

Reporte Final:

A.- **Introducción:** Nutrióloga con enfoque deportivo de una sucursal de la cadena de gimnasios MOVE WELLNESS, con el objetivo de ayudar a los socios en su proceso físico y objetivo corporal mediante diferentes estrategias nutricionales, así como la venta de paquetes de nutrición.

B.- Desarrollo de Actividades:

- Dentro de las actividades principales fueron las consultas nutricionales a socios de la sucursal, existen varios procesos para ingresar a los socios a consulta, pero la principal es la prospección de socios dentro del gimnasio
- Dentro de la consulta, es una consulta completa, toma de historial clínico, medidas antropométricas basado en protocolo ISAK, así como un diagnóstico nutricional del paciente y la creación de un plan alimenticio basado en los objetivos del paciente.
- Dependiendo de la estrategia nutricional usada, se puede implementar un programa de ayudas ergogénicas enfocadas en el rendimiento deportivo o aumento de la masa muscular.
- Prospección de nuevos pacientes para llegar a la meta económica mensual y vender nuestros diferentes paquetes que tenemos en nutrición.
- Degustación mensual de un snack saludable para socios del gimnasio.
- Reportes mensuales en Excel de los ingresos de nutrición
- Uso de los formatos para consulta y planes alimenticios realizados por el departamento de nutrición de MOVE WELLNESS.

C.- Resultados:

- Consultas nutricionales: tomando en cuenta todo lo que se realiza en la consulta fue bueno
- Venta de paquetes de nutrición y prospección de nuevos pacientes: fue mala, dentro de los ingresos económicos que se tienen proyectados mensuales solo se llegó una vez a la meta.
- Degustaciones mensuales: Fue muy buena, buena presentación y buen sabor.
- Reportes mensuales y uso de formatos del área de nutrición: Fue muy buena, los reportes mensuales y los formatos que se usan dentro del área de nutrición siempre se hicieron en tiempo y forma.

MOVE WELLNESS®

D.- Conclusiones:

Como nutrióloga su aprovechamiento fue bueno, siempre profesional y con un buen abordaje nutricional, así como en los demás lineamientos dentro del área de nutrición, dentro del tema de ventas, prospección y la pro actividad, no fue tan bueno, dentro de todas las actividades que tiene un nutriólogo en MOVE WELLNESS, una importante es la venta de los paquetes de nutrición, ya que una gran parte de su sueldo son comisiones, así como en crecimiento económico dentro del área de nutrición, dejando esto a un lado considero que tiene buen potencial como profesional en área de nutrición.