

Profession diététicien-ne ASDD : comment pouvons-nous mieux nous positionner ?

Nina Prochazka, conseillère, B'VM AG

Cet exposé met en lumière l'importance de l'expérience client dans le positionnement de la profession de diététicien-ne, et aborde la question avec les participant-e-s de savoir comment l'organiser au mieux.

Une solide qualification ne te suffit pas pour te positionner auprès de ton groupe-cible. La clé du succès est dans l'expérience client. Cette dernière regroupe toutes les interactions et les points de contact avec tes client-e-s. En tant que diététicien-ne, tu devrais prendre en compte les questions ci-dessous pour te concentrer sur ta clientèle.

1. Besoins individuels : comment abordes-tu les besoins individuels de tes client-e-s ?
2. Récolter les feedbacks : quels mécanismes utilises-tu pour obtenir des feedbacks de tes client-e-s ?
3. Adapter les recommandations : comment adaptes-tu tes recommandations aux conditions de vie de tes client-e-s ?
4. Construire des relations sur le long terme : quelles mesures prends-tu afin d'établir une relation durable avec tes client-e-s ?
5. Une communication claire : comment communique-tu de façon claire et compréhensible avec tes client-e-s et quels canaux proposes-tu pour communiquer ?
6. Soutien dans la mise en œuvre : comment aides-tu tes client-e-s dans la mise en œuvre de tes recommandations ?

Une bonne organisation de l'expérience client peut renforcer durablement la profession de diététicien-ne et te permettre de te positionner avec succès.