

Point d'appréciation 4: entretien professionnel

Nom / Prénom / Numéro	Date / Début / Fin
.....

Informations sur le déroulement de l'examen

L'entretien professionnel dure **30 minutes** et comporte quatre parties:

- ☐ Réflexion personnelle du/de la candidat·e selon questions directrices; durée 2-3 minutes
- ☐ Approfondissement de l'entretien avec le/la client·e point d'appréciation 1; durée max. 9 minutes
- ☐ Approfondissement de l'entretien avec le/la client·e point d'appréciation 2; durée max. 9 minutes
- ☐ Approfondissement de l'entretien avec le/la patient·e point d'appréciation 3; durée max. 9 minutes

Aucune aide n'est autorisée

Point d'appréciation 4: entretien professionnel

Questions directrices entretien professionnel: Point d'appréciation 2 entretien avec la clientèle A		
Les expert-e-s choisissent 3 domaines parmi les thématiques ci-après		
Produits alternatifs/génériques		
	<ul style="list-style-type: none">▪ Vous avez recommandé un médicament générique. Pouvez-vous expliquer brièvement pourquoi vous l'avez recommandé alors que le médecin a prescrit le produit original?	<ul style="list-style-type: none">- Même principe actif- Moins cher que le médicament original- Quote-part en partie plus basse que la participation originale aux coûts de la caisse maladie / différentes quotes-parts
	<ul style="list-style-type: none">▪ D'après mon expérience, les clients sont plutôt sceptiques à l'égard des génériques. Comment le vivez-vous ? Quels sont les arguments que vous utilisez pour convaincre vos clients d'opter pour un générique?	<ul style="list-style-type: none">- Mêmes principes actifs, mêmes formes galéniques- Différences possibles en ce qui concerne les adjuvants tels que les arômes, les liants, les édulcorants, les colorants et conservateurs. Présence de gluten ou de lactose.- Contrôlé par Swissmedic- La prudence est de mise avec les principes actifs à marge thérapeutique étroite et en cas d'intolérance ou d'allergie à certains excipients (lactose, édulcorants, parabènes).- Coordination avec le/la pharmacien·ne si nécessaire

Questions directrices entretien professionnel: Point d'appréciation 2 entretien avec la clientèle A		
Utilisation / effets secondaires / interactions		
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Avec Metoject, vous avez distribué une seringue prête à l'emploi qui s'applique par voie sous-cutanée comme l'insuline ou l'héparine. Comment expliquez-vous à la cliente / au client les avantages et les inconvénients de ce mode d'application? 	<ul style="list-style-type: none"> - Avantage: le principe actif reste intact (contournement du tractus gastro-intestinal) - Avantage: libération lente par injection dans le tissu adipeux sous-cutané, injection seulement 1x par semaine - Inconvénient: difficulté à s'injecter à soi-même - Inconvénient: désagréable et possibilité de réactions locales
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment réagissez-vous lorsque la patiente/le patient vous dit qu'elle/qu'il ne parvient pas à s'injecter elle/lui-même le médicament? 	<ul style="list-style-type: none"> - Instruction dans la salle de consultation, éventuellement montrer une vidéo - Proposition de faire la 1^{ère} injection dans la salle de consultation sous instruction ou de faire l'injection en général à la pharmacie
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le système vous a indiqué une interaction entre Metoject et l'acide folique. Vous avez fait appel au / à la pharmacien·ne pendant l'entretien de conseil. Pouvez-vous expliquer pourquoi vous l'avez fait? 	<ul style="list-style-type: none"> - Le contrôle des interactions est de la responsabilité des pharmaciens/pharmaciennes - Le/la pharmacien·ne décide si l'interaction peut être autorisée ou s'il faut prendre contact avec le médecin. - Responsabilité du/de la pharmacien·ne pour informer le/la patient·e de l'interaction (si nécessaire)

Point d'appréciation 4: entretien professionnel

Questions directrices entretien professionnel: Point d'appréciation 2 entretien avec la clientèle A		
Approvisionnement, facturation (CO b2)		
	<ul style="list-style-type: none">Sur le ticket de caisse de la/du client·e figure, outre les produits, des taxes. D'après mon expérience, les clients demandent souvent à quoi servent ces taxes et sont plutôt critiques. Comment justifiez-vous ces taxes auprès des patients?	<ul style="list-style-type: none">Points tarifaires définis par la Confédération pour le travailConcerne les médicaments sur ordonnance de la liste des spécialitésRemboursement par la caisse maladieVérification des achats: gestion du dossier du patient, par jour, par patient et par fournisseur de prestationsVérification des médicaments: vérification de l'ordonnance, par ligneLa transparence dans le travail est recommandée
	<ul style="list-style-type: none">Pouvez-vous expliquer, à l'aide d'un exemple tiré de l'entretien de conseil, quelles prestations concrètes ont été couvertes par la taxe pour le contrôle des médicaments?	<ul style="list-style-type: none">Validation de l'interaction Metoject et acide foliqueLe contrôle des médicaments est une prestation de la RBPPharmacien·ne contrôle chaque médicament et le dosage correspondant