Bundesapothekerkammer

Unterlagen zur Weiterbildung im Gebiet „Allgemeinpharmazie“

Inhalt

- Empfehlungen zur Durchführung der Weiterbildung
- Anhang 1: Kompetenzkatalog
- Anhang 2: Übersicht über die theoretische Weiterbildung
- Anhang 3: Anforderungen an die theoretische Weiterbildung – Seminarspiegel
- Anhang 4: Katalog praktischer Tätigkeiten
- Anhang 5: Arbeitshilfe – Dokumentation der praktischen Tätigkeiten

WEITERBILDUNG IM GEBIET ALLGEMEINHARMAZIE

Empfehlungen zur Durchführung der Weiterbildung

bearbeitet durch die Fachkommission „Allgemeinpharmazie“ der Bundesapothekerkammer verabschiedet von der Mitgliederversammlung der Bundesapothekerkammer am 6. Juni 2019, geändert von der Mitgliederversammlung der Bundesapothekerkammer am 14. Mai 2024

1. Einleitung

Mit der Weiterbildung „Allgemeinpharmazie“ erwirbt der Apotheker[1] spezielle, weitergehende Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen in diesem Gebiet. Rechtliche Grundlage der Weiterbildung sind die Weiterbildungsordnungen der Landesapothekerkammern.

Um Weiterzubildenden, Ermächtigten und Apothekerkammern einen Leitfaden zur Durchführung der Weiterbildung an die Hand zu geben und ein qualitativ hohes und einheitliches Niveau der Weiterbildung in allen Kammerbezirken zu gewährleisten, hat die Fachkommission Allgemeinpharmazie der Bundesapothekerkammer nachfolgende Empfehlungen erarbeitet.

2. Definition

Allgemeinpharmazie ist das Gebiet der Pharmazie, das die qualitativ hochwertige Versorgung der Bevölkerung durch öffentliche Apotheken mit Arzneimitteln und Medizinprodukten sowie deren wirksamen, sicheren und wirtschaftlichen Einsatz umfasst. Dazu zählen insbesondere die qualitätsgesicherte Herstellung individueller Arzneimittel, die pharmazeutische Beratung der Bevölkerung einschließlich der Angehörigen der Gesundheitsberufe sowie patientenbezogene pharmazeutische Dienstleistungen, wie das Medikationsmanagement, um die Arzneimitteltherapie zu optimieren und sicherer zu machen.

3. Ziele der Weiterbildung

Ziel der Weiterbildung „Allgemeinpharmazie“ ist es, eingehende Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen in diesem Gebiet zu erwerben. Dazu zählen Kompetenzen für die pharmazeutische Praxis sowie Managementkompetenzen. Der weitergebildete Apotheker

» berät Patienten bei der Abgabe von Arzneimitteln im Rahmen der ärztlichen Verordnung und der Selbstmedikation individuell, umfassend und unabhängig. Er erkennt, bewertet, löst und vermeidet arzneimittelbezogene Probleme, optimiert dadurch die

[1] Aus Gründen der Lesbarkeit wird für personenbezogene Bezeichnungen lediglich die maskuline Sprachform verwendet. Die Bezeichnungen gelten selbstverständlich für Personen jeglichen Geschlechts.

Arzneimitteltherapie der Patienten und erhöht somit die Sicherheit ihrer Arzneimitteltherapie.

» analysiert strukturiert die aktuelle Gesamtmedikation eines Patienten. Durch das Erkennen, Bewerten und Lösen detektierter arzneimittelbezogener Probleme trägt er dazu bei, die Effektivität und Effizienz der Arzneimitteltherapie zu erhöhen und Arzneimittelrisiken zu minimieren.

» stellt individuelle Arzneimittel im Rahmen der Rezeptur und Defektur in der nach der pharmazeutischen Wissenschaft erforderlichen Qualität her und stellt deren Qualität sicher.

» erfasst und analysiert Anfragen zu verschiedenen Themengebieten. Er recherchiert, bewertet, kommuniziert und dokumentiert pharmazeutische Informationen bzw. Gesundheitsinformationen, um individuelle Anfragen von Kunden und Fachkreisen zielgruppenspezifisch zu beantworten.

» wendet unterschiedliche Kommunikationstechniken bei Gesprächen mit Patienten, Ärzten, Pflegekräften, Mitarbeitern und Kollegen an. Er führt Informations-, Beratungs- und Motivationsgespräche mit Patienten unter Beachtung ihrer individuellen Bedürfnisse und Fähigkeiten durch.

» kennt unterschiedliche Führungsstile und versteht, welche Wirkungen diese auf Mitarbeiter haben können. Er versteht die Bedeutung von Instrumenten zur Personalführung. Bei Konflikten innerhalb des Apothekenteams wendet er geeignete Strategien an, um diese zu lösen bzw. zu entschärfen.

» kennt Aufbau und Nutzen des Qualitätsmanagements der Apotheke. Er entwickelt das Qualitätsmanagementsystem durch Implementierung geeigneter Maßnahmen weiter.

» ist fähig, mit digitalen Medien umzugehen, Daten und Informationen zu nutzen, aus Daten Wissen zu generieren und daraus kompetent Entscheidungen abzuleiten.

» strukturiert Projekte ziel- und aufgabengerecht. Er plant, steuert und kontrolliert diese mittels geeigneter Methoden und Werkzeuge des Projektmanagements.

» wendet grundlegende Selbstmanagementtechniken an, um seine persönliche und berufliche Entwicklung zu reflektieren und aktiv zu gestalten.

» schätzt die wirtschaftliche Situation einer Apotheke anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen realistisch ein. Er kennt die wirtschaftlichen Kennzahlen einer Apotheke, interpretiert diese und leitet Maßnahmen zu ihrer Optimierung ab. Er nutzt verschiedene Strategien, um Einkauf und Lagerhaltung zu optimieren.

» kennt die Grundlagen von Marketingkonzepten und entwickelt Marketinginstrumente im Rahmen des Marketing-Mixes der Apotheke, setzt diese sinnvoll ein und evaluiert diese.

4. Vorausgesetzte Kenntnisse und Erfahrungen

Approbation als Apotheker

5. Durchführung der Weiterbildung

5.1 Weiterbildungsplan

Der schriftliche Weiterbildungsplan wird zu Beginn der Weiterbildung von Ermächtigtem und Weiterzubildendem gemeinsam erstellt und im Verlauf der Weiterbildung fortgeschrieben. Der Weiterbildungsplan soll sicherstellen, dass die vorgeschriebenen Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen kontinuierlich erworben werden. Insbesondere sind die geforderten praktischen Tätigkeiten in den Weiterbildungsplan zu integrieren. Der Ermächtigte muss sicherstellen, dass der Weiterzubildende den Weiterbildungsplan erfüllen kann.

5.2 Fachgespräche

Die Umsetzung des Weiterbildungsplanes ist in Fachgesprächen regelmäßig, mindestens zweimal jährlich, zu überprüfen und der Weiterbildungsplan anzupassen. Die im Rahmen der geforderten praktischen Tätigkeiten (siehe Punkt 5.5) gewonnenen Erfahrungen und Ergebnisse können in den Fachgesprächen aufgegriffen und ausgewertet werden. Über die Fachgespräche ist jeweils ein Protokoll zu führen.

5.3 Weiterbildungsseminare

Der Weiterzubildende besucht während der Weiterbildungszeit Weiterbildungsseminare, die i.d.R. von den Apothekerkammern angeboten werden. Die Weiterbildungsseminare umfassen mindestens 120 Zeitstunden. Zur genauen Aufteilung vgl. Anhang 3.

Anerkannte Weiterbildungsseminare haben eine Akkreditierungsnummer der Bundesapothekerkammer.

5.4 Weiterbildungszirkel

Weiterbildungszirkel sind regionale Arbeitsgruppen von Apothekern in der Weiterbildung. Sie bestehen im Regelfall aus bis zu 15 Weiterzubildenden. Die Teilnahme an mindestens zwei Weiterbildungszirkeltreffen pro Jahr wird empfohlen. Weiterbildungszirkel können als Präsenzveranstaltung oder als Net-Meeting stattfinden.

Die Weiterbildungszirkel können von den Weiterzubildenden selbst oder von der Apothekerkammer organisiert werden. Die Weiterbildungszirkel sollten moderiert werden. Die Moderation kann von den Weiterzubildenden, einem Weiterbildungsermächtigten oder einem Vertreter der Apothekerkammer, z. B. einem Mitglied des Weiterbildungs- oder Prüfungsausschusses, übernommen werden.

Die zu bearbeitenden Themen ergeben sich aus dem Kompetenzkatalog für den Fachapotheker für Allgemeinpharmazie (siehe Anhang 1), wobei die Schwerpunkte der Zirkelarbeit von den Weiterzubildenden selbst festgelegt werden können. Auch die Ergebnisse der praktischen Aufgaben oder der Projektarbeiten, die die Weiterzubildenden zu erfüllen haben, können in den Weiterbildungszirkeln vorgestellt und diskutiert werden.

Themen, Zielstellung und Ergebnisse der Weiterbildungszirkel sind stichpunktartig zu protokollieren und allen Teilnehmern sowie der Apothekerkammer zur Verfügung zu stellen.

5.5 Praktische Anforderungen

Während der Weiterbildungszeit führt der Weiterzubildende die im Katalog praktischer Tätigkeiten (vgl. Anhang 4) aufgeführten Tätigkeiten durch und dokumentiert diese wie in Anhang 5 vorgesehen mit Datum und Kurzbeschreibung der Tätigkeit. Der Ermächtigte bzw. Apothekenleiter bestätigt durch seine Unterschrift, dass die praktischen Tätigkeiten durchgeführt wurden. Diese Dokumentation ist bei der Anmeldung zur Prüfung einzureichen.

Für die zwei geforderten Medikationsanalysen sind reale Patientenfälle zu bearbeiten. Die Anforderungen an die Medikationsanalysen vom Typ 2a ergeben sich aus der entsprechenden Leitlinie der Bundesapothekerkammer. Die Weiterzubildenden sollen zeitnahes und schriftliches Feedback zu ihren Medikationsanalysen durch fachlich kompetente Kollegen erhalten, z. B. ATHINA-Tutoren, Apo-AMTS-Manager, Medikationsmanager BA Klin-Pharm oder auch durch die Ermächtigten. Das Feedback-Verfahren ist individuell in den Apothekerkammern zu organisieren.

Die Dokumentation der Medikationsanalysen einschließlich des schriftlichen Feedbacks müssen bei der Anmeldung zur Prüfung eingereicht werden.

Die gewonnenen Erfahrungen und Ergebnisse der praktischen Tätigkeiten können in den Fachgesprächen mit dem Ermächtigten aufgegriffen und ausgewertet werden sowie Gegenstand des Prüfungsgespräches sein.

5.6 Projektarbeit

Während der Weiterbildungszeit erstellt der Weiterzubildende im Rahmen der praktischen Weiterbildung an der Weiterbildungsstätte eine Projektarbeit. Die Projektarbeit muss einen unmittelbaren Bezug zu den Weiterbildungsinhalten des Gebietes Allgemeinpharmazie haben. Sie muss die Anforderungen an eine Projektarbeit gemäß dem „Leitfaden der Bundesapothekerkammer zur Erstellung der Projektarbeiten“ erfüllen.

5.7 Prüfung

Am Ende der Weiterbildungszeit weist der Weiterzubildende die erworbenen Kenntnisse und Kompetenzen (vgl. Anhang 1) bei der abschließenden Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der Landesapothekerkammer nach. Gegenstand der Prüfung sollen u. a. die Erfahrungen und Erkenntnisse aus den praktischen Aufgaben und/oder der Projektarbeit sein.

6. Der Weiterbildungsermächtigte

Der Ermächtigte ist weitergebildeter Fachapotheker für Allgemeinpharmazie (bzw. Offizin-Pharmazie) und hat die erforderlichen Kompetenzen, um die Weiterbildung zu leiten. Der Ermächtigte sollte ein aktuelles Fortbildungszertifikat einer Apothekerkammer vorweisen können.

Der Ermächtigte trägt mit fachlicher und organisatorischer Unterstützung dazu bei, dass der Weiterzubildende die vorgeschriebenen Kompetenzen eines Fachapothekers für Allgemeinpharmazie erwirbt. Dazu zählt, dass:

- Ermächtigter und Weiterzubildender zu Beginn der Weiterbildung gemeinsam den Entwicklungsstand und Lernbedarf des Weiterzubildenden feststellen und einen darauf aufbauenden Weiterbildungsplan festlegen, um sicherzustellen, dass die Weiterbildung planmäßig, zeitlich und sachlich angemessen gegliedert und die Weiterbildungsziele in der vorgesehenen Zeit erreicht werden,
- der Ermächtigte mit dem Weiterzubildenden mindestens zwei Fachgespräche pro Jahr führt, um die Einhaltung des Weiterbildungsplans zu überprüfen und den Plan fortzuschreiben,
- der Ermächtigte regelmäßiges fachliches Feedback gibt,
- er dem Weiterzubildenden am Ende der Weiterbildung ein Weiterbildungszeugnis ausstellt, das die Anforderungen der Weiterbildungsordnung erfüllt.

7. Anforderungen an Weiterbildungsstätten

Als Weiterbildungsstätten für die Weiterbildung zum Fachapotheker für Allgemeinpharmazie können öffentliche Apotheken, auch Filialapotheken, zugelassen werden. Die Zulassung erfolgt auf Antrag des Inhabers der Betriebserlaubnis, der dabei gegenüber der Apothekerkammer erklärt, dass die folgenden Anforderungen an die Weiterbildungsstätte erfüllt sind und er bereit ist, diese ggf. auch nachzuweisen:

- Die Apotheke ist in einem ordnungsgemäß geführten Zustand. Beanstandungen mit größerer Tragweite wurden nicht festgestellt.
- Die Apotheke verfügt über Zugang zu aktueller wissenschaftlicher Literatur und Datenbanken.
- Die Apotheke hat einen Arbeitsplatz, den der Weiterzubildende für die Dokumentation im Rahmen der Weiterbildung nutzen kann.
- In der Apotheke werden regelmäßig Arzneimittel hergestellt.
- Die Apotheke nimmt jährlich an externen Qualitätssicherungsmaßnahmen, z. B. ZL-Ringversuchen, teil.
- Die Apotheke bietet dem Weiterzubildenden die Möglichkeit, Einblick ins Management der Apotheke zu nehmen. Der Weiterzubildende soll zudem praktische Erfahrungen sammeln können, z. B. durch Mitarbeitergespräche oder die Leitung von Teamsitzungen.

8. Qualitätssicherung – Evaluierung des Curriculums

Qualitätssicherung der Weiterbildung ist die andauernde und institutionalisierte Erfolgskontrolle der Qualität und Wirksamkeit der Weiterbildung. Sie dient sowohl den Verantwortlichen für das Curriculum auf Ebene der Bundesapothekerkammer und der Landesapothekerkammern als auch den Referenten der Weiterbildungsseminare zur Überprüfung und weiteren Verbesserung der Qualität.

Das Curriculum der Weiterbildung ist periodisch zu evaluieren. Die Evaluierung erfolgt durch standardisierte Fragebögen der Bundesapothekerkammer, die von den weitergebildeten Apothekern am Ende ihrer Weiterbildung auszufüllen sind. Die Übermittlung der Fragebögen an die Bundesapothekerkammer erfolgt durch die Landesapothekerkammern.

Zudem erfolgt eine regelmäßige Befragung der Weiterbildungs- und/oder Prüfungsausschüsse der Landesapothekerkammern, deren Ergebnisse an die Bundesapothekerkammer weitergeleitet werden.

Auf Ebene der Bundesapothekerkammer werden die Evaluierungsergebnisse regelmäßig ausgewertet. Bei Bedarf wird die Fachkommission „Allgemeinpharmazie einberufen, um die notwendigen Maßnahmen zur Überarbeitung des Curriculums abzuleiten. Ggf. können weitere externe Experten zu den Sitzungen der Arbeitsgruppe hinzugezogen werden.

ANHANG 1:
KOMPETENZKATALOG

Der Kompetenzkatalog beschreibt die Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen, die der Apotheker im Rahmen der Weiterbildung „Allgemeinpharmazie“ erlangen soll.

A Pharmazeutische Kompetenzen

1 Pharmazeutische Beratung und Arzneimitteltherapiesicherheit

Der weitergebildete Apotheker berät Patienten bei der Abgabe von Arzneimitteln im Rahmen der ärztlichen Verordnung und der Selbstmedikation individuell, umfassend und unabhängig. Durch pharmazeutische Beratung und Betreuung optimiert er die Arzneimitteltherapie der Patienten und erhöht die Sicherheit ihrer Arzneimitteltherapie. Er erkennt, bewertet, löst und vermeidet arzneimittelbezogene Probleme, auch für besondere Patientengruppen wie geriatrische Patienten, Kinder, Schwangere und Stillende.

Der weitergebildete Apotheker

1.1 kennt die leitliniengerechte Arzneimitteltherapie wichtiger und häufig vorkommender Krankheitsbilder.

1.2 erkennt, bewertet, löst und vermeidet arzneimittelbezogene Probleme und trägt damit zur Optimierung der Arzneimitteltherapie hinsichtlich Erfolg, Sicherheit und Compliance / Konkordanz bei.

1.3 erkennt und löst Probleme der Arzneimittelauswahl. Er entwickelt Vorschläge zur Optimierung der Pharmakotherapie, die durch fehlende Zulassungen und/oder fehlende klinische Studien von Arzneistoffen bedingt sind.

1.4 kennt die physiologischen Besonderheiten in unterschiedlichen Lebensphasen und schätzt deren Auswirkungen auf Pharmakodynamik und -kinetik sowie für das Risiko unerwünschter Arzneimittelwirkungen ab.

1.5 kennt die Besonderheiten unterschiedlicher Darreichungsformen. Er berät Ärzte, Pflegekräfte und Patienten über die Auswahl geeigneter Darreichungsformen und Dosierungsschemata. Er erläutert Patienten die korrekte Anwendung ihrer Arzneimittel und Medizinprodukte und führt ggf. Schulungsmaßnahmen durch.

1.6 kennt häufige Ursachen für mangelnde Therapietreue und deren Folgen. Er schätzt die Therapietreue seiner Patienten ein, fördert diese durch adäquate Maßnahmen und stärkt die Fähigkeiten von Patienten mit chronischen Erkrankungen zum Selbstmanagement ihrer Erkrankung

1.7 berät Patienten über präventive, unterstützende und alternative Maßnahmen.

1.8 erbringt spezielle Dienstleistungen im Bereich der Prävention, z. B. Screening, Impfberatung.

2 Medikationsanalyse und -management

Der weitergebildete Apotheker analysiert strukturiert die aktuelle Gesamtmedikation eines Patienten. Durch das Erkennen, Bewerten und Lösen detektierter arzneimittelbezogener Probleme trägt er dazu bei, die Effektivität der Arzneimitteltherapie zu erhöhen und Arzneimittelrisiken zu minimieren.

Der weitergebildete Apotheker

2.1 analysiert, strukturiert die aktuelle Gesamtmedikation eines Patienten. Dazu identifiziert er vorhandene Datenquellen und trägt alle relevanten Informationen zusammen. Er erkennt und dokumentiert manifeste und potenzielle arzneimittelbezogene Probleme, erarbeitet mögliche Lösungen und vereinbart diese gemeinsam mit dem Patienten und ggf. mit dem/n behandelndem/n Arzt/Ärzten.

2.2 betreut Patienten im Rahmen eines Medikationsmanagements als Teil eines multidisziplinären Teams kontinuierlich weiter. Er sorgt dafür, dass vereinbarte Maßnahmen zu detektierten arzneimittelbezogenen Problemen und deren Ergebnis nachverfolgt sowie ggf. angepasst werden. Er erkennt, löst und vermeidet neu auftretende, manifeste und potentielle arzneimittelbezogene Probleme.

3 Arzneimittelherstellung

Der weitergebildete Apotheker stellt individuelle Arzneimittel im Rahmen der Rezeptur und Defektur in der nach der pharmazeutischen Wissenschaft erforderlichen Qualität her und stellt deren Qualität sicher..

Der weitergebildete Apotheker

3.1 bewertet die in der Apotheke eingesetzten Prüfvorschriften für Ausgangsstoffe, wählt ggf. geeignete Prüfvorschriften aus und überprüft deren Durchführung.

3.2 überprüft ärztliche Verordnungen für Rezepturarzneimittel bezüglich ihrer Plausibilität und ergreift ggf. adäquate Maßnahmen.

3.3 erstellt und bewertet Herstellungs- und Prüfungsanweisungen nach anerkannten pharmazeutischen Regeln für patientenindividuelle Zubereitungen und Defekturarzneimittel.

3.4 stellt unterschiedliche Arzneiformen sach- und fachgerecht unter Einhaltung der erforderlichen Maßnahmen zum Mitarbeiter-, Arbeits- und Produktschutz her.

4 Arzneimittelinformation

Der weitergebildete Apotheker erfasst und analysiert Anfragen zu verschiedenen Themengebieten. Er recherchiert, bewertet, kommuniziert und dokumentiert pharmazeutische Informationen bzw. Gesundheitsinformationen, um individuelle Anfragen von Kunden und Fachkreisen zielgruppenspezifisch zu beantworten.

Der weitergebildete Apotheker

4.1 erfasst und analysiert Anfragen hinsichtlich des Hintergrunds des Anfragenden, seines Informationsbedarfs und des Themas und formuliert ausgehend von einem Problem eine konkrete Fragestellung.

4.2 wählt geeignete Informationsquellen aus. Er wendet adäquate Strategien und Suchtechniken an, um verlässliche Informationen zu identifizieren. Er nutzt geeignete Datenbanken.

4.3 bewertet die Qualität der recherchierten Informationen.

4.4 fasst die Ergebnisse der Recherche zusammen, bereitet die gewonnenen Informationen zielgruppenspezifisch auf und kommuniziert diese auf geeignetem Weg.

B Management-Kompetenzen

5 Kommunikation

Der weitergebildete Apotheker kommuniziert effektiv und mit einem angemessenen Maß an Durchsetzungsvermögen, Vertrauen, Empathie und Respekt. Er wendet unterschiedliche Kommunikationstechniken bei Gesprächen mit Patienten, Ärzten, Pflegekräften, Mitarbeitern und Kollegen an. Er führt Informations-, Beratungs- und Motivationsgespräche mit Patienten unter Beachtung ihrer individuellen Bedürfnisse und Fähigkeiten durch.

Der weitergebildete Apotheker

5.1 kennt die theoretischen Grundlagen der Kommunikation sowie die Ursachen von Kommunikationsstörungen und -fehlern. Er reflektiert sein persönliches Gesprächsverhalten und erkennt verschiedene Muster der Kommunikation.

5.2 wendet im Umgang mit Kunden, Ärzten und anderen Gesprächspartnern zielgruppenspezifische, strukturierte und adäquate Kommunikationstechniken an. Er wendet die Grundlagen der Gesprächsführung in Form von Fragen und Zuhören an, kann mit Emotionen und Ängsten der Patienten adäquat umgehen sowie Tabuthemen ansprechen. Er setzt situationsabhängig eine laien- bzw. expertengerechte Sprache ein.

5.3 kennt die Methoden zur Förderung einer Verhaltensänderung bei Risikopatienten, vor allem bei chronischen Patienten oder Patienten mit einer Abhängigkeit, und wendet diese in Form der motivierenden Gesprächsführung an.

6 Teamführung

Der weitergebildete Apotheker kennt unterschiedliche Führungsstile und versteht, welche Wirkungen diese auf Mitarbeiter haben können. Er versteht die Bedeutung von Instrumenten zur Teamführung. Bei Konflikten innerhalb des Apothekenteams wendet er geeignete Strategien an, um diese zu lösen bzw. zu entschärfen. Er verhält sich beim Geben und Nehmen von Feedback professionell.

Der weitergebildete Apotheker

6.1 kennt unterschiedliche Führungsstile und deren Vor- und Nachteile. Er versteht, welche Wirkungen diese auf Mitarbeiter haben kann.

6.2 kennt Führungsmittel wie Weisungen, Anreize, Besprechungen, Kooperations-, Delegations- und Steuerungsmittel. Er versteht die Bedeutung von Mitarbeitergesprächen und Teambesprechungen als wesentliche Führungsmittel.

6.3 kann unterschiedliche Ursachen für Konflikte und Konfliktarten benennen sowie Konflikte anhand typischer Merkmale erkennen. Er entwickelt Haltungen und Verhaltensweisen, um Konfliktsituationen konstruktiv lösen bzw. entschärfen zu können.

6.4 nutzt Strategien und Tools, um wirksames Feedback für Lob, Anerkennung und zur Beschreibung von Situationen oder Problemen zu geben und Feedback professionell annehmen zu können.

7 Qualitätsmanagement in der Apotheke

Der weitergebildete Apotheker kennt den Aufbau und Nutzen des Qualitätsmanagements der Apotheke. Er erstellt Prozessbeschreibungen, unterstützt deren Umsetzung und entwickelt das Qualitätsmanagementsystem durch geeignete Maßnahmen weiter.

Der weitergebildete Apotheker

7.1 kennt die Methoden und Prinzipien der Qualitätssicherung und Instrumente des Qualitätsmanagementsystems von pharmazeutischen Leistungen.

7.2 wendet die Instrumente des Qualitätsmanagementsystems anhand konkreter Prozesse an.

7.3 entwickelt das Qualitätsmanagementsystem durch Implementierung geeigneter Maßnahmen weiter und evaluiert deren Wirkung.

7.4 kennt häufige Ursachen für das Entstehen von Fehlern in der Apotheke, reflektiert den Umgang mit Fehlern und setzt sich für eine positive Fehlerkultur ein. Er entwickelt das Fehlermanagement der Apotheke durch geeignete Maßnahmen weiter.

7.5 wendet Strategien an, um vorhandenes Wissen in der Apotheke erfolgreich zu sichern.

8 Projektmanagement

Der weitergebildete Apotheker strukturiert Projekte ziel- und aufgabengerecht und organisiert diese wirksam.

Der weitergebildete Apotheker

8.1 kennt wesentliche Begriffe des Projektmanagements.

8.2 plant, startet, steuert und kontrolliert Projekte mittels Methoden, Werkzeugen und Techniken des Projektmanagements.

9 Selbstmanagement im Apothekenalltag

Der weitergebildete Apotheker nutzt Selbstmanagementtechniken, um seine persönliche und berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten.

Der weitergebildete Apotheker

9.1 kann seine beruflichen und persönlichen Ziele so wählen und formulieren, dass sie seinen Wünschen und Bedürfnissen entsprechen und ihn nachhaltig motivieren.

9.2 erkennt Stressoren in seinem Alltagsleben, beurteilt seine Belastungsreaktion und setzt Instrumente ein, um individuelle Stresssituationen aufzulösen.

9.3 wendet Zeitmanagementtechniken an, um seinen Arbeitstag sinnvoll zu planen und den vorhandenen Zeitrahmen für anstehende Aufgaben und Termine effektiv zu nutzen.

10 Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Apothekenführung

Der weitergebildete Apotheker schätzt die wirtschaftliche Situation einer Apotheke anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen realistisch ein. Er kennt die wirtschaftlichen Kennzahlen einer Apotheke, analysiert und interpretiert diese und leitet Maßnahmen zu ihrer Optimierung ab. Er nutzt verschiedene Strategien, um Einkauf und Lagerhaltung zu optimieren.

Der weitergebildete Apotheker

10.1 nutzt betriebswirtschaftliche Analysen und Auswertungen, um die wirtschaftliche Situation einer Apotheke einzuschätzen. Er kennt Entscheidungskriterien für die Übernahme und Eröffnung einer Apotheke.

10.2 analysiert die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen einer Apotheke und leitet Maßnahmen zur Optimierung ab (Controlling).

10.3 kann den zukünftigen Ertrag einer Investition oder einer strategischen Entscheidung im Bereich der Apotheke abschätzen.

10.4 optimiert Einkauf und Lagerhaltung der Apotheke durch adäquate Maßnahmen und kalkuliert Preise betriebswirtschaftlich sinnvoll.

11 Marketing in der Apotheke

Der weitergebildete Apotheker kennt die Grundlagen von Marketingkonzepten und entwickelt Marketinginstrumente im Rahmen des Marketing-Mixes der Apotheke, setzt diese sinnvoll ein und evaluiert ihre Wirkung.

Der weitergebildete Apotheker

11.1 versteht, dass ein modernes Marketingkonzept die Definition von Marketingzielen, die Entwicklung einer Marketingstrategie sowie die Ableitung von Maßnahmen umfasst.

11.2 nutzt Ergebnisse der Marktforschung für das Marketingkonzept der Apotheke.

11.3 plant den Einsatz von Marketinginstrumenten im Rahmen eines sinnvollen Marketing-Mixes (Produkt-, Preis-, Kommunikation-, Distributionspolitik) gezielt, begleitet deren Realisierung und evaluiert die Wirkung.

11.4 kennt die heilberuflichen Netzwerke und bringt sich mit seinen Kompetenzen in diese Netzwerke ein.

12 Digitale Kompetenzen

Der weitergebildete Apotheker nutzt digitale Medien und Anwendungen in der Apotheke sowie Daten und Informationen, generiert Wissen aus Daten und leitet daraus kompetent Entscheidungen.

Der weitergebildete Apotheker

12.1 beurteilt die Möglichkeiten, Grenzen und Risiken digitaler Kommunikation sowie der digitalen Warenwirtschaft und Dokumentation in der Apotheke.

12.2 nutzt Daten und Informationen aus pharmazeutischen Expertensystemen und leitet daraus kompetent Entscheidungen ab.

12.3 wendet Kriterien zur Prüfung der Qualität und Unabhängigkeit von Gesundheitsapps an.

12.4 identifiziert Risiken in Bezug auf Datensicherheit und Datenschutz.

ANHANG 2:
ÜBERSICHT ÜBER DIE THEORETISCHE WEITERBILDUNG

Für die theoretische Weiterbildung sind Seminare in einem Umfang von mindestens 120 Stunden zu besuchen.

A: Kompetenzen für die Pharmazeutische Praxis		
Seminar	**Seminartitel**	**Stunden**
A.1	Patientenorientierte Pharmazie – Krankheitsbilder in Fallbeispielen	40
A.2	Medikationsanalyse und -management in der Apotheke	6
A.3	Arzneimittelinformation in der Apotheke	8
A.4	Arzneimittelherstellung in der Apotheke	8
A.5	Erkennen, Bewerten und Lösen arzneimittelbezogener Probleme	[1)]
A.6	Interaktionsmanagement in der Apotheke	[1)]
A.7	Förderung der Therapietreue	[1)]
A.8	Beratungsintensive Arzneiformen	[1)]
A.9	Besonderheiten der Pharmakotherapie bei Säuglingen, Kleinkindern und Kindern	[1)]
A.10	Besonderheiten der Pharmakotherapie bei Schwangeren und Stillenden	[1)]
A.11	Besonderheiten der Pharmakotherapie bei geriatrischen Patienten	[1)]
A.12	Klinische Studien	[1)]
	Vertiefung von A.1	[1)]
	Summe	**80**
	Pflichtseminar	
	[1)] Wahlseminar – frei wählbar bis Stundenzahl von 80 erreicht wird	

B: Persönliche und Management-Kompetenzen		
Seminar	**Seminartitel**	**Stunden**
B.1	Kommunikation	8
B.2	Teamführung	8
B.3	Qualitätsmanagement	[1)]
B.4	Projektmanagement	[1)]
B.5	Selbstmanagement	[1)]
B.6	Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Apothekenführung	[1)]
B.7	Marketing in der Apotheke	[1)]
B.8	Digitalisierung in der Apotheke	[1)]
	Summe	**40**
	Pflichtseminar	
	[1)] Wahlseminar – frei wählbar bis Stundenzahl von 40 erreicht wird	

Hinweis: Die modulare Fortbildung „Klima, Umwelt und Gesundheit“ nach dem Curriculum der Bundesapothekerkammer kann mit maximal 8 h auf die Kompetenzbereiche A und B angerechnet werden.

.ANHANG 3:

ANFORDERUNGEN AN DIE THEORETISCHE WEITERBILDUNG – SEMINARSPIEGEL

A) Kompetenzen für die pharmazeutische Praxis

Seminar A.1 Patientenorientierte Pharmazie – Krankheitsbilder in Fallbeispielen (mindestens 40 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmer sollen nach Abschluss des Seminars

» die Pathophysiologie, Symptome und klinische Präsentation wichtiger Erkrankungen beschreiben
» die Therapieziele, leitliniengerechte Arzneimitteltherapie einschließlich nicht-pharmakologischer Maßnahmen und deren Effekte erläutern
» klinische Besonderheiten der jeweiligen Arzneistoffgruppen kennen
» typische arzneimittelbezogene Probleme der Arzneimitteltherapie erkennen und bewerten sowie daraus abgeleitete AMTS-Hinweise kommunizieren

können.

B Seminarinhalte

1 Zu jedem Krankheitsbild sollen behandelt werden:

» Grundlagen wie Epidemiologie, Pathophysiologie, Risikofaktoren, Symptome und klinische Präsentation
» Therapieziele und leitliniengerechte Arzneimitteltherapie
» Klinische Besonderheiten der jeweiligen Arzneistoffgruppen
  › Dosierung und Anwendungshinweise
  › Kontraindikationen
  › Interaktionen und UAW
  › AMTS-Hinweise
» Besonderheiten in der Patientenkommunikation
» nicht-pharmakologische Maßnahmen

2 Bearbeitung von Fallbeispielen

Die Teilnehmer bearbeiten Fallbeispiele, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Es empfiehlt sich, diese entweder in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit bis zu 5 Teilnehmern bearbeiten zu lassen.

Der Umfang der Arbeit an Fallbeispielen soll etwa 50 Prozent der Seminarzeit umfassen.

C Seminarthemen – Beispiele

- Herzinsuffizienz und Hypertonie
- Koronare Herzkrankheit und Vorhofflimmern
- Asthma und COPD
- Diabetes mellitus
- Hauterkrankungen
- Infektionskrankheiten
- Neurologische Erkrankungen
- Psychiatrische Erkrankungen
- Autoimmunerkrankungen
- Tumorerkrankungen
- Erkrankungen der Schilddrüse
- Erkrankungen der Niere und ableitende Harnwege
- Erkrankungen des Gastrointestinaltraktes

Hinweis:

Zertikatfortbildungen zur Pharmazeutischen Betreuung besonderer Patientengruppen (z. B. Patienten mit Diabetes, Asthma, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Tumorerkrankungen, Palliativpatienten) nach Curricula der Bundesapothekerkammer können jeweils mit maximal 8 Stunden anerkannt werden.

Seminar A.2 Medikationsmanagement in der Apotheke (mindestens 6 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- die Begriffe Medikationsanalyse und -management definieren und voneinander abgrenzen sowie deren Bedeutung für die Arzneimitteltherapiesicherheit erläutern,
- den Prozessablauf einer Medikationsanalyse (gemäß Leitlinie der BAK) erläutern und in die Praxis übertragen,
- erläutern, welche Patientinnen und Patienten von Medikationsanalyse und -management besonders profitieren,
- auf Grundlage der zur Verfügung stehenden Datenquellen die Gesamtmedikation des Patienten erfassen,
- auf Grundlage der pharmazeutischen AMTS-Prüfung arzneimittelbezogene Probleme erkennen und lösen

können.

B Seminarinhalte

1 Einführung in Medikationsanalyse und Medikationsmanagement

- Medikationsanalyse und -management als wichtige Maßnahmen zur Verbesserung der Arzneimitteltherapiesicherheit
- Definitionen der Medikationsanalyse und des Medikationsmanagements gemäß Grundsatzpapier der ABDA
- Stufen der Medikationsanalyse
- Abgrenzung der Medikationsanalyse bzw. des Medikationsmanagements zur Information und Beratung nach § 20 ApBetrO

2 Medikationsanalyse als Prozess (gemäß Leitlinie der BAK)

- Gewinnung des Patienten
  - Identifizierung geeigneter Patienten
  - Ansprache der Patienten
  - Einwilligungserklärung und Datenschutz
  - Vereinbarung eines Gesprächstermins für die Medikationsanalyse
- Datenerhebung und Datenerfassung
  - Patientengespräch
  - Patientendatei
  - Brown Bag
  - Weitere Datenquellen
- Pharmazeutische AMTS-Prüfung

- Erarbeitung von Vorschlägen zur Lösung der ABP
  - Information des Arztes über gefundene, relevante ABP und Lösungsvorschläge
  - Lösungsansätze für arzneimittelbezogene Probleme
  - Erstellung des Medikationsplans/der Medikationsliste
- Abschlussgespräch mit dem Patienten
- Dokumentation
- Von der Medikationsanalyse zum Medikationsmanagement
- Organisatorische Aspekte

3 Besprechung von Fallbeispielen (3 Stunden)

In Kleingruppen (maximal 5 Teilnehmer) werden unter Anleitung Fallbeispiele bearbeitet und den übrigen Seminarteilnehmern vorgestellt, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Die grundsätzlichen Strategien der Identifizierung, Bewertung und Lösung arzneimittelbezogener Probleme und das Vorgehen bei der Medikationsanalyse sollen mit Blick auf die Praxis in der Apotheke diskutiert werden.

Seminar A.3 Arzneimittelinformation in der Apotheke (mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- Anfragen von Patienten, Ärzten u. a. Heilberuflern zu Arzneimitteln und deren Einsatz systematisch erfassen und analysieren
- verschiedene Quellen wissenschaftlicher Informationen nutzen
- die Aussagefähigkeit von Informationen kritisch bewerten
- zielgerichtete Recherchestrategien zur Bearbeitung der Anfragen anwenden
- gewonnene Informationen auf die jeweilige Fragestellung anwenden und geeignete Empfehlungen für Patient oder Arzt ableiten
- die Ergebnisse dokumentieren und evaluieren

können.

B Seminarinhalte

- Arzneimittelinformation als strukturierter Prozess
  - Leitlinie der BAK „Arzneimittelinformation in der Apotheke“
- Analyse von Anfragen und Ableitung geeigneter Suchstrategien
- Vorstellung verschiedener Informationsquellen und deren Beurteilung:
  - Literatur, insbesondere Fachinformationen, Primär-, Sekundär-, Tertiärliteratur,
  - Datenbanken
  - Suchmaschinen, Websites, Apps und Bewertung von Systemen, deren Datengrundlage nicht bekannt ist, z. B. Siri, Alexa
- Übungen der Teilnehmer an konkreten Fragestellungen
  - Datenrecherche
  - kritische Bewertung der Aussagekraft der gewonnenen Informationen
  - Anwendung auf die konkrete Fragestellung
  - Möglichkeiten der Dokumentation
  - Kriterien für die Erarbeitung von Patienteninformationen, Arztinformationen, für Gespräche mit Vertretern der Pharmaindustrie

Seminar A.4 Arzneimittelherstellung in der Apotheke (mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- geeignete Informationsquellen für die Herstellung von Rezepturarzneimitteln nutzen
- Rezeptur- und Defekturarzneimittel qualitätsgesichert herstellen
- häufige Herstellungsprobleme (Konservierung, Haltbarkeit, Inkompatibilitäten, Wirkstoffdosierung, Wirkstoffkombinationen, bedenkliche Rezepturen) erkennen, diese in der Praxis lösen und an den Arzt kommunizieren

können.

B Seminarinhalte

- Praktische Umsetzung der Leitlinie der Bundesapothekerkammer zur „Herstellung und Prüfung der nicht zur parenteralen Anwendung bestimmten Rezeptur- und Defekturarzneimittel“
- Beurteilung der pharmazeutischen Qualität der Ausgangsstoffe
- Indikations- und Plausibilitätsprüfung ärztlicher Verordnungen anhand von Fallbeispielen
- Bedenkliche Rezepturen
- Auswahl und Charakteristik üblicher Konservierungsstoffe und Aufbrauchfristen von Rezepturen
- Auswahl von geeigneter Herstellungstechnik
  - Rührsysteme
  - Rezepturwaage (Feinwaage, Präzisionswaage)
- Kennzeichnung und Besonderheiten bei der Abgabe von Rezepturen

Seminar A.5 Erkennen, Bewerten und Lösen arzneimittelbezogener Probleme (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

» arzneimittelbezogene Probleme (ABP) klassifizieren und deren Häufigkeit und Relevanz einschätzen,
» diejenigen ABP, die bei der Durchführung der Medikationsanalyse Typ 2a nach Leitlinie der Bundesapothekerkammer zu berücksichtigen sind, erkennen und bewerten sowie geeignete Vorschläge zu ihrer Lösung entwickeln

können.

B Seminarinhalte

1 Definition, Klassifizierung, Häufigkeit von ABP

» Definition ABP
» Arten und Klassifizierung der ABP
» Häufigkeit und Relevanz der ABP (Rx, Selbstmedikation)

2 Identifikation und Strategien zur Lösung von ABP

» (Pseudo-)Doppelmedikation
» Interaktionen
» Ungeeignetes bzw. unzweckmäßiges Dosierungsintervall
» Ungeeigneter bzw. unzweckmäßiger Anwendungszeitpunkt (auch in Zusammenhang mit Mahlzeiten)
» Ungeeignete bzw. unzweckmäßige Darreichungsform
» Anwendungsprobleme
» Nebenwirkungen, Unverträglichkeiten
» Mangelnde Therapietreue
» Selbstmedikation ungeeignet
» Präparate der Selbstmedikation für Indikation ungeeignet
» Über- oder Unterdosierungen in der Selbstmedikation
» Kontraindikationen in der Selbstmedikation
» Nicht sachgerechte Lagerung

3 Hilfsmittel zur Erkennung, Bewertung und Lösung der ABP, z. B.

» ABDA-Datenbank
» Fachinformationen
» Fachliteratur

4 Bearbeitung von Fallbeispielen

Die Teilnehmer bearbeiten Fallbeispiele, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Es empfiehlt sich, diese entweder in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit bis zu 5 Teilnehmern bearbeiten zu lassen. Die grundsätzlichen Strategien der Identifizierung, Bewertung und Lösung von ABP sollen mit Blick auf die Praxis in der Apotheke diskutiert werden.

Seminar A.6 Interaktionsmanagement in der Apotheke (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmer sollen nach Abschluss des Seminars

» die Arzneimittel-Interaktionen zugrundeliegenden Mechanismen erläutern,
» beschreiben, bei welchen Arzneistoffen bzw. Arzneistoffgruppen häufig klinisch relevante Interaktionen auftreten,
» mit Hilfe geeigneter Informationsquellen Interaktionen erkennen und deren klinische Relevanz für den einzelnen Patienten beurteilen,
» Lösungsvorschläge zur Vermeidung von Interaktionen entwickeln und geeignete Maßnahmen ableiten,
» Strategien zur Kommunikation mit dem Arzt und Patienten über die Lösung und Vermeidung unerwünschter Arzneimittelwirkungen entwickeln

können.

B Seminarinhalte

1 Definition, Mechanismen, Häufigkeit

» Definition
  › Abgrenzung Interaktion von Inkompatibilität und Kontraindikation
  › „Food Effect“ versus Nahrungsmittelinteraktion

» Mechanismen
  › Pharmakodynamische Interaktionen
  › Pharmakokinetische Interaktionen
  › Synergismus, Antagonismus etc.
  › Absorption, Verteilung, Metabolismus, Elimination
  › Schwerpunkt: Cytochrom-P 450-abhängige Enzyme, Transportproteine (P-Glykoprotein)

» Bedeutung von Interaktionen in der Praxis
  › Häufigkeit von Interaktionen
  › Klinisch relevante Interaktionen

2 Informationsquellen in der Apotheke

» ABDA-Datenbank Interaktionsdatei
  › Aufbau
  › Klassifikation der Interaktionen
  › Inhalte der Interaktionsmonographie
  › Einstellungsmöglichkeiten der Software

» Fach- und Gebrauchsinformationen

- Rote Liste
- Weitere Printmedien, Interaktionsdatenbanken und andere Informationsquellen im Internet
- Vergleich und Bewertung der Informationsquellen

3 Praktisches Vorgehen beim Interaktions-Check

- Interaktions-Check
  - Umsetzung in der Apotheke (Qualitätssicherung)
  - Einbeziehung der Medikationshistorie
  - Gespräch mit dem Patienten (die richtigen Fragen stellen)
  - Bewertung der klinischen Relevanz im Einzelfall
  - Kriterien für die Rücksprache mit dem Arzt
  - Geeignete Maßnahmen im Einzelfall
- Selbstmedikation
  - Einbeziehung der verordneten Medikation bzw. Medikationshistorie inkl. OTC bei der Beratung in der Selbstmedikation
- Dokumentation
  - Möglichkeiten der Dokumentation
- Information des Patienten und des Arztes über Interaktionen
- Praktisches Vorgehen an Hand von Fallbeispielen, die zu folgenden Bewertungen führen:
  - Es ist keine Maßnahme notwendig.
  - Die potenzielle Interaktion kann durch eine zeitlich versetzte Einnahme verhindert werden.
  - Die Überwachung einzelner Parameter wird empfohlen, z. B. Blutdruck, INR.
  - Es ist die Rücksprache mit dem Arzt notwendig.

4 Bearbeitung von Fallbeispielen

Die Teilnehmer bearbeiten Fallbeispiele, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Es empfiehlt sich, diese entweder in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit bis zu 5 Teilnehmern bearbeiten zu lassen.

Seminar A.7 Förderung der Therapietreue (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmer sollen nach Abschluss des Seminars

- häufige Ursachen für mangelnde Therapietreue und deren Folgen erläutern,
- die Therapietreue der Patienten einschätzen,
- Maßnahmen zur Förderung der Therapietreue entwickeln,
- kommunikative Strategien zur Förderung der Therapietreue des Patienten anwenden

können.

B Seminarinhalte

- Definition der Begriffe Adhärenz, Compliance, Concordance, Persistenz
- Formen von Non-Compliance
  - Primäre Non-Compliance
  - Sekundäre Non-Compliance
- Ursachen mangelnder Therapietreue
  - Allgemein (beabsichtigt, unbeabsichtigt)
  - Krankheits-/altersbezogen (Multimorbidität, Polymedikation, körperliche und geistige Beeinträchtigungen)
- Folgen mangelnder Therapietreue
  - Medizinisch
  - Ökonomisch
- Methoden zur Beurteilung der Therapietreue
  - Direkte Methoden
  - Indirekte Methoden
- Maßnahmen/Strategien zur Förderung der Therapietreue
  - Edukation
    - Direkte Ansprache zur (mangelnden) Therapietreue
    - Nutzen bei Therapietreue, Auswirkungen mangelnder Therapietreue
    - Motivational Interviewing
  - Umgang mit kognitiv eingeschränkten Patienten, funktionalen Analphabeten
  - Beeinflussung des Verhaltens
    - Förderung des Selbstmanagements
    - Cue-Dosing
    - Medikationsliste, Medikationsplan
  - Hilfsmittel, z. B. Arzneimittelbox mit Erinnerungsfunktion

- Optimierung der Arzneimittelanwendung, z. B.
  - Anwendungszeitpunkte
  - Darreichungsformen
- Kommunikative Strategien zur Förderung der Therapietreue des Patienten

Bearbeitung von Fallbeispielen

Die Teilnehmer bearbeiten Fallbeispiele, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Es empfiehlt sich, diese entweder in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit bis zu 5 Teilnehmern bearbeiten zu lassen.

Seminar A.8 Beratungsintensive Arzneiformen (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

» Patienten sowie Ärzte und Pflegekräfte zur richtigen Zubereitung und Anwendung der Arzneimittel beraten
» über Applikationshilfen und andere Hilfsmittel informieren,
» notwendige Hygienemaßnahmen kommunizieren,
» Hinweise zur korrekten Lagerung und Aufbrauchfristen geben
» Hinweise zur sicheren Entsorgung geben

können.

B Seminarinhalte

1 Anwendung fester Arzneiformen zum Einnehmen (Tabletten, Brausetabletten, Schmelztabletten, Buccaltabletten, Kapseln)

» Korrekte Anwendung
» Teilen von Tabletten
» Tipps und Tricks, z. B zur Entnahme, bei Schluckproblemen
» Mörsern und Suspendieren von Tabletten
» Öffnen von Kapseln

2 Anwendung flüssiger Arzneiformen zum Einnehmen (Trockensäfte, Suspensionen, Lösungen

» Korrekte Anwendung
» Zubereitung von Trockensäften
» Tropfaufsätze

3 Arzneiformen zur Anwendung am Auge (Augentropfen, Cremes, Salben, Gele)

» Korrekte Anwendung
» Hygienemaßnahmen
» Aufbrauchfristen
» Hilfsmittel zur Anwendung von Augentropfen
» Mehrfachanwendung von Augentropfen
» Anwendung bei Kontaktlinsenträgern

4 Arzneiformen zur Anwendung in der Nase und am Ohr (Nasen- bzw. Ohrentropfen, Nasensprays

» Korrekte Anwendung
» Haltbarkeit nach Anbruch

5 Anwendung von Arzneiformen zur subkutanen Injektion (s.c.) (Insulin-Pens, Fertigspritzen

» Korrekte Anwendung
» Hilfsmittel bei eingeschränktem Sehvermögen oder eingeschränkter Motorik
» Hilfsmittel zum Abschrauben und Entsorgung von Nadeln

6 Anwendung von Arzneiformen zur Inhalation (Dosieraerosole, Pulverinhalatoren)

» Korrekte Anwendung
» Reinigung
» Lagerungshinweise bei hohen und tiefen Temperaturen
» Hilfsmittel (Spacer)

7 Transdermale therapeutische Systeme

» Korrekte Anwendung
» Wechsel der Hautstelle
» Wirkstoffaufnahme bei Wärmeeinwirkung
» Entsorgung

8 Arzneiformen zur vaginalen Anwendung (Vaginaltabletten, Ovula, Cremes, Salben, Gele)

» Korrekte Anwendung
» Einführhilfen
» Lagerungshinweise
» Gleichzeitige Anwendung mit Latexprodukten

9 Arzneiformen zur rektalen Anwendung (Suppositorien, Mikroklysmen, Cremes, Salben, Gele, Rektalschäume)

» Korrekte Anwendung
» Korrekte Entnahme
» Applikatoren
» Lagerungshinweise
» Anwendung bei Kindern
» Teilen von Zäpfchen

Seminar A.9 Besonderheiten der Pharmakotherapie bei Säuglingen, Kleinkindern und Kindern (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- die pharmakokinetischen Unterschiede dieser besonderen Patientengruppe und die ihnen zugrundeliegenden physiologischen Faktoren erläutern
- Entscheidungen über die richtige Arzneistoffauswahl und Dosierung treffen
- Probleme der Arzneimittelgabe bei Kindern erkennen und lösen
- zu spezifischen unerwünschten Arzneimittelwirkungen beraten
- Vorschläge für therapeutische Konsequenzen für die Pharmakotherapie bei Kindern entwickeln, die durch fehlende Zulassungen und/oder fehlende klinische Studien von Arzneistoffen bedingt sind

können.

B Seminarinhalte

- Physiologische und pharmakokinetische Besonderheiten im Kindesalter
- richtige Arzneistoffauswahl und -dosierung (Dosisberechnung anhand von Fallbeispielen)
- Applikation von Arzneimitteln bei Kindern
  - Vor- und Nachteile verschiedener Applikationswege
  - Applikationshilfen
- Zulassungsstatus von Arzneimitteln und off label use: rechtliche Situation und Empfehlungen für die Praxis
- Spezifische unerwünschte Arzneimittelwirkungen bei Kindern
- Maßnahmen zur Förderung der Therapietreue bei Eltern und Kindern
- Besonderheiten bei der Herstellung kindgerechter Arzneiformen
- Informationsquellen für die Apothekenpraxis

Seminar A.10 Besonderheiten der Pharmakotherapie bei Schwangeren und Stillenden (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- die pharmakokinetischen Besonderheiten bei Schwangeren und Stillenden und die ihnen zugrunde liegenden physiologischen Faktoren erläutern
- Risiken von Arzneimitteln in Schwangerschaft und Stillzeit einschätzen
- geeignete Informationsquellen zur Risikobewertung heranziehen
- die Besonderheiten der Pharmakotherapie bei Schwangeren und Stillenden erklären und daraus Vorschläge für Strategien zur Therapieoptimierung ableiten

können.

B Seminarinhalte

- Physiologische und pharmakokinetische Besonderheiten in Schwangerschaft und Stillzeit
- Teratogenität und Fetotoxizität ausgewählter Arzneistoffe
- Placenta- und Muttermilchgängigkeit von Arzneistoffen
- Risikoabschätzung von Arzneimitteln
  - Informationsquellen und Hilfsmittel in der Apotheke
- Besonderheiten der Arzneistoffauswahl in Schwangerschaft und Stillzeit bei bestimmten Indikationen (Fallbeispiele)
  - z. B. Pharmakotherapie bei Schwangeren mit den Grunderkrankungen Rheuma, Epilepsie, Depressionen, bakteriellen Infektionen
- arzneimittelbezogene Probleme in der Stillzeit
- Besondere Schwangerschaftskomplikationen und deren Pharmakotherapie
  - Ödeme
  - Bluthochdruck
  - Gestationsdiabetes

Seminar A.11 Besonderheiten der Pharmakotherapie bei geriatrischen Patienten

(mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

» die physiologischen Veränderungen im Alter erläutern und deren Auswirkungen auf Pharmakodynamik und -kinetik sowie für das Risiko unerwünschter Arzneimittelwirkungen abschätzen,
» den Einfluss von Arzneimitteln auf die Entstehung bzw. Verstärkung geriatrischer Syndrome beurteilen,
» potenziell inadäquate Arzneimittel für geriatrische Patienten identifizieren und Vorschläge für die Therapieoptimierung ableiten,
» Ärzte, Pflegekräfte und Patienten über die Auswahl von Primärverpackungen, Darreichungsformen und Dosierungsschemata unter Berücksichtigung des kognitiven und motorischen Leistungsvermögens des Patienten beraten

können.

B Seminarinhalte

1 Physiologische Veränderungen im Alter und ihre Auswirkungen auf die Pharmakodynamik und Pharmakokinetik von Arzneistoffen

» Nierenfunktion
» Leberfunktion
» Funktion des Gastrointestinaltraktes
» Zusammensetzung des Körpergewebes
» Körpergewicht
» Bewegungsapparat
» Zentralnervensystem
» Augen

2 Geriatrische Syndrome und ihre Beeinflussung durch Arzneimittel

» Sturz
» Verwirrtheitszustände und Delir
» Depressionen
» gerontopsychiatrische Syndrome (Alzheimer, Parkinson-Syndrom, Schwindel, Schlafstörungen)

3 Multimorbidität und Polypharmazie

- Verschreibungskaskaden
- Medication Appropriateness Index (MAI)
- Leitlinien zur Multimedikation
- Potenziell inadäquate bzw. adäquate Medikation im Alter
  - PRISCUS-Liste
  - FORTA-Klassifikation
- Auswahl von Primärverpackungen, Darreichungsformen und Dosierungsschemata unter Berücksichtigung des kognitiven und motorischen Leistungsvermögens des Patienten
- Ernährungs- und Flüssigkeitszustand
- Dosisanpassung von Arzneistoffen bei Niereninsuffizienz

4 Besprechung von Fallbeispielen

Die Teilnehmer bearbeiten Fallbeispiele, um die erworbenen Kenntnisse zu festigen. Es empfiehlt sich, diese entweder in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit bis zu 5 Teilnehmern bearbeiten zu lassen. Die grundsätzlichen Probleme und Lösungsstrategien bei der Arzneimitteltherapie älterer Menschen sollen mit Blick auf die Praxis in der Apotheke diskutiert werden.

Seminar A.12 Bewertung klinischer Studien (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- wichtige Typen klinischer Studien abgrenzen
- Qualitätskriterien für klinische Studien erklären und die Relevanz und Qualität klinischer Studien beurteilen
- aus den Ergebnissen einer klinischen Studie Empfehlungen für die Praxis formulieren
- die Grundpfeiler der Evidenzbasierten Medizin beschreiben
- Quellen für Therapieleitlinien nutzen
- aufgrund evidenzbasierter Kriterien das Nutzen-Risiko-Verhältnis einer Arzneimitteltherapie abschätzen

können.

B Seminarinhalte

- Einteilung von Studien, Studientypen
- Studiendesigns
  - Parallelgruppen, Cross-over, faktorielles Design
- Randomisierte klinische Studien als Goldstandard – Methodik und Studienauswertung
- Kriterien zur Beurteilung klinischer Studien: interne und externe Validität
- Messgrößen/Maßzahlen in der Ergebnisdarstellung und deren Beurteilung
- systematische Fehlerquellen und deren Bedeutung für die Ergebnisqualität
- Bewertung klinischer Studien: CONSORT-Statement
- Klassifikation der Evidenzgüte von Einzelstudien
- Empfehlungsgrade zur Bewertung der Gesamtevidenz

Die Teilnehmer üben die Bewertung einer klinischen Studie (Gruppenarbeit).

B) Persönliche und Management-Kompetenzen

Seminar B.1 Kommunikation mit Patienten, Ärzten und Pflegekräften (mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmer sollen nach Abschluss des Seminars

- die Grundlagen der Kommunikation erklären und die verschiedenen Kommunikationskanäle beschreiben
- unterschiedliche Kommunikationstechniken für Gespräche mit Patienten, Ärzten, Pflegekräften und Angehörigen weiterer Heilberufe zielgruppengerecht anwenden
- „Werkzeuge“ für eine wirksame Kommunikation anwenden und damit auch „schwierige“ Gesprächssituationen sicher meistern

können.

B Seminarinhalte

- Grundlagen der Kommunikation
  - ausgewählte Aspekte der Kommunikation auf Grundlage psychologischer Kommunikationsmodelle (nach Schulz von Thun, Paul Watzlawick, Carl Rogers)
  - Ziele der Kommunikation
  - Ursachen von Kommunikationsstörungen und -fehlern
  - verbale und nonverbale Kommunikation
- Beratungsgespräche in der Apotheke
  - Ziele und Merkmale guter Beratung
  - Phasen des Beratungsgespräches
  - Umgang mit Missverständnissen
  - Umgang mit „schwierigen“ Situationen: Einwände, Beschwerden, Aggressionen
  - Ansprechen „heikler“ Themen, z. B. Verdacht auf Arzneimittelmissbrauch, Depression, Suizidalität
  - Umgang mit kognitiv eingeschränkten Patienten, Patienten mit Demenz, bei sprachlichen Barrieren, interkulturellen Unterschieden
- Werkzeuge, Übungen und Praxisbeispiele zu den Phasen des Beratungsgesprächs
  - Gesprächsstile
  - Aktives Zuhören
  - Fragen und ihre Wirkung
  - Kundenmotivation
- Apotheker-Arzt-Kommunikation
  - Rollenverständnisse von Arzt und Apotheker
  - Hemmende und fördernde Faktoren
  - (I)SBAR-Modell der strukturierten Kommunikation

Seminar B.2 Teamführung (mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- ihr Arbeits- und Führungsverhalten verstehen und analysieren, wie es auf andere wirkt
- unterschiedliche Führungsstile beschreiben
- Strategien entwickeln, um die Zusammenarbeit des Apothekenteams und die Mitarbeiterführung zu optimieren
- die wichtigsten Methoden der kooperativen Mitarbeiterführung erläutern
- Teamsitzungen selbst effektiv planen und durchführen

können.

B Seminarinhalte

- Instrumente der Mitarbeiterführung:
  - Motivation als Führungsaufgabe
  - Aufgabendelegation
  - Zielvereinbarungen
  - Mitarbeitergespräche
    - Regeln des Feedbacks
- Teambesprechungen
  - Teambesprechung als Organisations- und Führungsinstrument
  - Grundregeln für erfolgreiche Teambesprechungen
- Umgang mit Konflikten

Seminar B.3 Qualitätsmanagement in der Apotheke (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- den Aufbau, wesentliche Begriffe den Nutzen des Qualitätsmanagements in der Apotheke erläutern
- den Aufbau der QM-Dokumentation beschreiben und Prozessbeschreibungen für konkrete Prozesse erstellen,
- das QMS der Apotheke unter Einbeziehung des Apothekenteams durch Implementierung und Weiterentwicklung geeigneter Maßnahmen verbessern
- häufige Ursachen für das Entstehen von Fehlern in der Apotheke, die Voraussetzungen für eine positive Fehlerkultur und den Aufbau eines Fehlermanagementsystems beschreiben
- Strategien, um vorhandenes Wissen in der Apotheke erfolgreich zu sichern, erläutern

können.

B Seminarinhalte

1 Grundlagen des Qualitätsmanagements

- QM-Modell
  - Elemente des QM (Planung, Steuerung, Sicherung, Verbesserung)
  - Nutzen und Ziele von QM in der Apotheke
  - Begriffe Qualität, QM, QMS
  - Qualitätsdimensionen nach Donabedian
- Prozessorientierter Ansatz
  - Definition „Prozess“
  - Festlegung, Einführung, Optimierung von Prozessen (PDCA-Zyklus)
- QM-Dokumentation (QM-Handbuch)
  - Aufbau der QM-Dokumentation
  - Beschreibung von Prozessen anhand konkreter Beispiele, z. B.
    - Rezepturannahme
    - Information und Beratung
    - Informationsfluss an alle Apothekenmitarbeiter
    - Beschwerdemanagement
  - Hinweise zur Erstellung von Dokumenten, Arbeitsanweisungen, Formblättern, Checklisten
  - Die Teilnehmer erarbeiten selbst beispielshafte Prozessabläufe und erproben Instrumente des QM wie Flussdiagramme, Arbeitsblätter, Checkliste usw.

2 Qualitätssicherung in der Apotheke

- Leitlinien der Bundesapothekerkammer
- Externe und interne Qualitätsüberprüfungen
  - z. B. Eingangsprüfungen, In-Prozess-Kontrollen, Endkontrollen, Ringversuche, Selbstüberprüfungen

3 Fehlermanagement (als Teil des QM)

- Definition Fehler, Fehlermanagement
- häufige Ursachen für das Entstehen von Fehlern in der Apotheke
- Fehlermanagement
  - Kernelemente (Fehlermeldung, -erfassung, -bewertung, -bearbeitung, -kommunikation, -vermeidung)
  - Erläuterung an konkreten Beispielen
- Fehlermeldesysteme
- Fehlerkultur als Voraussetzung für ein erfolgreiches Fehlermanagement

4 Wissensmanagement in der Apotheke (als Teil des QM)

- Definition
- Nutzen
- Austausch über mögliche Methoden an konkreten Beispielen, z. B.
  - Teambesprechungen
  - Schulungen
  - Prozessbeschreibungen
  - Arbeitsanweisungen
  - Wikis etc.

5 Einbeziehung und Motivation des Apothekenteams für das QM

Seminar B.4 Projektmanagement in der Apotheke (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmer sollen nach Abschluss des Seminars

- den Planungszyklus für Projekte erläutern und anhand eigener Projekte anwenden
- häufige Ursachen für Erfolge und Misserfolge von Projekten erläutern
- die Umsetzung des Projektplans in die Praxis koordinieren, prüfen und notwendige Maßnahmen ableiten

können.

B Seminarinhalte

1 Grundlagen des Projektmanagements

- Definition und Merkmale von Projekten
- Aufgaben, Ziele des Projektmanagements
- Überblick über Projektphasen
- Projektteam, Projektleitung

2 Projektphasen und Vorgehensweisen, Instrumente und Hilfsmittel

- Projektstart
  - Idee, Ziele, Definition, Umfang
- Projektplanung
  - Strukturplan
  - Ablaufplan
  - Kostenplan
  - mögliche Risiken
- Projektdurchführung
  - Ausführung
  - Überwachung
  - Steuerung
- Abschluss
  - Dokumentation
  - Projektevaluation

3 Projektplanung anhand konkreter Beispiele der Teilnehmer

Seminar B.5 Selbstmanagement im Apothekenalltag (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- ihre beruflichen und privaten Ziele und Prioritäten definiert haben,
- eine optimale Balance zwischen Aktivitäten am Arbeitsplatz und Freizeit entwickeln können
- den Arbeitstag gut strukturieren und Aufgaben sinnvoll planen können,
- Zeitmanagementstrategien anwenden können
- Wege und Methoden zur Stressminderung und -bewältigung kennen
-
- Selbstmanagement-Techniken nutzen, um die persönliche und berufliche Entwicklung aktiv zu gestalten
- berufliche und persönliche Ziele so auswählen und formulieren, dass sie den eigenen Wünschen und Bedürfnissen entsprechen und nachhaltig motivieren
- Zeitmanagement-Techniken einsetzen, um Zeit und Energie für die Verwirklichung der beruflichen und privaten / eigenen Ziele freizusetzen
- Antistress-Methoden nutzen, um schädlichem Stress und Burnout vorzubeugen

B Seminarinhalte

1 Persönliche und berufliche Entwicklung selbst gestalten

- Lebensphasen und Entwicklungsschwerpunkte
- Selbstmanagement-Methoden und -Strategien (Managementkreislauf)
- Gewohnheiten ändern

2 Für Motivation und Energie sorgen

- Selbstmotivation
  - psychologische Grundlagen (Grundbedürfnisse, in-/extrinsische Motive, Zuversicht, Selbstvertrauen)
  - Ziele mit starker Motivationskraft
  - Motivationskicks: Einstiegsrituale, Selbstverpflichtung, Progressometer
- Energie
  - Energiebilanz wichtiger Lebensbereiche
  - Energiequellen und -räuber
  - Mentale Energie sparen durch hohe Motivation

3 Mehr Zeit für Ihre Ziele

» Definition, Ziele und Nutzen von Zeitmanagement
» Dimensionen der Zeitplanung
» Work-Life-Balance mit der Wochenplanung
» Carpe diem mit der Tagesplanung (Leistungskurve, Zeitpuffer, Aufgaben-Liste)
» Zeitsouveränität gewinnen
  › Priorisieren von Aufgaben, Hebelwirkung mit Pareto, Entrümpeln mit Eisenhower
  › Störungen reduzieren
  › Zeitfresser und Zeitdiebe entlarven
  › Nein sagen, Absprachen im Team

4 Stress und Burnout vorbeugen

» Die Phänomene verstehen
  › Ursachen, Mechanismen
  › Symptome
  › An-/Entspannung
  › Über-/Unterforderung
» Stresssignale und eigene Gefährdung erkennen
  › Körperwahrnehmung
  › Selbsteinschätzungstests
» Methoden zum Stressabbau
  › z. B. Erste Hilfe bei akutem Stress, Rituale zur Parasympathikus-Aktivierung, Kraftquellen
  › konkrete Maßnahmen für den Apotheken-/Alltag ausprobieren und planen

Seminar B.6 Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Apothekenführung (mindestens 8 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

- die wirtschaftliche Situation einer Apotheke anhand des Jahresabschlusses (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung) abschätzen,
- die Umsatz- und Kostenstruktur von verschiedenen Apothekentypen beschreiben,
- Einflussfaktoren auf die Rentabilität und Liquidität erklären,
- wirtschaftliche Kennzahlen der Apotheke interpretieren und Maßnahmen zur Optimierung ableiten (Controlling),
- Maßnahmen zur Optimierung der Einkaufspreise beschreiben und Preise betriebswirtschaftlich sinnvoll kalkulieren,
- berechnen, ob sich Investitionen lohnen

können.

B Seminarinhalte

1 Betriebswirtschaftliche Analysen und Auswertungen

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Arten von Betriebskosten
- Kostenstruktur bei unterschiedlichen Eigentumsverhältnissen

2 Controlling

- Arten von Kennzahlen
- Ausgewählte Kennzahlen von Apotheken am praktischen Beispiel, u. a.
  - Berechnung unterschiedlicher Liquiditätsgrade und deren Interpretation
  - Berechnung unterschiedlicher Rentabilitäten
- Auswirkung unterschiedlicher Kostenarten auf das Betriebsergebnis
- interner und externer Betriebsvergleich

3 Beschaffung und Einkauf

» Einkauf bei Großhandel / Konditionenvereinbarung
» Strategien bei Direktbezug
» Maßnahmen zur Verbesserung der Lieferfähigkeit
» Einflussfaktoren auf Wareneinsatz und Rohgewinn
» Maßnahmen zur Minimierung der Lagerkosten und -risiken

4 Preiskalkulation in der Apotheke

» Kalkulationsverfahren (Aufschlags- und Spannenkalkulation)
» Preismodelle
» Wirkung von Preisänderungen, Preisglättung, Preispflege
» Investitionen

Seminar B.7 Marketing in der Apotheke (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars

» verstanden haben, dass ein modernes Marketingkonzept die Definition von Marketingzielen, die Entwicklung einer Marketingstrategie sowie die Ableitung von Maßnahmen umfasst

» unterschiedliche Analysen zur Untersuchung der Marktbedingungen erläutern und dazu die Bedeutung von Marktforschung beschreiben

» Marketing-Instrumente in einen sinnvollen Marketing-Mix für die Apotheke einsetzen können.

B Seminarinhalte

1 Strategisches Marketing

» Situationsanalyse
  › Umsatzanalyse
  › Kundenanalyse
  › Mitbewerberanalyse
  › Image-Analyse
  › Selbstanalyse

» Ergebnisse der Marktforschung als Grundlage für Marketingentscheidungen
  › Primär- und Sekundärdaten
  › Methoden

2 Marketingkonzept

» Marketingziele

» Marketingstrategie

» Marketing-Mix

3 Marketingmaßnahmen

» Sortiment und Dienstleistungen

» Innen- und Außengestaltung der Apotheke

» Preisgestaltung

4 Apotheker als Teil des heilberuflichen Netzwerkes

» Vorstellung von Best Practice-Modellen

- › „Apotheke macht Schule“
- › Gesundheitstage
- › Seniorenkompetenzrunde
- › Gesundheitskonferenz
- › Zusammenarbeit mit Selbsthilfegruppen

Seminar B.8 Digitalisierung in der Apotheke (mindestens 4 Stunden)

A Lernziele

Die Teilnehmenden sollen nach Abschluss des Seminars:

» Möglichkeiten, Grenzen und Risiken digitaler Kommunikationskanäle der Apotheke beurteilen,
» Möglichkeiten, Grenzen und Risiken der Digitalisierung in Warenwirtschaft und Dokumentation der Apotheke beurteilen,
» Kriterien zur Prüfung der Qualität und Unabhängigkeit von Gesundheitsapps anwenden,
» Risiken in Bezug auf Datensicherheit und -schutz identifizieren mögliche Auswirkungen der Digitalisierung auf die Rolle(n) des Apothekers und der Apotheke vor Ort reflektieren

können.

B Seminarinhalte

1 Digitale Kommunikation und digitales Marketing

» Kommunikationskanäle für unterschiedliche Zielgruppen
» Möglichkeiten und Grenzen verschiedener Kommunikationskanäle
» Digitales Marketing, z. B. Homepage, Newsletter, Sichtbarkeit in Suchmaschinen, Digitale Sichtwahl, Digitale Serviceterminals

2 Digitale Trends im Apothekenbetrieb

Nachfolgende Themen sind Beispiele.

» Digitale Rezeptprüfung
» Management von Rückrufen und Lieferengpässen
» Vorbestellung für Kunden und Patienten
» Weiterentwicklungen in der Warenwirtschaft
» Dokumentenmanagementsystem
» Umgang mit eigenen und fremden elektronischen Rechnungen

3 Gesundheitsapps

- Möglichkeiten, Grenzen, Risiken
- rechtliche Rahmenbedingungen, Zertifizierung als Medizinprodukt
- Möglichkeiten der Verordnung und Abrechnung ggü. Krankenkassen
- Kriterien zur Prüfung von Qualität und Unabhängigkeit
- Beispiele mit Fokus Arzneimitteltherapie und deren Bewertung
  - Arzneimittelinformationen
  - Therapiebegleitung und Dokumentation
  - Adhärenz
  - Arzneimittelsicherheit

4 Datensicherheit und Datenschutz

- Datensicherheit
  - Schutz vor unberechtigtem Zugriff, z. B. Lesen, sowie Manipulation und Diebstahl
  - Schutz vor Verlust oder Missbrauch (durch externe Dienstleister, Cloud-Computing)
  - Wiederherstellung von Daten

- Datenschutz
  - Umsetzung der Datenschutzvorgaben, z. B. Datensparsamkeit, Einwilligung zur Verarbeitung von Daten zur Person sowie gesundheitsbezogene Daten zu Erkrankungen und Arzneimitteltherapie, Löschfristen

ANHANG 4:
KATALOG PRAKTISCHER TÄTIGKEITEN

Der Weiterzubildende bearbeitet die in der Tabelle aufgeführten praktischen Aufgaben im Verlauf seiner Weiterbildungszeit. Die zeitliche Planung und Festlegung der Reihenfolge erfolgt idealerweise in Absprache mit dem Ermächtigten bzw. der Apothekenleitung der Weiterbildungsstätte, so dass Weiterzubildender und Apothekenleitung durch die Bearbeitung der praktischen Aufgaben beide größtmöglich profitieren.

Die praktischen Aufgaben sollen theoretisch erarbeitet, praktisch umgesetzt und mittels der Vorlage in Anhang 5 dokumentiert werden. Lediglich für die unter Punkt 1 beschriebenen zwei Medikationsvorlagen ist eine weitergehende Dokumentation erforderlich, da zu den Medikationsanalysen ein schriftliches Feedback erfolgen soll. Für die Dokumentation der Medikationsanalysen sind folgende Arbeitshilfen der Bundesapothekerkammer zur Qualitätssicherung zu benutzen:

- FORMBLATT: Erfassung der Medikationsdaten des Patienten
- FORMBLATT: Dokumentation arzneimittelbezogener Probleme
- FORMBLATT: Medikationsplan

Die Vorlagen sind zu finden auf der Homepage der ABDA unter der URL
https://www.abda.de/themen/apotheke/qualitaetssicherung0/leitlinien/leitlinien0/

bei den Arbeitshilfen zur Leitlinie „Medikationsanalyse“.

Bei der Anmeldung zur Fachapothekerprüfung ist die Dokumentation zu allen praktischen Tätigkeiten inklusive des schriftlichen Feedbacks zu den beiden Medikationsanalysen als Portfolio bei der Apothekerkammer einzureichen.

Die praktischen Aufgaben können auch im Rahmen der Weiterbildungszirkel vorgestellt und diskutiert werden. Die Anforderungen an die Dokumentation und Einreichung bei der Apothekerkammer entfallen dadurch nicht.

A	**Kompetenzen für die pharmazeutische Praxis**	
	Praktische Tätigkeit	**Anzahl**
1	Durchführung einer Medikationsanalyse (gemäß Leitlinie der Bundesapothekerkammer vom Typ 2a) für einen Patienten	2
2	Schulung des Apothekenteams anhand von Fallbeispielen, um das Team mit der eigenen Software und den Einstellungen des Interaktions-Checks vertraut zu machen	1
3	Management einer realen Interaktionsmeldung in der Apotheke und Dokumentation folgender Punkte (interagierende Arzneistoffe, falls relevant Medikationshistorie, Bewertung der klinischen Relevanz, Maßnahmen, Dokumentation, ggf. Follow-up)	3

4	Schulung eines Patienten zur Anwendung einer beratungsintensiven Arzneiform, z. B. Asthma-Device, Insulin-Pen, BTM-Pflaster, Rektalschaum, Antibiotikasaft	3
5	Erfassung, Bewertung, Dokumentation und Weiterleitung einer UAW an die zuständige Stelle	1
6	Erfassung und Bewertung der Therapietreue eines Patienten sowie Ableitung, Umsetzung und Evaluation von Maßnahmen, um die Therapietreue zu erhöhen	1
7	Erfassung, Bearbeitung und Dokumentation einer Kundenanfrage unter Nutzung und Bewertung unterschiedlicher Informationsquellen	1
8	Erfassung, Bearbeitung und Dokumentation einer Anfrage aus Fachkreisen unter Nutzung und Bewertung unterschiedlicher Informationsquellen	3
9	Kritische Beurteilung einer Firmenbroschüre mit Aussagen zur Wirksamkeit und Sicherheit eines Arzneimittels	1
10	Bewertung der Qualität einer klinischen Studie	1
11	Plausibilitätsbeurteilung und Herstellung eines ärztlich verordneten Rezepturarzneimittels	3
12	Erarbeitung oder Überarbeitung der Herstellungsvorschrift für ein Rezeptur- oder Defekturarzneimittel	1
13	Teilnahme an einem Ringversuch mit einem vom Weiterzubildenden selbst hergestellten Rezepturarzneimittel	1
B	**Persönliche und Management-Kompetenzen**	
14	Erstellung oder Überarbeitung eines Prozesses im Rahmen des QMS und Dokumentation und Kommunikation	1
15	Erfassung, Analyse und Reflexion eines typischen Kommunikationsproblems (z. B. mit Patient, Arzt, Pflegepersonal)	3
16	Planung, Durchführung, Dokumentation und Reflexion einer Teambesprechung	1
17	Planung und Durchführung einer Teamfortbildung	1
18	Mitwirkung an einem internen Audit, z. B. durch Überarbeitung eines Prozesses, Aktualisierung des Audit-Plans oder Erstellung des Management-Reports	1
19	Bewertung (Kosten-Nutzen-Analyse) einer Apothekenaktion	1
20	Kosten-Nutzenrechnung eines Direktbezuges vs. Großhandelsbezug	1
21	Entwicklung und Umsetzung einer neuen Marketingmaßnahme in die Apothekenpraxis	1

ANHANG 5:

DOKUMENTATION PRAKTISCHER TÄTIGKEITEN

Name, Vorname des Weiterzubildenden:	
Beginn der Weiterbildung:	
Weiterbildungsstätte:	
Name, Vorname des Ermächtigten:	

	Praktische Tätigkeit	**Datum**	**Kurzbeschreibung/konkreter Inhalt der praktischen Tätigkeit**	**Unterschrift Weiterzubildender**	**Unterschrift Ermächtigter / Apothekenleiter**
1	Durchführung von zwei Medikationsanalysen (gemäß Leitlinie der Bundesapothekerkammer vom Typ 2a) für jeweils einen Patienten				
2	Schulung des Apothekenteams anhand von Fallbeispielen, um das Team mit der eigenen Software und den Einstellungen des Interaktions-Checks vertraut zu machen				
3	Management von drei realen Interaktionsmeldungen in der Apotheke und Dokumentation folgender Punkte (in-				

	teragierende Arzneistoffe, falls relevant Medikationshistorie, Bewertung der klinischen Relevanz, Maßnahmen, Dokumentation, ggf. Follow-up)				
4	Schulung von drei Patienten zur Anwendung einer beratungsintensiven Arzneiform, z. B. Asthma-Device, Insulin-Pen, BTM-Pflaster, Rektalschaum, Antibiotikasaft				
5	Erfassung, Bewertung, Dokumentation und Weiterleitung einer UAW an die zuständige Stelle				
6	Erfassung und Bewertung der Therapietreue eines Patienten sowie Ableitung, Umsetzung und Evaluation von Maßnahmen, um die Therapietreue zu erhöhen				
7	Erfassung, Bearbeitung und Dokumentation einer Kundenanfrage unter Nutzung und Bewertung unterschiedlicher Informationsquellen				
8	Erfassung, Bearbeitung und Dokumentation von drei Anfragen aus Fachkreisen unter Nutzung und Bewertung unterschiedlicher Informationsquellen				
9	Kritische Beurteilung einer Firmenbroschüre mit Aussagen zur Wirksamkeit und Sicherheit eines Arzneimittels				

10	Bewertung der Qualität einer klinischen Studie				
11	Plausibilitätsbeurteilung und Herstellung von drei ärztlich verordneten Rezepturarzneimitteln				
12	Erarbeitung oder Überarbeitung der Herstellungsvorschrift für ein Rezeptur- oder Defekturarzneimittel				
13	Teilnahme an einem Ringversuch mit einem vom Weiterzubildenden selbst hergestellten Rezepturarzneimittel				
14	Erstellung oder Überarbeitung eines Prozesses im Rahmen des QMS und Dokumentation und Kommunikation				
15	Erfassung, Analyse und Reflexion von drei typischen Kommunikationsproblemen (z. B. mit Patient, Arzt, Pflegepersonal)				
16	Planung, Durchführung, Dokumentation und Reflexion einer Teambesprechung				
17	Planung und Durchführung einer Teamfortbildung				
18	Mitwirkung an einem internen Audit				
19	Bewertung (Kosten-Nutzen-Analyse) einer Apothekenaktion				

20	Kosten-Nutzenrechnung eines Direkt-bezuges vs. Großhandelsbezug				
21	Entwicklung und Umsetzung einer neuen Marketingmaßnahme in die Apothekenpraxis				

Der Dokumentationsbogen ist bei der Anmeldung zur Prüfung bei der zuständigen Apothekerkammer einzureichen