

Posizione 4: colloquio professionale

Cognome / Nome / Numero	Data / Inizio / Fine
.....

Informazioni sullo svolgimento

Il colloquio professionale dura **30 minuti** e copre i seguenti punti:

- Autoriflessione del/della candidato/a in base alle domande chiave note; durata 2-3 minuti
- Approfondimento di un colloquio di consulenza posizione 1; durata max. 9 minuti
- Approfondimento di un colloquio di consulenza posizione 2; durata max. 9 minuti
- Approfondimento di un colloquio di consulenza posizione 3; durata max. 9 minuti

Non sono ammessi ausili

Posizione 4: colloquio professionale

Domande chiave colloquio professionale: posizione 2 colloquio con la clientela A		
Esperti/e scelgono 3 ambiti tra i seguenti temi		
Alternative/generici		
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ha consigliato un farmaco generico. Può spiegare brevemente perché lo ha consigliato anche se il medico ha prescritto il prodotto originale? 	<ul style="list-style-type: none"> - Stesso principio attivo - Più economico del preparato originale - Franchigia in alcuni casi più bassa rispetto all'originale, partecipazione ai costi cassa malati / franchigie diverse
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Secondo la mia esperienza, le clienti tendono a essere scettici nei confronti dei generici. Come affronta la questione? Quali argomentazioni utilizza per convincere i suoi clienti del generico? 	<ul style="list-style-type: none"> - Stessi principi attivi, stessa forma di somministrazione - Sono possibili differenze per quanto riguarda gli eccipienti come aromi, leganti, coloranti. - Approvazione da parte di Swissmedic - Si consiglia cautela con i principi attivi con un basso indice terapeutico e in caso di intolleranze o allergie a determinati eccipienti (lattosio, edulcoranti, parabeni). - Coordinamento con il/la farmacista, se necessario

Domande chiave colloquio professionale: posizione 2 colloquio con la clientela A	
Impiego / effetti collaterali / interazioni	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Con Metoject avete consegnato una siringa preriempita che viene applicata per via sottocutanea come l'insulina o l'eparina. Come spiega al cliente i vantaggi e gli svantaggi di questo tipo di applicazione? 	<ul style="list-style-type: none"> - Vantaggio: il principio attivo rimane intatto (bypassando il tratto gastrointestinale). - Vantaggio: a lento rilascio per iniezione nel tessuto adiposo sottocutaneo, iniettare solo una volta alla settimana - Svantaggio: difficoltà a praticare l'iniezione da soli - Svantaggio: sono possibili reazioni sgradevoli e locali.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Come reagisce se il cliente le dice che non è in grado di iniettarsi il medicamento da solo? 	<ul style="list-style-type: none"> - Istruzioni nella saletta di consulenza, eventualmente con proiezione di video - Proposta: effettuare la prima iniezione nella saletta di consulenza sotto supervisione o effettuare iniezione in generale in farmacia
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il sistema ha indicato un'interazione tra Metoject e l'acido folico. Ha coinvolto il/la farmacista durante il colloquio di consulenza. Può indicarne il motivo? 	<ul style="list-style-type: none"> - Il/La farmacista è responsabile della verifica delle interazioni. - Il/La farmacista decide se l'interazione può essere autorizzata o se è necessario contattare un medico. - Responsabilità del/della farmacista di informare la/il cliente sull'interazione (se necessario)

Posizione 4: colloquio professionale

Domande chiave colloquio professionale: posizione 2 colloquio con la clientela A

Approvvigionamento, fatturazione

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Oltre ai prodotti, anche le tasse sono riportate sullo scontrino del cliente. In base alla mia esperienza, i clienti chiedono spesso il perché di queste tasse e sono anche piuttosto critici. Come giustifica queste tasse? 	<ul style="list-style-type: none"> - Punti fiscali definiti dalla Confederazione per il lavoro - Riguarda medicinali dell'elenco delle specialità (soggetti a prescrizione) - Rimborso da parte della cassa malati - Controllo degli acquisti: gestione del dossier del paziente, per giorno, paziente e fornitore di servizi - Controllo dei medicinali: controllo della ricetta, per riga - Lavoro riportato in modo trasparente
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilizzando un esempio tratto dal colloquio di consulenza può illustrare quali servizi concreti sono stati coperti dalla tassa per il controllo dei medicinali? 	<ul style="list-style-type: none"> - Validazione dell'interazione tra Metoject e acido folico - È un servizio di controllo dei medicinali. - Il/La farmacista controlla ogni medicamento e il relativo dosaggio.