



Apotheker sind
für viele Kunden
Ansprechpartner
Nummer eins

Wichtig: individuelle
Beratung durch
zertifiziertes
Personal

Fundiertes
Grundlagenwissen
über Schmerzen

APOTHEKENENTWICKLUNG:

Schwerpunktapotheke Schmerz: ein zuverlässiger Helfer für Schmerzpatienten

von Sarah Hachmann, Medienbüro Medizin (MbMed), Hamburg

Ob Rücken-, Gelenk- oder Kopfschmerzen – in Deutschland leiden laut der Deutschen Schmerzgesellschaft e.V. über 12 Millionen Menschen an chronischen Schmerzen. Dazu kommen die Menschen, die nur gelegentlich einige Wehwehchen verspüren. Für all diese Kunden ist die Apotheke eine wichtige Anlaufstelle in puncto Arzneimittelversorgung und ausführlicher Beratung. Mit einer Zertifizierung als Schmerz-Apotheke schaffen Sie einen neuen Schwerpunkt und werden zu einem kompetenten Ansprechpartner für Ihre Kunden. |

Kunden wünschen umfassende und kompetente Beratung

Eine Studie des Instituts für Handelsforschung (IFH) im Auftrag von vier nordrhein-westfälischen Apothekerorganisationen belegt: Kunden wünschen sich eine umfassende und kompetente Beratung. Außerdem sehnen sich viele nach einer Ausweitung des Angebots der Apotheke. Ein Schwerpunkt „Schmerz“ macht das möglich. 80 Prozent der Befragten befürworten eine engere Zusammenarbeit zwischen Fachärzten und Apothekern. Die Studie ergab auch: Apotheker sind für viele Kunden Ansprechpartner Nummer eins.

PRAXISHINWEIS | Nutzen Sie Ihre Chance und werden Sie ein unverzichtbarer Ansprechpartner für Schmerzpatienten. Vereinbaren Sie individuelle Termine mit Ihren Stammkunden und nehmen Sie sich Zeit für die Beratung.

Hinweis | Eine individuelle Beratung kann nur stattfinden, wenn Sie sich optimal auf dem Gebiet der Schmerzmedizin weiterbilden. Ein grundlegendes Interesse für die Schmerztherapie und ihre Verfahren ist dabei eine gute Basis für die Zertifizierung Ihrer Apotheke.

Die Initiative „KompetenzApotheke Schmerz“

Um das Potenzial der Apotheken für Schmerzpatienten optimal auszuschöpfen, hat die Deutsche Gesellschaft für Schmerzmedizin (DGS) e.V. die Initiative „KompetenzApotheke Schmerz“ ins Leben gerufen. In Bayern hat sich das neue Modell, das auch entsprechende Fortbildungen beinhaltet, bereits bewährt. Ziel ist es nun, das Konzept bundesweit voranzutreiben.

Inhalte der Fortbildung

Die Fortbildung für Apotheker zur „KompetenzApotheke Schmerz“ besteht aus verschiedenen Modulen. Es müssen immer mindestens zwei Mitarbeiter teilnehmen und einer der beiden muss eine Approbation besitzen. Im Abstand von zwei bis drei Wochen finden dreistündige Präsenzveranstaltungen statt, die den Teilnehmern fundiertes Grundlagenwissen über Schmerzen

vermitteln. Zu den Inhalten zählen unter anderem die Schmerzentstehung, -modulation und -chronifizierung, die Rolle der Pharmakotherapie, das WHO-Stufenschema zur Therapie sowie Informationen und spezielle Kenntnisse zu bestimmten Patientengruppen. Dazu kommen ein Vor-Ort-Workshop in den Apotheken und Online-Schulungen mit Tests.

Jährliche Re-Zertifizierung ist Pflicht

Ist das Zertifikat erworben, müssen die „KompetenzApotheken“ immer auf dem neuesten Stand bleiben und sich jährlich re-zertifizieren lassen. Dafür müssen die Mitarbeiter mindestens zehn Testate bestehen und zwölf Schulungen besuchen. Das klingt nach viel Arbeit, aber diese ist gut investiert. Die Fortbildungen garantieren den Apothekern, stetig über die Entwicklungen und Therapien in der Schmerzforschung informiert zu sein. Das soll für die Kunden eine optimale Rundum-Betreuung durch die Apotheke gewährleisten.

PRAXISHINWEIS | Sie haben mit Ihrem fundierten Schmerzwissen einen klaren Vorteil vor vielen Mediziner:innen, für die die Schmerzmedizin erst ab 2016 zum Pflicht-Prüfungsfach in der Arztausbildung wird. Nutzen Sie diesen Vorteil, um Ihre Kunden gut beraten zu können.

Hinweis | Informieren Sie sich bei der Deutschen Gesellschaft für Schmerzmedizin über die nächsten Fortbildungstermine zur „KompetenzApotheke Schmerz“. Sie finden sie im Internet auf www.dgschmerzmedizin.de in der Rubrik „Qualifizierung“ unter „KompetenzApotheke“.

Positionierung im Markt

Lassen Sie die Menschen in Ihrer Umgebung wissen, dass Sie eine „Kompetenz-Apotheke Schmerz“ sind. Sie können Broschüren auslegen und eine Beratungsstunde zu verschiedenen Themen wie Migräne, chronische Rückenschmerzen und schmerzmittelinduzierte Kopfschmerzen anbieten. Haben Sie eine Internetseite, weisen Sie auch hier auf Ihren Schwerpunkt hin.

Besondere Leistungen

Heben Sie sich mit Ihrer Zertifizierung von der Konkurrenz ab und bieten Sie Ihren Kunden besondere Leistungen an: Seminare zum Thema Schmerz oder geeignete Zusatzmaßnahmen zur medikamentösen Therapie für Betroffene, ihre Angehörigen und die interessierte Öffentlichkeit. Eine interessante Powerpoint-Präsentation hilft dabei, komplizierte Inhalte zu vermitteln. Hier können die Teilnehmer auch verschiedene Aspekte zur Schmerztherapie erlernen. Als Themen bieten sich die Bereiche Wirkstoffkunde und Schmerzarten an.

Ärzte aus der Umgebung einbeziehen

Profitieren Sie von Ihrem Schwerpunkt, indem Sie mit Schmerztherapeuten und anderen Fachärzten für Schmerzmedizin zusammenarbeiten. Informieren Sie sich über Mediziner in Ihrer Umgebung und nehmen Sie Kontakt zu ihnen auf. Sorgen Sie dafür, dass fachkundige Ärzte, die Schmerzpatienten behandeln, von Ihnen und Ihrem Schmerzscheidpunkt erfahren. Das ist eine gute Möglichkeit, neue Kunden zu erreichen.

Zehn Testate und zwölf Schulungen



IHR PLUS IM NETZ
dgschmerzmedizin.de
 Fortbildungstermine

Gute Möglichkeit der Neukundengewinnung