

RELACIONES CON CLIENTES

Los clientes que quieran tener una buena salud y estar en forma deberán tener el compromiso necesario y por tanto tendrán que prestar su tiempo a nosotros para que les hagamos las dietas y los posibles ejercicios o actividades físicas que desee. El resto de tiempo que inviertan realizando nuestros programas, consideramos que no nos lo dedican a nosotros o nuestro servicio, sino que se lo dedican a ellos mismos, ya que el beneficio es íntegramente suyo.

En el área de nutrición, establecer relaciones sólidas con los clientes es fundamental para el éxito del profesional de la salud. Aquí hay algunas estrategias clave para construir y mantener relaciones efectivas con los clientes en el ámbito de la nutrición:

Escucha Activa:

Nuestro personal prestará atención a las necesidades y objetivos específicos de cada cliente. Intentaremos mejorar sus hábitos alimenticios, preferencias y desafíos, para que el objetivo se consiga lo antes posible.

Empatía:

Nos centraremos en las preocupaciones y desafíos individuales de cada cliente. Mostraremos empatía hacia sus experiencias y esfuerzos para lograr cambios en su estilo de vida.

Educación:

Ayudaremos a nuestros clientes a comprender la importancia de las elecciones alimenticias y cómo estas afectan su salud.

Planificación Personalizada:

Diseñaremos planes de alimentación personalizados que se adapten a las necesidades y preferencias individuales de cada cliente, elaboraremos dietas en función de cada cliente, teniendo en cuenta su edad, sexo...

Herramientas Tecnológicas:

Connuton utilizará herramientas tecnológicas, como aplicaciones de seguimiento de alimentos o plataformas en línea, para facilitar la comunicación.

Feedback Constructivo:

Ayudaremos a los clientes a aprender de los desafíos y a encontrar soluciones en lugar de enfocarse solo en los errores, para conseguir el objetivo de la forma más rentable posible.

Establecer relaciones sólidas con los clientes en el campo de la nutrición implica un enfoque holístico, centrado en el individuo, que va más allá de simplemente

proporcionar un plan de dieta estándar. La confianza y la comunicación efectiva son elementos clave para el éxito a largo plazo.