

Чек-лист для фармацевтов и провизоров по фармацевтическому консультированию пожилых пациентов



Установление контакта с пожилым посетителем аптеки

- ✓ Поприветствуйте клиента первым, доброжелательно и спокойно.
- ✓ Уточните цель визита.
- ✓ Говорите чётко, с паузами, спокойным и ровным голосом.
- ✓ Если заметны сложности со слухом, повышайте тембр (но не кричите).
- ✓ Проявляйте терпение и уважение.

Проявление заинтересованности к ситуации посетителя

- ✓ Уточните назначение врача или наличие списка препаратов.
- ✓ Помогите разобраться с инструкцией к лекарству при нарушении зрения.
- ✓ Учитывайте возможную забывчивость.
- ✓ Говорите доступным языком.
- ✓ Проявляйте внимание и не отвлекайтесь.
- ✓ Помогите вспомнить забытое название препарата.
- ✓ Уточните всю схему терапии (при полипрагмазии).
- ✓ Подбирайте препараты с учётом эффективности и переносимости.

Продолжение на следующей странице →

IQ Provision
Обучающая платформа
для провизоров и фармацевтов

iq-provision.ru

Присоединяйтесь!

и станьте частью нашего сообщества!



Мы в ВКонтакте



Мы в Телеграм

Чек-лист для фармацевтов и провизоров по фармацевтическому консультированию пожилых пациентов



- ✓ Учитывайте возможные трудности с дозированием.
- ✓ При коморбидности выбирайте комбинированные формы.
- ✓ Обратите внимание на несогласованные назначения.
- ✓ Предупредите о побочных реакциях.

IQ Provision
Обучающая платформа
для провизоров и фармацевтов

iq-provision.ru

Присоединяйтесь!

и станьте частью нашего сообщества!



Мы в ВКонтакте



Мы в Телеграм