

FORMATION DEVELOPPER SON ACTIVITE LIBERALE DE DIETETICIEN.NE NUTRITIONNISTE

SOMMAIRE

Présentation	2
Objectifs	3
Pré-requis	3
Niveau	3
Moyens pédagogiques	4
Modules	

Module 1 : Digital et libéral

Module 2 : Bases des bonnes pratiques pour développer son activité libérale

Module 3 : Webmarketing en diététique via Instagram et Facebook

Module 4 : Communication en diététique : presse et réseaux sociaux

Module 5 : Rédaction d'articles et référencement

Module 6 : Prévoyance en diététique

Module 7 : Juridique en diététique

Module 8 : Bonnes pratiques de gestion d'un cabinet diététique

Présentation

Le métier de diététicien.ne nutritionniste en libéral nécessite une présence de tous les instants et sur tous les fronts, particulièrement à l'heure actuelle du digital et de la concurrence (parfois déloyale) alentour.

Les modules de cette formation indispensable et dynamique traitent :

- de la place du digital dans la diététique afin de se tenir informé.e des outils, solutions et des coûts qui existent dans le domaine du digital pour notre profession
- de comment développer sa patientèle, notamment via le fait d'avoir un site mais aussi de savoir comment être bien référencé.e
- des bases pratiques du webmarketing pour savoir développer sa patientèle via instagram et facebook
- des bases pratiques en communication presse et réseaux sociaux pour se faire connaître et bien maîtriser son image
- des bonnes pratiques (SEO) pour savoir bien rédiger sur le web afin d'être bien référencé.e (être en haut dans les résultats des moteurs de recherche tels que Google)
- des éléments importants de prévoyance à connaître pour bien gérer son activité et son patrimoine pour soi et ses proches
- des aspects juridiques essentiels à la pratique libérale : du choix de sa structure juridique à la réglementation sur les données personnelles (dont RGDP) ou encore de la place de la publicité dans le domaine de la diététique ou encore à la réglementation sur les allégations nutritionnelles ou de santé et des contours juridiques des partenariats commerciaux pouvant exister en diététique

Cette formation riche et complète vous fournira les éléments pratiques essentiels pour développer votre activité.

Nous sommes impatients de vous y voir nombreux !

Objectifs

- Identifier la place du diététicien dans l'écosystème digital
- Connaître, comprendre et maîtriser les bonnes pratiques dans les domaines de la communication, du webmarketing et de la gestion d'un cabinet diététique
- Connaître les outils et ressources pour développer son activité à moindre coût
- Comprendre et maîtriser les spécificités juridiques de l'activité libérale du diététicien nutritionniste
- Trouver des solutions patrimoniales et assurantielles liées à son activité

Pré-requis

- Avoir un diplôme reconnu de diététicien.ne nutritionniste
- Avoir une activité de consultations diététiques
- Ne requiert aucune connaissance préalable en matière juridique et technique

Niveau

- Diététicien.ne nutritionniste débutant

Moyens pédagogiques

- Webinaires (séminaires en ligne, en direct ou en replay)
- Exercices et cas pratiques proposés tout au long de la formation
- Échanges entre le formateur et les stagiaires
- Accès à des ressources et contenus variés sur les thèmes tout au long de la formation (documents, vidéos, podcasts, ouvrages, ressources internet)

Module 1 : Digital et libéral (Anne-laure Meunier, diététicienne nutritionniste et co-fondatrice de SmartDiet)

Présentation

De nos jours, il est de plus en plus difficile de se passer du digital quand on se lance en libéral en tant que diététicien.ne nutritionniste.

En effet, de la prise de rendez vous à la nécessité d'être vu.e, en passant par le suivi de patients, la communication ou même l'encaissement, les solutions digitales ne manquent pas et leur place est de plus en plus grande et en constante augmentation !

Mais alors comment faire son choix dans cette "jungle" ?

Quelles sont les meilleures solutions pour soi et pour son activité ?

Aussi, quand on se lance ou simplement par désir de diversification de son activité ou par confort, gain de temps... la solution "en ligne" peut nous apparaître la moins onéreuse (notamment par rapport aux frais d'un local), mais est ce vrai ?

Enfin, comment procéder pour bien accompagner "en ligne" ses patients et si notre cabinet est en présentiel, quelles sont les solutions digitales qui permettent de conserver le lien et d'assurer un bon suivi ? C'est à toutes ces questions que répondra ce module indispensable pour se mettre à jour dans le digital et lorsqu'on a ou souhaite une activité libérale en tant que diététicien.ne nutritionniste.

Objectifs

- Situer la place du diététicien nutritionniste dans l'écosystème digital
- Appréhender certaines solutions digitales pour son activité et en définir le coût
- Aider à envisager des solutions d'accompagnement diététique en ligne

Plan

Partie 1 : Ecosystème diététique et digital du diététicien et de son patient

Partie 2 : Outils et coûts d'un cabinet diététique en ligne

Partie 3 : Cas d'école de prise en charge diététique en ligne : la méthode SmartDiet

Formateur

De part mon métier de diététicienne nutritionniste depuis 2009, j'ai eu le loisir de travailler dans différentes et nombreuses activités liées à la diététique (pharmacie, entreprise, milieu sportif, restauration collective, milieu hospitalier, rédaction de contenus) mais les domaines où j'ai passé le plus de temps sont

l'enseignement, la prise en charge de patients en libéral et l'entrepreneuriat.

J'ai notamment durant 6 ans, formé plus de 800 étudiants à devenir diététicien nutritionniste et dans le cadre de ce parcours j'ai co-écrit un premier livre "Alimentation, nutrition et régimes", (éditions Studyrama); manuel pédagogique à destination des étudiants et professionnels de l'alimentation.

En parallèle, je démarrais mon activité libérale et dès 2013 la charge administrative et celle de l'anamnèse m'ont amené à chercher des solutions digitales pour mon activité.

J'ai découvert à l'époque avec beaucoup de surprise que rien (ou presque) ne me convenait tant dans les fonctionnalités de l'époque, que le design ou le prix.

Je souffrais aussi d'un manque de visibilité pour me faire connaître tout en restant en conformité juridique. J'avais beaucoup de questions sur le statut d'indépendant et de ses conséquences patrimoniales, fiscales... Ou encore sur l'encaissement, le suivi de patients, les documents à remettre... beaucoup de questions, sur de nombreux sujets.

Je me suis donc entourée de mes patients, de professionnels de mon métier mais aussi de professionnels d'autres disciplines afin de trouver une solution et c'est de cette manière que je me suis lancée dans l'aventure entrepreneuriale et que SmartDiet est née.

Avec tous ces échanges, lectures, visionnages de tutoriels... et une formation en e-learning de Chef de projet Digital (obtenue en 2018), je me sens aujourd'hui légitime et en mesure de transmettre à nouveau.

Cette fois-ci, c'est auprès de mes collègues à qui j'aimerais transmettre, afin de leur faire gagner du temps, d'éviter certains "pièges" et de leur donner des idées d'opportunités sur notre beau et riche métier.

C'est dans ce sens qu'a été construit mon module "Digital et libéral" mais c'est aussi pour mes collègues et mes patients (passés et futurs) que j'ai écrit mon 2ème livre : "7 clés pour améliorer son équilibre par la nutrition", (autoédition, Librinova). Une méthode de bon sens, construite avec de nombreux échanges avec mes patients et de nombreux collègues, dont mon associée et amie, Stéphanie Jean Angèle, co-fondatrice de SmartDiet.

Le plus

Le gain de temps est le premier plus de ce module !

Il vous permettra de comprendre sans y passer des heures l'écosystème digital du diététicien.

L'autre plus est incontestablement d'être à la pointe de l'innovation et de vous faire avancer de manière concrète dans votre cabinet diététique en ligne.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Ce module est entièrement offert !

Module 2 : Bases des bonnes pratiques pour développer son activité libérale (Sonia Omari, responsable partenariats chez “Simplébo”, Agence web de création et de référencement de sites internet)

Présentation

Et si tous les professionnels indépendants pouvaient créer des sites web sans rien avoir à apprendre, à installer, et surtout sans se ruiner ? C'est le challenge de Simplébo qui réinvente la création de sites web en bousculant les règles jusqu'ici établies.

Simplébo est une start up créée en 2013, rapidement devenue un acteur majeur de la visibilité en ligne des professionnels de la santé. L'entreprise est spécialisée dans la création et le référencement de sites internet pour les professionnels de la santé. L'entreprise accompagne près de 5000 professionnels dans le développement de leur activité sur le web. Les deux piliers de son service sont : l'accompagnement et la technologie.

Notre mission est d'aider les pro à faire rayonner leur activité en ligne Nous avons développé une technologie par intelligence artificielle qui nous permet de travailler beaucoup plus rapidement que nos concurrents, et donc de proposer une expérience axée à 100% sur nos clients.

En effet, notre service est fait pour décharger au maximum nos clients de toutes les contraintes techniques ou chronophages. Ce que nos clients attendent, c'est de l'efficacité, de l'honnêteté, un retour sur investissement et une relation de confiance avec nous.

Simplébo ce n'est pas seulement la création de votre site internet, c'est :

- un partenaire présent au jour le jour pour vous assister
- des emails de conseils pour le développement de votre activité
- des articles pour vous guider et aller plus loin

C'est également grâce aux professionnels de la santé avec qui Simplébo collabore que notre équipe progresse au jour le jour sur les bonnes pratiques, les pièges à éviter, et des astuces inédites...

Travailler main dans la main est notre crédo !

Objectifs

- Mettre en place son activité

- Faire connaître son cabinet autour de soi
- Faire connaître son cabinet grâce au web
- Booster son activité

Plan

- Partie 1 : L'école est finie et maintenant ?
- Partie 2 : Comment développer le bouche-à-oreille ?
- Partie 3 : Comment se faire connaître sur internet ?
- Partie 4 : Et si nous allions plus loin ?

Formateur

Je m'appelle Sonia Omari et j'ai 29 ans. Je travaille au sein de la société Simplébo, pour laquelle je suis Formatrice en conseils à l'installation pour les professionnels de la santé.

Après mon Master en Economie & Stratégie à l'école de commerce IÉSEG, j'ai intégré la jeune Startup Simplébo en 2015. J'y ai commencé mon parcours en tant que chef de projet digital spécialisée pour les professionnels de la santé. J'ai créé des centaines de sites internet pour des professionnels de la santé pendant près d'un an et demi. C'est ainsi que j'ai fait connaissance avec cette typologie de professionnels, avec qui j'ai adoré collaborer.

J'ai poursuivi ma carrière chez Simplébo en tant que conseillère en communication digitale pendant 2 ans. Je répondais aux questions des professionnels de la santé sur leur présence sur internet, leur e-réputation, leur visibilité sur Google... Cette expérience m'a permis de rencontrer des professionnels avec qui j'ai noué de forts liens. Je me suis nourrie de leurs expériences, des obstacles qu'ils ont rencontrés, mais surtout de leurs réussites pour connaître les bonnes pratiques mais aussi les pièges à éviter.

Toujours curieuse et passionnée, je suis finalement devenue formatrice. Je prodigue aujourd'hui des conseils à l'installation et au développement de cabinets de professionnels de la santé. Je dispense aujourd'hui ces formations essentiellement dans des écoles telles que l'Institut Cassiopée, le CEESO, l'ECH ou encore l'IFEC pour permettre aux praticiens et futurs praticiens de faire rayonner leur activité.

Mon expérience en 3 temps chez Simplébo m'a permis d'acquérir des connaissances dans tous les domaines relatifs au déploiement de la visibilité sur internet, mais aussi à l'installation et au développement de la patientèle.

Mes connaissances techniques en web couplées aux nombreuses rencontres-terrain que j'ai faites me permettent d'aborder avec beaucoup d'humilité des enjeux majeurs que vous rencontrez : la digitalisation de votre activité, la visibilité grâce à Google My Business, le déploiement du bouche-à-oreille, la création d'une identité visuelle, la création et le référencement d'un site internet efficace, les annuaires, la stratégie de blog, la e-réputation etc.

J'exerce mon métier avec enthousiasme et souhaite vous transmettre toutes les clés à ma disposition pour vous permettre de vous épanouir sereinement dans votre activité.

Le plus

La formation "Conseils à l'installation et au développement de votre cabinet" est une véritable boîte à outils remplie de conseils concrets et de moyens simples pour les mettre en oeuvre. Notre objectif est de vous permettre de passer à l'action rapidement et efficacement pour lancer ou booster votre activité.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Les frais de création sont offerts (soit 400 € HT d'économies !)

Vous aurez un site créé en 5 jours avec un chef de projet dédié et vous serez bien référencé.es sur les moteurs de recherche.

Que vous ayez déjà un site ou que Simplébo le crée pour vous, les frais sont les mêmes grâce au partenariat : 29,90 € HT par mois sans frais de création et sans engagement (au lieu de 39,90 € HT).

Module 3 : Webmarketing en diététique via Instagram et Facebook (Marine Le Niger, consultante webmarketing, fondatrice de “Box healthy”)

Présentation

Le social selling permet :

-d'affirmer son message

Lorsque l'on est passionné, on a envie de tout partager, de montrer tout ce qu'on peut apporter, mais tout ne doit pas être dit en même temps.

Je vous présente une méthode pour voir clairement les principaux messages que vous devez mettre en avant.

-d'attirer plus de monde

Que ce soit une pub ou un post instagram, sur les réseaux la concurrence est rude.

Je vous décris les astuces de base pour attirer plus d'audience.

-de convertir / vendre

Avoir un beau feed, faire de beau post, c'est super - mais comment fait-on pour que cela vous génère des ventes !?

Je vous décris une méthodologie pour booster votre business avec les réseaux sociaux.

Objectifs

- Avoir un message clair et impactant
- Augmenter le nombre de followers de son compte instagram
- Générer des leads, du chiffre d'affaires avec son Instagram
- Écrire des posts qui ont de l'impact
- Choisir les meilleures photos
- Lancer des publicités rentables sur facebook

Plan

Partie 1 : Comment développer sa clientèle avec instagram ?

Partie 2 : Comment développer sa clientèle avec Facebook Ads ?

Formateur

Je m'appelle Marine, j'ai un DESSMA en Marketing et en gestion des entreprises.

J'ai créé ma première entreprise à 25 ans ([Zooandco swim wear](#)). Ensuite j'ai ensuite participé ou lancé plusieurs projets digitaux. [zilok.com](#), [ruedescreateurfrancais.fr](#) (fermé aujourd'hui), [boxhealthy.fr](#)

Je suis une entrepreneure dans l'âme, et une grande fan du digitale, parce que c'est un levier d'acquisition accessible à tous !

Du moins à tous ceux qui savent s'en servir. Et c'est bien là le danger du web, croire que c'est facile.

C'est cette pensée qui m'a fait perdre beaucoup d'argent avec ma première version de Box Healthy, déléguer, ne pas m'informer, penser que c'est facile.

Alors j'ai mis les mains dans le cambouis, je me suis formée, j'ai testé, re-testé, jusqu'à comprendre comment utiliser ces leviers d'acquisition pour avoir des ventes sans dépenser beaucoup.

- En un an j'ai + 10K Followers sur [mon Instagram](#)
- Un CPA divisé par 3 sur mes campagnes FaceBook
- Un taux de conversion X 2 sur mon site

De belles victoires, qui m'ont permis de faire passer Box Healthy à un niveau supérieur.

Avoir compris le fonctionnement de ces leviers d'acquisition m'a aussi permis de mesurer la "qualité" de tous les "conseils", ou services, qui m'avaient été donnés, ou que j'avais payé !

J'ai trouvé que souvent les formateurs, ou les consultants étaient des profils qui n'avaient jamais lancé de projet, qui n'avaient jamais entrepris, de ce fait :

1. Soit ils n'avaient pas la notion d'urgence que ressent un entrepreneur, l'envie de résultats concrets palpables
2. Soit ils étaient experts sur un domaine et n'avaient pas une connaissance assez globale pour comprendre que la réussite de celui-ci, passait par l'amélioration d'un autre
3. Soit il n'étaient pas assez impliqués pour revoir les questions de base, avoir une offre claire, un message impactant
4. Soit leurs conseils manquaient de concret, ou étaient adaptés à des grands groupes

Frustrée par ce constat, et parce que j'aime partager, je me suis lancée en tant que consultante. Pour apporter les solutions concrètes, qui apportent des résultats.

Le plus

- Dispensé par une entrepreneuse qui a réussi grâce à ses méthodes
- Méthode focus sur le développement de votre chiffre d'affaires
- Être coaché.e par une experte qui a multiplié les comptes de ses clients au minimum par 3 et au maximum par 10 !
- Dispensé par une femme qui sait comment s'adresser à un public féminin

OFFRE EXCEPTIONNELLE

10% de remise sur les services de coaching & stratégie

Module 4 : Communication en diététique : presse, réseaux sociaux et influenceurs (Estelle Chaubell, fondatrice de “La vie en rose et La vie en vert”, agence de communication)

Présentation

Afin de viser l'autonomie et l'efficacité des actions, la formation se concentre sur 3 outils / domaines de communication que vous pourrez déployer vous-même pour développer votre notoriété.

Pour démarrer, nous ferons un rapide tour de ce qui est généralement perçu comme moyen de communication.

La PUBLICITÉ (télé, radio, presse, internet) et leur spécificité (fonctionnement, prix) pour mieux expliciter ce que sont les STRATÉGIES D'INFLUENCE sur lesquelles nous allons nous attarder.

1. RELATIONS PRESSE OU RELATIONS PUBLIQUES

Ce que l'on met en œuvre pour générer des articles dans la presse et sur les sites internet, des chroniques en radio et reportages télévision

2. ANIMATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Ce que l'on met en œuvre pour créer et animer ses réseaux sociaux création, animation et gestion des comptes LinkedIn, Fb, Instagram, twitter, youtube, Pinterest

3. RELATIONS AUX INFLUENCEURS

Ce que l'on met en œuvre pour être soutenu par la communauté des influenceurs, healthy, lifestyle, fitness, fitlife, food

Objectifs

LE SUJET DE LA FORMATION : COMMENT DÉVELOPPER SA NOTORIÉTÉ (à moindre coût, et en autonomie) ?

Dans cette la série des 6 webinaires je vous transmettrai un maximum de bases pour vous autonomiser dans la réflexion et la mise en place de vos actions de communication les plus adaptées à vos métiers de praticiens libéraux, ou de consultants indépendants.

Parmi tous les dispositifs possibles, je choisis de focaliser la formation autour des 3 leviers les plus générateurs de Retour sur Investissement Image/Notoriété :

- Les relations presse, en 2 modules
- Le création et animation de vos réseaux sociaux, en 2 modules
- Les partenariats avec les influenceurs, en 2 modules

Bien menées elles peuvent vous apporter des résultats assez rapides sans nécessiter un lourd investissement si ce n'est du temps et « du jus de cervelle ».

Plan

- Partie 1 : Relations presse (½)
- Partie 2 : Relations presse (2/2)
- Partie 3 : Réseaux sociaux (½)
- Partie 4 : Réseaux sociaux (2/2)
- Partie 5 : Relations influenceurs (½)
- Partie 6 : Relations influenceurs (2/2)

Formateur

Khâgneuse reconvertie en professionnelle de la communication depuis presque 30 ans, créatrice de [l'agence La Vie en Rose](#) il y a 20 ans, j'ai lancé ma seconde agence en 2017 pour recentrer mon énergie sur des sujets qui me tiennent à cœur et accompagner l'élan entrepreneurial des acteurs de l'économie circulaire.

[La Vie en Vert](#) est le fruit de mon engagement personnel dans des conduites de vie et de consommation responsables qui m'ont tout naturellement amenées à revoir mon alimentation et la considérer comme ma première médecine. Curieuse insatiable je me suis intéressée de près au sujet santé, nutrition, et diététique pour faire mon chemin vers une vision holistique, qui promeut une alimentation vivante. J'ai d'ailleurs fait appel à plusieurs reprises à des professionnelles telles que vous, participé à de nombreux stages et ateliers de cuisine, et suis pleinement consciente de votre rôle essentiel dans un accompagnement qui relève tout autant d'un partage de connaissances que d'un coaching assidu.

J'ouvre aujourd'hui un troisième chapitre de ma vie professionnelle avec [Le Sacré- Cœur Studio, The joyful place to Be Dance and Share](#), un lieu dédié au développement personnel et artistique. Une nouvelle manière de « faire ma part » et mettre à disposition d'entrepreneurs, producteurs, créateurs, thérapeutes, associations, mon savoir-faire stratégique, ma créativité et mon réseau de journalistes, influenceurs, personnalités médiatiques et décideurs.

Le plus

VOTRE PROBLÉMATIQUE au cœur de la FORMATION ! Je ne vais pas chercher à vous inculquer des principes théoriques, ou vous exposer des cas pratiques éloignés de vos réalités métier/statut/domaine, je vous aiderai à vous poser les bonnes questions afin de définir des chemins de pensées et une méthode de travail facilement applicables par vous-mêmes. Je vous exposerai des cas d'école issue de mon expérience dans votre domaine, mais plus encore nous travaillerons ensemble sur vos PROPRES CAS D'ÉCOLE et dans une fonctionnement d'intelligence collaborative.

VOUS ETES A LA SOURCE DE LA CREATION DE VOTRE PROPRE CARNET D'ADRESSE DE PRESCRIPTEURS, en lieu et place de déléguer cette tâche à autrui. Vous investissez sur le long terme ! Vous êtes expert, Entrepreneur en phase de lancement, détenteur d'une nouvelle pratique, vous êtes « petit, au

démarrage », sur une nouvelle méthode » : c'est un atout pour créer une relation Intuitu personæ avec les prescripteurs que vous côtoierez à toutes les étapes de développement, qui seront des alliés indispensables dans la durée ! Quelques entrepreneurs l'ont très bien compris : je pense à MICHEL ET AUGUSTIN, CATHERINE KLUGER (à faire intervenir, en mode invitée/témoignages), LES CHEFS, Nicolas Chabanne C QUI LE PATRON, certains médecins que vous connaissez bien... dr Cohen, Dukan... tous ont développé des relations étroites avec les journalistes et influenceurs, je suis sûre que vous pensez à d'autres personnalités ?!!

VOUS DISPOSEZ D'UNE MÉTHODOLOGIE DE VEILLE qui vous éclairera sur tous les domaines de votre activité et sera source d'inspiration

Vous engager dans votre communication va vous imposer une nouvelle « discipline de planning », mais cette contrainte s'avère être un gain de temps essentiel pour nourrir votre réflexion sur tous les aspects de votre pratique. Il s'agit d'une demie heure impérative de lecture des Fils d'actu et de suivi linkedin fb et insta (pro évidemment !!!!) TOUS LES MATINS avant de démarrer tout autre tâche. Je vous donnerai également des moyens, sites et applis pour faciliter l'agrégation de vos flux d'information et gagner du temps dans ce précieux travail de veille.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Rédaction du communiqué de presse de lancement !

Valeur de cette offre : entre 800 et 1200 euros.

Module 5 : Rédaction d'articles et référencement (Raquel Barros, diététicienne nutritionniste, consultante rédaction SEO)

Présentation

La présence sur internet est aujourd'hui un réel atout. Aussi bien pour les professions libérales que les entreprises.

Optimiser le référencement naturel SEO de votre site internet constitue une démarche incontournable. C'est pour résumer : gagner une audience gratuitement.

Pouvoir rédiger du contenu pour votre site vitrine, ou E-commerce ou votre Blog avec aisance et bonnes astuces. Et vous rendre visible, est le but de ce module.

La recette du SEO : il y en a plein !

Plusieurs ingrédients vous seront indispensables pour concocter votre plat de manière équilibrée.

Ensuite, il sera vivement conseillé d'y ajouter votre saveur et vos couleurs pour lancer votre projet WEB.

Le plus important : sans devenir chef professionnel, vous équiper des bons outils est essentiel pour vous débrouiller seule et prendre du plaisir à composer vous-même.

Objectifs

- Comprendre et maîtriser les critères d'optimisation pour le référencement naturel
- Connaître les outils pour trouver les mots-clés sur lesquels se positionner
- Maîtriser les bases fondamentales sur WordPress
- Rédiger des articles BLOG pertinents
- Apprendre les techniques du netlinking
- Acquérir une méthode de travail et construire sa stratégie digitale
- Retenir les outils de suivi, d'analyse et de contrôle des performances d'un site

Usage et intérêts pour le WEB, expériences ou connaissances de l'internet seraient un plus mais aucun pré-requis nécessaire.

Plan

Partie 1 : La lecture web

Partie 2 : Les clés du bon mot

Partie 3 : Stratégie & transformation digitale

Formateur

Diététicienne, spécialisée en nutrition du sport, je suis et reste passionnée par ce métier depuis plus d'une dizaine d'années.

Ma rencontre avec le WEB s'est très vite imposée au cours de mes différentes expériences professionnelles. D'abord, au sein de différents laboratoires en nutrition pour lesquels j'ai travaillé. Ils entamaient à peine le virage de la digitalisation. Mise en place ou refonte du site e-commerce, création d'un blog, lancement de la présence sur les réseaux sociaux...

Ce qui était finalement nécessaire et attendu pour chacune de ces tâches : rédiger et créer du contenu.

La rédaction SEO est le fondement de toute page internet. Une révélation pour moi !

Depuis, je n'ai cessé d'accompagner divers projets et start-up, toujours dans le domaine de la santé et du bien-être. Rédaction de fiches produits, d'articles, consulting pour la création du site et optimisation de son référencement.

Cette année j'ai validé un certificat E-communication et E-marketing. Une mise à jour indispensable dans ces métiers en constante évolution. Je dirais ici, le point commun avec la nutrition.

Je répète souvent : pour atteindre un objectif, il faut l'écrire. Si vous souhaitez être lu, c'est aujourd'hui une belle plume Google 2.0 qu'il vous faudra.

Le plus

- Approche pédagogique adaptée à tous
- Approche pratique du lien entre le métier de diététicien.ne nutritionniste et le web

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Aide à la stratégie SEO & digitale offerte !

Valeur : 450 € HT.

Module 6 : Prévoyance et diététique (Lorraine Pan, agent général réseau Axa prévoyance et patrimoine)

Présentation

L'agent général AXA prévoyance & Patrimoine est un spécialiste de la protection financière des revenus et du patrimoine et dédie son activité à l'accompagnement des professions libérales, des entrepreneurs, des cadres et des entreprises.

Professionnel indépendant et mandataire exclusif AXA, il saura vous aider à définir objectivement vos besoins en matière de prévoyance ainsi que vos besoins en revenus à l'âge de la retraite.

Si vous souhaitez également épargner, optimiser vos placements, optimiser la transmission de votre patrimoine, il vous guidera dans vos choix.

A l'aide d'une méthode précise, simple et efficace, l'agent général AXA Prévoyance & Patrimoine construira, avec vous, les solutions les plus pertinentes pour conforter votre protection financière.

Objectifs

- être en mesure de comprendre ce qu'est la protection sociale
- être capable de réaliser un diagnostic personnalisé en compagnie de l'agent général AXA Prévoyance & Patrimoine afin de trouver les solutions adéquates.

Cela reposera sur l'analyse des garanties sociales liées au statut professionnel, des garanties personnelles et patrimoniales.

Pour cela, le diététicien évoluera l'ensemble de ses besoins ainsi que ceux de sa famille, pour anticiper au mieux les événements de la vie auxquels il devrait faire face :

- sécuriser ses revenus actuels
- garantir ses revenus futurs
- financer ses projets
- optimiser et transmettre son patrimoine

Plan

Partie 1 : Protéger votre avenir et celui de vos proches

- Définir vos besoins :
 - Votre situation familiale et professionnelle
 - Vos garanties existantes
 - Vos risques financiers en cas de coup dur

- Faire face aux aléas de la vie :
 - Protéger financièrement vos proches en cas de décès
 - Préserver vos revenus en cas d'incapacité, d'invalidité ou de perte d'autonomie

Partie 2 : Happy retraite

Un expert pour vous protéger, un groupe solide pour vous accompagner

Le constat : l'impact de la longévité sur le financement

Les idées préconçues

Protéger votre retraite

L'épargne

La dépendance

Formateur

Après des études de gestion et de marketing, j'ai exercé le métier d'acheteuse / chef de produit dans le secteur de la mode pendant 15 ans. Ayant vocation de changer pour un métier de services avec davantage de valeurs, j'ai suivi le cursus de formation interne AXA pour devenir Agent Général AXA Prévoyance et Patrimoine. Cela fait maintenant 4 ans que j'accompagne les particuliers, les entreprises et surtout les professions libérales dans les domaines de la prévoyance, de l'épargne, de la retraite, de la protection et de la transmission du patrimoine aussi bien sur le plan personnel que professionnel.

Professionnelle indépendante, interlocutrice attentive, je vous aide dans votre réflexion et vous propose les solutions les mieux adaptées au métier de diététicien libéral pour assurer :

- Votre avenir et celui de vos proches : arrêt de travail, invalidité, décès, avancement des études de vos enfants, préparation de votre retraite...
- Vos placements et votre patrimoine : construction des solutions d'épargne pour atteindre vos objectifs personnels avec une optimisation fiscale et successorale de votre patrimoine...
- L'entreprise et ses salariés : aide au choix du statut le mieux adapté, couverture réciproque entre associés, prévoyance, frais de santé, garantie de la pérennité de l'entreprise...

Le plus

Nous prenons ensemble le temps nécessaire pour bien nous connaître et nouer une relation de confiance permettant un accompagnement personnalisé de vos projets personnels, familiaux ou professionnels tout au long de votre vie.

Au quotidien, ma préoccupation est de vous décrypter tous les sujets des domaines économiques, financiers, sociaux, fiscaux et réglementaires en utilisant un langage compréhensible et adapté à vos besoins.

Je m'engage à anticiper, préparer et vous accompagner lors des événements clés de votre vie personnelle et professionnelle.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

- 10% sur la santé
- 25% sur la santé en cas de couplage prévoyance/santé
- 25% sur la prévoyance les 3 premières années d'installation

Module 7 : Juridique et diététique (Audrey Decima et Alice Lasry, avocates au barreau de Paris, spécialisées en droit du numérique et protection des données)

Présentation

Les disciplines enseignées dans cette série de 4 webinaires constituent les éléments juridiques de base de l'activité de diététicien : du choix de la structure d'exercice aux partenariats commerciaux, en passant par la protection des données de santé et la communication des diététiciens.

Nous vous présenterons ces thématiques selon une approche concrète afin que le démarrage d'activité, le changement de mode d'exercice ou les nouveaux défis que les professionnels de votre branche doivent relever deviennent des démarches simples et sécurisées.

Notre accompagnement de professionnels dans le domaine de la santé (notamment de diététiciens) nous permet d'avoir une vision globale et pragmatique des problématiques que vous rencontrez.

Ainsi, nous vous rappellerons les obligations incombant à tous les diététiciens en vous fournissant les meilleures recommandations pour faire de ces contraintes de simples formalités.

Nous vous parlerons ensuite de la (nouvelle) dimension numérique de la profession en abordant la protection des données personnelles et de santé que vous êtes amenés à traiter, la création de sites web et la communication permettant de promouvoir votre activité et développer votre patientèle.

Enfin, nous vous rappellerons les principales règles applicables lorsqu'un diététicien souhaite créer des partenariats commerciaux.

Tous ces modes d'exercice et de développement de l'activité du diététicien sont indispensables à une pratique professionnelle sécurisée juridiquement et à l'évolution de votre métier, également concerné par l'inévitable transformation numérique.

Objectifs

- Fournir des informations claires et pratiques dans des domaines souvent appréhendés comme complexes et peu accessibles.

Plan

Partie 1 : Obligations juridiques des diététiciens

Partie 2 : Dimension numérique de la profession

Partie 3 : Communication des diététiciens

Partie 4 : Partenariats en diététique

Formateurs

Alice LASRY

Je suis avocate en droit de la propriété intellectuelle, droit du numérique et en protection des données à caractère personnel.

J'ai d'abord suivi une formation universitaire en droit des affaires à l'université de la Sorbonne à Paris. Puis j'ai effectué un master de droit aux États-Unis à Los Angeles.

J'ai ensuite orienté ma formation vers la propriété intellectuelle et les nouvelles technologies dans le cadre d'un Master 2 spécialisé en droit des créations numériques.

J'ai passé 6 années à Hong Kong, où j'ai exercé le droit des affaires dans un cabinet d'avocats français. Durant ces années, j'accompagnais des entreprises de toutes tailles (et dans des domaines aussi variés que l'habillement, les vins et spiritueux, la logistique ou encore les pierres précieuses) dans leur installation et leur développement en Asie.

J'ai donc pratiqué le droit des sociétés, le droit commercial et le droit fiscal. Dans ce cadre, j'ai développé un réel goût pour la diversité des domaines d'activité de mes clients et des dossiers que je traitais, ainsi qu'une capacité d'adaptation.

À mon retour en France, j'ai intégré un cabinet spécialisé dans la propriété intellectuelle et les nouvelles technologies. J'ai donc retrouvé la matière que j'avais étudiée et commencé à pratiquer avec la propriété intellectuelle (à savoir principalement le droit d'auteur et le droit des marques), et j'y ai développé de nouvelles compétences.

Tout d'abord en droit de la protection des données personnelles : c'est un sujet qui a pris une importance colossale avec l'entrée en vigueur du Règlement Européen sur la Protection des Données personnelles (le RGPD) il y a 2 ans. J'accompagne donc les entreprises qui collectent et traitent des données personnelles dans le cadre de leurs activités, afin d'assurer que ces traitements soient effectués dans le respect des dispositions légales et réglementaires en vigueur, permettant ainsi de valoriser cet actif immatériel précieux aujourd'hui.

J'accompagne également les entreprises dans tous les aspects relatifs aux nouvelles technologies, et notamment en ce qui concerne le e-commerce et les plateformes d'intermédiation.

De la conformité du site internet mis en place, à la sécurisation des relations contractuelles entre les différents intervenants, en passant par l'identification du périmètre de responsabilité de chacun, les « marketplaces » sont l'objet d'une réglementation spécifique, sur laquelle je conseille mes clients.

Aujourd'hui, je m'associe à Audrey Decima et nous accompagnons nos clients dans l'ensemble de ces domaines.

C'est donc tout naturellement que je rejoins la Smartdiet Académie pour une série de webinaires dédiés aux aspects juridiques de votre profession.

Audrey DECIMA

J'ai reçu une formation académique en droit de la propriété intellectuelle et un enseignement en droit des technologies de l'information et de la communication, que j'ai par la suite complétées de formations relatives à la protection des données personnelles.

Après l'obtention du CAPA, je me suis inscrite au Barreau de Paris.

Depuis, j'accompagne mes clients dans la protection et la valorisation de leur capital immatériel, que ce soit pour l'enregistrement de marques auprès de l'INPI ou la mise en conformité des traitements de données personnelles, ou encore la création et la validation juridique de projets numériques.

J'assiste différents professionnels dans le développement de leur activité, notamment numérique, afin de sécuriser leur pratique. Cet accompagnement passe par une approche stratégique de leurs problématiques. Cette dimension est en effet indispensable à la pérennisation de toute activité professionnelle.

Depuis plusieurs années, j'accompagne des professionnels de santé dans le cadre de leur activité quotidienne mais également dans les nouveaux défis numériques à relever.

De la création de sites internet à la protection des données de santé, ma pratique est axée sur le conseil stratégique et opérationnel aux professionnels afin de sécuriser leur développement et veiller à la conformité de leur activité aux différents cadres réglementaires applicables (droit de la santé, droit de la protection des données personnelles, droit des technologies de l'information et de la communication, etc.).

Associée à Alice Lasry, je poursuis cette pratique pluridisciplinaire avec réactivité et proactivité, caractéristiques que nous avons en commun.

Le plus

Nous nous chargeons de vous fournir ce dont vous avez besoin pour lancer et exercer votre activité dans les meilleures conditions.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Révision / création des mentions légales du site web de tout diététicien nutritionniste qui se serait inscrit à la Smartdiet Académie.

Module 8 : Bonnes pratiques de gestion d'un cabinet diététique (Alexandra Martin, diététicienne nutritionniste, fondatrice de cf-diététique, Présidente de l'ADL)

Présentation

Ce module est un concentré de mon expérience soit 15 ans d'observations, d'erreurs et de réussites !

Installée en libéral depuis 2006, mon parcours professionnel a été jalonné de différentes étapes qui m'ont permises de découvrir la "bonne" gestion d'un cabinet diététique.

Je souhaite partager avec vous les bonnes pratiques de gestion d'un cabinet que j'ai pu extraire de mes nombreuses expériences : achat de patientèle en 2006, déménagement du cabinet en 2009, deux grossesses en 2012 et 2014, création d'un cabinet en 2013, transmission de cette même patientèle en 2016, association en 2019 dans un nouveau cabinet, sans oublier le fait de réaliser de nombreuses vacations pour compléter les revenus de l'activité professionnelle.

De plus, j'ai développé et boosté mon chiffre d'affaires avec l'aide d'une ou plusieurs collaboratrices et je vous transmettrai aussi les avantages et inconvénients pour la titulaire de ce type de fonctionnement.

Bien entendu, lors de mes grossesses, j'ai eu recours à l'aide de remplaçantes. Ce sont des leviers pour la pérennité d'une activité professionnelle mais le fait de confier son activité à une remplaçante comporte des risques et des bénéfices que nous aborderons aussi.

Pour finir, ces derniers mois, j'ai eu l'occasion et la chance de pouvoir assurer le remplacement de deux collègues lors de leurs congés maternité qui ont duré 6 mois. Ce fut à la fois une source de revenus et un gain en terme de gestion de cabinet, de confrontation d'expériences.

Depuis 2011, je suis la présidente de l'ADL et à ce titre, j'échange très régulièrement avec des collègues et je me ferai un plaisir de vous partager les bonnes idées et les erreurs recueillies lors d'échanges d'expériences auprès de mes collègues libéraux.

Pour finir, lorsque j'ai entrepris de me spécialiser dans différentes pathologies, j'ai dû me constituer un réseau informel de praticiens avec qui collaborer pour optimiser la prise en charge de mes patients. Cela permet d'échanger avec différents professionnels qui à leur tour peuvent vous orienter des patients. Mais il faut être vigilant à différents éléments lorsqu'on s'entoure et qu'on souhaite se spécialiser....

Au plaisir de vous retrouver nombreux pour partager !

Objectifs

- Connaître les différentes étapes rencontrées lors de la création ou reprise d'une activité de consultations diététiques
- Identifier les indicateurs à suivre ou à travailler pour assurer une bonne gestion de cabinet
- Connaître les différentes possibilités qui s'offrent à un diététicien pour développer son activité de consultations
- Mettre en place des mesures adaptées à son cabinet pour booster son chiffre d'affaires.

Plan

Partie 1 : Booster le développement de sa patientèle

Partie 2 : Optimiser son activité et dynamiser son cabinet

Formateur

Diététicienne libérale depuis 2006, je reçois les patients y compris les enfants et les adolescents qui souhaitent être accompagné dans une rééducation alimentaire et/ou comportementale. Je travaille avec le patient et/ou sa famille sur les habitudes, rythmes et choix alimentaires. Rapidement confrontée à des difficultés dans ma pratique quotidienne pour répondre au plus juste à la demande et aux besoins du patient, j'ai dû me former notamment à l'approche bio-psycho sensorielle, mais aussi aux troubles du comportement alimentaire, à l'ETP, à l'entretien motivationnel pour me constituer une boîte à outils.

Actuellement, j'utilise de nombreux outils issus des thérapies comportementales et cognitives afin d'apporter une aide précise et personnalisée aux patients. L'accompagnement diététique que je propose prend en compte à la fois, l'alimentation, le comportement alimentaire et les émotions associées ainsi que le corps du patient.

Face à certaines pathologies et opportunités de travail, j'ai trouvé judicieux de me former plus en profondeur comme dans les pathologies digestives.

Cela m'a permis de devenir la diététicienne référente nationale au sein de l'Association François Aupetit (AFA), association nationale des patients atteints de MICI.

Rapidement j'ai aussi pris la casquette de formatrice afin de transmettre une formation diététique actualisée aux collègues libéraux et hospitaliers qui faisaient parties de l'annuaire des diététiciens de l'AFA. Cette expérience de 10 ans m'a permis de beaucoup apprendre auprès des collègues mais surtout auprès des malades, ce sont de véritables mines d'informations !

Depuis 2011, je suis la présidente de l'Association des Diététiciens Libéraux (ADL).

J'exerce dans 2 cabinets et j'ai régulièrement recours à des collaboratrices afin de proposer un service aux patients plus complet (emploi du temps et spécialisations).

Depuis 2019, j'ai créé un centre de formation afin de proposer aux diététiciens libéraux un accompagnement personnalisé dans leur pratique, leur évolution, leurs spécialisations sous forme de formations mais surtout de supervision individuelle et de groupe.

L'analyse des pratiques ou supervision a été pour moi un outil de formation complémentaire à toutes celles que j'avais suivies.

Le plus

Grâce au partage d'expériences et aux mises en situation, vous allez enfin découvrir comment bien gérer votre activité.

Ce concentré d'informations pratiques va vous permettre d'acquérir des trucs et astuces sur le fonctionnement d'un cabinet de consultations et les éléments à travailler pour assurer le développement et la pérennité de l'activité.

Cette formation va donc vous permettre de gagner du temps, et donc de l'argent !

OFFRE EXCEPTIONNELLE

CF DIÉTÉTIQUE : remise de 15% sur toutes les séances individuelles d'accompagnement professionnel / supervision / analyse des pratiques.

[Suivez nos actualités sur nos réseaux et notre blog](#)

