

## Weiterbildungsprogramm Fachapotheker

Die Apotheke als zentrale erste Anlaufstelle in der Grundversorgung für umfassende Gesundheitsabschätzungen – um diesen neuen Anforderungen gerecht zu werden wurde die Weiterbildung in Offizinpharmazie von der FPH Offizin überarbeitet. Die Weiterbildung führt zum eidgenössischen Weiterbildungstitel «Fachapothekerin in Offizinpharmazie»/«Fachapotheker in Offizinpharmazie» und richtet sich an Apotheker, die ihren Beruf eigenverantwortlich ausüben und zu lasten der Krankenkassen abrechnen möchten.

medinform unterstützt Sie mit einem breiten Kursangebot zur Rolle «Pharmazeutischer Experte», welche im Zentrum der Weiterbildung steht. Ebenso bieten wir Ihnen eine Auswahl an Kursen zu den Rollen 2, 3 und 6 «Interprofessioneller Partner / Interprofessionelle Partnerin», «Kommunikator /Kommunikatorin» sowie „Verantwortungsträger/in und Manager/in“.

Unsere praxisorientierten Kompetenznachweise helfen Ihnen, Ihre neuen Kenntnisse optimal im Apothekenalltag einzubringen.

Rolle 1: Pharmazeutischer Experte		
Rolle 2: Kommunikator	Rolle 3: Interprofessioneller Partner	Rolle 4: Wissenschaftler und Lehrer
Rolle 5: Gesundheitsberater und Fürsprecher	Rolle 6: Verantwortungsträger/ Manager	Rolle 7: Professionelles Vorbild

## Rolle 1: Pharmazeutischer Experte

### Inhaltsthema 5 - Von der Anamnese bis zur Therapie

**Lernziel** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin erfragt im Anamnesegespräch medizinisch relevante Informationen, fügt diese zu einer Krankengeschichte zusammen, entwickelt eine Therapieempfehlung für die Selbstmedikation und veranlasst eine Weiterleitung an den Arzt bzw. Notfallarzt

### Von der Anamnese bis zur Therapie

**Dauer** 1/2 bis 5 Tage

**FPH-Kreditpunkte** 25 - 250 KP

**Kompetenznachweis** Interaktives, elektronisch aufgeschaltetes Repetitionsquiz

### Alle Kurse der folgenden Lehrgänge sind akkreditiert:

Fähigkeitsausweis Anamnese in der Grundversorgung	Siehe Seite: 08-17
Lehrgang Atemwege	Siehe Seite: 52-53
Lehrgang Dermatologie	Siehe Seite: 38-39
Lehrgang Pädiatrie	Siehe Seite: 46-47

## Inhaltsthema 7 - Interpretation von Laborresultaten

**Lernziel:** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin führt offizinrelevante Laborwert-Messungen durch, interpretiert dies im Abgleich mit Normwerten und leitet Massnahmen aus den Ergebnissen ab

### Interpretation von Laborresultaten

**Dauer** 2 Tage

**FPH-Kreditpunkte** 100 KP

**Kompetenznachweis** Praxisarbeit

#### CRP-Messung in der Apotheke

- Den Laborparameter CRP und dessen Bedeutung in der Apotheke kennenlernen
  - In welchen Fällen und bei welchen Kunden macht es Sinn, den CRP Wert zu messen
  - Fallbeispiele zur konkreten Umsetzung mit Beratungsprotokoll und Schulung RedFlags
- Dr. med. M. Meier, FMH Innere Medizin

Di 24.03.20 08<sup>45</sup> – 12<sup>15</sup>  
Di 15.09.20 13<sup>30</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: BP19

#### Pilznachweis in der Apotheke

- Hautpilze unter dem Mikroskop nachweisen
  - Befunde interpretieren
  - Empfehlungen für die Patienten erarbeiten
- Dr. sc. nat. P. Bosshard, FAMH Leiter Mykologie-Labor, USZ

Mi 12.11.20 13<sup>30</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: DM17

#### Praxisarbeit CRP Messung oder Pilznachweis in der Apotheke

- Einführung und Umsetzung einer neuen Dienstleistung (nach Wahl entweder CRP Messung oder Pilznachweis) in der Apotheke
- Wahl und Implementierung des für die Messung notwendigen Equipments unter Nutzung der vergleichenden Zusammenstellung von medinform
- Teamschulung anhand der von medinform erhaltenen Teampräsentation. Diese dient dazu, dass das Team den Einsatz der Dienstleistung aus fachlicher Sicht kennt und diese kommunizieren kann
- Abschliessend Durchführung und Dokumentation von 5 Messungen inkl. Angabe der Empfehlung an den Kunden. Das Protokoll wird von medinform zur Verfügung gestellt

## Praxisarbeit Dienstleistung CRP-Messung

**Dauer** 2 Tage

**FPH-Kreditpunkte** 100 KP

**Kompetenznachweis** Praxisarbeit

### Praxisarbeit CRP-Messung in der Apotheke

Einführung der Dienstleistung CRP Messung in der Apotheke.

- Integration der Messung ins QMS der Apotheke inkl. der notwendigen Hygienemassnahmen
- Teamschulung anhand der von medinform erhaltenen Teampräsentation. Diese dient dazu, dass das Team den Einsatz der Dienstleistung aus fachlicher Sicht kennt und diese kommunizieren kann
- Abschliessend Durchführung und Dokumentation von 10 Messungen inkl. Angabe der Empfehlung an den Kunden. Das Protokoll wird von medinform zur Verfügung gestellt.

## Inhaltsthema 8 - Notfallsituationen in der Apotheke

**Lernziel:** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin erkennt eine Notfallsituation in der Offizinapotheke und leitet passende Sofortmassnahmen allein oder im Team strukturiert ein

### Notfallsituationen in der Apotheke

**Dauer** 1 Tag

**FPH-Kreditpunkt** 50 KP

**Kompetenznachweis** Interaktives, elektronisch aufgeschaltetes Repetitionsquiz

#### Notfallsituationen in der Apotheke

- Erkennen einer medizinischen Notfallsituation
- Korrektes triagieren mit Unterstützung durch Algorithmen
- Vornehmen einer Erstversorgung in der Apotheke
- Inklusive BLS-AED-SRC Komplett als Refresher  
SIRMED AG, Schweizer Institut für Rettungsmedizin

Mo 30.03.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: BP27

## Erste Hilfe bei Kindern: Theorie und Praxis

**Dauer** 1/2 Tag

**FPH-Kreditpunkt** 25 KP

**Kompetenznachweis** Interaktives, elektronisch aufgeschaltetes Repetitionsquiz

#### Erste Hilfe bei Kindern: Theorie und Praxis

- Theorie: Vertiefung pädiatrische Notfälle. Ursachen, Symptome/ Alarmsymptome, Beurteilung des Schweregrads und Erstversorgung bei verschiedenen Krankheiten und Unfällen
  - Praxis: in kleinen Gruppen wird das praktische Vorgehen bei schwierigen Situationen geübt (z.B.: BLS, AED, Fremdkörper, Adrenalin-Pen)
- Dr. med. G. Staubli, FMH Kinder- und Jugendmedizin,  
Dr. med. I. Bachmann Holzinger, FMH Kinder- und Jugendmedizin

Di 05.05.20 08<sup>45</sup>–12<sup>15</sup>

Di 08.09.20 08<sup>45</sup>–12<sup>15</sup>

Di 10.11.20 08<sup>45</sup>–12<sup>15</sup>

Kursnummer: PD51

## Rolle 2: Kommunikator / Kommunikatorin

### Inhaltsthema 1: Kommunikation

**Lernziel** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin kommuniziert mit verschiedenen Zielgruppen (z. B. Kunden, Patienten, Mitarbeitenden, Ärzten, Gesundheitspersonal) differenziert und lösungsorientiert.

### Lösungsorientierte Kommunikation mit verschiedenen Zielgruppen

**Dauer** 6 Tage (Schulung 3 Tage und Praxisarbeit 3 Tage)

**FPH-Kreditpunkt** 300 KP

**Kompetenznachweis** Praxisarbeit

#### Lösungsorientierte Kommunikation mit verschiedenen Zielgruppen

- Grundlagen der Kommunikation inkl. verschiedene Kommunikationsmodelle
- Analyse von versch. Kundengesprächen (Beratungsgespräche, Beschwerdegespräche, Umgang mit Einwänden) in Verbindung mit geeigneten Gesprächsführungstechniken mit Kunden und Patienten
- Analyse von Mitarbeitergesprächen in Verbindung mit geeigneten Gesprächsführungstechniken
- Verschiedene Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken situativ einsetzen
- Schwierige und anspruchsvolle Mitarbeitergespräche sicher durchführen
- Konfliktgespräche souverän meistern  
S. Niederhauser, Kommunikationsspezialist und spezialisierter Verkaufstrainer im Detailhandel

Mo 31.08.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Mo 14.09.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Do 22.10.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: BP33

#### Praxisarbeit: Individuelle Praxis-Umsetzung inkl. Selbstreflektion

- Die in der Präsenzveranstaltung erlernten Kommunikationstechniken werden von den Teilnehmenden in realen Situationen mit MA, Kunden und Partnern angewendet
- Die Teilnehmenden reflektieren ihre Erfahrungen mit den in der Praxis angewendeten Kommunikationstechniken in einer detaillierten Selbstreflektion
- Die Teilnehmenden erhalten vom Kommunikationstrainer eine individuelle Beurteilung / Feedback auf ihre Selbstreflektion inkl. Optimierungsmassnahmen für die Umsetzung im Apotheken-Alltag

### Inhaltsthema 3: Beratungsgespräch

**Lernziel** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin führt und überwacht Beratungsgespräche kundenbedarfsgerecht, zielführend, sozial wirksam und ökonomisch erfolgreich bei verschiedenen Kundengruppen durch.

### Erfolgreiche Beratungsgespräche im Offizinalltag

**Dauer** 2 Tage (Schulung 1 Tag und Praxisarbeit 1 Tag)

**FPH-Kreditpunkt** 100 KP

**Kompetenznachweis** Praxisarbeit

#### Erfolgreiche Beratungsgespräche im Offizinalltag

- Motivationstechniken im Kundenkontakt
- Aufbau von Vertrauen im Kundenkontakt (Empathie)
- Versch. Fragetechniken in der Bedarfsermittlung
- 3-Schritt Argumentations-Technik in der Apotheke
- Methoden der Produkte-Präsentation im Beratungsgespräch inkl. Cross-Selling
- Sicherer und wirkungsvoller Umgang mit Kundeneinwänden
- Unterschiede im Umgang mit männlicher und weiblicher Kundschaft in der Apotheke
- Abschlusstechniken
- Aufbau von Argumentationsketten im Verkauf von Dienstleistungen  
S. Niederhauser, Kommunikationsspezialist und spezialisierter Verkaufstrainer im Detailhandel

Do 12.11.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: BP32

#### Praxisarbeit: Individuelle Praxis-Umsetzung inkl. Selbstreflektion

- Die in der Präsenzveranstaltung erlernten Verkaufstechniken werden von den Teilnehmenden in realen Verkaufsgesprächen mit Kunden angewendet
- Die Teilnehmenden reflektieren ihre Erfahrungen mit den in der Apotheke angewendeten Verkaufs- und Beratungstechniken in einer detaillierten Selbstreflektion
- Die Teilnehmenden erhalten vom Retail-Verkaufstrainer eine individuelle Beurteilung / Feedback auf ihre Selbstreflektion inkl. Optimierungsmassnahmen für die Umsetzung im Kundenalltag

### Rolle 3: Interprofessionelle/r Partner/in /

### Inhaltsthema 2: Interprofessionelle Zusammenarbeit und Projekte

**Lernziel** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin engagiert sich aktiv in der projektspezifischen Zusammenarbeit und deren Weiterentwicklung und implementiert Dienstleistungen als Bestandteil einer einfach zugänglichen medizinischen Grundversorgung.

#### Asthma - Check

**Dauer** 1 Tag

**FPH-Kreditpunkte** 50 KP

**Kompetenznachweis** Interaktives, elektronisch aufgeschaltetes Repetitionsquiz

#### Asthma - Check

- Vorgehen in der Apotheke bei der von Krankenkassen bezahlten Asthma-Beratung
- Vorgehen bei einer Asthma-Verdachtsdiagnose aufgrund von Frühwarnsymptomen wie Husten oder Allergieanzeichen
- Asthma-Kontroll-Test, Asthma-Aktionsplan und aktuelle Therapieempfehlungen nach GINA
- Praktische Durchführung der Lungenfunktionsmessung  
Dr. med. A. Piecyk, FMH Pneumologie und Innere Medizin  
S. Gloor, Apothekerin

Di 05.05.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Di 05.11.20 08<sup>45</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: BP22

### Praxisarbeit Asthma-Check

**Dauer** 3 Tage

**FPH-Kreditpunkte** 150 KP

**Kompetenznachweis** Praxisarbeit

#### Praxisarbeit Asthma - Check

- Wahl und Implementierung des zur Durchführung Asthma-Checks notwendigen Equipments unter Nutzung der vergleichenden Zusammenstellung von medinform
- Integration der Dienstleistung Asthma-Check ins QMS der Apotheke
- Teamschulung zum Asthma-Check anhand der von medinform erhaltenen Teampräsentation. Diese dient dazu, dass das Team den Einsatz der Dienstleistung aus fachlicher Sicht kennt und diese kommunizieren kann
- Integration des Asthma-Check in die interprofessionelle Zusammenarbeit mit den lokalen Hausärzten und mindestens einem Pneumologen. Dazu stehen von medinform ein Anschreiben an Hausärzte / Fachärzte und ein Überweisungsschreiben zur Verfügung
- Abschliessend Durchführung und Dokumentation von 3 Asthma-Check Beratungen im interprofessionellen Setting. Alle dafür notwendigen Unterlagen werden von medinform zur Verfügung gestellt.

## Rolle 6: Verantwortungsträger/in und Manager/in

### Inhaltsthema 2: Marketing

**Lernziel** Der Offizinapotheker / die Offizinapothekerin kennt kundenbezogene Prozesse zur Förderung des Absatzes. Er/ Sie wendet eine abgestimmte Marktstrategie mit Massnahmen des Marketing-Mixes an.

### Marketing: Tipps & Tricks zur Umsetzung Spezialisierung

**Dauer** 1/2 Tag

**FPH-Kreditpunkte** 25 KP

**Kompetenznachweis** Interaktives, elektronisch aufgeschaltetes Repetitionsquiz

#### Marketing: Tipps & Tricks zur Umsetzung Spezialisierung

- Ausarbeiten von umsetzbaren und relevanten Marketingmöglichkeiten
- Erfahren Sie wie Sie Ihre Kunden überraschen können
- Zufriedene und motivierte Mitarbeiter sind wertvolle Multiplikatoren - lernen Sie wie sie diese optimal in Ihre Unternehmenskommunikation einbeziehen
- Ermitteln Sie wie Sie von bestehenden Kontakten aus Ihrem privaten und beruflichen Umfeld für wertvolle Kooperationsmöglichkeiten profitieren können

S. Niederhauser, Kommunikationsspezialist und spezialisierter Verkaufstrainer im Detailhandel

Do 16.04.20 13<sup>30</sup> – 17<sup>00</sup>

Kursnummer: DM86