

В АПТЕЦІ:

— У ВАС Є ЙОДИСТИЙ КАЛІЙ?

— НІ, ТІЛЬКИ ЦІАНІСТИЙ.

— А ВЕЛИКА РІЗНИЦЯ?

— НІ, ВСЬОГО П'ЯТЬ ГРИВЕНЬ!



Провжуючи введення до фарм опіки давайте детальніше зупинимось на тому, що повинен озвучити провізор покупцю для того, щоб сформувати в останнього повноцінне розуміння процесу лікування безрецептурними засобами та виключити всі можливі моменти недорозуміння.

Також ця інформація допоможе провізору максимально убезпечити себе від проблем та скарг покупця, пов'язаних з неправильним та нераціональним застосуванням лікарських засобів.



Алгоритм надання провізором належної інформації про лікарський препарат при здійсненні фармацевтичної опіки пацієнтів

Необхідно надати повну інформацію за такими пунктами:

❖ Дія лікарського засобу:

З якою метою приймати цей препарат?
Які симптоми зникнуть, а які – ні?
Коли почнеться дія препарату?
Що станеться при неправильному прийомі
препарату або відмови від нього?

❖ Побічні ефекти:

Які побічні ефекти можуть виникнути?
Як їх розпізнати?
Як довго вони можуть тривати?
Наскільки вони серйозні?
Які заходи потрібно вжити?

❖ Умови раціонального прийому:

Як саме застосовувати препарат?
Коли (в який час) його приймати?
Як довго триватиме лікування?
В яких умовах зберігати препарат?

Алгоритм надання провізором належної інформації про лікарський препарат при здійсненні фармацевтичної опіки пацієнтів

❖ Застереження:

Коли не можна застосовувати препарат?

Яка максимальна доза?

Чому необхідно пройти повний курс лікування?

Чому не слід лікуватися довше двох-трьох днів та
необхідно проконсультуватись з лікарем?

**Для того, щоб використовувати з легкістю
даний алгоритм в щоденній роботі, ви можете
скласти коротку пам'ятку – шпаргалку та
розмістити її на робочому місці.**

**Покупці будуть вдячні за вашу турботу, увагу та
професіоналізм!**

