

CANADIAN JOURNAL OF
REFLEXOLOGY

November 2009

Volume 3, Issue 6



**Reflexology
Helps Heal**

LA REVUE CANADIENNE DE
RÉFLEXOLOGIE

Novembre 2009

www.ReflexologyCanada.ca

Volume 3, Publication 6

Greetings From Team RAC

As you read this we will be merely days away from the AGM and the beginning of a new RAC year. Registration for this AGM has been sadly low and, in the coming year, we need to inject into the Association a greater commitment from all its members and a greater realization that RAC can only be as strong and active as those who belong to it.

Membership is not simply about paying the annual fees and then doing nothing more until the next time fees are due. It is not about complaining about the association's actions without doing as much as possible to put things right. Membership in any association is about commitment, belief, and combining the strength of many for the benefit of all. Many more of our members need to get that belief and make that commitment in order for RAC to be able to effectively represent Reflexology in Canada.

I cannot count the number of times that members tell us that they cannot make a living from Reflexology or that they only have one or two clients. I am sure that, from where they sit, this seems true. But the reality is that it is possible to make a good living from Reflexology and many of our members do just that with incomes that would be considered outstanding even in the corporate field.

I know from very personal experience that the success of one's own business is directly proportional to the commitment and effort that goes into it. Of course it is difficult to get started and to maintain the momentum needed to continue – but it is not impossible. There will be setbacks and disappointments but that is the reality of life. Everyone is capable of moving beyond such times and many of us have done so and continue to do so.

Whether you become a full time Reflexologist is a matter of personal choice but whether you can then make a decent living from it is a matter of personal commitment and the determination to succeed. RAC has provided much of the material and help that is needed to set up and run a successful Reflexology practice and will continue to be here to help any member who requires it. What RAC cannot do is to provide clients for members. It takes

work and belief to build a successful practice, but this is true of anything worthwhile. There seem to be many RAC members who do not yet truly believe in what they can do and what RAC provides. RAC's work to strengthen the credibility of Reflexology, and to improve the public's perception of the practice, supports all members and their efforts to attract, and maintain, new clients.

In ongoing and lengthy discussions with insurance companies RAC has seen one common denominator – these companies are far more influenced by the demands of their individual and corporate clients than they are by any other factor. Without an awareness of, and demand for, Reflexology by these groups, there will be no pressure for the insurance companies to recognize, and cover, Reflexology sessions. The best way to create the strong, national, awareness required to create this demand is through a national Reflexology association that has its members committed to this cause.

Our 2010 Conference in Winnipeg has the theme of “Believe in Yourself — Practice Success Through Diversity”. This is something that each and every member needs to do if we are to have more full time Reflexologists, a truly professional Association and an awareness and acceptance from the general public that forms the basis of every successful business.

It is up to you. Do you have what it takes? ❖

Table Of Contents / Table des matières

Reflexology Helps Heal Those Who Give So Much By: <i>Gina Stewart</i>	2
La réflexologie aide à guérir ceux qui donnent plus Par: <i>Gina Stewart</i>	6
Upcoming Events / Événements Suivants ..	8
Marketing Your Service, Marketing Yourself! By: <i>Karen McNeil</i>	10
La commercialisation de votre service et de vous même! Par: <i>Karen McNeil</i>	12

Mot de bienvenue de l'Équipe-ACR

À ce moment notre assemblé général annuel est à veille de commencer et le début d'une nouvelle année approche. Jusqu'à date par contre, l'enregistrement pour l'assemblé est moins qu'agréable. Au cours de la nouvelle année nous allons exiger de nos membres un engagement plus sérieux envers l'association et aussi la réalisation que l'ACR peut seulement être aussi fort que les membres qui lui appartiennent.

L'adhésion ne constitue pas de seulement payer les frais annuels et ne rien faire de plus jusqu'à l'année suivante lorsque les frais sont dues encore une fois et elle ne constitue pas non plus de plaindre contre les actions de l'association sans nous fournir de nouvelles suggestions ou moyens à renforcer les changements présentés. L'adhésion dans n'importe quelle association exige de ses membres un engagement total et de la conviction, afin de combiner les forces de ses membres pour que tous puissent en profiter. Un plus grand nombre de nos membres doivent embrasser cette conviction et de faire cet engagement pour que l'ACR puissent efficacement représenter la réflexologie au Canada.

Il est impossible de compter le nombre de fois que j'ai entendu un membre dire que ce n'était pas possible d'avoir la réflexologie comme un carrière à temps plein ou qu'ils on seulement quelques clients. En réalité, c'est très possible de vivre confortablement en pratiquant la réflexologie et plusieurs de nos membres obtiennent des salaires remarquables en pratiquant cette modalité.

Je sais par expérience personnelle que le succès d'une entreprise est directement proportionnel à l'engagement et à l'effort qu'on lui attribue. Bien sûr lorsqu'on commence c'est difficile à maintenir l'élan qu'il faut pour continuer – mais ce n'est pas une tâche impossible. Il y aura des revers et des déceptions mais c'est la vie. Nous sommes tous capables de survivre les temps durs et plusieurs d'entre nous avons déjà surmonté plusieurs défis.

Devenir un réflexologiste à temps plein est une question de choix personnel mais si vous

voulez vivre confortablement en faisant seulement la réflexologie, c'est une question de votre engagement personnel et si vous avez la détermination de réussir. L'ACR a fourni dans le passé de l'aide et du matériel qui est nécessaire afin d'établir une pratique de réflexologie et nous continueront d'être ici lorsqu'un membre demande pour notre aide. Ce que nous ne pouvons pas faire par contre, est de fournir des clients pour vous. Cela prend du travail et la conviction pour construire une pratique réussie. L'ACR semble encore avoir BEAUCOUP de membres qui ne croient pas en leurs propres habiletés et ce que l'ACR leurs fournit. Le travail de l'ACR est de renforcer la crédibilité de la réflexologie au Canada, et d'améliorer la perception de la modalité au public, L'ACR soutient aussi toutes ses membres et leurs efforts pour attirer, et maintenir de nouveaux clients.

Durant les discussions continuelles et interminables avec les compagnies d'assurances l'ACR à remarqué un dénominateur commun – ces entreprises sont surtout influencées par les demandes de leur clients individuels et non par nos demandes comme association. Sans la demande pour la réflexologie par ces individus, les compagnies d'assurances ne sont présentement sous aucune pression de reconnaître ni de couvrir les séances de réflexologie. La meilleure façon de créer une conscience publique forte et nationale requis pour créer cette demande est d'avoir les membres de cette association engagés à cette cause.

Notre conférence en 2010 à Winnipeg aura comme thème « Avez confiance en soi — Pratiquer le succès avec la Diversité ». Ceci est quelque chose que chacun d'entre vous, comme membre, avez besoins de considérer si nous allons avoir plus de réflexologistes pratiquant à temps plein, si nous voulons une association véritablement professionnelle et une plus grande présence et acceptation public. Une fois en place, ces morceaux bâtiront la fondation nécessaire pour réussir.

Le choix c'est à vous. Avez-vous ce qu'il faut? ❖

Reflexology Helps Heal Those Who Give So Much

Author: Gina Stewart is a Registered Canadian Reflexologist and Certified Foot Reflexology Instructor as well as being certified in Maternity Reflexology. She practices out of her home in a relaxed country setting in Southwestern Ontario. Her services include reflexology, massage therapy, and infrared sauna treatments. Her recent involvement with the FRIENDS OF THE ORPHANS OF CANADA orphanage has inspired her to encourage other reflexologists to volunteer for the upcoming 2010 trip. She may be contacted at newbridgechurch@wightman.ca or via www.reflex-ions.com with any questions.



Courtesy G. Stewart

With sponsored child and other orphans.

REFLEXOLOGY HELPS HEAL THOSE WHO GIVE SO MUCH

I had always envisioned combining my love of reflexology and my passion for travel. I never, however, anticipated it would lead me to the rewarding experience of volunteering in the Dominican Republic with *Friends of the Orphans (FOTO) Canada*.

In the spring of 2008 I had an eye opening conversation with a reflexology client who had just returned from a humanitarian trip to the Dominican Republic. She had spent two weeks working at an orphanage and it was easy to see that her experience had had quite an impact on her. Her enthusiasm was infectious and it soon inspired me to get involved with a future *Friends of the Orphans* volunteer trip.



Courtesy G. Stewart

Carmencita (my sponsored child) on the right, walking home from school with her girlfriend.

Friends of the Orphans supports a network of nine *Nuestros Pequeños Hermanos (NPH, Spanish for "Our Little Brothers and Sisters")* homes and their outreach programs in Latin America and the Caribbean. It helps transform the lives of orphaned, abandoned and disadvantaged children by creating families for life through values of unconditional love, shared responsibility and education. This enables children to grow into caring and productive members of their communities. My involvement came in the form of both helping the orphanage and helping to heal the individuals who live in the area and give so much of their time and compassion to the orphans.

The first task was to raise the \$2,500 in support of the orphanage and to cover travel expenses. At the time it seemed insurmountable but I was committed to the cause and decided that I was going to make it happen. By the summer of 2008 I had raised \$1,000 through a three day hot dog sale at a local grocery store. The balance of the funds was raised through garage sales, hosting a reflexology spa day in my home, and other community fundraisers. I was overwhelmed by the generous support of my family, friends and clients as they helped bring me closer to my fundraising goal.

This group, the final of five groups of Canadians to volunteer at the same orphanage, arrived in the Dominican Republic in March 2009. It comprised 43 participants including

Reflexology Helps Heal (cont.)

myself. The children had eagerly anticipated our arrival and were looking forward to spending time with us. In addition to offering my reflexology services to the orphanage staff I also looked forward to spending time with my sponsored child, 9 year old Carmencita Medina.

After organizing myself at the orphanage the team decided that the orphanage staff most in need of stress reduction and relaxation were the tias (housemothers). These women leave their own children for seven days at a time in order to spend twenty four hours a day taking care of the orphans.

Every day I would head to the houses where the tias attended to the children. With my limited Spanish, but armed with my translation book, I was able to tell them that I would be providing a relaxing foot massage that would provide healing benefits. They had never heard of reflexology but the idea of having a whole hour of relaxation to themselves definitely appealed to them. We may not have spoken the same language, but reflexology helped connect us and break down barriers between us.

Within the first week, word of the reflexology treatments had spread to the other tias. It was not unusual to have a crowd of women congregating outside whatever house I was in. As I made my way from house to house I would often find a tia motioning for me to come over to her. I would answer back, manana (tomorrow).



Spending play time with a very special little girl.



Courtesy G. Stewart

The housemothers (tias) were shy to be on their own for a reflexology treatment...in this photo support from another tias (left) and fellow volunteer

Front doors that were usually locked were now left wide open in anticipation of my arrival. Fresh towels and a warm foot soak were already set up in preparation for the reflexology. Many grateful women had remarkable ways of showing their appreciation for the gift of reflexology. I received many small gifts and one tia even sang to me... a most moving experience. I found the Dominicans to be such warm and loving people and I felt honoured by their shows of thanks.

During my two week stay I provided more than thirty reflexology treatments. The healing aspects of the reflexology allowed me to share common ground with these tias. I felt exceptionally privileged to have created a bond with so many of these women. On my last day many of them approached me and asked whether I would be returning next year. They were saddened by me leaving and my departure was very emotional on both sides.

The author is planning a second visit to the Dominican Republic in March 2010 and is looking to put together a small team of reflexologists.

If you are interested in getting involved with a visit please contact the author at newbridgechurch@wightman.ca as soon as possible – details are being finalized soon.

For more information about Friends of the Orphans Canada visit www.fotocan.org. ❖

La réflexologie aide à guérir ceux qui donnent plus

Auteur: Gina Stewart est une thérapeute agréée en réflexologie au Canada, une réflexologue diplômée en réflexologie plantaire ainsi que professeure. Elle pratique la réflexologie en dehors de sa maison située au sud de l'Ontario, connue par son calme atmosphère. Ses services incluent la réflexologie, la massothérapie ainsi que des traitements de sauna infrarouges. Son dernier implication avec les « AMIS DES ORPHELINS DU CANADA » lui a inspiré d'encourager d'autres réflexologues à faire du bénévolat pour le prochain séjour prévu en 2010. Vous pouvez la joindre par courriel au newbridgechurch@wightman.ca pour toute autre question.



La courtoisie G. Stewart.

Avec l'enfant parrainée et d'autres orphelin.

LA RÉFLEXOLOGIE AIDE À GUÉRIR CEUX QUI DONNENT PLUS

J'ai toujours envisagé de fusionner mon amour pour la réflexologie et ma passion de voyager. Cependant, je n'ai jamais imaginé que ça pourrait m'amener à une expérience motivante et consentante en République Dominicaine avec les AMIS DES ORPHELINS (ADOD) du Canada.

En printemps de 2008, j'ai eu une conversation avec une de mes clientes qui avait retourné de la République Dominicaine après avoir été en mission humanitaire. Elle a travaillé dans un orphelinat et c'était évident

de voir que son expérience lui a beaucoup influencé. Son enthousiasme était infectieux et il m'a inspiré d'être impliquée dans un voyage de solidarité avec les amis des Orphelins.

Les « Amis des Orphelins » supportent un réseau de neuf, Nuestros Pequeños Hermanos (NPH, français pour « nos petits frères et sœurs »), maisons et leur programme de proximité sont en Amérique Latine et les Caraïbes. Ce réseau aide les orphelins, les enfants abandonnés et défavorisés en créant des familles pour leur vies à travers les valeurs d'amour inconditionnel, partager les responsabilités et l'éducation.

Ceci permet aux enfants de devenir des membres bienveillants et productifs dans leurs communautés. Mon engagement est le résultat de vouloir aider les orphelins et aider d'autres personnes habitant dans les environs à guérir et qui donnent leurs temps et sensibilité aux orphelins.

La première étape était de collecter 2500\$ pour supporter l'orphelinat ainsi que pour couvrir le coût de déplacement. Il paraissait que c'était infranchissable, je faisais partie de la cause et décidais que je pourrais réaliser mon but. En été 2008, j'ai ramassé 1000\$ en vendant des chien-chaud dans un magasin pendant trois jours. La balance était élevée par des vide-grenier, animation d'une journée de spa-réflexologie à



La courtoisie G. Stewart.

À chaque fois que vous sortez votre appareil-photo, tous les enfants se réunissent pour prendre une photo... un exemple parfait.

La réflexologie aide à guérir (cont.)

ma maison et d'autres événements communautaires. J'ai été bouleversé par le support généreux de ma famille, amis et clients qui m'ont aidé à réaliser mon but de collecte de fonds.

Ce groupe, le dernier des cinq groupes bénévoles à l'orphelinat, arrivait à la République Dominicaine en mars 2009. Ce groupe comprenait 43 participants en incluant moi-même. Les enfants ont, avidement, anticipé notre arrivée et ont attendu avec impatience de passer le temps avec nous. En plus d'offrir mon service de réflexologie au personnel de l'orphelinat, j'ai attendu avec impatience de passer le temps avec mon enfant parrainée âgée de neuf ans Carmencita Medina.

Après avoir organisé l'orphelinat, l'équipe décidait que la plupart du personnel de l'orphelinat, qui ont besoin de réduire leur stress et de relaxer, sont des mères. Ces dames laissent leurs propres enfants pour sept jours pour prendre soin des orphelins pour vingt quatre heures de suite.

Chaque jour, je me dirige vers les maisons où les mères prêtent assistance aux enfants. Avec mon espagnol limité et toujours armée de mon livre de traduction, j'étais dans la mesure de leur dire que je donnerais des séances de réflexologie plantaire qui leurs aideront à se rétablir. Elles n'ont jamais entendu parler de la réflexologie. Or, l'idée de recevoir toute une heure de



La courtoisie G. Stewart.

Une maîtresse de maison entrain de relaxer après avoir reçu un traitement en réflexologie.

relaxation pour elles-mêmes leur plait. On ne parle probablement pas la même langue mais la réflexologie nous a aidé à se connecter et casser les barrières entre nous.

À l'intérieur de la première semaine, le mot de « traitements de réflexologie » a propagé entre

MY REFLEXOLOGY **SUPPLY STORE**

**BOOKS, DVD,
FOOT, HAND or EAR
CHARTS (4 sizes),
EAR & FOOT MODELS,
RECLINING CHAIRS,
AND much more....**

VISIT:

www.pacificreflexology.com

OR CALL

1(800)688-9748



La courtoisie G. Stewart.

Carmencita (mon enfant parrainé) à droite, en revenant de l'école avec son amie.

La réflexologie aide à guérir (cont.)

les autres mères. Ce n'était pas inhabituel d'avoir une foule de femmes rassemblées à l'extérieur de la maison où j'étais.

Lors de mon déplacement de maison à autre, j'ai toujours trouvé une maitresse de maison m'inviter à entrer chez elle. Je répondais toujours, manāna (demain).

Les portes d'entrée qui étaient toujours fermées sont maintenant restées largement ouvertes pour mon arrivée. Des serviettes fraîches ainsi qu'un absorbant tiède pour pied étaient organisés en préparation pour la session de réflexologie. Plusieurs femmes reconnaissantes avaient de différentes façons de montrer leur appréciation pour le don de la réflexologie. J'ai reçu des petits cadeaux et une maitresse de maison a même chanté pour moi...une expérience extraordinaire.

J'ai trouvé que les Dominicains sont un peuple chaleureux et aimable et je me sens honorer par leurs différentes façons de remerciements.

Lors de mon séjour de deux semaines, j'ai offert plus de trente traitements en réflexologie. Les aspects thérapeutiques de la réflexologie m'ont permis de partager mes connaissances avec ces femmes. Je me sens exceptionnellement privilégiée car j'ai créé des liens avec plusieurs dames. Pendant ma dernière journée, plusieurs maitresses de maisons m'ont contacté et m'ont demandé si je reviendrais l'année prochaine. Elles étaient tristes de me voir partir et mon départ était émotionnel des deux côtés.

L'auteur sera de retour pour une deuxième visite au République Dominicaine en mars 2010 et elle est en train de mettre un groupe de réflexologues en place.

Si vous êtes intéressés à être impliqués dans cette visite. Veuillez s'il vous plaît contacter l'auteur dans les plus brefs délais par courriel à l'adresse suivante : newbridgechurch@wightman.ca. Les détails vont être disponibles sous peu.

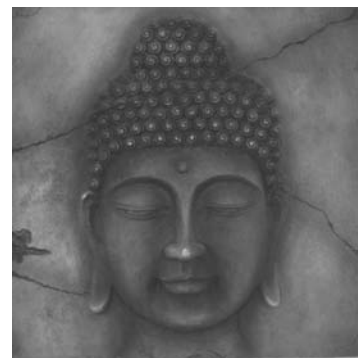
Pour plus d'informations au sujet de « Amis des orphelins au Canada » visitez leur site web au www.fotocan.org. ❖

UPCOMING EVENTS / EVÉNEMENTS SUIVANTS

RAC AGM & Workshop /
L'AGA de l'ACR et Ateliers
London, ON
November 5 - 7, 2009
www.reflexologycanada.ca

RAC Conference and AGM /
La conférence de l'ACR
et l'AGA
Winnipeg, MB
November 4 - 7, 2010
www.reflexologycanada.ca

INDIAN HEAD MESSAGE COURSE



*Through the Canadian
Centre of Indian Head Massage*

*Classes are available and
ongoing throughout Canada*

RAC Approved for 9.5 CEUs

Please contact
Debbie Boehlen
at 905-714-0298
or visit website at
www.indianheadmassagecanada.com
for workshop dates

LOOKING FOR
INFORMATION ABOUT
ADVERTISING IN THIS
JOURNAL?

VOUS CHERCHEZ
L'INFORMATION POUR
METTRE UNE ANNONCE
DANS CETTE REVUE ?

CanadianJournalOfReflexology.com

or / ou
902.442.3882

2009 Advanced Courses

Advanced Circulation of the Upper and Lower
Body, with Danielle Gault

Dec. 5 & 6, 2009

(VitaFlex techniques based on the book:
'Healing for the Age of Enlightenment'
by Stanley Burroughs)

Cranio-Sacral Reflexology -
La Réflexologie Cranio-sacré

with/avec Dr. Martine Faure-Alderson
en anglais - notes disponible en français
Advanced level/Niv. Avancé: 23/24/25/26
april/avril 2010

Third Level/Niv. Trois: 28/29/30

April/avril & 1 May/mai, 2010

Leads to a post-graduate diploma with the
Cranio-Sacral Reflexology Institute -
Mène à un diplôme avec l'Institut de
Réflexologie Cranio-sacré

(www.craniosacralreflexologyinstitute.com)

*All courses given in the beautiful
Eastern townships region of Quebec -
*Ces cours sont offerts dans les cantons
de l'est de Québec*

For more information, contact:

Carol Faguy, RCRT

info@reflexquebec.com

www.ReflexQuebec.com

Tel.: 450-242-4224

DISCLAIMER

This journal is the official publication of the Reflexology Association of Canada (RAC). The views and opinions expressed in this journal are the authors' and do not necessarily reflect those of the association or its Board of Directors. The articles are not intended to replace the advice of a doctor. Readers should consult a health care professional.

Advertisements are solely for the information of readers and are not endorsed by the association. No part of this journal may be reproduced without the express consent of the association.

Cette revue est la publication officielle de l'Association canadienne de Réflexologie (ACR). Les opinions présentées n'engagent que leurs auteurs et ne sont pas nécessairement celles de l'ACR ou les membres de direction. Les articles ne remplacent pas les conseils d'un professionnel de la santé.

Les annonces classées sont à titre d'information seulement et ne sont pas endossées par l'ACR. Toute reproduction de ce journal doit être autorisée par l'ACR.

Marketing your Service, Marketing Yourself!

Author: Karen McNeil, RCRT, has been RAC Certified since 2005 and is the current Chair of the RAC Board of Directors. She is the owner of Amazing Feets in Kelowna, British Columbia, and can be contacted via www.OkanaganReflexology.com. Karen recently presented at the RAC National Conference, in Montreal, on the subject of marketing.

MARKETING YOUR SERVICE, MARKETING YOURSELF!

I love marketing. I have not only spent years reading books and researching marketing, but I study people. I take note of what people say with their words and with their body responses. I have 'studied' what people seem to want, their attractions, and their desires. I have also observed the things that are "turn offs" for many people. My observations have helped put me in the

position of wanting to help my fellow health care practitioner.

I find so many people that are drawn to the "art of healing" are often kind, caring people with huge hearts and a desire to heal. Having such a gift does not, however, go hand in hand with knowing how to market these talents.

I like to keep my marketing simple and would like to share a simple approach that is often overlooked with you, the reader. In this age of the internet many people correspond via the internet — a means of communication that is great for small businesses as it is world-wide and free (once you pay your internet service provider bill of course)! Many have gotten rich off the internet — we all know of Bill Gates the computer geek who can now afford daily professional Reflexology sessions for himself and his staff! What about the others who have cashed in on the world wide web (www) such as the

The Reflexology Association of Canada
Invites you to become an Instructor of
Foot Reflexology

Consider advancing your practice in this dynamic and rewarding new direction.

RAC Trainers *Carol Faguy* and *Linda Baril* are offering this 5 day Teacher Training course in two locations in August 2010.

Fulfil your dream of a vacation on Vancouver Island's 'Wild West Coast' while combining it with advancing your career. Linda will be hosting this training in beautiful Tofino, BC

August 23 – 27, 2010



For information on the prerequisites to be completed prior to attending the Teacher Training please contact: RAC Head Office:
liane.bissonnette@reflexolog.org
1-877-722-3338

L'Association canadienne de
Réflexologie vous invite à devenir
Enseignant(e) en Réflexologie des Pieds

Carol Faguy et *Linda Baril*, formatrices pour l'ACR, vous offrent une formation de 5 jours à deux endroits au mois d'août 2010 – en anglais dans l'ouest du Canada et en français au Québec. (English manual and exams are available)

Le cours français aura lieu dans un très jolie village situé au Lac Brome, dans les cantons de l'est de Québec

du 23 au 27 août 2010



Pour plus d'information concernant les pré-requis pour ce cours, contactez Liane au bureau chef :
liane.bissonnette@reflexolog.org
1-877-722-3338

Marketing your Service, Marketing Yourself! (cont.)

owners of hotmail and yahoo? The main attraction of hotmail and yahoo are the use of free email addresses. Many of us have signed up for a free email address and I support this for personal use. When it comes to your business, however, are these email addresses really the best way to go?

First Impressions:

Our clients are looking for a Reflexologist who is qualified, reliable, and PROFESSIONAL! While there are many ways to demonstrate your professionalism, hotmail and yahoo type addresses are not among them. What impression do they give? What will potential new clients see when they see your name followed by “@hotmail.com”?

Most people’s impression of these addresses is that there is not a business behind the e-mail. They would view it as someone who is just dabbling in their profession, not committed to it fully, and that their personal and professional lives are not separate. While you may be a solo practitioner, you are still a business person and it is the business that provides credibility (while it is yourself that provides the service).

My recommendation to you is to get a professional email address for your business. There are a few options available to RAC members:

Most internet service providers offer more than one email address with your monthly fees so it is easy to have a family and a business email address at no extra cost.

In addition the Reflexology Association of Canada offers email addresses to their members at a cost of only \$25 per year as long as you are a RAC member. These RAC addresses can be easily accessed from any computer in the world and your e-mail address will never have to change, even if you move across the country or change your internet service provider. When your clients see your “@reflexolog.org” address they will

credit one more level of professionalism to your business. And as a member of RAC it is easy to sign up to.

A third option is to purchase your own domain name (your address on the internet) such as www.footsiecanada.com. Domain names can be purchased for as little as \$15 per year with web hosting (required to make your domain active) available for as little as \$6 per month. Webhosting services include several e-mail accounts so your e-mail address could be as professional as Karen@footsiecanada.com. And your e-mail address will never need to change.

This is a particularly good option if you are planning to have a website in the future – once the domain name is registered to you there’s no chance you will lose it to someone else so if you’re considering a website even a few years down the road it is wise to register the name now even if you are not going to get it hosted.

You don’t need to actually have a website to start making use of the e-mail addresses. If ever you do build the website, your customers will already be familiar with your website address as it is part of your e-mail address. Domain name registration and hosting package prices can vary so be sure to shop it around – all companies provide basically the same service so be price conscious. Ask someone, who has their own website, who they recommend and look at a few online choices.

It is important to always consider the first impression of your business and having a professional e-mail address is an easy, and inexpensive, way to add strength to your first impression. If you have any questions please feel free to contact the author at Karen.McNeill@reflexolog.org.

If there are other marketing topics you would like to appear in this Journal please feel free to send your suggestions to the author at the email address listed earlier. ❖

La commercialisation de votre service et de vous même!

Auteur : Karen McNeil, RCRT, est certifiée avec l'ACR depuis 2005 et est couramment la présidente du conseil d'administration de l'ACR. Elle est propriétaire de « Amazing Feets » à Kelowna en Colombie Britannique, et peut être contacté via www.OkanaganReflexology.com. Karen a récemment faite une présentation au sujet de la commercialisation à la conférence national de l'ACR, à Montréal.

LA COMMERCIALISATION DE VOTRE SERVICE ET DE VOUS MÊME!

J'aime la commercialisation. J'ai dépensé non seulement des années à lire des livres et faire la recherche au sujet de la commercialisation, mais j'étudie les gens. Je prends note de ce que les gens disent avec leurs mots et aussi la réaction du corps. J'ai « étudié » ce que les gens semblent vouloir, leurs attractions et leurs désirs. J'ai observé aussi les choses qui sont perçu comme « négatif » pour beaucoup de personnes. Ces observations m'ont aidé à me mettre dans une position de vouloir aider mes collègues en services de santé.

Je trouve que les personnes qui sont attirés à « l'art de guérison » sont souvent doux, veulent soigner, on des gros cœurs et un désir à guérir. Avoir un tel cadeau, cependant, ne va pas nécessairement avec la capacité de mettre ces talents sur le marché.

J'aime garder ma commercialisation assez simple et aimerais partager avec vous, une approche qui est souvent négligée. Ces jours ci, plusieurs personnes correspondent facilement grâce à l'Internet — c'est un moyens de communication efficace pour les petites entreprises car c'est une ressource mondiale et gratuite (une fois que la facture du fournisseur est payé bien sûr) ! Beaucoup se sont enrichi avec l'Internet — nous connaissons tous Bill Gates, qui peut maintenant se permettre des séances de Réflexologie professionnelles quotidiennes pour lui-même et son personnel! Autres qui ont encaissé sur le « World Wide Web » (www) inclus les propriétaires de Hotmail et Yahoo. L'attraction principale de Hotmail et Yahoo est l'usage

d'adresses électroniques gratuites. Beaucoup d'entre nous sommes inscrit à une adresse électronique gratuite et je le soutiens pour l'usage personnel. Quand il s'agit de vos affaires professionnelles, par contre, ces adresses sont-ils vraiment la meilleure façon d'y approcher ?

Premières Impressions :

Nos clients cherchent un Réflexologue qui est qualifié, fiable, et PROFESSIONNEL ! C'est sure qu'il y a plusieurs façons à démontrer votre professionnalisme, Hotmail, Yahoo et les adresses de ce genre, n'est pas une. Quelle impression donnent-ils ? Qu'est-ce que les clients potentiel voient lorsque votre nom est suivi par « @hotmail.com » ?

L'impression que ces adresses donnent est qu'il n'y a pas de professionnalisme derrière cette adresse électronique. Ils le regarderaient comme quelqu'un qui n'est pas entièrement engagé et qui ne sépare pas leurs vies personnelles et professionnelles. Même si vous êtes seulement un praticien, vous êtes encore une personne d'affaires et c'est cela qui fourni la crédibilité (pendant que c'est vous qui fournit le service).

Ma recommandation est d'obtenir une adresse électronique professionnelle pour vos affaires. Il y a quelques options disponibles aux membres de RAC :

1. La plupart de fournisseurs de service d'Internet offrent plus qu'une adresse électronique avec vos frais mensuels alors c'est facile d'avoir une adresse familiale et une seconde pour vos affaires.

2. En plus, l'Association Canadienne de Réflexologie offres des adresses électroniques à leurs membres à un coût de 25,00\$ par an, pourvu que vous êtes membre actifs de l'ACR. Ces adresses peuvent être accédées facilement à de n'importe quel ordinateur dans le monde et votre adresse ne changera jamais même si vous déménager ou si vous changer votre fournisseur de service d'Internet. Quand vos clients voient votre adresse « @reflexolog.org » ils créditeront un niveau de professionnalisme à vos affaires. Et puisque

vous êtes un membre de l'ACR c'est facile à s'inscrire.

3. Une troisième option est d'acheter votre propre nom de domaine (votre adresse sur Internet) comme par exemple: www.footsiecanada.com. Les noms de domaine peuvent être achetés pour seulement \$15 par an avec la toile accueillent (a exigé faire votre domaine actif) disponible pour seulement \$6 par le mois. Les services de Webhosting incluent plusieurs comptes d'adresse électroniques pourrait être professionnel tel que Karen@footsiecanada.com et votre adresse électronique n'aura jamais besoin de changer.

Ceci est notamment une bonne option si vous avez l'intention d'avoir un site internet dans le futur – une fois que le nom du domaine est enregistré, c'est le votre donc si vous considérez un site internet même quelques ans dans l'avenir il est sage d'enregistrer le nom aussitôt que possible.

Vous n'avez même pas besoin d'avoir un site internet construit pour commencer à utiliser les adresses électroniques. Si jamais vous construisez un site, vos clients connaîtront déjà votre adresse car il fait déjà partie de votre adresse électronique. L'enregistrement du nom de domaine et les prix des paquets peuvent varier alors ça vaut la peine de regarder autour – dans le fond toutes entreprises fournissent le même service mais il faut rester conscient du prix. C'est bénéfique de demander à quelqu'un qui a leur propre site internet pour voir ce qu'ils recommandent et aussi de réviser quelques choix en ligne.

C'est toujours important de considérer la première impression et d'avoir une adresse électronique professionnelle est un moyen facile, et bon marché, d'ajouter la force à votre première impression. Si vous avez des questions, s'il vous plaît contacter l'auteur à l'adresse suivante: Karen.McNeill@reflexolog.org.

S'il y a autres sujets de commercialisation que vous aimeriez voir dans cette revue, s'il vous plaît n'hésitez pas d'envoyer vos suggestions à Karen.McNeill@reflexolog.org . ❖

In recognition of the financial pressures that can sometimes make Conference attendance more difficult, RAC is continuing its *Conference Layaway Plan*.

RAC members can make monthly deposits, in amounts of \$10 or more, in to a layaway account from now until 2010 registration closes. The total amount saved will then be applied to the registration fee with any balance being returned to the member in order to help cover hotel and travel costs.

Start saving now and take the pressure off!

Contact Liane Bissonnette
at 1-877-722-3338 or

liane.bissonnette@reflexolog.org
for details and a sign up form.

The sign up form is also available at
www.reflexologycanada.ca.

See you in Winnipeg,
November 4 to 7, 2010!

Extra Space?

TEAM RAC

**Board of Directors / Membres du Conseil
Chair / Présidente**

Karen McNeill (BC)

Vice Chair / Vice-Présidente

Daisanne MacDonald (MB)

Secretary & Treasurer/Secrétaire & Trésorier
Susan Rusch (AB)

Directors / Directeurs

Lise Kunzi (AB)

Lisa Hrechkosy (MB)

Marco Arruda (ON)

STAFF / PERSONNEL

Executive Director / Directeur général
Marcus Summersfield (MB)

**Chapter Development Manager / Gérante
au développement des chapitres**
Sherri Gunn (MB)

**Director of Education and Program
Development / Directrice de l'éducation
et des programmes**
Linda Hughan (NS)

**Professional Development Manager /
Coordinateur de la formation**
Liane Bissonnette (MB)

Administrator
Sheneza Khan (MB)

**Reflexology Association of Canada (RAC)
/ l'Association canadienne de Réflexologie
(ACR)**

Tel: 204.477.4909 /
877.722.3338

Fax: 204.477.4955

memberservices@reflexolog.org

**PEER REVIEW PANEL /
GROUPE CONTÔLE PAR LES PAIRS :**

Chair / Président :

Rob Campbell

Committee / Comité:

France Trudeau

Mabel Woods

Jessica Yates

Canadian Journal of Reflexology is published every two months by Clockwork Communications Inc. on behalf of Reflexology Association of Canada (RAC)

Le Journal canadien de la Réflexologie est publié aux deux mois par Clockwork Communications Inc. pour l' Association canadienne de Réflexologie (ACR)

Non-Member Subscription:

\$15 per year plus GST

Single Issue Purchases:

\$4 plus GST

For subscriptions contact

distribution@canadianjournalofreflexology.com

or 204.477.4909.

Editor / Rédactrice:

Deborah Murphy

Art Director / Responsable de l'art:

Sherri Keenan

**For advertising rates or editorial guidelines
/ Pour les tarifs ou les guide éditorial:**

Clockwork Communications Inc.

Tel: 902.442.3882

Fax: 1.888.330.2116

editor@CanadianJournalofReflexology.com

www.CanadianJournalofReflexology.com

