

Teised apteegikaubad

Tegevus	Eesmärgid ja sisu kirjeldus	Meetodid	Väljundid	Vastutaja/hindamine
<p>Teiste apteegikaupade kasutamise nõustamine</p>	<p>Tutvuda ja osaleda teiste apteegikaupade kasutamise nõustamisel. Tähelepanu järgmistele aspektidele:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Haigekassa poolt kompenseeritavate abivahendid müük ja nõustamine: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toodete tundmine. ▪ Toodete müügiks vajaliku vajaliku info leidmine ja selle kasutamine igapäevaelus. ▪ Toodete müügi tehniline teostamine. 2. Sotsiaalkindlustusameti kaudu Euroopa Liidu osalusel kompenseeritavad abivahendi kaardi alusel väljastatavate abivahendite müük ja nõustamine: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toodete tundmine. ▪ Toodete müügiks vajaliku vajaliku info leidmine ja selle kasutamine igapäevaelus. ▪ Toodete müügi tehniline teostamine. 3. Toidulisandite müük ja nõustamine: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toidulisandi sobivuse ja vajaduse väljaselgitamine. ▪ Toidulisandi sobivus vastavalt vanusele, kehakaalule, soole jne. ▪ Toidulisandi sobivus üldisesse ravisekeemi, võimalikud koostoimed ravimitega. ▪ Ravikuuri pikkuse hindamine. ▪ Patsiendi hinnatundlikkuse hindamine, parima lahenduse leidmine. ▪ Müügi tehniline teostamine. ▪ Üldine toidulisandi nõustamine (annustamine, säilitamine, hävitamine jne). 	<p>TÜ poolsed ülesanded probleempõhise õppena: kirjeldada ja analüüsida 5 toidulisandi/loodustoote/meditsiiniseadme kasutamise juhtu, analüüsida oma tegevust ning teadmisi nõustamise teostamisel (millised teadmised olid piisavad, millistest teadmistest jäi vajaka). Juhud lisada e-portfolioosse.</p> <p>Patsientide küsimuste või kaebuste hindamine ning neile teiste apteegikaupade väljastamine ja kasutamise nõustamine, koostöö juhendajaga, individuaalne töö.</p> <p>Praktikabaasis on võimalik anda üliõpilasele lisaülesandeid teadmiste kinnistamiseks ja hindamiseks, täidetud ülesanded lisatakse e-portfolioosse.</p>	<p>Üliõpilane</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ oskab hinnata toidulisandi/loodustoote või teise apteegikauba sobivust patsiendile; ▪ oskab kasutada apteegikauba väljastamiseks vajalikku tarkvara; ▪ oskab leida patsiendile parima toidulisandi/loodus-toote vm lahenduse; ▪ oskab nõustada patsienti konkreetse teise apteegikauba kasutamise peamiste aspektide osas; ▪ tunneb peamisi toidulisandite/loodus-toodete ja ravimite vahelisi koostoimeid; ▪ teab, kuidas vajadusel suhelda erinevatest sotsiaalsetest gruppidest patsientidega. 	<p>Apteegipraktika juhendajad, üliõpilased</p> <p>Probleempõhise õppe juhud valib ja lahendab üliõpilane koos praktika-juhendajaga.</p> <p>Ülesannete sisu kontrollib ja annab tagasisidet vastava valdkonna õppejõud farmaatsia instituudist</p> <p>Praktikabaasis antud ülesannete lahendusi kontrollib praktika-juhendaja</p>

	<p>4. Ravimtaimede müük ja nõustamine:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Ravimtaime sobivuse ja vajaduse väljaselgitamine.▪ Ravimtaime sobivus vastavalt vanusele.▪ Ravimtaime sobivus üldisesse ravisekeemi, võimalikud koostoimed ravimitega.▪ Ravikuuri pikkuse hindamine.▪ Patsiendi hinna tundlikkuse hindamine, parima lahenduse leidmine.▪ Müügi tehniline teostamine.▪ Üldine nõustamine (annustamine, säilitamine, hävitamine jne). <p>5. Haavahooldusvahendite müük ja nõustamine:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Toodete tundmine.▪ Toodete müügiks vajaliku vajaliku info leidmine ja selle kasutamine igapäevaelus.▪ Haavahooldusvahendite soodustingimustel müümine.▪ Toodete müügi tehniline teostamine. <p>6. Apteegikosmeetika müük ja nõustamine:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Toote sobivuse ja vajaduse väljaselgitamine.▪ Toote sobivus vastavalt vanusele, soole.▪ Toote sobivus üldisesse ravisekeemi (nt. baaskreemide müük).▪ Toote ajalise kasutamise hindamine (nt. kas jagub vajalikuks ajaks või on oht tootel aeguda).▪ Patsiendi hinna tundlikkuse hindamine, parima lahenduse leidmine.▪ Müügi tehniline teostamine.▪ Üldine nõustamine (annustamine, säilitamine, hävitamine jne).			
--	--	--	--	--

	<p>7. Apteegis müüdavate seadmete (vererõhuaparaadid, termomeetrid, soojenduskohtid) müük ja nõustamine:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Toodete tundmine (kasutamine, ühendamine, ohutusnõuded garantiitingimused jne.)▪ Toote kasutamise põhjalik tutvustamine patsiendile ja võimalusel toote kasutamise läbiproovimine.▪ Müügi tehniline teostamine.▪ Üldine nõustamine (kasutamine, säilitamine, seadmete remont hävitamine jne).			
--	---	--	--	--