



Nutriciens x Nutristant



CARNET DE VACANCES

Comment rentabiliser mon activité de diététicienne ?

L'été, ton agenda respire. C'est LE moment pour travailler sur ton cabinet au lieu de courir dedans. 5 escales, une mission par jour ou par semaine, toujours moins de 20 minutes. À remplir au crayon, en terrasse, sans pression.



Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.

AVANT DE PARTIR

Ma photo de départ

Colorie les ronds, de 1 (pas du tout) à 5 (tout à fait). Tu referas exactement cette photo à la fin du carnet, pour mesurer le chemin.

Je connais mes chiffres et j'assume mes tarifs

☐☐☐☐☐

J'attire facilement de nouveaux.elles patient.e.s

☐☐☐☐☐

Mes consultations sont fluides et structurées

☐☐☐☐☐

Je passe peu de temps sur l'administratif

☐☐☐☐☐

Mes patient.e.s reviennent et me recommandent

☐☐☐☐☐

1 · pas du tout

5 · tout à fait

Cet été, si je ne devais débloquer qu'une seule chose, ce serait...



ESCALE 1 · AGENT FILO

Je connais mes chiffres et j'assume mes tarifs

01

La rentabilité commence ici : savoir ce que vaut vraiment ton temps.

1.1 Mon.ma patient.e rentable et fluide



COMMENT FAIRE

Reprends l'agenda de tes 30 dernier.ère.s patient.e.s, repère qui revient et avec qui c'est fluide. Juste des impressions notées, pas de calcul.

Celles et ceux qui reviennent

Avec qui c'est fluide

.....	
.....	
.....	

1.2 Mon offre signature en une phrase



COMMENT FAIRE

Lis-la à voix haute. Si ça sonne juste en moins de 30 secondes, c'est gagné.

J'aide à grâce à, avec
.....

1.3 Mon tarif assumé



RASSURE-TOI

Regarde 3 collègues de ta ville (fourchette 50 à 80 €, moyenne 65 €) et positionne-toi sans culpabiliser. Coche ta posture :



Généraliste

moyenne du marché



Spécialisé.e

moyenne +20 %



Premium

haut de fourchette

★ CORRIGÉ À SCOTCHER AU-DESSUS DU BUREAU

Ne jamais dire « c'est cher mais je donne plein de documents ». Dire : « La consultation est à 70 €, je vous envoie les modalités avec la confirmation. »

Objection « je vais réfléchir » → « Je garde votre créneau jusqu'à demain midi. »

1.4 Ma politique d'annulation



POURQUOI

Un créneau annulé tard = de l'argent perdu. Copie la règle dans la confirmation de RDV.

★ CORRIGÉ TYPE

Annulation ou report 24 h à l'avance minimum ; en deçà ou absence = séance due en totalité (sauf urgence imprévisible).

Ma version, à moi :

1.5 Ma LTV (valeur d'un.e patient.e)



COMMENT FAIRE

Prix moyen × nombre moyen de consults (ex. : 60 € × 2,5 = 150 €).

€ × = €

moins de 100 € · à creuser

150 à 250 € · bonnes bases



À APPROFONDIR DANS LA COMMUNAUTÉ

Le Kit Cabinet

communaute.nutriciens.com/c/le-kit-cabinet

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.



TON COPILOTE IA



Filo

le gestionnaire du cabinet

Taux horaire, rentabilité, acquisition.

nutristant.be/assistants/filo



2.1 Ma vitrine express



COMMENT FAIRE

Une page de liens (Linktree, Bio.link ou Notion) en 20 min, avec agenda + phrase de cible + témoignage. À mettre partout.

Mon lien :



Bio Instagram



Fiche Google



Signature mail

2.2 Ma fiche Google My Business



POURQUOI

C'est la première chose vue en cherchant « diététicien.ne + ville ». Sans photo = 42 % de clics en moins.



Une photo de couverture



Une description (750 caractères max)



Des horaires à jour



Objectif réaliste : 5 à 10 avis



Le lien vers ma page de liens

2.3 Mon.ma premier.ère prescripteur.ice



COMMENT FAIRE

Vise 2-3 profils complémentaires (TCA → psy, grossesse → sage-femme, sport → kiné). Ne mailles pas dans le vide : appelle le secrétariat ou passe avec un café à midi, et laisse une carte avec QR vers ta page de liens.

PROFIL

COMMENT L'APPROCHER

 À APPROFONDIR DANS LA COMMUNAUTÉ

Espace Webinaires

communaute.nutriciens.com/c/webinaires

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.

 TON COPILOTE IA



Pica

le community manager

Posts Insta, LinkedIn, Facebook à partir de vraies consults.

nutristant.be/assistants/pica



ESCALE 3 · AGENT NORA

J'offre une consultation qui vaut son prix

Un.e patient.e bien accompagné.e revient, et en parle autour de soi.

03

3.1 Ma posture pro



POURQUOI

Ce cadre te protège autant qu'il rassure ton.ta patient.e. Pose-le noir sur blanc.

Je propose

.....

Je refuse

.....

Je garantis

.....

Ce dont je ne suis pas responsable

.....

3.2 Je dépose le syndrome de l'imposteur.e



RASSURE-TOI

Pas besoin de 10 ans d'expérience pour être légitime. Note une situation où tu t'es senti.e « pas assez », puis une preuve concrète du contraire.

Une fois où je me suis senti.e « pas assez »

.....

.....

La preuve concrète du contraire

.....

.....



BADGE À DÉBLOQUER

Légitime, point.

3.3 Mes 6 instants clés en consultation



COMMENT FAIRE

Coche ce qui est déjà fait. Le reste = ta feuille de route de la rentrée.

- | | |
|---|--|
| ☐ Un formulaire pré-consult | ☐ Les 5 minutes avant |
| ☐ Une question ouverte d'ouverture | ☐ L'outil reste un support, pas le pilote |
| ☐ Je reformule | ☐ Je clôture avec le prochain RDV calé |

« Qu'est-ce qui vous amène ? » fait une très bonne question d'ouverture.



À APPROFONDIR DANS LA COMMUNAUTÉ

Les leviers en consultation

communaute.nutriciens.com/c/psychologie-posture-pro

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.



TON COPILOTE IA



Nora

la diététicienne référente en poche

Réponses sourcées HAS, OMS, études.

nutristant.be/assistants/nora



4.1 Mon scan énergie

**COMMENT FAIRE**

Colorie tes créneaux de 1 (à plat) à 5 (au top). Mets les tâches qui demandent du cerveau sur tes pics, l'admin sur tes creux.

Matin

Midi

Après-midi

Soir

☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐	☐

1 · à plat

5 · au top

4.2 Mon parcours patient.e sur une page

**COMMENT FAIRE**

Liste les étapes de la prise de contact au suivi, avec l'outil associé. Entoure là où ça coince.

ÉTAPE

OUTIL ASSOCIÉ

.....	
.....	
.....	
.....	

4.3 Mes comptes-rendus sans y passer la soirée

**POURQUOI**

Beaucoup perdent 1 à 2 h par jour le soir. Note ton temps réel, puis imagine ce que tu en ferais.

Mon temps réel : _____ h / semaine

Ce que j'en ferais :

.....

.....

 À APPROFONDIR DANS LA COMMUNAUTÉ

Replay : « Et si le dossier patient devenait un outil actif en consultation ? »

communaute.nutriciens.com/c/webinaires/comment-inclure-le-dossier-patient-en-consultation

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.

 TON COPILOTE IA



Mémo

le rédacteur de comptes-rendus

3 versions : patient, pro, prescripteur.

nutristant.be/assistants/memo



ESCALE 5 · AGENT GOODEAT PRO

Je fidélise et je fais durer

Garder un.e patient.e coûte bien moins cher que d'en trouver un.e nouveau.elle.

05

5.1 J'annonce le cap dès la première séance



POURQUOI

Dire combien de séances tu recommandes en général aide le.la patient.e à se projeter, et la LTV grimpe naturellement.

Je recommande en général ——— séances.

5.2 Je garde le lien entre les séances



COMMENT FAIRE

Un suivi léger (message, outil, recettes) entretient l'engagement. Note une façon simple de rester présent.e sans t'épuiser.

5.3 Ma relance douce



COMMENT FAIRE

Liste les patient.e.s « à suivre ». Recontacte-les avec bienveillance à 3 semaines ou 1 mois, sans vente forcée.

 À APPROFONDIR DANS LA COMMUNAUTÉ

Le Kit Cabinet, volet LTV et suivi

communaute.nutriciens.com/c/le-kit-cabinet

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.

 TON COPILOTE IA



Gooodeat PRO

le compagnon nutritionnel des patient.e.s

Scan de repas, recettes.

nutristant.be/assistants/gooodeat-pro



PAGE TRÉSOR

Mon kit de survie pour la rentrée

Tu rentres avec ces quatre repères en poche. Coche ceux que tu t'engages à activer.



Oser échanger

Poser mes questions en Café Nutriciens.



Aller dans le détail

Suivre toute la formation Kit Cabinet.



Me motiver à deux

Me challenger avec un binôme via les Duos Pratique.



Rester moi-même

Oser faire comme je le sens, pour me sentir aligné.e.

Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s.

BRAVO, TU ES ARRIVÉ.E

Ma photo d'arrivée et ma décision

Refais exactement l'auto-évaluation du départ, compare, et félicite-toi du chemin parcouru.

Je connais mes chiffres et j'assume mes tarifs

☐☐☐☐☐

J'attire facilement de nouveaux.elles patient.e.s

☐☐☐☐☐

Mes consultations sont fluides et structurées

☐☐☐☐☐

Je passe peu de temps sur l'administratif

☐☐☐☐☐

Mes patient.e.s reviennent et me recommandent

☐☐☐☐☐

Ma décision

☐ De quoi ai-je vraiment besoin maintenant ?

☐ Qu'est-ce qui m'a manqué ?

☐ Qu'est-ce que je mets en place dans 3 mois ?

☐ Ai-je envie d'être accompagné.e ?



Conçu avec ❤️ par Nutriciens, la plateforme d'échange et d'entraide par et pour les diététicien.ne.s. Tes 5 copilotes IA t'attendent sur nutristant.be.