



SIR BASISTRAINING CONSULTVOERING

Voor wie écht in gesprek met de patiënt wil gaan over de medicijnen.

Inleiding

Veel te vaak zijn we als apotheker(sassistente) nog bezig met taakgericht communiceren. We geven vooral uitleg over het geneesmiddel dat we afleveren. Het liefst alles wat we ervan weten. En daarbij praten we vooral tegen de patiënt, in plaats van mét de patiënt.

Maar juist door eerst na te gaan wat de vragen, behoeften en eventuele zorgen van de patiënt zijn, wordt het echt een gesprek en weet je welke farmaceutische zorg je de patiënt moet bieden. Daardoor voorkom je dat je de patiënt overlaadt met onnodige informatie. Dit betekent dat we eerst vooral informatie moeten inwinnen door vragen te stellen en heel goed naar de patiënt te luisteren.

We moeten dus omschakelen van taakgericht naar patiëntgericht communiceren. Gelukkig is dit prima te leren.

Tijdens de **SIR basistraining Consultvoering** maak je kennis met de basisprincipes van consultvoering in de apotheek en leer je hoe jij ervoor kunt zorgen dat je écht in gesprek raakt met de patiënt over de medicijnen in plaats van de patiënt te overstelpen met informatie. Na de training heb je een vernieuwde kijk op het voeren van patiëntgesprekken en concrete handvatten om de volgende dag gelijk mee aan de slag te gaan in de apotheek.

Doelgroep

Deze nascholing is voor apothekersassistenten en farmaceutisch consulenten.

Programma

Het betreft een interactieve training van 3,5 uur waarin uitleg, individuele en groepsopdrachten elkaar afwisselen. Daarnaast wordt aan de hand van praktijkcases in groepjes en plenair geoefend met het voeren van een consult.

Leerdoelen

Na deze training heb je

- een vernieuwde kijk op de uitvoering van patiëntgesprekken in de apotheek en voor jezelf
- persoonlijke verbeterpunten geformuleerd die je direct kan toepassen voor meer patiëntgerichte gesprekken

Na deze training kun je:

- uitleggen wat patiëntgericht communiceren inhoudt
- uitleggen uit welke fasen een consult (volgens Calgary Cambridge model) is opgebouwd
- aangeven hoe je in een consult informatie kunt inwinnen over de wensen en behoeften van de patiënt
- aangeven hoe je in een consult kunt nagaan of je uitleg en advies bij de patiënt is aangekomen

Competenties

Bij deze nascholing ligt de focus op de competentie Communicatie.

Accreditatie

Voor deze nascholing wordt het SANA Keurmerk aangevraagd ten behoeve van accreditatie van scholingspunten in het Kwaliteitsregister Apothekersassistenten (KA).

Kosten

€ 195,00 excl. BTW (wijzigingen voorbehouden)

Contact

Dr. Adrienne Faber (a.faber@sirstevenshof.nl)

Drs. Linda Mulder-Wildemors (l.mulder@sirstevenshof.nl)