

Cuestionario para analizar el potencial de negocio asociado a la Atención Farmacéutica en su Oficina de Farmacia

Paso 1: Responda a las siguientes 10 preguntas marcando con un círculo la puntuación de la opción que le aplique.

1. ¿Cuáles de estas actividades realiza en su Oficina de Farmacia?

(Marque con una X. Puede marcar más de una opción)

- Seguimiento farmacoterapéutico personalizado*
- Control de la tensión arterial
- Sistema Personalizado de Dosificación (SPD)
- Programas de alimentación/nutrición
- Programas de cribaje (VIH/cáncer de colon, etc.)
- Programas de atención al drogodependiente
- Análisis de parámetros biológicos en sangre
- Otros**

(**)Otros(descripción):

*El Foro de Atención Farmacéutica define la ATENCIÓN FARMACÉUTICA (AF) como la participación activa del farmacéutico en la mejora de la calidad de vida del paciente mediante la dispensación, indicación farmacéutica y seguimiento farmacoterapéutico. Esta participación implica la cooperación con el médico y otros profesionales sanitarios, para conseguir resultados que mejoren la calidad de vida del paciente, así como su intervención en actividades que proporcionen buena salud y prevengan las enfermedades.

2. ¿Con qué frecuencia realiza estas actividades ?

(Puede marcar más de una opción)

- Seguimiento farmacoterapéutico personalizado
- Control de la tensión arterial
- Sistema Personalizado de Dosificación (SPD)
- Programas de alimentación/nutrición
- Programas de cribaje (VIH/cáncer de colon, etc.)
- Programas de atención al drogodependiente
- Análisis de parámetros biológicos en sangre
- Otros

· De 1 a 5 pacientes al mes	· De 6 a 10 pacientes al mes	· De 11 a 20 pacientes al mes	· Más de 20 pacientes al mes
2	4	6	8
1	2	3	4
2	4	6	8
2	4	6	8
1	2	3	4
1	2	3	4
2	4	6	8
1	2	3	4

3. ¿Cómo ofrece a los pacientes/clientes las actividades de Atención Farmacéutica que realiza en su Oficina de Farmacia?

(Puede marcar más de una opción)

- No lo ofrezco, lo realizo cuando me lo piden
- Tengo paneles informativos
- Lo ofrezco a algunos clientes sin un criterio específico
- Lo ofrezco a un perfil determinado de clientes según la patología

0
1
2
5

4. ¿Qué suele ocurrir a consecuencia de realizar alguna de las actividades de Atención Farmacéutica anteriormente citadas?

(Puede marcar más de una opción)

- Nada
- Doy un consejo o indicación terapéutica
- Programo la próxima visita
- Lo integro en el programa farmacoterapéutico

0
2
3
4

5. ¿Por qué realiza actividades de Atención Farmacéutica?

(Puede marcar más de una opción)

- Porque lo hacen las otras Oficinas de Farmacia
- Para diferenciarme y fidelizar clientes
- Para ofrecer un mejor servicio
- Porque me aumenta el volumen de negocio

0
1
2
4

6. ¿Quién realiza las actividades de Atención Farmacéutica en su Oficina de Farmacia?

(Marque sólo una opción)

· Auxiliares y farmacéuticos	· Sólo farmacéuticos	· Farmacéuticos con experiencia	· Un farmacéutico formado y con experiencia
0	2	3	4

7. ¿Qué elementos de soporte utiliza en la Atención Farmacéutica?

(Puede marcar más de una opción)

- Ninguno
- Formación interna informal en la Oficina de Farmacia
- Materiales proporcionados por organizaciones y/o instituciones
- Formación reglada sobre actividades de Atención Farmacéutica

0
1
2
4

8. ¿De qué recursos dispone en su OF para realizar Atención Farmacéutica?

(Puede marcar más de una opción)

- Tensiómetro, Esfigmomanómetro
- Balanza
- Glucómetro
- Otros dispositivos de análisis
- Reflotron

1
1
2
2
4

9. ¿Qué importancia tiene la Atención Farmacéutica en su Oficina de Farmacia?

(Marque sólo una opción)

· Es una actividad que mis clientes no solicitan	· Me aporta poco beneficio para el tiempo que le dedico	· Hago tanta como puedo con los recursos disponibles	· Destino y planifico recursos porque es imprescindible
0	1	3	6

10. ¿Conoce el impacto económico de las actividades de Atención Farmacéutica que realiza?

(Marque sólo una opción)

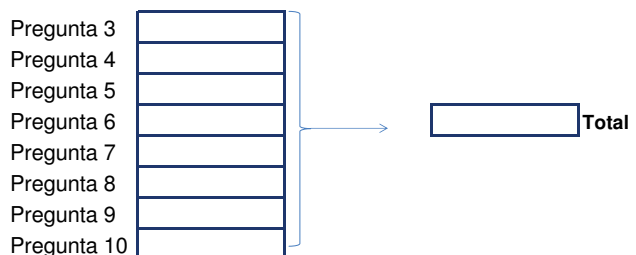
· No	· Tengo una idea aproximada	· He realizado algún estudio sobre alguna de las actividades	· Lo tengo sistematizado para todas las actividades y conozco el retorno económico
0	1	3	6

Paso 2: Una vez realizado el cuestionario sume la puntuación obtenida de la siguiente forma:

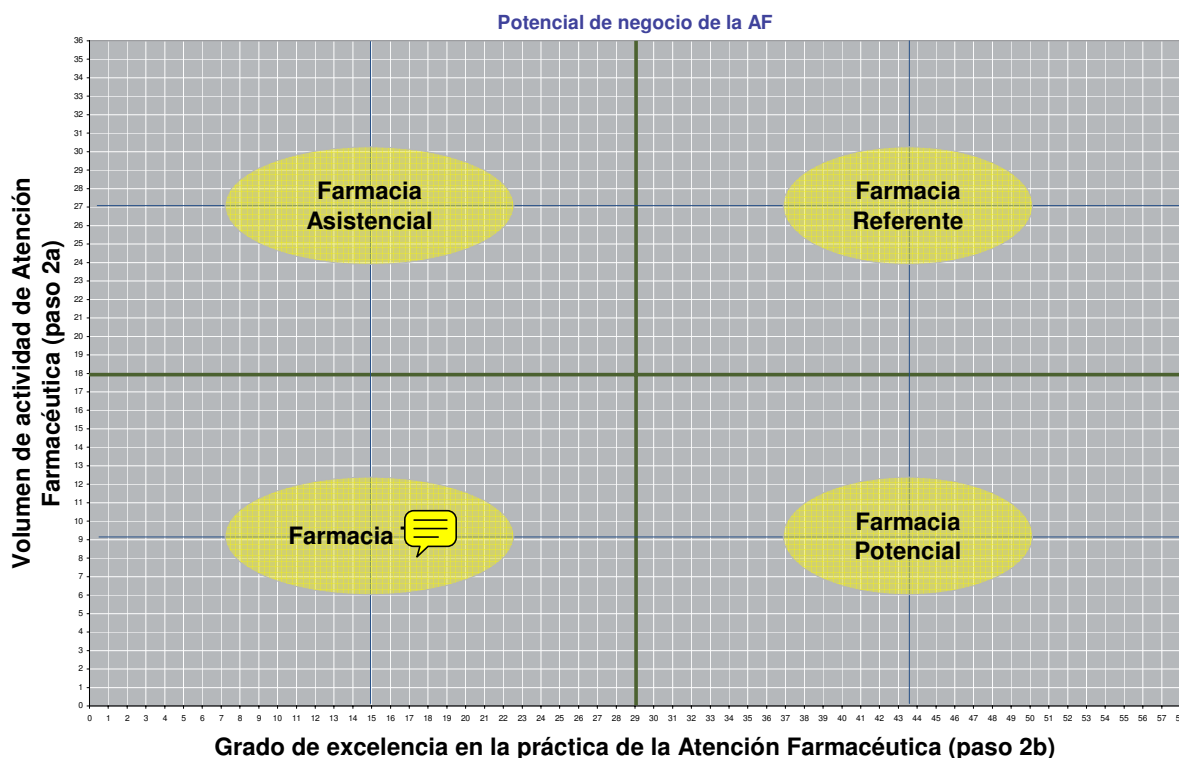
a) Sume las puntuaciones de las pregunta 2. Le dará el valor del eje "Volumen de actividad de Atención Farmacéutica"



b) Sume las puntuaciones de las preguntas 3 a 10. Le dará el valor del eje "Grado de excelencia en la práctica de Atención Farmacéutica"



Paso 3: Posicione su Oficina de Farmacia cruzando los valores de los dos ejes anteriores en el siguiente gráfico y lea las recomendaciones que le apliquen.



Farmacia Referente

Continúe en esta línea, actualizando sus conocimientos y competencias relacionadas con la Atención Farmacéutica.

Farmacia Potencial

A pesar de dedicar recursos y esfuerzos en realizar una Atención Farmacéutica de calidad y de tener interiorizado el discurso de la Oficina de Farmacia Asistencial, ello no se ve reflejado en el volumen de actividad y negocio generado.

- Evalúe el impacto de las actividades de Atención Farmacéutica que realiza
- Refuerce las actividades que tienen menos impacto
- Revise las actividades de promoción para poder incorporar los servicios de Atención Farmacéutica como líneas de negocio
- Establezca objetivos por número de pacientes para las actividades de Atención Farmacéutica

Farmacia Asistencial

A pesar de dedicar pocos recursos a la realización de Atención Farmacéutica, el volumen de actividad es elevado. Es posible que sea debido a la gran afluencia de clientes y, entre ellos, un buen número de pacientes conscientes de la importancia de su papel en el mantenimiento de su propia salud. Esto significa que su Oficina de Farmacia alberga un gran potencial de negocio en este sentido.

Debido a esto, es importante que mantenga una calidad excelente en los servicios que ofrece.

- Analice los puntos más débiles del cuestionario
- Evalúe las capacidades de su Oficina de Farmacia (materiales utilizados + formación)
- Revise las prácticas farmacéuticas actuales

Farmacia Anónima

Parece que usted no dedica recursos a la realización de Atención Farmacéutica en su Oficina de Farmacia y, por lo tanto, no aprovecha el potencial de negocio que ésta puede generar.

Replantee el modelo de gestión de su Oficina de Farmacia y explore la posibilidad de realizar Atención Farmacéutica como forma de fidelización de pacientes y generación de negocio.

- Analice los recursos de que dispone (personal y metodología) en su Oficina de Farmacia
- Analice el perfil de sus clientes y sus necesidades que puedan ser cubiertas desde su Oficina de Farmacia
- Seleccione algunas actividades de Atención Farmacéutica que sean coherentes con el perfil de sus pacientes y sus necesidades
- Realice la inversión en equipamiento, formación, etc. que sea necesaria para mantener un nivel de calidad alto en sus servicios
- Plantee objetivos y defina indicadores que le permitan realizar un seguimiento de su actividad periódicamente

Con la colaboración de:



RAPID
CONTROL
PLUS®

Roche Diagnostics SL

Av. Generalitat, 171 - 173
E-08174 Sant Cugat del Vallès
Barcelona

Teléfono de Atención al Cliente
902 43 33 33

www.rapidcontrol.es