

ЛАЙФХАКИ АПТЕКИ

PROVISOR CLUB

ВЕЛИЧКО АЛІНА

м. Вільнянськ

У фармацевтів є своя суперсила – пам'ятати препарати, дозування й ще 15 аналогів «того самого, але дешевшого»

І ні, це не магія та не фотографічна пам'ять. З часом ти просто починаєш створювати в голові свої асоціації.

Один препарат запам'ятовується через смішного клієнта, інший — через упаковку, третій — бо його питають 20 разів за зміну.

Я колись намагалася вчити все списками. Спойлер: мозок сказав «до побачення».

А потім зрозуміла одну річ: препарати краще запам'ятовуються не «по назві», а по історії.

І ось уже в голові не хаос, а ніби окремі полиці в аптеці.

Мій маленький лайфхак — вчити препарати «парами».

Наприклад:

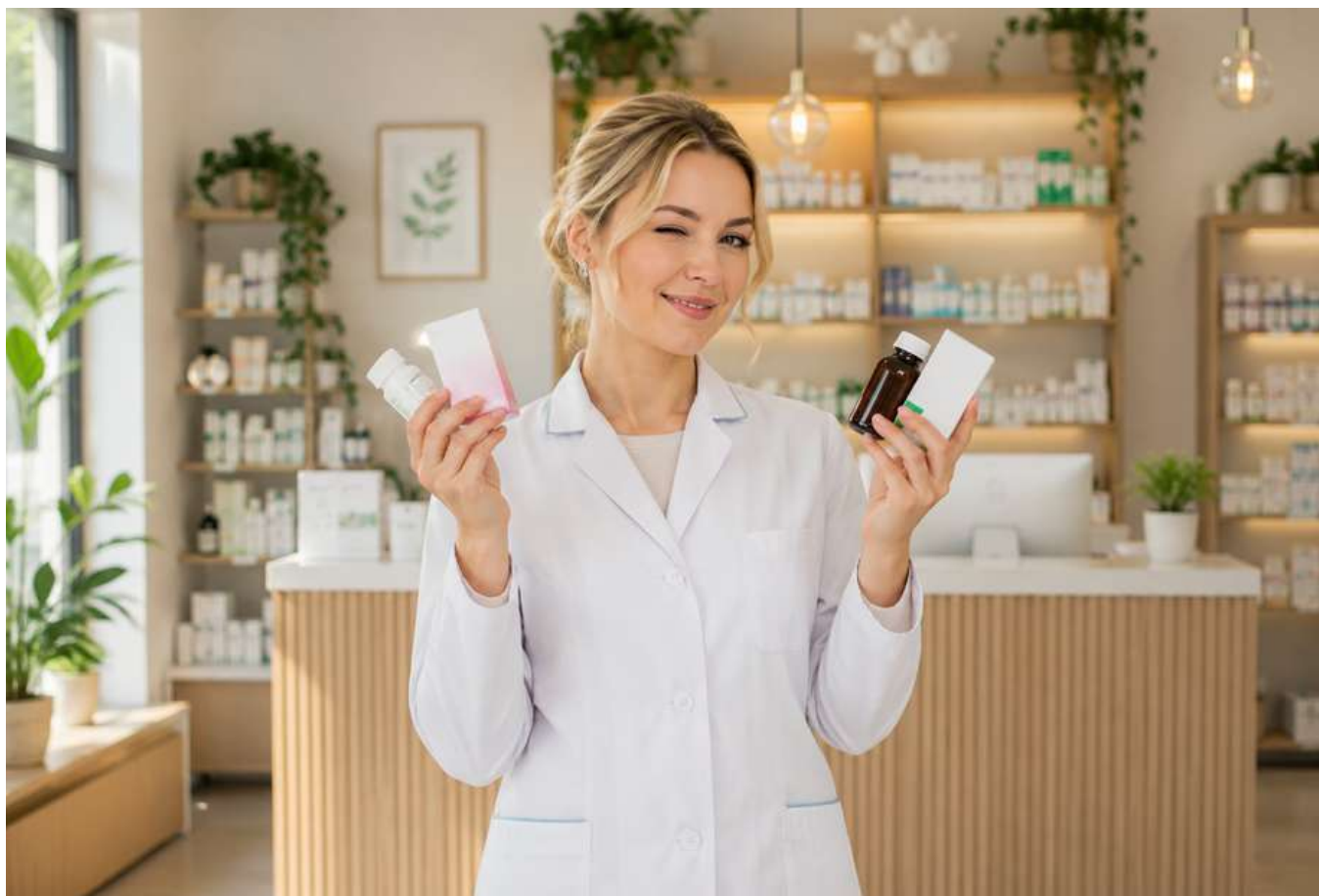
1. є оригінал - одразу шукаю 2-3 аналоги
2. є сироп - одразу думаю, чи є таблетки або порошок
3. є дорогий препарат - згадую бюджетну альтернативу

Ще допомагає правило асоціацій 😊

Якщо назва складна — прив'язую її до якоїсь фрази, кольору упаковки або ситуації з роботи. І мозок запам'ятовує це набагато швидше.

Тому якщо вам здається, що фармацевти пам'ятають усе з народження — ні.

Ми просто щодня тренуємо свою «фарма-пам'ять».



КІПЕР ТЕТЯНА

м. Вінниця

Для того щоб якісно і швидко надати рекомендацію потрібні два основних пункти, по-перше, провізор має добре знати фармакологію і орієнтуватись в препаратах та їх аналогах, по-друге, правильно зібрати анамнез клієнта.

Чим краще ви розпитаєте людину про його симптоми, хворобу і скільки вже триває таке нездужання, а також дізнаєтесь про супутні хвороби і протипокази, тим якісніше підберете лікування.

До кожного захворювання є перелік уточнюючих питань за якими фармацевт має опитувати клієнта, алгоритм дій провізора у відповідності до відповідей клієнта.

Що 100% має визначити провізор під час опитування? Так, це: які симптоми у хворого, кому призначається препарат (дитині чи до-рослому), якщо дитині — вік дитини, які є ще симптоми, окрім основних, як довго триває хвороба, чи звертались до лікаря, чи приймали ліки, якщо так, то які саме, чи є алергічні реакції або протипоказання. І тільки отримавши достатньо інформації, фармацевт підбирає відповідні ліки.

Якщо працювати за даним алгоритмом, то ми зможемо надати швидко, а головне правильну допомогу.





ВОРОБЕЙ КАТЕРИНА

м. Кропивницький

Робота фармацевта — це не лише знання препаратів, а й уміння швидко знаходити рішення для кожного клієнта.

За роки роботи, я користуюся кількома корисними лайфхаками, які допомагають мені працювати впевненіше та спокійніше.

По-перше, ставити уточнювальні запитання клієнту. Це допомагає швидше зрозуміти проблему та правильно підібрати рекомендацію.

Наприклад: які симптоми, скільки тривають, чи є алергія або хронічні захво-

рювання, які ще ліки приймають.

Другий лайфхак — запам'ятовувати препарати за групами та діючими речовинами. Так легше орієнтуватися в аналогах і швидко пропонувати заміну, якщо потрібного препарату немає.

Третій секрет — не губитися у складному питанні.

Якщо я не впевнена у відповіді, то перевіряю інформацію в довіднику, відкриваю інструкцію, або консультуюся з колегами.

Краще витратити кілька хвилин на перевірку, ніж помилитися.

Четвертий лайфхак — підтримувати порядок на робочому місці. Коли все на своїх місцях, можна швидше знаходити препарати та не створювати чергу.

І останнє — зберігати спокій і доброзичливість. Усмішка та впевненість допомагають не лише клієнтам, а й самому фармацевту працювати без зайвого стресу.