

ÖZEL HASTALIKLARA SAHİP HASTALAR İÇİN FARMASÖTİK BAKIM

Farmasötik bakım klinik hizmetlerin bir devamı olarak nitelenebilir. Bir uçta, eczacı ilaç tedavisi ile ilgili sorunları teşhis eder ve çözer, diğer uçta ise eczacı ilaç tedavisi ile ilgili yüksek risk altında olan hastaları sürekli olarak takip eder. Bu sürekliliğin iki ucu arasında denge kurmak, özel hastalıklara sahip hastalarla ilgilenmek, farmasötik bakım hizmetlerinin bir parçasıdır. Hangi hizmetin verildiği farmasötik bakım yapan eczacı için çok fazla bir anlam ifade etmez.

İşte bu bölümün amacı, farmasötik bakım hizmetlerinde ortalarda bir yerde duran, ancak eczacı açısından farmasötik bakımın kuşkusuz bir devamı niteliğinde olan hastalıklara özgü hizmetlere odaklanmaktır. Hastalıklara özgü hizmetler dağıtım hizmetlerinden farklı bir alanda gerçekleşir ve her şeyden önce özel bir dokümantasyon gerektirir.

Sigara bırakırma, osteoporoz izleme ve kardiyovasküler risk değerlendirme gibi sağlık geliştirme ve izleme programları günümüzde aynı zamanda serbest eczanelerden de yapılmaktadır. Bu hizmetler gelişmiş bir hasta eğitimi programı ve hastalar bakımından istenen sonuçlara ulaşabilme açısından yaşam değişikliği ve ilaç tedavisi yönetimi becerileri gerektirir. Hastalıklara özgü bakım genel anlamıyla antikoagülasyon tedavisi gibi tedavilere göre oldukça karmaşıktır.

Hastalığa Özgü Hizmetleri Geliştirme

Hastalığa özgü hizmet geliştirmek için önce bir araştırma yapmak gerekir.

- 1) Öncelikli olarak hedef hasta grubunuzu belirlemelisiniz. Önce hangi hastalıkla ilgileceğinizi saptamaya çalışmayın. Etrafınızdaki insanların gerçekte neye ihtiyacı olduğunu tespit etmeye çalışın.
- 2) Bunun için, hasta veritabanınızdan daha çok hangi hastalara hizmet vermekte olduğunuzu öğrenmekle işe başlayabilirsiniz. Bu hastaların hangi ilaçları kullandığını tespit etmek işinizi kolaylaştırabilir. Örneğin son altı ayda sattığınız ilk 50 kalem ilacın listesini incelemek iyi olabilir.
- 3) Hastaların karşılanamayan istek ve ihtiyaçları ile ilgili bir araştırma yapın. Küçük grup tartışmaları, teke tek görüşmeler veya küçük anketler kullanabilirsiniz.
- 4) Hizmet verebileceğiniz tüm alanları sıralayın ve bunları paydaşlarla yeniden tartışmaya açın.
- 5) İşbirliği olasılığınız olan tüm hekim ve diğer sağlık personelinin bir listesini yapın.
- 6) Yeni hastalığa özgü programınızın hedeflerini, misyonunu ve kısa vadeli amaçlarını sıralayın.
- 7) Programınızın olası sonuçlarını şu başlıklar altında tasnif edin: ekonomik, klinik ve insani. Bu başlıklardan hangisinin sizin için daha önemli olduğuna ve bunu hangi programın karşılayacağına karar verin.
- 8) Programı sürdürmek için gerekli hasta eğitimi materyallerini, protokolleri ve formları geliştirin.

Potansiyel Paydaşlar

Hastalar
Reçetecyeler
İşverenler
Sağlık sistemi
Sigorta şirketleri
Farmasötik endüstri

Terapötik Kategoriler

Kardiyovasküler hastalıklar
Diyabet
Solunum yolu hastalıkları
Hiperlipidemi
Analjezi
Enfeksiyon hastalıkları
Sinir sistemi hastalıkları
Hormonel bozukluklar
Gastrointestinal rahatsızlıklar
Kas iskelet sistemi hastalıkları

Toplamamız Gereken Veriler

İlaç kullanımı ile ilgili sorunlar veya endişeler
Tıbbi durum ile ilgili sorunlar veya endişeler
İlaçla ilgili bilgilerin kaynakları, güvenilirliği ve ulaşılabilirliği
Eczacı ve eczaneden özel beklentiler
Hasta memnuniyetini ve hastaların size olan güvenini artıracak özel alanlar
Araştırmaya konu olan kişilerin yaşı, cinsiyeti, eğitim düzeyi ve gelir düzeyi
Alternatif ürünler için harcanan toplam tutar
Hizmetin verilmesi için günün hangi saatinin ve nerenin uygun olacağına dair katılımcıların genel fikri
Hangi hizmet yöntemlerinin daha istenir olduğu (eğitim, bilgi verme, izlem gibi)
Hekim ile işbirliği konusunda katılımcıların yaklaşımları