'elle ne soit pas dangereuse- je l'encourage vivement de continuer. Je ne chercherai pas à dénigrer son régime en prétendant que le mien est meilleur.

La vraie question n'est pas de savoir si tel ou tel régime est efficace : ils le sont tous plus ou moins à des degrés différents.

LES VRAIES QUESTIONS SONT :

- Pourquoi et comment ces régimes marchent, sont-ils plus durables et surtout, répondent-ils à la vraie problématique du poids ?
- Si un régime ne fonctionne pas, c'est simple et le problème est vite réglé : ce n'est pas le bon !
- Si un régime est efficace, cela ne veut pas dire qu'il est meilleur que les autres.



RÉGIMES À LA MODE ET MODE DES RÉGIMES

- Il faut prendre un peu de recul, et comprendre le fonctionnement de ces régimes. Nous pouvons facilement démystifier des théories peu rationnelles et souvent arbitraires qui sous-tendent tous ces régimes.

Cette démystification est nécessaire : elle nous oblige à comprendre une fois pour toute la vraie problématique du poids. Cela évite de passer toute notre vie à courir derrière les régimes à la mode les uns après les autres. Les médias contribuent beaucoup à cela, car ils doivent toujours vendre de la nouveauté.



LES RÉGIMES IRRATIONNELS

• Je ne parle pas non plus des régimes totalement irrationnels comme la soupe aux choux, ou autre mono diète qui consiste à ne manger qu'un seul type d'aliment, que des fruits, que des pâtes, que de la viande, que des céréales, par exemple. Aucun intérêt et mauvais pour la santé.

Je parlerai des régimes qui paraissent d'avantage cohérents, sous prétexte qu'ils véhiculent une théorie scientifique, tels que :

- **La chrononutrition**, où l'on mange beaucoup de tout le matin, pas mal à midi et très peu le soir, ou encore pas du tout d'hydrate de carbone le soir.
- **Les régimes dissociés** : on mange tels aliments avec tels aliments, ou encore un jour on ne mange que des glucides, puis un autre jour que des protéines...
- **Les régimes soi-disant basés sur les groupes sanguins.**
- **Les régimes basés sur l'indice glycémique.**

Et j'en oublie certainement.

Tous ces régimes ont un point commun : ils ne sont efficaces que sur des personnes qui mangent très mal et beaucoup, beaucoup trop de sucres, beaucoup trop de graisses. Si tel est votre cas, n'importe lequel de ces régimes fera l'affaire, mais temporairement : car aucun ne sera définitif.

C'est normal car **UN RÉGIME N'EST PAS UN VACCIN CONTRE LE POIDS.**



LES FAUX DISCOURS

• Ce qui me dérange un peu avec ces régimes, ce sont les faux discours qu'il y a derrière. Il y a beaucoup de mise en scène pour faire croire à des théories le plus souvent sans vrai fondement.

Si l'on arrive à supprimer les excès et à restructurer radicalement ses habitudes alimentaires, à choisir de bons aliments avec des indices glycémiques faibles, alors on maigrit nécessairement. Pas besoin d'être un nutritionniste chevronné pour le comprendre...



GROUPES SANGUINS

• Par exemple, on vous demande votre groupe sanguin pour vous conseiller tel ou tel type de viande ou de poisson, tel fruit ou tel légume. Toute cette mise en scène alors qu'on sait pertinemment qu'au final on va vous supprimer presque dans tous les cas les laitages et la farine de blé ! Plus de dessert, plus de gâteaux, plus de fromage, plus de pain, plus de pâtes. Evidemment qu'on maigrit, mais c'est une blague, pas une vraie théorie...



« MAIGRIR SELON QUELQUE CHOSE... »

• D'une manière générale il faut se méfier des « Maigrir selon quelque chose... », Car derrière ce « selon quelque chose », il y a souvent des théories pseudo-scientifiques indémontrables, voire souvent grotesques. Récemment on a même vu aux Etats-Unis «Maigrir selon l'analyse ADN de sa salive»: grotesque.

Il y a aussi une émission célèbre en Amérique du nord qui s'appelle « Maigrir selon l'Évangile ». A l'époque biblique, à moins que je ne me trompe, il n'y avait pourtant pas encore de fast food, de crèmes glacées ou de sodas sucrés. Je ne serai pas surpris de découvrir un jour : « Maigrir selon le thème astral, Maigrir selon les lignes de la main, Maigrir selon Nostradamus, Maigrir selon la météo, Maigrir selon la saison, Maigrir selon les couleurs, etc.» Bref, maigrir à l'infini.



ET LA CHRONONUTRITION ?

- On mange de tout le matin, du fromage, de la charcuterie, tout ce qu'on veut, et en bonne quantité. On privilégie des aliments denses et gras, fromage, beurre, pain, fruits secs (amandes, noix).
- Le repas de midi comporte une majorité de protéines, viande, poisson, œuf, accompagnés de féculents.
- Au goûter, des fruits et pas mal de sucres de toute sorte.
- Le repas du soir est considéré comme le seul repas facultatif.

La théorie de ce régime est basée essentiellement sur la sécrétion des enzymes digestives, alors que le vrai problème se situe au niveau de l'insuline. Évidemment, cela peut marcher. Mais pourquoi?

On restructure les repas, dont le rythme était anarchique. On a enlevé par la même occasion les sucres rapides et l'alcool. Mais êtes-vous prêts à faire cela toute votre vie ? Êtes-vous certains que vous ne reprendrez pas de poids après ?

Il faut arrêter de culpabiliser les gens qui ont vraiment beaucoup de mal à manger le matin. Il y a des natures ainsi, et ce n'est pas si catastrophique. Cela ne sert à rien d'en faire un drame.

Moi, par exemple, je ne mange pas beaucoup le matin, et alors ? Ensuite, faire du souper, qui est le repas le plus convivial de la famille, un repas facultatif, ce n'est pas très malin.

D'ailleurs, si l'on inverse tout cela, mais que l'on restructure une alimentation auparavant anarchique, et bien cela marchera aussi...



« LE TOUT DISSOCIÉ »

- Il y a aussi des régimes où l'on dissocie tout. Un jour, un type d'aliment, le lendemain, on en mange un autre. Cela fonctionne aussi, et pour les mêmes raisons que les précédents régimes. D'ailleurs, vous remarquerez qu'il n'y a aucun jour où l'on peut manger des glaces ou du chocolat !



RÉGIME BASÉ SUR L'INDICE GLYCÉMIQUE

- Le régime basé sur l'indice glycémique ? C'est celui avec lequel j'ai le plus d'affinité parce qu'il évoque une notion à laquelle j'adhère depuis plus de vingt ans. Cette notion : la responsabilité d'un dysfonctionnement de l'insuline et le rôle coupable des sucres rapides. Il a aussi le mérite de nous apprendre à distinguer les bons et les mauvais sucres. Il contribue d'avantage que les autres régimes à la rééducation alimentaire.

Mais je suis perplexe quand les auteurs prétendent que leur régime est définitif, alors qu'il ne met nullement l'accent sur l'aspect psychologique et émotionnel du sucre.

Vous me direz que ce n'est peut-être pas leur rôle... Je vous l'accorde : mais qu'ils ne prétendent pas être plus définitifs que les autres ! L'autre inconvénient, de taille, c'est que ce régime est très peu efficace sur les personnes qui mangent peu de mauvais sucres. Ceux-là ne maigriront pas beaucoup avec un tel régime. Et malheureusement, c'est le cas de bon nombre de personnes qui sont en surpoids.



PRIVILÉGIER LES ALIMENTS À INDICE GLYCÉMIQUE FAIBLE

- Le choix des bons indices glycémiques doit constituer une hygiène alimentaire. Ce n'est pas vraiment un régime amaigrissant à proprement parlé.

Lorsque mes patients arrivent à la phase de maintien, je leur conseille toujours de privilégier les aliments à indice glycémique faible.

LE STYLE DE VIE IDÉAL

EN CONCLUSION : personne n'a inventé l'eau chaude. Pour le régime que je préconise, je ne peux même pas dire que je l'ai inventé : d'autres l'ont fait avant moi. Des milliers de mes confrères l'appliquent aujourd'hui avec succès.

Source : www.trantiendiet.com



QUANT À LA STABILISATION, c'est une autre histoire, une toute autre histoire.

Nous avons maintenant une approche encore plus puissante pour cette période critique où vous avez atteint votre objectif de perte de poids et où vous vous préparez à débiter l'expérience sur le maintien de votre poids.

Cette nouvelle Phase 4 est une approche fondée sur des études reconnues selon les dernières recherches indiquant qu'il y a trois éléments essentiels pour qu'une méthode de perte de poids soit couronnée de succès dans le maintien du poids à long terme. Informez-vous! 😊