

<b>Cognome / Nome / Numero</b>	<b>Data / Inizio / Fine</b>
.....	.....

**Informazioni sullo svolgimento**

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

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

**Non sono ammessi ausili**

**Domande chiave del colloquio professionale: posizione 2 colloquio con il / la cliente A**

**I periti / le perite d'esame scelgono 3 ambiti tra le tematiche seguenti**

**Alternative/generici**

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

**Impiego / effetti collaterali / interazioni**

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vantaggio: il principio attivo rimane intatto (bypassando il tratto gastrointestinale)</li> <li>- Vantaggio: lento rilascio dell'iniezione nel tessuto adiposo sottocutaneo, iniettare solo una volta alla settimana</li> <li>- Svantaggio: difficoltà a praticare l'iniezione da soli</li> <li>- Svantaggio: sono possibili reazioni sgradevoli e locali</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Come reagisce se il cliente le dice che non è in grado di iniettarsi il medicamento da solo?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Istruzioni nella saletta di consulenza, eventualmente con proiezione di video</li> <li>- Proposta: effettuare la prima iniezione nella saletta di consulenza sotto supervisione o effettuare l'iniezione in farmacia</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Il sistema ha indicato un'interazione tra Metoject e l'acido folico. Ha coinvolto il/la farmacista durante il colloquio di</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il/La farmacista è responsabile della verifica delle interazioni</li> <li>- Il/La farmacista decide se l'interazione può essere autorizzata o se è necessario contattare un medico</li> <li>- Responsabilità del/della farmacista di informare la/il cliente sull'interazione (se necessario)</li> </ul>

**Domande chiave del colloquio professionale: posizione 2 colloquio con il / la cliente A**

consulenza. Può indicarne il motivo?	
--------------------------------------	--

**Domande chiave colloquio professionale: posizione 2 colloquio con il / la cliente A****Approvvigionamento, fatturazione**

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