

Best Practice

Gemeinsam
weiterkommen 😊

Tipp: pDL ggf. auf mehrere Approbierte verteilen,
da man sich dann im Team besprechen kann

Erledigt

Thema

Details



Inhaber ist überzeugt



Personal ist vorhanden
(pDL =
Arbeitsplatz-Attraktivität)



pDL-Qualifikation liegt vor



pDL-Verantwortlicher im
Team ist definiert



Team ist geschult, Aufgaben
sind im Team verteilt



Ärzte sind informiert und
(z.B. am MediCheck) geschult



- Außendarstellung der Apotheke (z.B. bei apotermin auf der Deutschlandkarte sichtbar gemacht)
- Stelleninserate, die die Möglichkeit zur pDL-Durchführung in den Vordergrund rücken

- Seminar gem. BAK Curriculum
- ATHINA, ARMIN, Apo-AMTS, Medikationsmanager BA KlinPharm
- Weiterbildung Geriatriische Pharmazie
- Weiterbildung Allgemeinpharmazie

- Team-Abend, BAK-Teamschulung, Ansprache der Kunden und Nutzenargumente Arzt/Patient erarbeitet; messbare Ziele definieren z.B. jeder macht X Analysen pro Monat)

- Effizienz: Vortrag vor (Haus)-Ärzteversammlungen wie ärztlichen Qualitätszirkeln (PTQZ, aus ca. 30 regionalen Hausärzten) etc.
- Alternativ Ärzte-Abend veranstalten oder
- Einzeltermine mit Ärzten vereinbaren

Best Practice

Gemeinsam
weiterkommen 😊

Tipp: Patient*in selbst aktiv ansprechen; mit
leichteren Fällen starten

Tipp: Vorteil Stammkunde -> Kundendatei liegt
bereits vor (Zeitersparnis)

Erledigt

Thema

Details



Kommunikationswege sind
definiert und geschult

- Individuell mit jedem Arzt besprechen



Zeit für pDL ist eingeplant

- Erstgespräch,
- Analyse, ggf. Rücksprache mit Arzt,
- Zweitgespräch



Raum / Bereich vorhanden

- z.B. MediCheck (apotermin ist inklusive),
Premium Complete (+ Labor+), Verknüpfung
zur WaWi aktivieren



AMTS-Software (alternativ
BAK-Unterlagen) vorhanden

- z.B. apotermin (bei MediCheck, Premium
Complete kostenfrei inklusive)



Termin-Software vorhanden

- Schaufenster, Aufkleber für
Covid-Plexiglas-Scheibe, Schild „Nehmen sie 5
Medikamente und mehr?“, Flyer, Anschreiben,
„Brown Bag“, Homepage, Social Media,
Aktionen, Multiplikatoren Pflegedienste,
Pressemitteilung, Artikel,
apotermin-Deutschlandkarte



Werbung



Patient*in ist
anspruchsberechtigt



Anspruchsberechtigte
Patient*innen gewonnen

- Mind. 5 FAM in Dauertherapie, ärztl.
verordnet, systemisch/inhalativ

- Kurzfassung unterschreiben lassen
(Vereinbarung, Einverständniserklärung)
- Termin Erstgespräch vereinbaren
- Datenquelle Patient (BMP, Arztbrief etc.)!



Best Practice

Gemeinsam
weiterkommen 😊

Erledigt

Thema

Details



Kundendatei ist vorhanden
(ggf. neu anlegen)

- Anspruch auf weitere pDL (wie RR-Erfassung, Inhalatorschulung) gegeben?



Software befüllen z.B. mit
Daten der Kundenkarte,
BMP...

- MediCheck-Verknüpfung zur WaWi nutzen



1. Patientengespräch

- Brown Bag; Fokus auf Adhärenz und Anwendung
- Ggf. weitere pDL RR-Erfassung durchführen
- Termin für 2. Gespräch vereinbaren



AMTS-Prüfung

- Ggf. Ergebnis mit Kolleg*in besprechen



Ggf. Arzt-Rücksprache

- z.B. per email mit Passwort-geschütztem Anhang und digitaler Arzt-Antwort (z.B. möglich im MediCheck); per KIM



Ggf. Medikationsplan
aktualisieren

- Ggf. weitere pDL Inhalatorschulung durchführen
- Finalen Medikationsplan erläutern und mitgeben; Quittierung der pDL



2. Patientengespräch

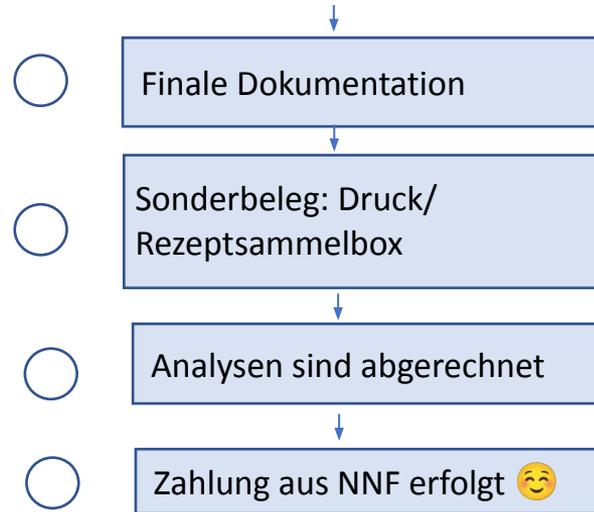
Best Practice

Gemeinsam
weiterkommen 😊

Erledigt

Thema

Details



- Datenerfassung, gefundene ABPs, Rücksprache-/Ergebnis-Bericht an Arzt (z.B. alles im MediCheck)
- unterschriebene Vereinbarung, Quittierung, ggf. Schweigepflicht-Entbindung
- aktueller Medikationsplan in der Apothekensoftware ggf. Speicherung des aktualisierten Medikationsplans in Medien der TI