

PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009 • ΤΕΥΧΟΣ 03

ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΑΓΟΡΑ

Αντιφθειρικά

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η ενεργός επικοινωνία
στο φαρμακείο για τη
διακοπή του καπνίσματος

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Πώς να επιβραβεύετε
τους συνεργάτες σας
χωρίς χρήματα

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Οι βασικοί κανόνες της διοίκησης



ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ	ΤΕΛΟΣ
Κ.Ε.Μ.Π.	Κρυονερίου
Αριθμός Αδείας	196/09



TERPROLINE



αφήστε
τις **ραβδώσεις**
σ' αυτούς που τους ταιριάζουν

αγωγή εφόδου



Η **TERPROLINE** body cream βελτιώνει την αισθητική εμφάνιση του δέρματος σε **στήθος, μπράτσα, μηρούς, κοιλιά**, ειδικά όταν υπάρχει **χαλάρωση** και **ραβδώσεις**. Με βάση έναν καινοτόμο & κατοχυρωμένο συνδυασμό τεσσάρων δραστικών συστατικών που λειτουργούν σαν παράγοντες διέγερσης και πρόδρομοι βιοσύνθεσης του κολλαγόνου, του υαλουρονικού οξέος και της φιμπρονεκτίνης:

- **ενυδατώνει**
- **ενισχύει τη σφριγηλότητα και ελαστικότητα**
- **αναπλάθει και επουλώνει**

Ενδείκνυται για ραβδώσεις, laser, μετεγχειρητικές ουλές, ακτινοθεραπεία, περιπτώσεις πλαστικής χειρουργικής (στήθους, κοιλιοπλαστική, λιποαναρρόφηση κτλ).

Και για πρόληψη των ραγάδων **SYNCHROELAST** body cream.

Κατάλληλο σε περιπτώσεις ανάπτυξης εφήβων, αύξησης μυϊκής μάζας και κύησης από τον 2^ο μήνα.



πρόληψη



Αποκλειστική Αντιπροσωπεία / Διανομή:

ΚΩΣΤΑΣ Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (ΕΛΛΑΣ) Α.Ε.Β.Ε.

τηλ: 210 66 26 201-7 www.costaspapaellinas.gr

DERMOCOSMETICS
SYNCHROLINE

PHARMACY management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΕΥΧΟΣ 3 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009

■ Επικαιρότητα

- 03 **EDITORIAL**
- 04 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 04 2ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο
PHARMACY MANAGER στο Βερολίνο
- 04 47ο Πανελλήνιο Παιδιατρικό Συνέδριο
- 04 Αποκλειστική Τεχνολογία Pro-Argin™
από την Colgate Palmolive
- 06 Ο πρώτος εορτασμός της Beauty Day
- 06 ADVANCE Pharmacies
- 06 Ημέρα διατροφής στο NOB από τη
SOLGAR
- 08 Pharma PLUS. Συνεχίζεται η ανοδική
πορεία του δικτύου φαρμακείων
- 08 Η Medevien επενδύει στην πρόληψη
- 08 Ο ιστότοπος της Pfizer για τους
Έλληνες Φαρμακοποιούς!
- 12 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 16 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
- 22 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ Αναλύσεις

- 24 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΜΕ ΤΟΝ κ. **ΤΑΚΗ ΖΕΡΒΑΚΑΚΗ**
Με στόχο την υγεία
- 28 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ
ΛΩΡΗΣ ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΥ
Μια πετυχημένη διαδοχή



- 32 **ΑΝΤΙΦΘΕΙΡΙΚΑ**
Οι μάρκες «επί κεφαλής»

■ Αφιέρωμα

- 42 **Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**
Οι βασικοί κανόνες



■ Επικοινωνία

- 50 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Οι διαταραχές του πεπτικού



- 62 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΠΕΛΑΤΗ**
ΔΙΑΚΟΠΗ ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ.
Η ενεργός επικοινωνία
στο φαρμακείο
- 66 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΠΕΛΑΤΗ**
3 κινήσεις για να κερδίσετε
τις νέες μπότες

- 74 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΠΕΛΑΤΗ**
ΑΚΡΑΤΕΙΑ ΟΥΡΩΝ. Ένα σύμπτωμα
με πολλά αίτια

■ Επιχειρηματικότητα

- 80 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Πώς να επιβραβεύετε τους
συνεργάτες σας χωρίς χρήματα



- 84 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
ΞΕΠΕΡΝΩΝΤΑΣ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ
ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ. Μια προστιθέμενη
αξία στο σύγχρονο φαρμακείο
- 88 **ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΑ**
ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΣΕΙΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ. Τι πρέπει να
γνωρίζουμε
- 92 **ΠΡΟΝΟΙΑ**
Μάθε παιδί μου γράμματα...
- 94 **ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ**
Η νοοτροπία της αγέλης

**Μην ξεχνάτε να ενημερώνετε
το Περιοδικό για κάθε αλλαγή
διεύθυνσης ή επωνυμίας στο
τηλ. 210 9843274**

Νεανική όψη, ελαστικότητα, σφριγηλότητα



ISO-PLUS

με **HYALURONIC ACID** της Solgar

Το Υαλουρονικό οξύ είναι μια φυσική ουσία που συντίθεται από το σώμα μας και αποτελεί ουσιώδες στοιχείο των κυττάρων μας. Παίζει σημαντικό ρόλο στην υγεία και στην ακεραιότητα του δέρματος και των αρθρώσεων.

Το **Hyaluronic Acid** από τη **Solgar** περιέχει βιταμίνη C και το μοναδικό πατενταρισμένο προϊόν BioCell Collagen II το οποίο παρέχει υδρολυμένο κολλαγόνο τύπου II, υαλουρονικό οξύ, και θεϊκή χονδροϊτίνη υψηλής βιοδιαθεσιμότητας. Τα συστατικά αυτά προάγουν την ενυδάτωση, την ελαστικότητα και την απαλότητα του δέρματος, και σας βοηθούν να νιώθετε και να δείχνετε πιο νέα και ζωντανή από ποτέ!



ΑΘΗΝΑ: 210 95 79 707 - FAX: 210 95 72 169 • e-mail: info@iso-plus.gr, www.iso-plus.gr



Solgar is a
CarbonNeutral[®] company

ΚΑΘΑΡΟΤΕΡΟ
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 03 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009

ISSN 1791-860x

Νίκης 57

174 55 Άλιμος

Τηλ.: 210-9843274

www.PharmaManage.gr

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ



Θ. ΧΑΡΑΜΗ Ε.Π.Ε.

Νίκης 57

174 55 Άλιμος

Τηλ.: 210-9843274

p.harami@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

Βιβλιοσυnergατική ΑΕΠΕΕ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΥ

Κώστας Μουγκογιάννης

kostasm@bmail.gr

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Γιώργος Λαούτσης

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Βιβλιοσυnergατική ΑΕΠΕΕ

Φειδίου 18,

106 78 Αθήνα

Τηλ.: 210 3813109

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Αναστασία Κατσιογιάννη-Μπάστα

Τηλ.: 210-3813109

anastasiab@bmail.gr

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Ασπασία Σκουφίδη

Αλεξάνδρα Παπαδοπούλου

Χαράλαμπος Κωνσταντινίδης

Δημήτρης Λαμπρινός

Μιχάλης Πρωϊώτης

Γιάννης Κουσαντάκης

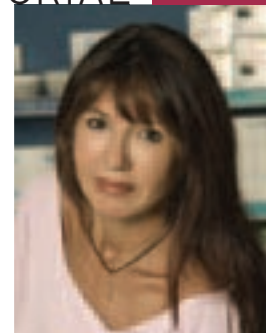
Ιωάννης - Ευάγγελος Χαραμής

Δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή με οποιοδήποτε τρόπο τμήματος ή ολόκληρου του έργου χωρίς την προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη.

Copyright © 2009 Π. Χαραμή

Το περιοδικό έχει το δικαίωμα της επιλογής και συντόμευσης των άρθρων και δεητίων τύπου που λαμβάνει.

Τα όποια μορφής υλικά, φωτογραφίες κλπ. δεν επιστρέφονται.



Η εκπαίδευση, πυλώνας για την εξέλιξη

Μέσα σε ένα έντονα ανταγωνιστικό και δύσκολο περιβάλλον, το οποίο χαρακτηρίζεται από συνεχείς αλλαγές αλλά και προκλήσεις, ο σύγχρονος Φαρμακοποιός καλείται να συνδυάσει εξειδικευμένη επιστημονική γνώση, με ικανότητες διοίκησης και διαχείρισης του Φαρμακείου του, για να ανταποκριθεί καλύτερα στην οικονομική κρίση και τις εξελίξεις στο μέλλον.

Από την άλλη πλευρά, ο καταναλωτής γίνεται συνεχώς πιο απαιτητικός και ενημερωμένος και υπάρχει ανάγκη για μια ιδιαίτερη επικοινωνία μαζί του, με στόχο τη δημιουργία ευχαριστημένου και πιστού πελατολογίου.

Ο εμπλουτισμός των εμπειριών και γνώσεων μέσω της εκπαίδευσης είναι πυλώνας για την εξέλιξη του επαγγέλματος!

Με στόχο λοιπόν την ενημέρωσή σας σε ένα τομέα κάπως ιδιαίτερο, αυτόν της επιχειρηματικότητας και της επικοινωνίας πελάτη, τομέα πολύ ξεχωριστό που δεν διδάσκεται στο πανεπιστήμιο, το περιοδικό «Pharmacy Management & Επικοινωνία» διοργανώνει την 1η εκπαιδευτική Ημερίδα με θέμα: **Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**.

Η ιδέα για τη διοργάνωση αυτής της Ημερίδας προέρχεται από τη βαθειά γνώση και την προσπάθεια στήριξης και αναβάθμισης του επαγγέλματος του Φαρμακοποιού καθώς και των αναγκών που εκδηλώσατε εσείς οι ίδιοι αναγνώστες του περιοδικού. Η Ημερίδα φιλοδοξεί να θίξει σημαντικά θέματα και τομείς της καθημερινότητας της δουλειάς του Φαρμακείου και κυρίως να αναλύσει με απλά βήματα τις αρχές διαχείρισης, διοίκησης και επικοινωνίας πελάτη καθώς και τις τεχνικές προσέγγισης στη συμβουλή υγείας αλλά και ομορφιάς, ώστε να εφαρμοστούν αποτελεσματικές στρατηγικές εξυπηρέτησης πελατών. Αξίζει να την παρακολουθήσετε!

Σημειώστε από τώρα την ημερομηνία: **Σάββατο 23 Ιανουαρίου 2010**

Περισσότερα διαβάστε στις σελίδες 9-11.

ΠΟΠΗ ΧΑΡΑΜΗ

Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών

2ο Πανερωπαϊκό Συνέδριο PHARMACY MANAGER στο Βερολίνο



H L'OREAL COSMETIQUE ACTIVE διοργάνωσε στο Βερολίνο στις 10, 11 και 12 Ιουνίου το 2ο Πανερωπαϊκό Συνέδριο Φαρμακοποιών Managers.

Το συνέδριο αυτό αποτελεί συνέχεια του 1ου Πανερωπαϊκού Συνεδρίου, που είχε διοργανωθεί στις Κάννες το 2006.

Η COSMETIQUE ACTIVE HELLAS έχοντας πάντα δυναμική παρουσία, έτσι και φέτος συμμετείχε με εκπροσώπους από 25 συνοδικά φαρμακεία απ' όλη την Ελλάδα. Την αποστολή συνόδευαν για την εταιρεία οι κ. Alexandre Emelianov, Σπύρος Χαρακτινός και Κώστας Αλεξιάδης.

Κατά τη διάρκεια των διεργασιών του τριήμερου Συνεδρίου αναλύθηκαν σημαντικά θέματα που απασχολούν το σύγχρονο φαρμακοποιό και το φαρμακείο του όπως: «Νέος κόσμος - νέος τρόπος ζωής, το σενάριο για το 2019»,

«Οι 10 σημαντικότερες τάσεις Υγείας και Ομορφιάς», «Καινοτόμες τάσεις στα κανάλια διανομής».

Παράλληλα, δόθηκε η ευκαιρία σε φαρμακοποιούς από έξι χώρες να παρουσιάσουν οι ίδιοι επιτυχημένες πρακτικές που εφάρμοσαν στα φαρμακεία τους και αφορούσαν:

«Υπηρεσίες και συμβουλή» (Γερμανία- Ελλάδα),

«Ελκυστικότητα σημείου πώλησης» (Γαλλία- Ισπανία),

«Διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού» (Ιταλία- Πολωνία).

Οι φαρμακοποιοί αυτοί βραβεύθηκαν από ειδική Επιτροπή για τα συγκεκριμένα projects, που κοινό τους χαρακτηριστικό ήταν η δημιουργικότητα και η καινοτομία.

Οι στόχοι που τέθηκαν στο Συνέδριο έθεσαν ψηλά τον πήχη για το αντίστοιχο ραντεβού μετά από 2 έτη σε κάποια άλλη ευρωπαϊκή πρωτεύουσα.

47ο Πανελλήνιο Παιδιατρικό Συνέδριο

Η αμβροξόλη αποτελεί ένα αξιόμαχο και πολλά υποσχόμενο όπλο στην αντιμετώπιση του μη ασθματικού βήχα.

Αυτό ήταν ένα από τα βασικά μηνύματα της διάλεξης του επίκουρου Καθηγητή Παιδιατρικής και Παιδοπνευμονολόγου κου Χάρη Κατσαρή στο 47ο Πανελλήνιο Παιδιατρικό Συνέδριο, που πραγματοποιήθηκε στα Χανιά στις 19-21 Ιουνίου 2009. Ο βήχας είναι ένα αντανάκλαστικό του αναπνευστικού συστήματος που δεν σηματοδοτεί πάντα ασθένεια, συνέχισε ο καθηγητής, ενώ ο βήχας με την βλεννοκροσσική κάθαρση (ΒΚΚ) αποτελούν τους κύριους «φρουρούς» του αναπνευστικού συστήματος. Οι υποδοχείς του βήχα ευρίσκονται πιο εύκολα εκτεθειμένοι στα διάφορα ερεθίσματα, μετά από ιογενή ροίμωξη, που είναι αίτιο βήχα από το ανώτερο και το κατώτερο αναπνευστικό σύστημα.

Η βλεννοκροσσική κάθαρση, διευκρίνισε ο ομιλητής, αποτελεί τον ένα από τους δύο μηχανισμούς απομάκρυνσης ξένων προς το αναπνευστικό σύστημα ουσιών και μικροοργανισμών.

Η αμβροξόλη είτε σε τοπικό επίπεδο (αναισθητικό) είτε σαν προληπτικό αντιφλεγμονώδες, τροποποιεί τη σύσταση της βλεννης και ενισχύει την βλεννοκροσσική κάθαρση (ΒΚΚ) και την παραγωγή surfactant, με αποτέλεσμα την αποκατάσταση και επιτάχυνση της κάθαρσης των αεραγωγών και αποτροπή επιπλοκών.

Οι μέχρι σήμερα μελέτες δείχνουν ότι η αμβροξόλη αφενός μεν προσφέρει σημαντική βοήθεια στους ασθενείς με ΧΑΠ, αλλά όχι στους ασθματικούς και αφετέρου ότι μπορεί να αποτελέσει ένα αξιόμαχο και αρκετά υποσχόμενο όπλο στην αντιμετώπιση του μη ασθματικού βήχα.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε επικοινωνήστε με την

ΑΡΡ ΕΠΕ, τηλ.: 210 3645629 κα Καίτη Αντωνοπούλου, k.antanopoulou@arr.com.gr, κα Ρούλα Μητά, r.mita@arr.com.gr

Αποκλειστική Τεχνολογία Pro-ArginTM από την Colgate Palmolive

Η Colgate-Palmolive διοργάνωσε στις 30 Μαΐου, στο ξενοδοχείο Athens Imperial, επιστημονική εκδήλωση με θέμα «Τεχνολογία Pro-ArginTM: Η καινοτόμος λύση για την αντιμετώπιση της οδοντικής υπερευαισθησίας». Τη νέα αποκλειστική τεχνολογία της Colgate παρουσίασε ο καθηγητής Roger Elwood από το Πανεπιστήμιο του Μάντσεστερ.

Η οδοντική υπερευαισθησία εμφανίζεται σε μεγάλη συχνότητα και επηρεάζει το 57% των ατόμων παγκοσμίως. Παρά τις υπάρχουσες μεθόδους θεραπείας, όπως είναι η χρήση υψηλής συγκέντρωσης φθορίου ή αλάτων καλίου, οι ασθενείς εξακολουθούν να υποφέρουν από υπερευαισθησία.

Η νέα τεχνολογία Pro-ArginTM προσφέρει άμεση ανακούφιση από την οδοντική υπερευαισθησία, χρησιμοποιώντας το συνδυασμό του αμινοξέος αργινίνη, που βρίσκεται φυσιολογικά στο σάλιο και αδιάλυτου αβεστίου.

Η Colgate έχει ενσωματώσει αυτή την επαναστατική τεχνολογία σε ένα νέο προϊόν, την Colgate® Sensitive Pro-ReliefTM, μια απευαισθητοποιητική πάστα στίλβωσης με την τεχνολογία Pro-ArginTM για χρήση στο οδοντιατρείο.



Ομανίτους™

Έρθε το Μανιτάρι των Θεών

Το Ομανίτους, το νέο πρωτοποριακό φυτικό συμπλήρωμα διατροφής της Astra Medical Hellas Superfoods, έρχεται και αλλάζει τα δεδομένα στον τομέα της φυσικής διατροφής. Προέρχεται από το έλαιο του κόκκινου μανιταριού *Ganoderma lucidum*, που είναι γνωστό ως «Μανιτάρι των Θεών» και χρησιμοποιείται εδώ και 2.000 χρόνια στην ασιατική ιατρική για την καταπολέμηση πολλών ασθενειών. Θεωρείται το πιο ισχυρό φάρμακο της φύσης που ενισχύει συνολικά την υγεία του οργανισμού.



Το Ομανίτους™ είναι το μόνο που περιέχει το έλαιο των σπόρων του μανιταριού *Ganoderma lucidum* και είναι 70 φορές πιο ισχυρά απ' ό,τι η φυσική ή αποξηραμένη μορφή του.

Το κορυφαίο φυτικό συμπλήρωμα διατροφής με 400 συστατικά

Με περισσότερα από 400 ευεργετικά μικροσυστατικά που περιέχει το *Ganoderma lucidum*, το Ομανίτους™ αναδεικνύεται σε έναν πολύτιμο σύμμαχο υγείας. Περιέχει στερόλες, ακόρεστα λιπαρά οξέα, βιταμίνες, μέταλλα, αμινοξέα, τερπενοειδή, πολυσακχαρίτες, γανοδερικά οξέα και πολλά ακόμα ενεργά συστατικά τα οποία δρουν ρυθμιστικά ομαλοποιώντας τις λειτουργίες του σώματος. Επίσης, το *Ganoderma lucidum* είναι γνωστό ως το ελιξήριο της μακροζωίας καθώς αποτρέπει την πρόωγη γήρανση των κυττάρων, χαρίζει πνευματική διαύγεια, μειώνει την κόπωση και το άγχος και προσφέρει τεράστια αποθέματα ενέργειας και ευεξίας.

Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, το θάδι του *Ganoderma lucidum* μπορεί να βοηθήσει στην:

- Ενίσχυση της υγείας του ήπατος
- Μείωση των επιπέδων σακχάρου στο αίμα
- Αντιισταμινική, αντιαλλεργική και αντιική προστασία
- Καταπολέμηση της ανδρικής ανικανότητας
- Αποτελεσματική μείωση της χοληστερόλης
- Βελτίωση της υπέρτασης και της υπότασης
- Καταπολέμηση της αϋπνίας, του στρες, της κατάθλιψης
- Ισχυρό αντιοξειδωτικό που εμποδίζει τη μεταφορά της οξειδωσης στα κύτταρα

Astra Medical Hellas Superfoods

Η εξέλιξη στη φυσική διατροφή

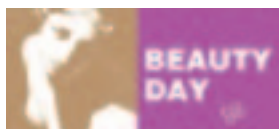
Πάντα πιστή στο πεντάπτυχο «Χρήσιμα, Καινοτόμα, Ποιοτικά, Ασφαλή και Προσιτά για όλους προϊόντα», η Astra Medical Hellas Superfoods είναι σήμερα μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες φυτικών συμπληρωμάτων διατροφής στην Ελλάδα.

Όλα τα προϊόντα της είναι πραγματικές καινοτομίες, καθώς είναι 100% φυτικά, προέρχονται από την καλύτερη και πιο ακριβή ποικιλία πρώτης ύλης και φτάνουν στο ράφι στην πιο προσιτή τιμή.



Ο πρώτος εορτασμός της Beauty Day

Ο πρώτος εορτασμός της Ημέρας Ομορφιάς (Beauty Day) στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε πανηγυρικά, το Σάββατο 30 Μαΐου 2009 στο Ζάππειο Μέγαρο. Πρόκειται για ένα θεσμό που δημιουργήθηκε με την πρωτοβουλία του Πανελληνίου Συνδέσμου Βιομηχάνων & Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ) με σκοπό να αναδείξει την ολιστική πλευρά της ομορφιάς. Η Όμορφη Βιομηχανία γιόρτασε το θεσμό της Beauty Day σε μια ανοικτή για το κοινό εκδήλωση με επιστημονικές ομιλίες, ενημερωτικές συζητήσεις, επιδείξεις μακιγιάζ και καλλυντικών, προβολή προϊόντων και υπηρεσιών από το χώρο της ομορφιάς.



Η θεματολογία του προγράμματος ομιλιών κάλυψε όλο το φάσμα σημείων ενδιαφέροντος για την ομορφιά, ενώ αξιοσημείωτη υπήρξε και η συμμετοχή του κοινού, που μετέτρεψε τις εισηγήσεις σε ανοιχτές συζητήσεις.

Το βράδυ, ακολούθησε επίσημη εκδήλωση στο χώρο του Περιστευλίου του Ζαππειού Μεγάρου, με συντονίστρια της βραδιάς την κυρία Ιλεάνα Κηλοκλή, Καθηγήτρια Φυσικής Αγωγής - ΜSc. Ο Πρόεδρος του ΠΣΒΑΚ, κος Θεόδωρος Γιαρμνίτης καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους και τη βραδιά άνοιξε η κυρία Έλενα Κουντουρά, Πρόεδρος της Ημέρας Ομορφιάς. Κεντρική Ομιλήτρια της βραδιάς ήταν η κυρία Κατερίνα Γκαγκάκη, Διευθύντρια Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου ANTENNA.

ΠΣΒΑΚ: τηλ.: 210 6828955

psvakgr@otenet.gr • www.beauty-day.gr

ADVANCE Pharmacies

H Card' Advantage υποστηρίζει τον Ελληνικό Σύλλογο Υποστήριξης Ασθενών με Οστεοπόρωση

Εδώ και 9 μήνες η κάρτα πελάτη Card' Advantage είναι διαθέσιμη από τα φαρμακεία - μέλη του Πανελλαδικού Δικτύου ADVANCE Pharmacies. Περισσότεροι από 45.000 κάτοχοι της απολαμβάνουν ήδη τα μοναδικά προνόμια που τους προσφέρει.

Η Card' Advantage εκτός από κάρτα προνομίων, αποτελεί και μέσο κοινωνικής συνεισφοράς, στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης των φαρμακείων - μελών της ADVANCE. Έτσι, με συγκεκριμένη εξαργύρωση πόντων ο πελάτης του φαρμακείου απολαμβάνει την ανταπόδοση (σύμφωνα με την ισχύουσα προσφορά) και ταυτόχρονα -χωρίς καμία επιβάρυνση για τον πελάτη- ο φαρμακοποιός αποδίδει 1 ευρώ στον Ελληνικό Σύλλογο Υποστήριξης Ασθενών με Οστεοπόρωση, προσφέροντας για ακόμα μία φορά έμμεση υποστήριξη στο έργο του Συλλόγου.



Αξίζει να τονισθεί ότι ο Ελληνικός Σύλλογος Υποστήριξης Ασθενών με Οστεοπόρωση έχει διακριθεί διεθνώς για το έργο του, κατακτώντας την 1η θέση ανάμεσα σε 186 χώρες για την εξέλχουσα πορεία του στο Παγκόσμιο Συνέδριο που διεξήχθη στο Μαϊάμι των ΗΠΑ τον Δεκέμβριο του 2007.

ΗΜΕΡΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ στο NOB από τη SOLGAR



Το Σάββατο 13 Ιουνίου, η ISO - PLUS με τα συμπληρώματα διατροφής Solgar, επίσημο προμηθευτή των ομάδων υδατοσφαίρισης ανδρών και γυναικών του NOB, οργάνωσε την ΗΜΕΡΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ στο Ναυτικό Όμιλο Βουλιαγμένης. Τα μέλη του Ομίλου είχαν τη μοναδική ευκαιρία ενημέρωσης και εκπαίδευσης γύρω από θέματα διατροφής, υγείας και ομορφιάς, με την παρακολούθηση της ημερίδας «5 Βήματα για τον καλύτερο εαυτό μας - Αντίληψη και Έλεγχος Βάρους» από τον Επιστημονικό Διευθυντή της ISO - PLUS S.A, Dr. Ιωάννη Αδαμίχο. Παράλληλα, οι διατροφολόγοι και οι ειδικοί συνεργάτες της ISO - PLUS SA βρέθηκαν στη διάθεση των ενδιαφερόμενων μελών και έδωσαν εξατομικευμένες συμβουλές για την επίτευξη των μέγιστων επιπέδων υγείας, ευεξίας και ομορφιάς μέσα από τη διατροφή.

Δυναμικές προτάσεις για τον πελάτη από τα φαρμακεία-μέλη της Advance

Dr.Hauschka
Skin Care



Φυσικά προϊόντα, βιοδυναμικής καλλιέργειας.

Παρέχουν ολιστική φροντίδα, ενεργοποιώντας το δέρμα για να προάγει τις φυσικές του λειτουργίες. Γνωστά και ιδιαίτερα πετυχημένα σε χώρες τις κεντρικής Ευρώπης, τα επιλέξαμε ως μοναδική πρόταση περιποίησης για τον πελάτη, από τα φαρμακεία-μέλη της ADVANCE!

by **Advance**

Card'**Advantage**



Προηγμένο σύστημα επιβράβευσης πελατών.

Έχει δομηθεί έτσι ώστε ο πελάτης να συγκεντρώνει πόντους από κάθε φαρμακείο του Δικτύου ADVANCE, σε κάθε σημείο της Ελλάδας! Οι ελκυστικές προτάσεις*, οι συμφέρουσες αγορές* και η κοινωνική συνεισφορά της Card' Advantage συντελούν στην απόλυτα πετυχημένη πορεία της!

* Εξαιρούνται όλα τα φαρμακευτικά προϊόντα & τα προϊόντα βρεφικής διατροφής.

by **Advance**



Pharma PLUS

Συνεχίζεται η Ανοδική Πορεία του Δικτύου Φαρμακείων



Η Pharma PLUS υποδέχθηκε το καλοκαίρι του 2009 πραγματοποιώντας στη Θεσσαλονίκη την 7η Πανελλήνια Συνάντηση των συνεργατών - φαρμακοποιών της. Με τη συμμετοχή των φαρμακείων του δικτύου, που σήμερα αριθμεί 81 μέλη, η εκδήλωση στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία.

Η διαχείριση των Ανθρωπίνων Πόρων ήταν το κεντρικό θέμα της συνάντησης στο πλαίσιο της οποίας αναπτύχθηκαν οι εξής παράμετροι: Διαδικασία πρόσληψης, σωστή συνέντευξη, παρακίνηση - αξιολόγηση προσωπικού, κατανομή ρόλων και εργασιών στο χώρο του φαρμακείου.

Στο συνέδριο ανακοινώθηκε επίσης η συνεργασία της Pharma PLUS με τον Ελληνικό Σύλλογο Υποστήριξης Ασθενών με Οστεοπόρωση. Αξίζει να σημειωθεί ότι, μέσω της κάρτας πελάτη +plus card, τα μέλη του Συλλόγου μπορούν να προμηθεύονται συμπληρώματα διατροφής και άλλα μη συνταγογραφούμενα σκευάσματα, επωφεληόμενα των ειδικών προσφορών του δικτύου. Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, συζητήθηκαν η λειτουργία του προμηθευτικού κέντρου της Pharma PLUS με άκρως ανταγωνιστικές προσφορές για τους συνεργαζόμενους φαρμακοποιούς του δικτύου, η ανανέωση της εικόνας των φαρμακείων μέσα από τις προτάσεις για εποχικές βιτρίνες, αλλά και η επιτυχία της έκδοσης του τριμηνιαίου περιοδικού υγείας και ομορφιάς Pharma PLUS Link. Όλες αυτές οι δράσεις της Pharma PLUS αποτελούν καινοτομία στην Υγεία για το χώρο του σύγχρονου φαρμακείου που προσφέρει στους καταναλωτές προϊόντα και υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Στόχος της Pharma PLUS, εταιρείας παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών προς τα φαρμακεία, μέλος του Ομίλου Lavipharm, είναι να συμβάλει ενεργά στην εξέλιξη του ελληνικού φαρμακείου. Για την επίτευξη του στόχου αυτού συνεργάζεται στενά με το φαρμακοποιό, ώστε να τον βοηθήσει στην αντιμετώπιση του αυξανόμενου ανταγωνισμού από εναλλακτικά δίκτυα διανομής παραφαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων, διευκολύνοντάς τον παράλληλα στην πιο αποτελεσματική και ολοκληρωμένη εκπλήρωση του ρόλου του ως επιστημονικό συμβούλιο υγείας.

PharmaPLUS, Οδός Αγίας Μαρίνας, ΤΚ: 190 02, Παιανία
Τηλ.: 2106691804, Fax 2106691819,
pharmaplus@lavipharm.gr

Η Medevien επενδύει στην πρόληψη



Η MEDEVIEΝ ΑΕ ιδρύθηκε το 2008 από μια ομάδα στελεχών με πολύχρονη επιτυχημένη επαγγελματική καριέρα στο χώρο του φαρμάκου και του ιατροτεχνολογικού υλικού. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην αγορά καταναλωτικών προϊόντων για τη φροντίδα της υγείας με εξειδίκευση στα αυτοδιαγνωστικά προϊόντα. Οι εμπορικές δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την εισαγωγή, διάθεση, διανομή καθώς και τις υπηρεσίες πωλήσεων και μάρκετινγκ για λογαριασμό των επιλεγμένων, πρωτοπόρων εταιριών βιοτεχνολογίας που εκπροσωπεί. Η Medevien είναι μια νέα αθλή ανερχόμενη εμπορική δύναμη, που εισέρχεται δυναμικά στην ελληνική αγορά. Το ανθρώπινο δυναμικό της αποτελεί θεμελιώδη βάση πάνω στην οποία οικοδομείται το όραμα και η δραστηριότητά της. Σήμερα, η Medevien απασχολεί συνολικά 27 άτομα ως ίδιο προσωπικό και εξωτερικούς αποκλειστικούς συνεργάτες. Η εταιρεία στοχεύει στη δημιουργία και ανάπτυξη της αυτοδιαγνωστικής αγοράς, στην ευαισθητοποίηση του κοινού για τις καταστάσεις και τα προβλήματα υγείας που προσεγγίζει και στη μεγιστοποίηση της απόδοσής της, αξιοποιώντας την εμπειρία των στελεχών της σε συνδυασμό με τα μοναδικά προϊόντα που αποκλειστικά αντιπροσωπεύει για την επίτευξη των επιχειρηματικών της στόχων.

MEDEVIEΝ Α.Ε. τηλ.: 210 6413140-1, www.medevien.com

Ο ιστότοπος της Pfizer για τους Έλληνες Φαρμακοποιούς!

www.pfizerpro.gr



Από τις 4 Μαΐου 2009 είναι σε λειτουργία ο εξειδικευμένος ιστότοπος της Pfizer Hellas για τους έλληνες φαρμακοποιούς www.pfizerpro.gr.

Στο www.pfizerpro.gr ο φαρμακοποιός μπορεί να βρει πλήρες πληροφοριακό υλικό για κάθε προϊόν της Pfizer που κυκλοφορεί στην Ελλάδα. Θα βρει επίσης ενημερωτικό και εκπαιδευτικό υλικό για τον ίδιο αλλά και το κοινό. Η πρόσβαση στον ιστότοπο www.pfizerpro.gr είναι περιορισμένη και απαιτεί εισαγωγή κωδικών (username, password) αφού περιέχει πληροφοριακό υλικό που αφορά μόνο επαγγελματίες υγείας. Γνώμονας της προσπάθειας αυτής είναι η γρήγορη και εύκολη αναζήτηση της πληροφορίας μέσα από ένα φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον πλοήγησης. Στόχος της Pfizer είναι με τον τρόπο αυτό να ανοίξει ένας ακόμα δίαυλος επικοινωνίας και έγκυρης ενημέρωσης μεταξύ της εταιρείας και του κλάδου.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Προς τους κ.κ. Φαρμακοποιούς

Η ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ ΑΕΒΕ σας ενημερώνει σχετικά με την αντικατάσταση των γαλάτων βρεφικής διατροφής Novalac HA1, HA2 και Novalac AC1, AC2 από τα Novalac HA (από τη γέννηση) και Novalac AC (από τη γέννηση) αντίστοιχα. Για περισσότερες πληροφορίες συμβουλευτείτε τον πίνακα με όλα τα προϊόντα Novalac σε αυτό το τεύχος.

ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ ΑΕΒΕ Σωρού 38, 15125, Μαρούσι - Αττική
www.medispes.gr • Τηλ.: +30 210 6109090 Fax +30 210 6108748



1η Ημερίδα Φαρμακοποιών

Διοργάνωση του Περιοδικού
Pharmacy Management
& Επικοινωνία

Σάββατο
23 Ιανουαρίου
2010



«ΘΕΑΤΡΟΝ» Κέντρο Πολιτισμού Ελληνικός Κόσμος, Πειραιώς 254, Αθήνα



Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!



Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Σάββατο, 23 Ιανουαρίου 2010

«ΘΕΑΤΡΟΝ» Κέντρο Πολιτισμού Ελληνικός Κόσμος, Πειραιώς 254, Αθήνα

Δείτε το φαρμακείο σας με ένα άλλο βλέμμα...
Η εξέλιξη στο φαρμακείο απαιτεί σήμερα:

- Σωστή οργάνωση εργασίας, διοίκηση προσωπικού και εμπορική διαχείριση.
- Αποδοτική οργάνωση και προβολή προϊόντων στο χώρο πώλησης.
- Ιδιαίτερη επικοινωνία προς την πελατεία σας, για να κτίσετε ευχαριστημένο και πιστό πελατολόγιο.



αξίζει να είστε όλοι εδώ!

**Η 1η ημερίδα των φαρμακοποιών
σας δίνει μια δυναμική ευκαιρία:**

- Να παρακολουθείτε εσείς και το προσωπικό σας τις παρουσιάσεις εξειδικευμένων εισηγητών καθώς και σχολιασμούς συναδέλφων σας.
- Να σχηματίσετε μια σαφή εικόνα για τους τομείς και τις μεθόδους που μπορείτε να δραστηριοποιηθείτε, με κυρίαρχο στόχο την εξέλιξη της επιχείρησής σας και του επιστημονικού σας ρόλου ως λειτουργός υγείας.

ΔΩΡΕΑΝ συμμετοχή για εσάς και το προσωπικό σας

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με την κα Πόπη Χαράμη
Τ.: 210 9843 274 Κ.: 693 2537 355, P.Harami@PharmaManage.gr
Δήλωση συμμετοχών & κρατήσεις θέσεων: Depend Ltd, κα, Αλαμπάση Τ: 210 2838 638

www.PharmaManage.gr

1η Ημερίδα Φαρμακοποιών

μια διοργάνωση του περιοδικού

PHARMACY
management
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Το πρόγραμμα και οι θεματικές ενότητες 09:00 - 19:00

09:00
Προσέλευση



10:00
Χαιρετισμοί
Φορέων - Χορηγών



11:00
Διοίκηση Φαρμακείου
Οργάνωση εργασίας και
διοίκηση του προσωπικού,
με στόχο την κινητοποίηση
και αποδοτικότητα της
ομάδας του Φαρμακείου.

12:15
Διάλειμμα



Marketing - Διαχείριση
Βασικά συστατικά
ενός επιτυχημένου marketing
και εργαλεία διαχείρισης,
που θα αυξήσουν το κέρδος
του Φαρμακείου.



14:00
Merchandising
Βασικές αρχές της
οργάνωσης των προϊόντων
στο χώρο και μέθοδοι
αποδοτικής προβολής τους.

15:00
Γεύμα

16:00
**Επικοινωνία και
Προσέγγιση Πελάτη**
Βήματα και τεχνικές για την
ορθή εκτέλεση συνταγών,
τη συμβουλή υγείας
και πρόταση προϊόντων.

17:15
Διάλειμμα

18:00
**Δημιουργία Σχέσεων
με τον Πελάτη (CRM)**
Στρατηγικές για την
ανάπτυξη πιστού
πελατολογίου.

Το τελικό πρόγραμμα και
τα ονόματα των εισηγητών
θα ανακοινωθούν στο
τεύχος Δεκεμβρίου του
Περιοδικού Pharmacy
Management &
Επικοινωνία.

Εντατική αντιρυτιδική φροντίδα Liftactiv Homme από τη Vichy

Εδώ και πάνω από 20 χρόνια, τα Εργαστήρια Vichy πραγματοποιούν συνεχείς προόδους στην κατανόηση των αναγκών της ανδρικής επιδερμίδας και δεσμεύονται για τη δημιουργία όλο και πιο αποτελεσματικών προϊόντων περιποίησης της ανδρικής επιδερμίδας.

Τα Εργαστήρια Vichy δημιούργησαν δύο προϊόντα περιποίησης, ειδικά σχεδιασμένα για να αντιμετωπίζουν τα συμπτώματα γήρανσης και τα σημάδια των καθημερινών επιθέσεων που δέχεται η ανδρική επιδερμίδα: ρυτίδες κούρασης, πρήξιμο, ατονία.

LIFTACTIV HOMME:

Εντατική αντιρυτιδική φροντίδα προσώπου για τον άνδρα ενάντια στα σημάδια κούρασης, με υαλοουρικό οξύ και AHA, που διεγείρουν τα κύτταρα για επανόρθωση των ρυτίδων και ανανέωση της επιδερμίδας. Με ενεργή υφή για άμεσο αποτέλεσμα lifting και 24ωρη ενυδάτωση. Ορατά αποτελέσματα από την 1η κιόλας χρήση.

LIFTACTIV HOMME EYES:

Εντατική Αντιρυτιδική Φροντίδα ματιών για σκούρες και σημάδια κούρασης που συνδυάζει RETINOL P + BITAMINE Cg για αναζωογόνηση, ΚΑΦΕΪΝΗ για αποσυμφόρηση.

Με ενεργή δροσερή υφή, που καταπραΰνει αμέσως την περιοχή γύρω από τα μάτια και προσφέρει ενυδάτωση για 8 ώρες. Χωρίς άρωμα, υποαλλεργική και ειδικά σχεδιασμένη για ευαίσθητα μάτια.



Από την Cosmétique Active τηλ.: 210 6188900

Δυνατά, υγιή μαλλιά και νύχια από τη FREZYDERM Ολοκληρωμένα πακέτα περιποίησης σε προνομιακή τιμή



Η FREZYDERM, με προϊόντα που βασίζονται σε δραστικά βιοτεχνολογικά μόρια και βιοενεργά φυτικά εκχυλίσματα, φροντίζει για την τόνωση των μαλλιών και την καλή υγεία των νυχιών προσφέροντας, σε ιδιαίτερα προνομιακή τιμή για τους καταναλωτές αλλά και τους φαρμακοποιούς, συνδυασμούς προϊόντων της σειράς Hair Force. Επωφεληθείτε από τις εκπτώτικές προσφορές της σειράς Hair Force από την FREZYDERM.

Για την αντιμετώπιση της αντρικής τριχόπτωσης προτείνεται ο συνδυασμός του Hair Force Shampoo Men με το προϊόν αγωγής Hair Force Monodoses με έκπτωση 20% για τον καταναλωτή.

Αντίστοιχα, για την αντιμετώπιση της γυναικείας τριχόπτωσης προτείνεται ο συνδυασμός του Hair Force Shampoo Women με το Hair Force Monodoses με έκπτωση 20% και δώρο τη Hair Force Mask.

Για το φαρμακοποιό, η προσφορά που ισχύει είναι η αγορά τεσσάρων πακέτων αντιμετώπισης της ανδρικής τριχόπτωσης ή της γυναικείας τριχόπτωσης, στη τιμή των τριών.

Για όμορφα και υγιή νύχια, εμπιστευτείτε τα προϊόντα της FREZYDERM και προμηθευτείτε το πακέτο περιποίησης νυχιών που περιλαμβάνει το συμπλήρωμα διατροφής Hair Force Caps σε συνδυασμό με το Volpaderm Nails Treating Gel για την ανάπτυξη, ενυδάτωση και προστασία των νυχιών.

Το πακέτο περιποίησης νυχιών διατίθεται με έκπτωση 20% για τον καταναλωτή, ενώ για τον φαρμακοποιό η προσφορά που ισχύει είναι η αγορά τεσσάρων πακέτων περιποίησης νυχιών στη τιμή των τριών.

Από την FREZYDERM, τηλ.: 210 5246900



Aknicare Cleanser 1 + 1 δώρο

2 φορές πιο καθαρό πρόσωπο - χωρίς σπυράκια

Επωφεληθείτε σήμερα κιόλας από τη ΝΕΑ προσφορά καταναλωτών*

Η σωστή υγιεινή είναι το πρώτο βήμα για τη φροντίδα του λιπαρού ή με τάση ακμής δέρματος. Το AKNICARE Cleanser είναι υγρό, αφρίζει καθαριστικό χωρίς σαπούνι που αφαιρεί το υπερβολικό σμήγμα και καθαρίζει πολύ απαλά και αποτελεσματικά. Ο συνδυασμός αντιμικροβιακού και σημηγατορρυθμιστικού παράγοντα συμβάλλει στη μείωση των ερεθισμών ενώ δίνει μια «ματ», καθαρή όψη στην επιδερμίδα. Τώρα το Aknicare Cleanser κυκλοφορεί με ειδική προσφορά για τους καταναλωτές, 1+1 δώρο!!! Αποκλειστικά στα φαρμακεία.

Για περισσότερες πληροφορίες:

Κ.Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (ΕΛΛΑΣ) Α.Ε.Β.Ε., τηλ.: 210-6626201 - 7, info@costaspapaellinas.gr

*ισχύει για περιορισμένο χρονικό διάστημα και μέχρι εξάντλησης των αποθεμάτων



FREZYDERM HAIRLINE

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΔΕΡΜΟΚΑΛΥΝΤΙΚΕΣ ΑΓΩΓΕΣ



Βασισμένη στην διαφοροποίηση ανδρικής και γυναικείας τριχοφυΐας και τους περιβαλλοντικούς ρυθμούς τριχικής ανάπτυξης και με καινοτόμες συνθέσεις στηριγμένες στα

- δραστικά βιοτεχνολογικά μόρια και
- βιοενεργά φυτικά εκκρίσματα

Η FREZYDERM παρουσιάζει τις πρώτες ολοκληρωμένες δερμοκαλλυντικές αγωγές για τα ποικίλα προβλήματα μαλλιών, οι οποίες συνδυάζουν

- συνέργεια με φαρμακευτικές θεραπείες
- θεραπευτική προσέγγιση με γαληνικά σκήματα
- κοσμητική φροντίδα και περιποίηση
- προϊόντα Parabens free



FREZYDERM
DERMOCEUTICALS

Κεντρικό: Μενάνδρου 75, 104 37 Αθήνα, Τ: 210 5246900, Φ: 210 5244433, Υποκατάστημα Β. Ελλάδας: Κεν. Καραγιάννη 112
54 248 Θεσσαλονίκη, Τ: 2310 327210, Φ: 2310 327211, e: info@frezyderm.com, www.frezyderm.com, twt: @menavunivas, 210 5246900



ΚΟΡΡΕΣ, Κερσετίνη και Βελανιδιά

Καινοτομία στην αντιγήρανση με φυσικά συστατικά



Το Εργαστήριο Έρευνας & Ανάπτυξης Κορρές σε συνεργασία με το Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών μελέτησε τη διαδικασία γήρανσης σε κυτταρικό επίπεδο μέσω του πρωτεασώματος, καθώς και τα φυσικά μέσα ενίσχυσης των μηχανισμών άμυνας ενάντια στους παράγοντες γήρανσης.

Το πρωτεάσωμα αποτελεί βασικό μηχανισμό προστασίας του νεανικού φαινότυπου των κυττάρων. Δρα καταθλιπτικά στη διαδικασία αποδόμησης και απομάκρυνσης των κατεστραμμένων πρωτεϊνών από τα κύτταρα, ενώ συντελεί στην αποτοξίνωση των κυττάρων και στην απελευθέρωση των απαραίτητων δομικών στοιχείων (αμινοξέα) που χρειάζονται για τη δημιουργία νέων, υγιών πρωτεϊνών, όπως κολλαγόνο και ελαστίνη. Ενισχύοντας την ενεργότητα του πρωτεασώματος, αυξάνεται η παραγωγή νέων υγιών πρωτεϊνών, με αποτέλεσμα τη συνεχή ανανέωση της επιδερμίδας. Τα νέα προϊόντα:

- **ΚΕΡΣΕΤΙΝΗ & ΒΕΛΑΝΙΔΙΑ** αντιρυτιδική & αντιγηραντική κρέμα ημέρας/ SPF 12, για κανονικές και ξηρές επιδερμίδες

- **ΚΕΡΣΕΤΙΝΗ & ΒΕΛΑΝΙΔΙΑ** αντιρυτιδική & αντιγηραντική κρέμα ημέρας/ SPF 12, για κανονικές και μικτές επιδερμίδες

Οι ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ IN VIVO μετά από 4 εβδομάδες χρήση:

- 70% των γυναικών διαπίστωσαν ορατή μείωση της εμφάνισης των ρυτίδων
- 80% των γυναικών διαπίστωσαν σημαντική αύξηση της ελαστικότητας του δέρματος
- 90% των γυναικών διαπίστωσαν σημαντική βελτίωση της υφής της επιδερμίδας τους [δέρμα πιο απαλό, συμπαγές και λείο]

- **ΚΕΡΣΕΤΙΝΗ & ΒΕΛΑΝΙΔΙΑ** αντιρυτιδική & αντιγηραντική κρέμα νύκτας, για όλους τους τύπους δέρματος

ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ IN VIVO μετά από 4 εβδομάδες χρήση:

- 85% των γυναικών διαπίστωσαν ορατή μείωση της εμφάνισης των ρυτίδων
- 100% των γυναικών διαπίστωσαν σημαντική αύξηση της ελαστικότητας του δέρματος
- 100% των γυναικών διαπίστωσαν σημαντική βελτίωση της υφής της επιδερμίδας τους [δέρμα πιο απαλό, συμπαγές και λείο].

Από την Κορρές Φυσικά Προϊόντα, τηλ.: 22620 54552

HYDREANE TEINTE

Ενυδατική φροντίδα με χρώμα που μειώνει την ευαισθησία του δέρματος

Η HYDREANE TEINTE έχει σαν βάση της το Ιαματικό Νερό της La Roche-Posay, ένα προϊόν φυσικής διεργασίας, γνωστό κυρίως για την εξαιρετική του περιεκτικότητα σε Σελήνιο. Το Σελήνιο είναι το στοιχείο εκείνο που κάνει το Ιαματικό Νερό της La Roche-Posay τόσο σπάνιο και του προσδίδει τις μοναδικές καταπραύντικές του ιδιότητες, ενώ ενισχύει σημαντικά και τους μηχανισμούς άμυνας του δέρματος κατά των ελεύθερων ριζών, οι οποίες ευθύνονται για πολλές βλάβες.

Προκειμένου να ανταποκριθεί ακόμα καλύτερα στις ανάγκες του ευαίσθητου δέρματος, η HYDREANE TEINTE συνδυάζει για πρώτη φορά, το Ιαματικό Νερό La Roche-Posay με τα Υδρολιπίδια, μια νέα γενιά μορίων που συγκρατούν το νερό. Εμπλουτισμένη με σύστημα φίλτρων (SPF 20) ώστε να προστατεύει κάθε μέρα το ευαίσθητο δέρμα από τις αρνητικές επιπτώσεις των ακτίνων UV και με απαλές και εξαιρετικά λεπτές υφής χρωστικές υψηλής ανοχής που φωτίζουν την επιδερμίδα, χαρίζοντας ομοιόμορφη όψη.

Οι κλινικές μελέτες επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητά της: Σε 4 μόλις εβδομάδες παρατηρείται σημαντική βελτίωση στα συμπτώματα ευαισθησίας

Διατίθεται σε 3 αποχρώσεις: Sand, Gold, Cinnamon.

Από την Cosmetique Active, τηλ.: 21061889000.

Επισκεφτείτε το www.laroche-posay.com για περισσότερες πληροφορίες.

Seres Baby

Η σειρά παιδικών καλλυντικών που προτιμούν οι παιδιάτροι

Η σειρά των παιδικών καλλυντικών Seres Baby, έχει σαν βάση φυτικά εκχυλίσματα φυτών και είναι ιδανική για το δέρμα των μωρών κατά τους πρώτους μήνες της ζωής τους.

Όλα τα προϊόντα έχουν υποστεί ελέγχους από το Πανεπιστήμιο της Ferrara στην Ιταλία και έχει αποδειχτεί ότι είναι εξαιρετικά απαλά ως προς τη σύνθεσή τους, κατάλληλα για το εύθραυστο βρεφικό δέρμα.



Από την GREEN IMPORT Ltd, τηλ.: 210 9329139

innēon

ΟΙ ΕΡΕΥΝΗΤΕΣ ΤΗΣ NESTLÉ ΚΑΙ ΤΗΣ L'ORÉAL
ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΟΜΟΡΦΙΑΣ

WILLIAMS

Επιστημονική πρόοδος:

Η 1^η συμπυκνωμένη διατροφική σύνθεση για μείωση
της τριχόπτωσης και αύξηση του όγκου με θειούχο
αμινοξύ taurine.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ



ΤΡΩΧΙΜΗΤΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

innēon

ANTI-HAIR LOSS

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ NESTLÉ ΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ
ΣΤΗ L'ORÉAL ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ

Συμπυκνωμένη διατροφική σύνθεση

Κλινικά αποτελέσματα:

- Μείωση της τριχόπτωσης: **73%***.
- Αύξηση του όγκου των μαλλιών: **72%***.
- 2 κλινικές μελέτες.

*Όλη η λεπτομερής δέσμευση αποτελεσματικότητας
και ασφάλειας στο www.inneon.gr

*Ποσοστά κατασκευαστικά στις οποίες οι δερματολόγοι παρατήρησαν βελτίωση.

innēon ANTI-HAIR LOSS

Η 1^η συμπυκνωμένη διατροφική σύνθεση για μείωση
της τριχόπτωσης + αύξηση του Όγκου

[Με θειούχο αμινοξύ Taurine, καταχωρημένη ευρεσιτεχνία
+ εκχυλίσματα πράσινου τσαγιού και σπόρων σταφυλιού]
Δρά στο εσωτερικό του βολθού, σημείο σταθεροποίησης και
κέντρο ανάπτυξης της τρίχας, για να τη δυναμώσει σε βάθος.

Για μαλλιά πιο δυνατά και πιο πυκνά.

www.inneon.gr

ΛΕΚΙΘΙΝΗ LANES, No1 στην Ελλάδα*

Ο φυσικός λιποδιαλύτης



Η Λεκιθίνη Lanes είναι ένα διατροφικό προϊόν από σόγια πιστοποιημένης προέλευσης. Περιέχει μεγάλες ποσότητες φωσφολιπιδίων, ινοσιτόλης και χολίνης που θεωρούνται απαραίτητες για το μεταβολισμό του λίπους.

Η κύρια ιδιότητά της: Γαλακτωματοποιεί τα λίπη, εμποδίζοντας τη συσσώρευσή τους στον οργανισμό (λιποκύτταρα ή αρτηρίες).

Έχει τριπλή δράση:

1. Αδυνάτισμα

Βοηθά στη γρήγορη καύση των λιπών.

2. Χοληστερίνη

Κατευθύνει τη χοληστερόλη στην αποδόμησή της και όχι στην εναπόθεση στα τοιχώματα των αρτηριών, τη γνωστή αθηρωμάτωση που είναι βασικός παράγοντας πρόκλησης καρδιακών παθήσεων.

3. Μνήμη

Επειδή περιέχει φώσφορο (που είναι απαραίτητος για τους νευρώνες) και βιταμίνη Ε, η λεκιθίνη είναι γνωστή ως διεγερτικό της διανοητικής δραστηριότητας και της μνήμης.

Κυκλοφορεί σε συσκευασίες των 30, 45, 100 & 200 καψουλών αλλιά και σε κόκκους.

*IMS DATA 2007 – Lecithin Products

Από τη Γρ. Σαράντης ABEE, τηλ.: 210 6173105

Ιπποφαές από την Quest

η καλύτερη φυτική πηγή φυτικών στερολών

Ο καρπός του Ιπποφαούς καθώς και το έλαιο των σπόρων του, περιέχουν ένα μεγάλο εύρος μικροθρεπτικών συστατικών όπως βιταμίνες (Βιταμίνη Ε), ισχυρά αντιοξειδωτικά, καλά λιπαρά οξέα (Ω3, Ω6, Ω7 και Ω9), φλαβονοειδή και καροτενοειδή, ικνοστοιχεία και φυτοστερόλες, γεγονός που το κάνει ιδιαίτερα ωφέλιμο στις παρακάτω περιπτώσεις:

Καρδιαγγειακό σύστημα, Στομαχικά έλκη, Μολύνσεις και παθήσεις του δέρματος, Τοξικότητα του ήπατος, Ενίσχυση του ανοσοποιητικού.

Νέες κάψουλες χωρίς γλυκερίνη των 500mg ελαίου.

Με την εγγύηση ποιότητας, αξιοπιστίας και τεχνολογικής υπεροχής της Quest Vitamins.



Από την Douni Health Products, τηλ.: 210 9941451

Δώρο από το VITAL plus Q10

Το VITAL plus Q10 με 30 caps σε νέα ειδική συσκευασία, κάνει δώρο ένα μαξιλάρι ξεκούρασης που προσαρμόζεται πλήρως στον αυχένα.

Ιδανικό για ταξίδια, αλλιά και για το διάβασμα ή την παρακολούθηση τηλεόρασης.

Πολύωρη και απαιτητική εργασία, εντατικό διάβασμα και μελέτη,

σπρες και πίεση, συνεχείς δίαιτες...εξαντλούν τον οργανισμό! Με το VITAL plus Q10, έχετε την ενέργεια και τόνωση που χρειάζεστε!

Το VITAL plus Q10 είναι ένα πλήρες και ισορροπημένο πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής το οποίο περιέχει:

12 Βιταμίνες,

11 Μέταλλα και Ικνοστοιχεία,

2 είδη Ginseng (εκχύλισμα από κορεατικό και εκχύλισμα από

σιβηριανό) για σωματική και νοητική τόνωση, απαλύνοντας τον οργανισμό από το αίσθημα της κόπωσης,

Συνένζυμο Q10, ένα πολύ αποτελεσματικό αντιοξειδωτικό (προστατεύει τον οργανισμό από τις επιθέσεις των ελευθέρων ριζών).

Από την ΠΝΓ Γερολυμάτος, τηλ.: 210 8194450

Althéra από τη Nestle

Νέο αποτελεσματικό βρεφικό γάλα για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων αλλεργίας στην πρωτεΐνη του αγελαδινού γάλακτος. Περιέχει εκτενώς υδρολυμένη πρωτεΐνη υψηλής διήθησης που απομακρύνει ακόμα και τα υπολείμματα μακροπεπτιδίων, μειώνοντας ακόμα περισσότερο την αλλεργικότητα. Περιέχει λακτόζη και μαλτοδεξτρίνη, για ευχάριστη γεύση και μοναδική ευπεπτικότητα και LC-PUFAs, για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος. Για βρέφη από τη γέννηση και για μακροχρόνια χρήση.



Από τη Nestle, τηλ.: 800 11 68068

Ενέργεια... πολλών μποφόρ!

12 βιταμίνες, 11 μέταλλα και ιχνοστοιχεία,
εκχύλισμα Panax Ginseng, συνένζυμο Q10,
καρνιτίνη, λουτεΐνη και λεκιθίνη!

VITAL Silver!

Το πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής με την εξειδικευμένη σύνθεση που προσφέρει σε άντρες και γυναίκες άνω των 50 ετών:

- Άμεση ενέργεια
- Πραγματική τόνωση
- Συνεχή αντιοξειδωτική προστασία
- Ένα μοναδικό σύμμαχο για την καλή λειτουργία του οργανισμού

Χωρίς Ζάχαρη και Ιώδιο.

Συμβουλευτείτε τον γιατρό
ή τον φαρμακοποιό σας!



Αρ. Αδείας κυκλοφορίας ΕΟΦ: 15918/2003

Παγκόσμια καινοτομία από τα Hansaplast

Hansaplast με κρέμα επούλωσης

Με τα νέα επιθέματα Hansaplast με κρέμα επούλωσης, η αντιμετώπιση των τραυματισμών είναι πιο άμεση, εύκολη και άνετη από ποτέ. Μία μόλις κίνηση αρκεί για να προσφέρει ολοκληρωμένη επούλωση σε μικροτραυματισμούς.

Το πρωτοποριακό Hansaplast είναι δημιούργημα της Beiersdorf, παγκόσμιου ηγέτη και Νο1 στην Ευρώπη για την αντιμετώπιση των τραυματισμών.

Το Hansaplast με κρέμα επούλωσης είναι αποτέλεσμα τελευταίας τεχνολογίας και αποτελεί μία πρακτική λύση που προσφέρει άμεση και απόλυτη προστασία, αλλά και γρήγορα αποτελέσματα, ενώ παράλληλα μειώνει την πιθανότητα να αφήσει σημάδια η πληγή. Επιπλέον, ο σχεδιασμός του Hansaplast ενισχύει τη θεραπεία της πληγής μέσω της υγρασίας που συντηρεί.

Εφαρμόζει άμεσα στην επιδερμίδα, προσφέροντας απόλυτη και αξιόπιστη προστασία από μολύνσεις και επιβλαβείς εξωτερικούς παράγοντες. Η κρέμα επούλωσης έχει δημιουργηθεί μετά από δερματολογικές έρευνες του επιστημονικού επιτελείου της Beiersdorf και συνιστάται από δερματολόγους. Αυτή η κρέμα εμπεριέχεται στη γάζα του Hansaplast, προσφέροντας μια πρωτοποριακή λύση.

Οι επουλωτικές του ιδιότητες καθώς και η πρακτική φύση του Hansaplast με ενσωματωμένη κρέμα επούλωσης, το μετατρέπουν στον ιδανικό τρόπο φροντίδας των τραυματισμών για όλα τα μέλη της οικογένειας!

Προτεινόμενη Τιμή Λιανικής: € 3,25

Επισκεφτείτε τις επίσημες ιστοσελίδες της Beiersdorf Hellas A.E. www.beiersdorf.gr - www.hansaplast.com

Από την Beiersdorf Hellas A.E.

Αγίου Νεκταρίου 2, 153 44 Γέρακας - Αττική
Τηλ.: 210 66 00 000, Fax: 210 66 12 344



GOJI Super Fruit Juice

Χυμός από καρπούς Goji ενισχυμένος με το σύμπλεγμα OXY3™. Αντιοξειδωτική δράση και ενέργεια.

Τα Goji καλλιεργούνται στο αμόλυντο περιβάλλον της περιοχής των Ιμαλαίων, όπου και καταναλώνονται από τους ιθαγενείς εδώ και 2000 χρόνια, λόγω της υψηλής τους περιεκτικότητας σε βιταμίνες Β, C, E, μέταλλα, αμινοξέα, ουσιοδη λιπαρά οξέα και πολυσακχαρίδια, συστατικά τα οποία ενισχύουν το ανοσοποιητικό σύστημα και δίνουν ενέργεια σε ολόκληρο τον οργανισμό.

Η αντιοξειδωτική δράση του Goji δικαιολογεί την ένταξή του στον κατάλογο των super τροφών, ενώ επιπρόσθετα η Optima Health & Nutrition ενισχύει τη δράση του, προσθέτοντας το σύμπλεγμα OXY3™, ένα συνδυασμό από κόκκινο σταφύλι, λυκοπένιο και ρεσβερατρόλη, ουσίες με ισχυρή αντιοξειδωτική και κατά των ελευθέρων ριζών δράση. Εισάγεται συσκευασμένο από την Αγγλία.



Από την ISO-PLUS AE, τηλ.: 210 9579 707 • www.iso-plus.gr

Omanitus™

Το μανιτάρι «τροφή των Θεών»

Η Astra Medical Hellas Superfoods κυκλοφόρησε πρόσφατα το συμπλήρωμα διατροφής Omanitus™ σε κάψουλες που περιέχουν το έλαιο του μανιταριού Ganoderma Lucidum, ένα εδώδιμο μανιτάρι το οποίο χρησιμοποιείται για τουλάχιστον 4000 χρόνια ως το κορυφαίο παραδοσιακό βότανο στην Ασία, ιδιαίτερα για το έλαιο του που προέρχεται μόνο από τους σπόρους του μανιταριού. Η βιοχημική του ανάλυση έδειξε πως αποτελείται από 400 και πλέον θρεπτικά μικροσυστατικά. Το ganoderma lucidum είναι η μόνη γνωστή πηγή μιας ομάδας τρι-τερπενίων γνωστών ως γανοδερίκα οξέα (ganoderic acids), με παρόμοια μοριακή δομή με τις στεροειδείς ορμόνες που συντελούν στην μείωση της πίεσης του αίματος και της LDL χοληστερόλης. Περιέχει επίσης βιολογικά ενεργούς πολυσακχαρίτες (β- γλυκάνες), εργοστερόλη, κουμαρίνη, μανιτόλη, αλκαλοειδή, ακόρεστα λιπαρά οξέα, πρωτεΐνες, βιταμίνες και μέταλλα. Με βάση τις τελευταίες αναφορές και μελέτες βρέθηκε ότι βελτιώνει τα επίπεδα της χοληστερόλης, την υπέρταση, την υπόταση, τις νευρώσεις, την αϋπνία, τη χρόνια βρογχίτιδα και την ηπατίτιδα Β. Ακόμη είναι ευεργετικό σ' ένα μεγάλο αριθμό αδιαθεσιών (άσθμα, υποθυρεοειδισμός), βελτιώνει τη λειτουργία των νεφρών και τα επίπεδα της γλυκόζης στο αίμα, εμποδίζει ή επιβραδύνει τις καρκινικές μεταστάσεις, αποτελεί ισχυρό αντισταμινικό, αντιαλλεργικό και αντιικό και τέλος βελτιώνει τα συμπτώματα της αρθρίτιδας και της εμμηνόπαυσης. Συμπερασματικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι το Ganoderma Lucidum έχει μια ιστορία άνω των 4000 χρόνων και έχει χρησιμοποιηθεί από χιλιάδες ανθρώπους χωρίς επιπλοκές. Δεν έχουμε βέβαια ακόμα στοιχεία για να θεωρήσουμε ότι δρα θεραπευτικά, αλλά αποτελεί μια σοβαρή μέθοδο πρόληψης σε πολλά προβλήματα υγείας.



Από την Astra Medical Hellas Superfoods, τηλ.: 210 2527584

Νέο “καθαρό” ιχθυέλαιο, υψηλής απόδοσης σε Ωμέγα-3 λιπαρά οξέα

Dr Tolonen's
E-EPA 500mg
PURIFIED
OMEGA-3 FISH OIL



Τα Ωμέγα-3 λιπαρά οξέα παίζουν σημαντικό ρόλο:

- στη σωστή λειτουργία του εγκεφάλου
- στην καλή πνευματική υγεία
- στη διατήρηση της υγείας της καρδιάς και των αγγείων

Το Dr. Tolonen's E-EPA (ethyl-eicosapentaenoic acid) είναι ένα μοναδικό ιχθυέλαιο που προέρχεται από άγρια λιπαρά ψάρια που ζουν στα βαθιά νερά του Ειρηνικού ωκεανού.

Λόγω της διπλής απόσταξης το E-EPA είναι απαλλαγμένο από χοληστερόλη, τριγλυκερίδια, trans λιπαρά οξέα και στοιχεία περιβαλλοντικής μόλυνσης όπως, υδράργυρο, μόλυβδο, τοξίνες (PCB) και διοξίνες.

Τα τελευταία χρόνια ο όγκος των κλινικών μελετών με ethyl-eicosapentaenoic acid αυξάνεται έχοντας πολύ ενθαρρυντικά αποτελέσματα σε ψυχο-νευρωτικές διαταραχές.

Διατίθεται στα φαρμακεία.

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν μια ισορροπημένη διατροφή. Αρ.Πρωτ.Γνωστ.ΕΟΦ:9819/08-02-07.



Douni
health products

Παναγή Ελή 19, 16 452, Αργυρούπολη, τηλ.: 210 99 41 451, fax: 210 99 52 265, email: douni@otenet.gr, www.douni.gr

Skin, Nails and Hair SOLGAR

Η ομορφιά έρχεται από μέσα

Το προϊόν Skin, Nails and Hair της Solgar είναι μια επιστημονική φόρμουλα σχεδιασμένη ώστε να παρέχει εκείνα τα διατροφικά στοιχεία που απαιτούνται για τη σύνθεση του κολλαγόνου και της κερατίνης, δύο πολύ σημαντικών στοιχείων για την ακεραιότητα και την καλή υγεία των μαλλιών, των νυχιών και του δέρματος.

Ειδικότερα, τα βασικά συστατικά του Hair, Skin and Nails είναι:

MSM (Methylsulfonylmethane), μια οργανική μορφή θείου, φυσική, η οποία είναι έτοιμη να χρησιμοποιηθεί από τον οργανισμό για τη σύνθεση του κολλαγόνου.

Προλίνη, Λυσίνη, Βιταμίνη C, δομικά αμινοξέα που με τη συνέργεια της βιταμίνης C συνθέτουν κολλαγόνο.

Πυρίτιο, απαραίτητο για την ενεργοποίηση των αντίστοιχων ενζύμων στο σχηματισμό του κολλαγόνου.

Κιτρικός Ψευδάργυρος, απαραίτητος για τη σωστή σύνθεση του κολλαγόνου γιατί διευκολύνει τη συσσωμάτωση των ινών του κολλαγόνου μέσα στην πρωτεΐνη της μεσοκυττάριας ουσίας.

Το Skin, Nails & Hair λαμβάνεται σαν συμπλήρωμα διατροφής, 1-2 κάψουλες ημερησίως, κατά προτίμηση με το φαγητό. Δεν περιέχει συντηρητικά, χρώματα και αρώματα και είναι κατάλληλο για χορτοφάγους. Εισάγεται συσκευασμένο από τις ΗΠΑ.



Από την ISO-PLUS A.E. τηλ.: 210 9579 707, www.iso-plus.gr

Lactofemme

Η ευαίσθητη περιοχή βρήκε το σύμμαχό της!

Το πρώτο προβιοτικό προϊόν στην Ελλάδα, για την αποκατάσταση και διατήρηση της χλωρίδας του γυναικείου κόλπου το οποίο μάλιστα λαμβάνεται και από το στόμα, είναι γεγονός! Το Lactofemme περιέχει 2 εξειδικευμένα και κλινικά δοκιμασμένα στελέχη λακτοβακίλλων: Τα Lactobacillus rhamnosus GR-1 και Lactobacillus reuteri RC-14 και συμβάλλει στην αποκατάσταση και διατήρηση της χλωρίδας της ευαίσθητης περιοχής, προστατεύοντας την κάθε φορά που «απειλείται»!

Είναι προϊόν ανάπτυξης της Chr. Hansen, μιας από τις κορυφαίες εταιρίες προβιοτικών στον κόσμο και κυκλοφορεί ήδη με τεράστια επιτυχία σε μία σειρά από χώρες όπως ΗΠΑ, Ρωσία, Κροατία, Γαλλία, Αυστρία & Ν. Ζηλανδία.

Σύμφωνα με μελέτες, είναι ιδιαίτερα χρήσιμο κατά τη διάρκεια της αντιμυκητιασικής & αντιβιοτικής θεραπείας, κατά τη διάρκεια της θεραπείας για την βακτηριακή κοληπίτιδα, σε περιπτώσεις επαναλαμβανόμενων κοληπίτιδων καθώς και στις εμμηνοπαυσιακές γυναίκες.

Το Lactofemme λαμβάνεται από το στόμα και διατίθεται μόνο στα φαρμακεία σε συσκευασία των 20 καψακίων φυτικής προέλευσης, με Π.Α.Τ. 15 €.



Από την ΠΝΓ Γερολυμάτος

τηλ.: 210-8194450

Θεσσαλονίκη, τηλ.: 2310-533243

NEOPTIDE λοσιόν της DUCRAY

για τη χρόνια Τριχόπτωση στη γυναίκα



Τα Εργαστήρια DUCRAY εξειδικευμένα στη φροντίδα των μαλλιών, φέρνουν σήμερα την εξειδικευμένη απάντηση στη χρόνια τριχόπτωση στη γυναίκα με τη λοσιόν NEOPTIDE, τη 1η βιοδιεγερτική λοσιόν που αναστέλλει την τριχόπτωση που σχετίζεται με τη συρρίκνωση του βολβού και τη προοδευτική βράχυνση του κύκλου ζωής της τρίχας, χαρακτηριστική στην κοινή αλωπεκία στη γυναίκα.

Η λοσιόν NEOPTIDE δρα με ειδικό τρόπο στους μηχανισμούς που εμπλέκονται στη χρόνια τριχόπτωση στη γυναίκα, χάρη σε ένα διπλό τρόπο δράσης:

Ένα τετραπεπτίδιο, συνδυασμός 4 αμινοξέων, που δρα με ανάλογο τρόπο με την ουσία P και αυξάνει τους υποδοχείς NK1 και επομένως διεγείρει την ανάπτυξη της τρίχας και

Ένα σύμπλοκο αγγειότροπων δραστικών συστατικών που ενεργοποιεί τη μικροκυκλοφορία και διεγείρει το κυτταρικό μεταβολισμό σε επίπεδο δερματικής θηλής. Η αποτελεσματικότητα της έχει επιβεβαιωθεί σε κλινική μελέτη σε 59 άτομα με 1 και μοναδική εφαρμογή την ημέρα για 6 μήνες όπου έχει δείξει ότι:

- Αυξάνει ορατά και σημαντικά την πυκνότητα των αναγεννών τριχών και μειώνει την πυκνότητα των τελογενών τριχών
- Βελτιώνει την ανάπτυξη και την πυκνότητα των μαλλιών.
- Έχει πολύ καλή ανεκτικότητα.

Τέλος οι καλλυντικές της ιδιότητες κρίθηκαν εξαιρετικές.

Μία συσκευασία NEOPTIDE περιέχει 3 φιαλίδια των 30ml, είναι επομένως προσαρμοσμένη για μια τριμήνη αγωγή, με εφαρμογή 1 φορά την ημέρα από 12 ψεκασμούς ανά εφαρμογή.

Από την Pierre Fabre Hellas, τηλ.: 210 7715353



Υγιή μαλλιά Γερά νύχια Λαμπερή επιδερμίδα

ΜΕ ΤΟ **MERZ
SPEZIAL
DRAGEES**

ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ που ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΑΠΟ ΤΟ ΕΙΣΩΤΕΡΙΚΟ
του ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ

Τα **MERZ SPEZIAL DRAGEES** ενισχύουν τις δυνάμεις ανάπλασης και ανανέωσης του οργανισμού.

Το σύμπλεγμα βιταμινών, ιχνοστοιχείων και θρεπτικών συστατικών που περιέχουν τα **MERZ SPEZIAL DRAGEES** δίνει στον οργανισμό την πολύτιμη «πρώτη ύλη» στην ιδανική αναλογία και ποσότητα, για υγιή, λαμπερά μαλλιά, συμπαγή και σκληρά νύχια, φωτεινή και ελαστική επιδερμίδα. Το σημαντικότερο: τα αποτελέσματα είναι μακροχρόνια.



Γερμανικό προϊόν

FarmaSyn SA
PHARMACEUTICALS

Παραγωγός:
Merz Pharmaceuticals
GmbH D 60318 Frankfurt



REV 05

ΕΥΡΩΠΗ

Ένα Ευρωπαϊκό πρόγραμμα αποστολής των συνταγών μέσω internet



Το πρόγραμμα epSOS («Smart Open Services for european patients») που υποστηρίζεται από την Ευρωπαϊκή Ένω-

ση, έχει σαν στόχο οι συνταγές των ασθενών να αποστέλλονται πλέον ηλεκτρονικά σε ένα εθνικό ηλεκτρονικό γραμματοκιβώτιο. Ο ασθενής χωρίς συνταγή χαρτιού πλέον στα χέρια του θα μπαίνει σε ένα οποιοδήποτε φαρμακείο και ο φαρμακοποιός θα βλέπει στο internet τη συνταγή προς εκτέλεση. Αλλά και ο ίδιος ο ασθενής θα έχει πρόσβαση στη συνταγή του.

Αυτό το σύστημα έχει ήδη εφαρμοστεί στη Δανία, στη Σουηδία, στο Βέλγιο και στην Ανδαλουσία. Τα πλεονεκτήματα της ηλεκτρονικής συνταγής είναι η εξασφάλιση της ευανάγνωστης αναγραφής των φαρμάκων, χωρίς τις συνήθεις δυσκολίες «αποκρυπτογράφησης» της από το φαρμακοποιό και φυσικά σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ο ασθενής θα μπορεί να εκτελέσει τη συνταγή του οπουδήποτε και αν ταξιδεύει. Βέβαια ένα τέτοιο σύστημα αν εφαρμοστεί πανευρωπαϊκά απαιτεί ένα standard πρότυπο αναγραφής της συνταγής και με κοινές ονομασίες των σκευασμάτων και φυσικά πάνω απ' όλα, την εξασφάλιση ότι τη συνταγή την αποστέλλει ένας γιατρός.

ΓΑΛΛΙΑ

Η χρηματική αποζημίωση της συμβουλής στο Φαρμακείο



Μέσα στο πλαίσιο των μεταρρυθμίσεων του πρόσφατου νόμου HPST (Hopitaux Patients Sante Territoires) για την

υγεία, ο εθνικός σύλλογος των συνενώσεων φαρμακείων στη Γαλλία, CNGPO (8.500 φαρμακεία), υπέγραψε μια συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία AGF-Allianz όπου η συμβουλή του φαρμακοποιού- μέλους, θα αποζημιώνεται με 5 ευρώ εκτός φόρων.

Αυτό τέθηκε σε εφαρμογή από αρχές Ιουλίου και θα προσφέρει στους ασφαλισμένους της AGF-Allianz ένα πρόγραμμα με δυνατότητα τεσσάρων φαρμακευτικών συμβουλών το χρόνο, για 43 καταγεγραμμένα από την επιστημονική επιτροπή της εταιρείας ήπια προβλήματα υγείας, με αντίστοιχη πρόταση προϊόντων φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών από μια λίστα 1.000 επιτρεπόμενων προϊόντων, φυσικά με ετήσιο όριο κόστους. Ο ασφαλισμένος θα πληρώνει στο φαρμακείο τα προϊόντα και με την απόδειξη θα παίρνει τα χρήματά του από την ασφαλιστική. Το ίδιο θα κάνει και ο φαρμακοποιός, ο οποίος θα υποβάλει κάθε τρίμηνο στην ασφαλιστική το τιμολόγιο για να πληρωθεί για τις υπηρεσίες του.

Η διαδικασία επιβάρυνε στο φαρμακοποιό μια ηλεκτρονική καταγραφή του περιστατικού στο φύλλο παρακολούθησης του ασθενή, μια γραπτή οδηγία και φυσικά εμπιστευτικότητα.

Η διευθύντρια της ασφαλιστικής, κυρία Christine Nonnenmacher, υπογραμμίζει ότι το όλο εγχείρημα ήταν μια ενέργεια αναβάθμισης των υπηρεσιών της AGF-Allianz προς τους ασφαλισμένους πελάτες της, με ατομικά ή ομαδικά συμβόλαια που αριθμούν στο ένα εκατομμύριο, «για να μπορούν να παίρνουν φάρμακα OTC που δεν χορηγούνται από το κρατικό ασφαλιστικό ταμείο και φυσικά να επωφεληθούν μιας πλήρους συμβουλής υγείας από το φαρμακοποιό τους».

Από την άλλη, ο πρόεδρος του εθνικού συλλόγου των συνενώσεων φαρμακείων Pascal Louis επισημαίνει ότι «αυτό το πρόγραμμα αναδεικνύει τη σπουδαιότητα της συμβουλής του φαρμακοποιού και την εικόνα του σαν συμμετόχου στην υγεία και όχι απλά σαν ενός απλού διανομέα που πουλά κουτάκια!».

Στο πρόγραμμα αυτό μπορούν να συμμετέχουν και φαρμακοποιοί που δεν ανήκουν στην CNGPO, αρκεί να γίνουν μέλη και να υπογράψουν μια ειδική σύμβαση.



Ουλές που προέρχονται από

- χειρουργικές επεμβάσεις
- τραύματα
- εγκαύματα
- ακμή
- ραγάδες.



Γερμανικό προϊόν

«Σβήστε» τις με



MEDERMA®
SKIN CARE FOR SCARS

FarmaSyn SA
PHARMACEUTICALS

Παραγωγός:
Merz Pharmaceuticals
GmbH D 60318 Frankfurt



REVERSE

Αθήνα: Μονής Δαμάστας 6, 12133 Περιστερί • Τηλ. 210 5777140 • Fax: 210 5788791 • e-mail: farmasyn@otenet.gr • www.farmasyn.gr
Γραφείο Β. Ελλάδας: Μαιάνδρου & Αδμήτου 27, 56224 Εύοσμος • Τηλ. 2310 703856 • Fax: 2310 703178 • e-mail: thess@farmasyn.gr

Με στόχο την υγεία

« Wyeth διαθέτει μακρά ιστορία στην έρευνα και ανάπτυξη πρωτοποριακών φαρμάκων, αποστολή στην οποία είμαστε ακόμη πιο αφοσιωμένοι σήμερα», μας λέει ο κύριος **Τάκης Ζερβακάκης**, πρόεδρος και ιευθύνων σύμβουλος της Wyeth Hellas, κάνοντας μια σύντομη αναδρομή στο ερευνητικό έργο της εταιρείας και επισημαίνοντας παράλληλα το σημαντικό ρόλο του φαρμακοποιού ως λειτούργου υγείας.



PHARMACY MANAGEMENT Ποιοι είναι οι γενικοί στόχοι της Wyeth για την υγεία;

ΤΑΚΗΣ ΖΕΡΒΑΚΑΚΗΣ Όπως γνωρίζετε, η Wyeth βρίσκεται σε διαδικασία συγχώνευσης με την Pfizer.

Η εξαγορά της από την Pfizer ανακοινώθηκε τον Ιανουάριο του 2009. Η διαδικασία προχωρά όπως έχει προγραμματισθεί και αναμένεται να ολοκληρωθεί τέλος 3^ο – αρχές 4^ο τριμήνου του 2009.

Αν κάτι αποτελεί δείγμα υγείας και κοινωνικής προσφοράς μιας φαρμακευτικής βιομηχανίας, είναι η ικανότητά της να ανακαλύπτει καινοτόμα και αποτελεσματικά φαρμακευτικά σκευάσματα για την ανακούφιση των ασθενών παγκοσμίως. Αυτή ήταν και θα παραμείνει η κινητήρια δύναμη της Wyeth και αυτή καθορίζει τη συμβολή της σε έναν υγιέστερο κόσμο του αύριο. Η αποστολή της ήταν πάντα να παρέχει καινοτόμες θεραπείες και να ανακουφίζει τη ζωή των ανθρώπων, με όραμά μας να οδηγούμε τις εξελίξεις στην υγεία..

Η Wyeth είναι αυτή τη στιγμή μια παγκόσμια εταιρεία με ηγετική θέση στην ανακάλυψη και κυκλοφορία φαρμακευτικών προϊόντων που αφορούν στην αντιμετώπιση των αυτοάνοσων νοσημάτων, των εμβολίων, των ψυχιατρικών παθήσεων, των ροιμώξεων, της παιδικής διατροφής, των κτηνιατρικών προϊόντων και των συμπληρωμάτων διατροφής.

Η εταιρεία επιθυμεί να συμβάλει καθοριστικά στη βελτίωση της υγείας των πολιτών, όχι μόνο παρέχοντας νέες καινοτόμες θεραπείες, αλλά και υπηρεσίες πρόληψης μέσω του εμβολιασμού για παιδιά και ενήλικες και παράλληλα ανακαλύπτοντας βιοτεχνολογικές μεθόδους παραγωγής σκευασμάτων καθώς και βιολογικές θεραπείες που αντιμετωπίζουν υγειονομικές ανάγκες, για τις οποίες ως τώρα δεν υπήρχαν κατάλληλα μέσα αντιμετώπισης.

Τέλος, η Wyeth ενισχύει την υγεία του παγκόσμιου πληθυσμού, δωρίζοντας εμβόλια και φάρμακα σε λιγότερο αναπτυγμένες οικονομικά χώρες. Η Ρουάντα είναι η πρώτη χώρα της Αφρικής που ανέπτυξε πρόγραμμα εμβολιασμού κατά του πνευμονιόκοκκου, μετά από δωρεά 1,5 εκατομμυρίων δόσεων του εμβολίου από την Wyeth. Επίσης, η εταιρεία έχει αναλάβει όλο το κόστος της έρευνας, των κλινικών δοκιμών και έχει δεσμευθεί προς τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας ότι θα διαθέσει δωρεάν μια νέα θεραπεία κατά της ογκοκερίσσης που είναι η πρώτη αιτία τύφλωσης στις αναπτυσσόμενες χώρες παγκοσμίως.

P.M. Ποια τα επιτεύγματα και οι προοπτικές του ερευνητικού έργου της Wyeth τα τελευταία χρόνια;

T.Z. Η ριζική αναδιάρθρωση και αναβάθμιση του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης της εταιρείας από το 2000 και μετέπειτα, ήταν η απαρχή μιας ιδιαίτερα αποδοτικής πορείας για την ανακάλυψη νέων φαρμάκων. Η εταιρεία δαπάνά ετησίως τουλάχιστον 15% του συνολικού κύκλου εργασιών της στην έρευνα και ανακάλυψη νέων φαρμάκων. Επενδύοντας διαρκώς στον τομέα της παραγωγής φαρμάκων, το καλοκαίρι του 2005 λειτούργησε στην Ιρλανδία το εργοστάσιο του Grange Castle, μια επένδυση 2 δισ. ευρώ, αποκλειστικά αφιερωμένη στην έρευνα και παραγωγή βιοτεχνολογικών προϊόντων. Το εργοστάσιο αυτό είναι το μεγαλύτερο κατετοιμημένο ερευνητικό και παραγωγικό βιοτεχνολογικό κέντρο παγκοσμίως.

Το πρόγραμμα έρευνας και ανάπτυξης της Wyeth βραβεύθηκε από το περιοδικό «R&D Directions» στις ΗΠΑ από 2005 και μετά, ως ένα από τα 10 πλέον υποσχόμενα της παγκόσμιας φαρμακευτικής βιομηχανίας. Στο

“ Η Wyeth είναι παγκοσμίως πρωτοπόρος και ηγέτης στον τομέα της βιοτεχνολογίας, κατέχει την 3η θέση σε πωλήσεις, έχει ανακαλύψει και θέσει σε κυκλοφορία 10 βιοτεχνολογικά προϊόντα, που αποφέρουν άνω του 45% των συνολικών εσόδων της, ενώ έχει ακόμη 21 προϊόντα στο στάδιο της ανάπτυξης. ”

τέλος του 2007 και του 2008 η Wyeth βραβεύθηκε ως μια από τις καλύτερες φαρμακευτικές εταιρείες στην έρευνα και ανάπτυξη νέων φαρμάκων από το περιοδικό «SCRIP».

Η Wyeth είναι επίσης παγκοσμίως πρωτοπόρος και ηγέτης στον τομέα της βιοτεχνολογίας. Κατατάσσεται ανάμεσα στις πρώτες μεγάλες φαρμακευτικές εταιρείες που πραγματοποίησαν σημαντικές επενδύσεις στη βιοτεχνολογία, διαβλέποντας την αξία της στη δυνατότητα ανακάλυψης νέων μεθόδων για τη θεραπεία και πρόληψη ασθενειών. Είναι σήμερα η 3^η εταιρεία βιοτεχνολογίας στον κόσμο σε πωλήσεις, έχει ανακαλύψει και θέσει σε κυκλοφορία 10 βιοτεχνολογικά προϊόντα, που αποφέρουν άνω του 45% των συνολικών εσόδων της, ενώ έχει ακόμη 21 προϊόντα στο στάδιο της ανάπτυξης. Η εταιρεία, αυτή τη στιγμή διαθέτει το βιολογικό φαρμακευτικό προϊόν με τις μεγαλύτερες πωλήσεις παγκοσμίως, ενώ το βιοτεχνολογικό της εμβόλιο κατά του πνευμονιόκοκκου είναι επίσης το μοναδικό εμβόλιο που ξεπέρασε τα 2,5 δισ. δολάρια ετησίως σε πωλήσεις.

Τα τελευταία χρόνια η Wyeth έχει θέσει στην κυκλοφορία νέα φαρμακευτικά προϊόντα στο πεδίο των εμβολίων, της ογκολογίας (καρκίνος του νεφρού), της αντιμετώπισης της δυσκοιλιότητας από οπιοειδή καθώς και ένα πρωτοπόρο ευρέως φάσματος νοσοκομειακό αντιβιοτικό. Στο άμεσο μέλλον περιμένουμε το 13δύναμο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο καθώς και νέες θεραπείες στα πεδία της ογκολογίας και των γυναικολογικών παθήσεων.

Το πιο σημαντικό ερευνητικό πρόγραμμα της Wyeth όμως αφορά την αντιμετώπιση της νόσου του Αλτσχάιμερ, όπου η εταιρεία έχει αυτή τη στιγμή 11 νέα μόρια σε κλινικές δοκιμές (παράδοσιακά μόρια, βιοτεχνολογικά φάρμακα και εμβόλια) προσπαθώντας να ανακαλύψει νέες θεραπείες για τη μάστιγα του 21^ο αιώνα.

P.M. Πώς λειτουργεί και τι είδους υπηρεσίες προσφέρει στο φαρμακοποιό το τμήμα Consumer Health Care της εταιρείας;

T.Z. Το τμήμα Consumer Health Care της Wyeth είναι διεθνώς πρωτοπόρο στο πεδίο των καταναλωτικών φαρμακευτικών προϊόντων και των συμπληρωμάτων διατροφής. Τα κυριότερα προϊόντα μας αφορούν την πολύ γνωστή σειρά με την επωνυμία Centrum καθώς και τα Caltrate, Preparation H, Advil, Chapstic κ.λπ. Οι συνεργάτες μας επισκέπτονται τα φαρμακεία και προσφέρουν υπηρεσίες ιατρικής ενημέρωσης, παρέχουν υλικά merchandising και προσπαθούν να διαμορφώσουν ελκυστικές προτάσεις εμπορικής συνεργασίας με τους φαρμακοποιούς, τους οποίους θεωρούμε καθοριστικούς συνεργάτες μας στην προσπάθεια για την παροχή υψηλού επιπέδου φροντίδας στους ασθενείς και στους πολίτες της χώρας μας.

ΠΡΟΦΙΛ

Ο κ. Τάκης Ζερβακάκης τελείωσε τη Φαρμακευτική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία σαν Ιατρικός Επισκέπτης στην Wyeth. Πολύ σύντομα ανέλαβε ευθύνες σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας και τον Φεβρουάριο του 1995 ανέλαβε τα καθήκοντα του Διευθύνοντος Συμβούλου. Παράλληλα, έχει υπό τη διεύθυνσή του την Wyeth Κύπρου καθώς και τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της εταιρείας στα Βαλκάνια. Είναι Γενικός Γραμματέας του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΦΕΕ και Πρόεδρος του Συνδέσμου Φαρμακευτικών Βιομηχανιών Αμερικής που εδρεύουν στην Ελλάδα (PhRMA LAWG).

P.M. Η συγχώνευση της Wyeth με τη Pfizer τι οφέλη αναμένεται να αποφέρει στις υπηρεσίες υγείας παγκόσμια και ιδιαίτερα στην Ελλάδα;

T.Z. Η συγχώνευση αυτή αναμένεται να δημιουργήσει τη μεγαλύτερη και πιστεύουμε την καλύτερη φαρμακευτική εταιρεία του κόσμου. Κατ' αρχήν, θα ενοποιήσει δύο παραγωγικά τμήματα έρευνας και με ετήσια δαπάνη περίπου 10 δισ. δολαρίων αναμένεται να συμβάλει σημαντικά στην ανακάλυψη νέων φαρμάκων που θα βελτιώσουν την υγεία των ασθενών παγκοσμίως. Θα βοηθήσει στην ανάπτυξη συνεργασιών που θα οδηγήσουν σε αποδοτικότερους μηχανισμούς συνεργασίας με όλους τους παράγοντες του συστήματος υγείας. Θα δημιουργήσει έναν υγιή οργανισμό που θα εγγυάται την παροχή υψηλής ποιότητας φαρμακευτικής περίθαλψης σε ένα τεράστιο φάσμα ασθενειών και ομάδων του πληθυσμού, καθώς και ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών πρόληψης, θεραπείας, βελτίωσης του τρόπου ζωής του πληθυσμού κ.λπ. Αναμένουμε την ολοκλήρωση των διαδικασιών της συγχώνευσης σε μερικούς μήνες για να μπορέσουμε να παρουσιάσουμε τη νέα εταιρεία και την ευρεία γκάμα των υπηρεσιών της προς τους ασθενείς, τους επαγγελματίες υγείας αλλιά και προς το ίδιο το σύστημα υγείας.

P.M. Εσείς σαν φαρμακοποιός αλλιά και από τη θέση που κατέχετε, πώς σκιαγραφείτε το ρόλο του σύγχρονου φαρμακοποιού στο σημερινό περιβάλλον αγοράς;

T.Z. Ο φαρμακοποιός σήμερα καλείται να παίξει ένα σημαντικό ρόλο στο πλαίσιο του συστήματος υγειονομικής φροντίδας. Αποτελεί μαζί με το γιατρό βασική πηγή υγειονομικής ενημέρωσης των πολιτών και πρέπει να εφοδιασθεί κατάλληλα για να ανταποκριθεί στο συμβουλευτικό του ρόλο. Καλείται να βοηθήσει συχνά στην ίδια την παροχή της φαρμακευτικής περίθαλψης, υποκαθιστώντας συχνά υπηρεσίες όπως η κατ' οίκον νοσηλεία ή η βοήθεια στο σπίτι, να συνεισφέρει στη συμμόρφωση των ασθενών στη φαρμακευτική τους περίθαλψη και να εξασφαλίσει την ποιότητα της παρεχόμενης φροντίδας υγείας. Είναι απαιτητικά καθήκοντα όλα αυτά!

Πρέπει λοιπόν να αναγνωρισθεί ευρύτατα ο ρόλος του φαρμακοποιού και να συνεργασθούν όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς για να τον βοηθήσουν να ανταποκριθεί σε αυτό το ρόλο. Τόσο μέσα από τη Wyeth όσο και με τη δραστηριότητά μου στον ΣΦΕΕ δεν παύω να προσπαθώ για τη βελτίωση των συνθηκών δραστηριότητας του λειτουργήματος του φαρμακοποιού στη χώρα μας. ■

Κάποιες φορές, ο πόνος δεν “παλεύεται”...

Feldene Gel

Γιατί να αφήνετε τον πόνο να σας καθλώνει;

Σήμερα, οι πόνοι στη μέση, στον αυχένα, στις αρθρώσεις ή στους μύες αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά.

Το Feldene Gel προσφέρει άμεση, δροσιστική, καθαρή ανακούφιση από τον μυϊκό πόνο.

Ζητήστε το στα φαρμακεία με την εγγύηση Pfizer, της Νο1 φαρμακευτικής εταιρείας στον κόσμο.

Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.



Μαζί για έναν υγιέστερο κόσμο™



ΣΥΝΤΕΤΜΗΜΕΝΗ ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
FELDENE® Gel 0,5% (Πιροξικάμη)

ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ: Το FELDENE Gel δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ασθενείς που έχουν παρουσιάσει προηγουμένως υπερευαισθησία προς το gel ή οποιαδήποτε δοσολογική μορφή του piroxicam. Υπάρχει πιθανότητα διασταυρούμενης υπερευαισθησίας με την ασπιρίνη και άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα. Το FELDENE Gel δεν πρέπει να χορηγείται σε ασθενείς στους οποίους η ασπιρίνη ή άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα προκαλούν συμπτώματα άσθματος, ρινίτιδας, αγγειονευρωτικού οιδήματος ή κινιδώσεως. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Εάν προκληθεί τοπικός ερεθισμός πρέπει να διακοπεί η χρήση του FELDENE Gel και να εφαρμοστεί η κατάλληλη θεραπεία σύμφωνα με τις ανάγκες του ασθενούς. Το φάρμακο δεν πρέπει να εφαρμόζεται στους οφθαλμούς, στους βλεννογόνους ή σε ανοιχτές βλάβες του δέρματος ή σε οιαδήποτε πάθηση του δέρματος που περιλαμβάνει τα σημεία εφαρμογής του gel. Εάν το φάρμακο εφαρμόζεται σε εκτεταμένες περιοχές για παρατεταμένα χρονικά διαστήματα ή αν η δοσολογία υπερβεί κατά πολύ το καθορισμένο όριο, υπάρχει η πιθανότητα εμφάνισης συστηματικών ενεργειών. Η χορήγηση πρέπει να γίνεται με προσοχή σε ασθενείς με ηπατική και νεφρική ανεπάρκεια. Χρήση σε παιδιά Δεν έχουν καθορισθεί οι θεραπευτικές ενδείξεις και η δοσολογία σε παιδιά. **ΚΥΗΣΗ ΚΑΙ ΓΑΛΟΥΧΙΑ:** Παρ' όλων ότων δεν παρατηρήθηκαν τερατογόνες επιδράσεις σε πειραματόζωα, η χρήση του FELDENE κατά τη διάρκεια της κύησης και της γαλουχίας δεν συνιστάται. Το FELDENE αναστέλλει τη σύνθεση και απελευθέρωση προσταγλανδινών μετά από αναστρέψιμη αναστολή του ενζύμου κυκλοοξυγενάση. Το αποτέλεσμα αυτό, όπως και με τα άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα, έχει συνδεθεί με αυξημένη συχνότητα δυστοκίας και επιβράδυνσης του τοκετού σε πειραματόζωα στα οποία συνεχίστηκε η χορήγηση του φαρμάκου κατά το τελευταίο στάδιο της κύησης. Τα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα είναι γνωστό ότι διευκολύνουν την πρόωρη σύγκλιση του βοταλλείου πόρου στα έμβρυα. Δεν συνιστάται η χρήση του κατά τη διάρκεια της γαλουχίας καθώς η ασφάλειά του δεν έχει τεκμηριωθεί. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Ανεπιθύμητες ενέργειες πιθανόν σχετιζόμενες με τη θεραπεία, έχουν αναφερθεί σπάνιως. Σε κλινικές μελέτες οι περισσότερες ανεπιθύμητες ενέργειες αφορούσαν ελαφρό ή μέτριο τοπικό ερεθισμό, ερύθημα, εξάνθημα, πυρροειδή απολέπιση, κνησμό και αντιδράσεις στο σημείο εφαρμογής του FELDENE Gel. Ελαφρός και παροδικός αποχρωματισμός του δέρματος και χρώση των εσφωρούχων έχει παρατηρηθεί σε περίπτωση που το gel επιτίθεται πλήρως στο δέρμα. Έχει αναφερθεί τοπική ξηρότητα του δέρματος και αίσθημα καύσου. Εάν το φάρμακο εφαρμόζεται σε εκτεταμένες περιοχές για παρατεταμένα χρονικά διαστήματα ή αν η δοσολογία υπερβεί κατά πολύ το καθορισμένο όριο υπάρχει δυνατότητα εμφάνισης συστηματικών ενεργειών όπως: κεφαλαγία, ζάλη, εμβόες, γαστρεντερικές διαταραχές (ναυτία, έμετοι, επιγαστρικοί και κοιλιακοί πόνοι, διάρροια) αιμορραγίες και εξελκώσεις από το πεπτικό. Αντιδράσεις υπερευαισθησίας, υπηλμία, διανοητική σύγχυση, μελαγχολία, παραισθήσεις. Σπανίως λευκοπενία, θρομβοπενία αιματοουρία, υπέρταση, υπεργλυκαιμία. Σπανιώτατα βαριά ηπατίτιδα με ίκτερο, διαταραχές όρασης και ακοής. Με βάση την εμπειρία μετά την κυκλοφορία του φαρμάκου στην αγορά έχουν αναφερθεί οι ακόλουθες δερματολογικές ανεπιθύμητες ενέργειες: δερματίτιδα εξ επαφής, έκζεμα και αντίδραση φωτοευαισθησίας του δέρματος.

ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ PFIZER HELLAS A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51, Ν. Ψυχικό, Τηλέφωνο: 210 6785800. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: 30.06.2008, ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 37067/23-11-94 ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΟΥ ΧΟΡΗΓΕΙΤΑΙ ΚΑΙ ΧΩΡΙΣ ΙΑΤΡΙΚΗ ΣΥΝΤΑΓΗ ΓΙΑ ΠΛΗΡΕΙΣ ΣΥΝΤΑΓΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ, ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΗΝ ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ, ΠΟΥ ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ. ΔΙΑΝΙΚΗ ΤΙΜΗ (50g):3,05€

Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων συνιστούν:

**ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ,
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.**

Μια πετυχημένη διαδοχή

το αλάνδρι ένα πετυχημένο από παλιά και αξιόλογο φαρμακείο, αυτό της ώρης ωτηροπούλου, δίνει σιγά σιγά τη σκυτάλη στη νέα γενιά, την κόρη της, για να συνεχίσει το έργο ακόμη καλύτερα. φιλοσοφία της: υτός που δεν πάει μπροστά, οπισθοδρομεί!



Μέσα στην καρδιά του εμπορικού κέντρου του Χαλανδρίου, το φαρμακείο της Λώρης Σωτηροπούλου προσφέρει τις μεγάλες βιτρίνες του σε 2 δρόμους. Μια από τη πλευρά της οδού Ανδρέα Παπανδρέου στον αριθμό 8 και μια από τη πλευρά της οδού Κατσουλιέρη. Βρίσκεται σε μία ιδανική τοποθεσία, αφού οι δρόμοι αυτοί είναι γεμάτοι από εμπορικά καταστήματα, τράπεζες, εταιρείες, αθλητά και ιδιωτικά ιατρεία και φυσικά είναι πάντα γεμάτοι από κόσμο. Βέβαια, ας μην παραλείψουμε να πούμε ότι η περιοχή είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, με τους πράσινους σταυρούς να φαίνονται σε κάθε τετράγωνο σχεδόν, σε μία μεγάλη ακτίνα του κέντρου του Χαλανδρίου.

Το φαρμακείο έχει μακρά ιστορία στο σημείο αυτό από το 1928, όταν ιδρύθηκε για πρώτη φορά από το φαρμα-

κοποιό Διαμαντόπουλο. Στη συνέχεια το 1974 το πήρε η κυρία Λώρη Σωτηροπούλου και σήμερα πλέον συνεχίζεται για τρίτη γενιά με τη κόρη της Λώρης, Βέρα Μακρή. Μέχρι το 2000 ήταν ένα μικρό σε τετραγωνικά κατάστημα και παρά το μέγεθός του ποτέ δεν στερήθηκε την ποικιλία προϊόντων και την επάρκεια φαρμάκων και παραφαρμάκων.

Με τη έλευση όμως της νέας γενιάς, συνέπεσε και η ευκαιρία επέκτασής του και έτσι από 50 τετραγωνικά έγινε ένα φαρμακείο των 350 τετραγωνικών σε ορόφους.

«Ήμουν πάντα υπέρ των εξελίξεων» μας λέει η κυρία Σωτηροπούλου *«και σ' αυτό ευτυχώς βρήκα ένθερμο διάδοχο και υποστηρικτή την κόρη μου. Έτσι με την επέκταση αυτή έπρεπε να ξεκινήσουμε από την αρχή και να αλλιάξουμε τη δομή του φαρμακείου. Επεκτείνομαι σημαίνει αλλιάζω και εξελίσσομαι!»*.

ΜΕΓΑΛΩΝΟΝΤΑΣ ΤΟ ΧΩΡΟ ΚΑΙ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Γενικά η αρχιτεκτονική του χώρου σε όλους τους ορόφους είναι προσανατολισμένη στην εξυπηρέτηση του πελάτη και την ευρεία προσφορά σε προϊόντα και υπηρεσίες. Τα τμήματα χωρίζονται στο χώρο των φαρμάκων στο ισόγειο, των πρώτων βοηθειών, στο χώρο των παιδικών, των καλλυντικών, των συμπληρωμάτων και των διαγνωστικών συσκευών. Επίσης, στο ισόγειο ένας χώρος εφαρμογών φροντίδας προσώπου και μακιγιάζ, δίνει την ευκαιρία στις πελάτισσες να δοκιμάσουν προϊόντα αθλητά και να διαθέσουν λίγα λεπτά με την άνεσή τους για μια αλλαγή στο πρόσωπό τους, με νέες προτάσεις μακιγιάζ που εφαρμόζονται από εξειδικευμένη αισθητικό.

Το προνόμιο των δύο εισόδων εξασφαλίζει μια ροή πελατείας κατανοημένης σε αυτή που κυρίως ενδιαφέρεται για τα καλλυντικά και τα παραφάρμακα και αυτής που κυρίως έρχεται για εκτέλεση της συνταγής. Αθλητά και ο κόσμος που προσεγγίζει τον πάγκο των φαρμάκων έχει τη δυνατότητα οπτικής επικοινωνίας με ένα αξιόλογο τμήμα έκθεσης δερμοκαλλυντικών στα δεξιά του και φυσικά εποχιακών προβολών παραφαρμάκων. Στον ημιώροφο προβάλλονται ιδιαίτερα τα συμπληρώματα διατροφής, τα προϊόντα φυτοθεραπείας και τα φυσικά καλλυντικά. Τέλος, στον 1ο όροφο λειτουργεί χώρος ανατομικών υποδημάτων και ορθοπεδικών εξαρτημάτων, που εδώ και πολλά χρόνια αποτελεί ένα ξεχωριστό τμήμα του φαρμακείου με ιδιαίτερη ανάπτυξη κυρίως για τους ηλικιωμένους πελάτες του. *«Η ποικιλία μας σε ανατομικά υποδήματα και η εξειδίκευσή μας στα ανατομικά εξαρτήματα, δημιούργησε μια ιδιαίτερη εικόνα για το φαρμακείο μας στην περιοχή και ο πελάτης είναι σίγουρο ότι θα βρει πάντα σε μας αυτό που τον εξυπηρετεί και τον ανακουφίζει»*, τονίζει η φαρμακοποιός Βέρα Μακρή.

Το φως είναι διάχυτο σε όλα τα τμήματα και στα ράφια, είτε φυσικό είτε τεχνητό και αναδεικνύει τα προϊόντα, ενώ οι κατάλληλες σημάνσεις διευκολύνουν την προσέγγιση του πελάτη. Φως και σήμανση λοιπόν, δύο εξαιρετικά εργαλεία επικοινωνίας κυριαρχούν εδώ, μαζί με το αρμονικό χρώμα των επίπλων στις αποχρώσεις του γκρι - ασημί. Το φαρμακείο διαθέτει ένα πλήρες και οργανωμένο εργαστήριο όπου παρασκευάζονται γαληνικά φάρμακα, δερματολογικά, ομοιοπαθητικά φάρμακα και σκευάσματα φυτοθεραπείας.

ΕΝΑ ΑΡΙΣΤΑ ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Το κάθε τμήμα στελεχώνεται από τους κατάλληλους υπαλλήλους. Η αποθήκη έχει τον αποθηκάρειό της, τον Καννέλο. Το εργαστήριο το έχει αναλάβει πτυχιούχος βοηθός φαρμακοποιού, η Μαρία. Η εξυπηρέτηση των φαρμάκων γίνεται από 4 πτυχιούχους βοηθούς φαρμακοποιούς, τη Βάσω, τη Φώφη, τη Σωτηρία, τη Σόνια και ένα νοσηλεύτη, τον Βηάσση. Στα συμπληρώματα διατροφής εξυπηρετεί μια πτυχιούχος διατροφολόγος, η Ελίνα, ενώ το τμήμα των καλλυντικών έχουν αναλάβει οι αισθητικοί Πέννυ, Αιμιλία, Κατερίνα, Εύα και Δήμητρα. Στον όροφο επίσης υπάρχει πλήρες λογιστήριο όπου υπεύθυνη είναι η Μαίρη. Στο χώρο των υποδημάτων και ορθοπεδικών υπεύθυνη είναι η Μαρία. Το σύνολο των εργαζομένων στο φαρμακείο αυτό ανέρχεται στους 15 υπαλλήλους και ο καθένας απ' αυτούς έχει συγκεκριμένες αρμοδιότητες. Όλοι μαζί





όμως συγκλίνουν για την καλή λειτουργία της ομάδας και συνεπώς του φαρμακείου.

«Για την αρμονική συνεργασία και την κινητοποίηση του προσωπικού στην ορθή λειτουργία του φαρμακείου, απαραίτητες για μας είναι οι συναντήσεις εργασίας σε τακτά χρονικά διαστήματα», μας λέει η νεότερη φαρμακοποιός Βέρα. «Εκεί ανακοινώνουμε τα αποτελέσματα ως προς την εξέλιξη του φαρμακείου, συζητάμε τα προβλήματα που παρουσιάζονται εσωτερικά και εξωτερικά, αξιολογούμε την κατάσταση και προχωρούμε μοιραζόμενοι τις εποικοδομητικές προτάσεις όλων. Από αυτή τη χρονιά μάλιστα έχουμε αρχίσει να θέτουμε στόχους στην απόδοση, ποιοτική και ποσοτική, του κάθε εργαζόμενου, βάσει του επιχειρηματικού σχεδίου που επεξεργαζόμαστε στην αρχή κάθε χρονιάς, με τη βοήθεια συμβούλου του δικτύου φαρμακοποιών Advance, όπου και ανήκουμε. Η επιβράβευση της προσπάθειας του καθένα είναι απαραίτητη. Ευτυχώς, έχουμε την τύχη να έχουμε μια πολύ καλή ομάδα που δουλεύει με διάθεση και υπευθυνότητα. Όλα τα άτομα εδώ είναι πλήρως απασχολούμενα.

Αναμφισβήτητα θεωρώ ότι ένα μεγάλο όπλο της καλής λειτουργίας του φαρμακείου είναι η εκπαίδευση όλων μας. Είναι ένα σημείο στο οποίο δίνουμε πολύ βάρος. Η εκπαίδευση γίνεται είτε με e-learning, είτε εξωτερικά σε ειδικά σεμινάρια, αλλά και εσωτερικά στο φαρμακείο και φυσικά αυτό προϋποθέτει διάθεση χρόνου. Είμαστε πεπεισμένοι όλοι ότι το φαρμακείο για να έχει μέλλον χρειάζεται συνεχή εξειδίκευση, τεχνική και επιστημονική». Και παίρνοντας το λόγο, η κυρία Σωτηροπούλου μας λέει: «Οπωσδήποτε διαλέγουμε με ποιες εταιρείες θα

συνεργαστούμε περισσότερο και η επιλογή δεν γίνεται μόνο βάσει του κέρδους αλλά και με την ποιότητα του προϊόντος και την πιστότητα και αξιοπρέπεια της εταιρείας, έννοιες που είναι συνυφασμένες με το φαρμακείο μας.

Η πλήρης μηχανογράφηση του φαρμακείου που ήταν ήδη πραγματικότητα από τα μέσα της δεκαετίας του '90 (δεν υπήρχε, ούτε υπάρχει προϊόν που δεν έχει τον κωδικό του) ξεκινάει από την αποθήκη του φαρμακείου, όπου γίνεται η παραλαβή των εμπορευμάτων και ο έλεγχος των barcodes. Από εκεί τα προϊόντα "ανεβαίνουν" στα ράφια. Πολύ μεγάλη σημασία λόγω του μεγάλου αριθμού των κωδικών που διακινούμε, δίνουμε στη διαχείριση του στοκ, δηλαδή στη σωστή επάρκεια και όχι στην υπερέπαρκα των προϊόντων. Αυτό τον τομέα τον έχει αναλάβει η Βέρα, που εκτός από τις σπουδές της στη Φαρμακευτική έκανε ένα MBA στο Alba University. Είναι γεγονός ότι ένα φαρμακείο και μάλιστα αυτού του μεγέθους, για να οργανωθεί και να λειτουργήσει επιχειρηματικά σωστά, χρειάζεται εκτός από τις επιστημονικές γνώσεις της φαρμακευτικής και γνώσεις οικονομικές και διοικητικές».

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ADVANCE, ΕΓΓΥΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Το επάγγελμα του φαρμακοποιού απαιτεί σήμερα πολλαπλούς ρόλους, πολύπλευρες ικανότητες και διάθεση σημαντικού χρόνου, προκειμένου όλα να γίνονται σωστά. Ευτυχώς, δεν μπορούμε να κάνουμε τα πάντα μόνοι μας! Και λέω ευτυχώς, διότι πρέπει να εμπιστευόμαστε τους ειδικούς σε όσα εμείς δεν ξέρουμε ή δεν μπορούμε να κάνουμε καλά! Αυτός ακριβώς είναι και ο λόγος που επέλεξα να γίνουμε μέλος της ADVANCE Pharmacies από το 2004. Από την πρώτη κιόλας στιγμή οι άνθρωποί της με κέρδισαν με τις γνώσεις, την εμπειρία, τη συνέπεια και τον επαγγελματισμό τους, αποτελώντας πολύτιμο αρωγό στην αποτελεσματική διαχείριση και κερδοφόρα εξέλιξη της επιχείρησής μας.

Για παράδειγμα, το φαρμακείο απασχολεί ένα πολυμελές προσωπικό, το οποίο είναι αναγκαίο λόγω του αρκετά μεγάλου αριθμού πελατών που μας επισκέπτεται σε καθημερινή βάση, οι περισσότεροι εκ των οποίων μάλιστα αποτελούν σταθερή πελατεία. Καταλαβαίνετε λοιπόν, πόσο κρίσιμο είναι να υπάρχει άρτια οργάνωση εργασίας και



σαφής καθορισμός αρμοδιοτήτων, ώστε όχι μόνο να επιτυγχάνουμε την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και να διευκολύνουμε τις καθημερινές μας εργασίες. Σε αυτό το εξαιρετικά δύσκολο κομμάτι, εμπιστευόμαστε απόλυτα τους συμβούλους ανάπτυξης του δικτύου. Όλα είναι διάφανα, αμοιβαία συμφωνημένα και ξεκαθαρισμένα γραπτά με το προσωπικό. Οι καθημερινές υποχρεώσεις καθενός στον τομέα του, οι στόχοι, ποσοτικοί και ποιοτικοί, τα κίνητρα και η επιβράβευση, υλική και ηθική, ανάλογη με τις επιδόσεις τους.

Παράλληλα, και στην πολιτική αγορών του φαρμακείου, όλα είναι σαφώς καθορισμένα. Τα πάντα κινούνται σύμφωνα με το ετήσιο επιχειρηματικό σχέδιο που έχουν εκπονήσει οι σύμβουλοι του δικτύου, το οποίο υπαγορεύει μόνο στοχευμένες κινήσεις, σε αξιόπιστους προμηθευτές και σε ποσότητες συνετής επάρκειας.

Θεωρώ ότι είναι καιρός πλέον να αντιληφθούν όλοι οι συνάδελφοι φαρμακοποιοί ότι οι πωλήσεις του φαρμακείου ωθούνται άμεσα και από την ευχάριστη και λειτουργική διαρρύθμισή του, που επιτρέπει στους πελάτες να "περιπλανηθούν" στο χώρο και να βρουν, πάντα με τη βοήθεια του κατάλληλου προσωπικού, αυτό που χρειάζονται. Δεν αρκούν απλά τα μοντέρνα έπιπλα, χρειάζεται και ένας εξειδικευμένος σύμβουλος merchandizing, που θα καθοδηγήσει τη διάταξη των προϊόντων και την ανάδειξή τους στον ιδιαίτερο χώρο του φαρμακείου.

Επίσης αποτελεί φιλοσοφία του επαγγέλματός μας ότι ο τομέας που πρέπει να επενδύσει πολύ το φαρμακείο είναι αναμφισβήτητα οι διαπροσωπικές σχέσεις που αναπτύσσει με την πελατεία του. Και εδώ ακριβώς θα ήθελα

ΚΑΛΗ ΔΙΑΘΕΣΗ

ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

«Η πελατεία του φαρμακείου αποτελείται ως επί το πλείστον από γυναικείο πληθυσμό και θα μπορούσαμε να πούμε από όλες τις ηλικίες. Χωρίς βέβαια να αποκλείουμε τους άνδρες πελάτες. Η δύναμη του φαρμακείου μας στηρίζεται στη συμβουλή υγείας που βασίζεται στην εκπαίδευση, στη συνεχή πληροφόρηση, στην παρακολούθηση της εξέλιξης προτάσεων και ιδεών αλλά και στη καλή διάθεση της ομάδας. Σκύβουμε πάνω στο πελάτη με ενδιαφέρον, υπευθυνότητα, διακριτικότητα και μαζί με τη μεγάλη επάρκεια και ποικιλία προ όντων, ήταν, είναι και θα συνεχίσει να είναι η επιτυχία του. Δεν υπάρχει τίποτα ωραιότερο από πελάτες (γνωστούς και άγνωστους) που μας δίνουν συγχαρητήρια για τον τρόπο που τους υποδεχόμαστε και τους αντιμετωπίζουμε, για την ελκυστική διάταξη των προ όντων στο χώρο και στα ράφια, για την ευγένεια και το χαμόγελό μας.

Θα πίστευε κανείς ότι το φαρμακείο όταν έφυγε από τα λίγα τετραγωνικά και έγινε ένα μεγάλο κατάστημα, θα γινόταν και απρόσωπο. Ή όμως, η πελατεία μας κατά 80% είναι προσωπική, είναι σταθερή, μας αγαπάει και την αγαπάμε. Διαθέτουμε χρόνο για κάθε τους πρόβλημα, κάθε τους ανάγκη και αυτός ο χρόνος, πιστέ με, δεν είναι χαμένος χρόνος. Είναι απαραίτητο το επάγγελμα του φαρμακοποίου να είναι στραμμένο προς τον παράγοντα άνθρωπο!».

να εξάρω το ρόλο του τμήματος μάρκετινγκ της ADVANCE, το οποίο μας παρέχει όλα τα απαραίτητα εργαλεία για να χτίζουμε σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας: Από τα άρθρα και κατατοπιστικά ενημερωτικά έντυπα, μέχρι και την ολοκληρωμένη εκπαίδευση όλου του προσωπικού σε δεκάδες θέματα επιστημονικού και ευρύτερου επιχειρηματικού ενδιαφέροντος. Θα συμβούλευα ιδιαίτερα λοιπόν όλους τους συναδέλφους να επενδύσουν στον τομέα της επικοινωνίας με τον πελάτη, γιατί αυτού του είδους οι υπηρεσίες είναι που διαφοροποιούν στην πράξη το ένα φαρμακείο από το άλλο. Έχουμε προγραμματίσει επίσης σύντομα να εντάξουμε στις υπηρεσίες μας και την Κάρτα Πελάτη του δικτύου. Το ήδη υπάρχον μηχανογραφημένο πελατολόγιό μας, σε συνδυασμό με το Πρόγραμμα Διαχείρισης Φαρμακείου που έχει προμηθεύσει η ADVANCE σε όλα τα μέλη της, μας επιτρέπει τέτοιου είδους κινήσεις, που κατά τη γνώμη μου διασφαλίζουν την πιστότητα πελάτη και μια ουσιαστική ποιοτική διαφοροποίηση σε σχέση με τα υπόλοιπα φαρμακεία».

ΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΖΩΗΣ

Μετά από πολλά χρόνια προσπάθειας και εντατικής δουλειάς η κυρία Σωτηροπούλου μπορεί πλέον και απολαμβάνει τη ζωή. Χάρη στην επάξια διάδοχό της, την κόρη της Βέρα, μπορεί πλέον να «κοιμάται ήσυχα». Έτσι δεν είναι λίγες οι φορές που το «σκάει» για λίγες διακοπές αλλά και αρκετή φροντίδα για τον εαυτό της, σαν γυναίκα που είναι. «Είμαι πάντα της φιλοσοφίας» μας εκμυστηρεύεται κλείνοντας, «να μη θέλω να τα κάνω και να τα ελέγχω όλα μόνη μου. Δίνω τις ευκαιρίες στους ανθρώπους και την εμπιστοσύνη μου για να αναλάβουν δράση. Και αυτό δεν συμβαίνει μόνο με την κόρη μου αλλά και με την υπόλοιπη ομάδα του φαρμακείου μας. Έτσι μπορώ να μην νιγίνομαι συνεχώς στη δουλειά και να έχω χρόνο όχι μόνο για τον εαυτό μου, αλλά και για να σχεδιάζω το κοινό μέλλον της επιχείρησής μας.

Η ζωή δεν σταματά και όσο ζω, θέλω να παραμένω δραστήρια και να ακολουθώ τις εξελίξεις». ■

ΑΝΤΙΦΘΕΙΡΙΚΑ

Οι μάρκες

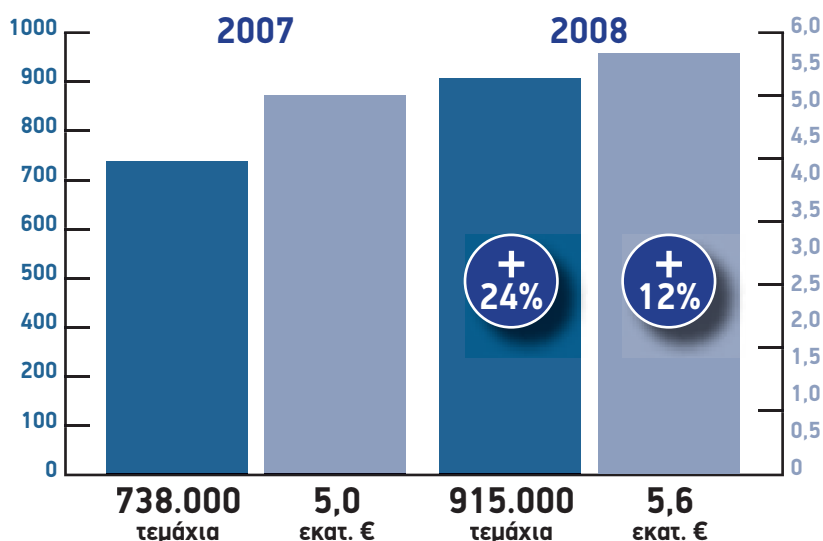


«ΕΠΙ ΚΕΦΑΛΗΣ»



Παρόλο που όλοι συνηγορούν ότι η αγορά των αντιφθειρικών της κεφαλής είναι μια αγορά ώριμη, ο τζίρος αυτών των προϊόντων ανέβηκε αθροιστικά το 2008, όχι λόγω της αύξησης των φθειριάσεων στην Ελλάδα, αλλά κυρίως λόγω λανσαρίσματος νέων προϊόντων που προσέληκσαν νέους καταναλωτές.

Τα στοιχεία της αγοράς το αποδεικνύουν. Η αγορά το 2008 αυξήθηκε κατά 24% σε αξίες από το προηγούμενο έτος και πέρασε από τις 738.000 τεμάχια στις 915.000 τεμάχια. Ο αντίστοιχος τζίρος για τις εταιρείες το 2008 ήταν 5,6 εκατομμύρια ευρώ, αυξημένος κατά 12% από το 2007, που ήταν 5 εκατομμύρια ευρώ. «Η αγορά άρχισε να αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς



Πηγή: εταιρείες

ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΜΗΤΕΡΕΣ

- Ελέγχετε τακτικά το κεφάλι του παιδιού σας, ιδιαίτερα σε περίοδο έξαρσης της **είρας**
- Ενημερώστε άμεσα το σχολείο για την εμφάνιση **ειρών**, έτσι ώστε να προληφθεί η **έξαρση**
- Ελέγχετε προσεκτικά όλα τα μέλη της οικογένειας και εφαρμόστε τη φαρμακευτική αγωγή σε όσους έχουν προσβληθεί για να αποφύγετε νέα μόλυνση
- Ελέγχετε για ένα μήνα καθημερινά το κεφάλι του παιδιού με το ειδικό χτενάκι
- Πλένετε μετά από κάθε χρήση με καυτό νερό και σαπούνι τα χτενάκια που χρησιμοποιούνται για την απομάκρυνση των αυγών και των **ειρών** καθώς επίσης και τα προσωπικά αντικείμενα του παιδιού (π.χ. καπέλα, κορδέλλες, κ.λπ.)
- Επιπλέον, μην ξεχνάτε σε περίπτωση φθειρίασης να εφαρμόζετε τους απαραίτητους κανόνες υγιεινής, αλλιάζοντας καθημερινά τα κλιννοσκεπάσματα του παιδιού, έχοντας υπόψη ότι η **είρα** μπορεί να επιβιώσει εκτός ανθρώπινου κεφαλιού 12-24 ώρες
- Τέλος, συμβουλή **τε** τα παιδιά σας να μην αλλιάζουν τα ρούχα και τα προσωπικά αντικείμενα μεταξύ τους και εξηγήστε τους το γιατί, χωρίς να τα πανικοβάλλετε.

από το 2007 και μετά. Αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στο λανσάρισμα της νέας γενιάς “φυσικών” αντιφθειρικών και η αγορά πήρε μια αισιόδοξη τροπή», μας λέει ο Product Manager του Paranix της εταιρείας Omega Pharma Hellas κ. Χρήστος Χαρίτος. Και συμπληρώνει: «Παράλληλα, τα νέα αυτά λανσάρια συνοδεύτηκαν με έντονη διαφημιστική υποστήριξη και στα ΜΜΕ, αλλά και στο σημείο πώλησης, το φαρμακείο. Είναι δύο διαφορετικά πράγματα: Η τηλέοραση και τα περιοδικά γνωστοποιούν το προϊόν και ο φαρμακοποιός το πιστοποιεί με τη γνώση και την εμπειρία του».

Η κυρία Βασιλική Μπουρνάζου, Διευθύντρια Marketing της Ducray σχολιάζει: «Εύλογοι κατά τους μήνες Σεπτέμβριο και Οκτώβριο που αρχίζουν τα σχολεία οι πωλήσεις των αντιφθειρικών κατέχουν το 50% περίπου σε μερίδιο από όλο το χρόνο. Και ενώ ο παιδίατρος με τη συνταγή του συμμετέχει με ένα πολύ μικρό ποσοστό στην άνοδο αυτής της αγοράς και φυσικά η διαφήμιση στα ΜΜΕ αποτελεί ένα πολύ σημαντικό μέσο, θεωρώ ότι ο ρόλος του φαρμακοποιού είναι πρωταρχικής σημασίας για την άνοδο αυτής της αγοράς και για τη μάρκα μας ειδικά που έχει να αναδείξει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα. Για μας η εκπαίδευση του φαρμακοποιού και του καταναλωτή είναι το πιο σημαντικό».

Σίγουρα τα αντιφθειρικά είναι μία αγορά που ο φαρμακοποιός έχει τη δυνατότητα να αυξήσει το πελατολόγιό του για τους παρακάτω λόγους:

Οι σύγχρονοι γονείς δεν γνωρίζουν καλά το θέμα και χρειάζονται κατεύθυνση από το φαρμακοποιό.

Τα δραστικά συστατικά που χρησιμοποιούνται στα προϊόντα έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Τα φυσικά δραστικά συστατικά στα αντιφθειρικά προϊόντα είναι πιο καλά προσαρμοσμένα στο παιδί χωρίς ανεπιθύμητες ενέργειες.

Θεωρώ ότι ένα φαρμακοποιό καλά ενημερωμένο τον εμπιστεύονται όλοι, ακόμη και πολύ περισσότερο από τα ΜΜΕ (π.χ. τηλέοραση). Εξάλλου, από έρευνες αγοράς



που έχουμε, 2 στις 3 μητέρες εμπιστεύονται το φαρμακοποιό τους για συμβουλές για την αντιμετώπιση της φθειρίασης των παιδιών τους!».

ΟΥΤΕ ΨΕΙΡΑ ΣΤΗΝ ΚΟΜΗ ΣΟΥ!

Κάθε χρόνο οι ψείρες κάνουν αισθητή την παρουσία τους μόλις ξεκινούν τα σχολεία και οι παιδικοί σταθμοί. Η ηλικία που συνήθως αντιμετωπίζει το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι μεταξύ 6 και 8 ετών. Παλαιότερα, η εμφάνιση των ψειρών είχε ταυτιστεί και ουσιαστικά ήταν συνώνυμο με την έλλειψη προσωπικής φροντίδας και υγιεινής. Σήμερα οι ψείρες έχουν καταφέρει να προσαρμοστούν και κάνουν «κατάληψη» σε όλα τα κεφάλια, χωρίς διακρίσεις και ανεξαρτήτως υγιεινής. Και αυτό συμβαίνει επειδή έχουν αναπτύξει τρομερή αντίσταση στα αντιφθειρικά προϊόντα και φυσικά οι μητέρες παραπονιούνται όλο και πιο συχνά ότι αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην καταπολέμηση της φθειρίασης.

ΟΙ ΨΕΙΡΕΣ
ΑΝΤΙΣΤΕΚΟΝΤΑΙ;

PARA *plus*

Το μοναδικό
που αντιμετωπίζει
ακόμα και τις ψείρες
που αντέχουν

Με τρία ενεργά συστατικά

- Αντιμετωπίζει την αντοχή των ψειρών
- Εξοντώνει και τις κόνιδες
- Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα
- Άριστη ανοχή



№1

Σύνθεση: Permethrin 0,50%, Malathion 0,25%, Deltamethrin 0,001%, Isonitrophenol 47,25%, Gas Pulseur 50,00%. Το προετοιμασμένο αέριο που περιέχει σπρέι το όλη της αμείωσας. Σημειώσεις: 07-02-88. **Ενδείξεις:** Θεραπεία της φθοράς στον άνθρωπο. Εξοντώνει ορατικά τις ψείρες και την κόνιδα. **Υποδείξεις:** Το PARA PLUS χρησιμοποιείται στην προετοιμασία του δαμάσκηνου (10) και αποκατασταθεί τόσο στη κόνιδα όσο και στις αποκαταστάσεις ψείρας. Το PARA PLUS καταργεί την απειλή της ψείρας έναντι άλλων προϊόντων χημικής ή φυσικής δράσης που που ορίζεται στα συνδυασμένα δυνάμεις συστατικών με διαφορετικό μηχανισμό δράσης. Έτσι αποβάλλονται ορατικά από τις ψείρες, με μία μόνο εφαρμογή. **Αντενδείξεις:** Δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε παιδιά κάτω των 30 μηνών. **Οδηγίες χρήσης:** • Ψεκάζετε το PARA PLUS στη βάση των τριχών, με διαδοχικούς βηματισμούς, ενός δευτερολέπτου ώστε να βρεθούν καλά το δέρμα της κεφαλής και τα μαλλιά. • Αφού το PARA PLUS να δράσει για 10' έπειτα λουστεί με ένα σαμπάν. • Απομακρύνετε το κεφάλι από το νερό παράλληλα με τη βοήθεια μιας πετσέτας καθαρή. • Για να αποφευχθεί μια κανονικά μόνιμη, φορέστε με το PARA PLUS ρούχα, καπέλα, καλντερί. Εφαρμόστε τη θεραπεία και στα άλλα μέλη της οικογένειας. **Προφυλάξεις χρήσης:** • Ψεκάζετε τα μαλλιά σε καλά αεριζόμενο χώρο και μακριά από κάθε φλόγα. • Αποφύγετε την επαφή με τα μάτια και τους βλεννογόνους. • Εξαιρετική χρήση μόνο. • Πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο μία φορά εβδομαδιαίως και η θεραπεία δεν πρέπει να υπερβαίνει τις τρεις εβδομάδες. • Να φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά. **Προφυλάξεις διατήρησης:** Διατείρη υπό πίεση. Να μην εκτίθεται στον ήλιο και σε θερμοκρασία μεγαλύτερη των 30°C. Δεν πρέπει να τρυπάρει ούτε να καίγεται, ακόμα και μετά τη χρήση, δεν πρέπει να φερόνται κοντά σε φλόγα ή παρακείμενα αντικείμενα. Διατηρείται σε θερμοκρασία παραβλεπόμενης. Bar. Καθ. 90g-135ml. X.T. 8.21e

Η ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ

Ο ηγέτης σε όλη την αγορά αντιφθειρικών είναι το **Para Plus** της εταιρείας **Olvos Science**, φάρμακο ΜΥΣΥΦΑ με κουπόνι. Σύμφωνα με τις προδιαγραφές της εταιρείας, το Para Plus είναι το μοναδικό φθειροκτόνο που εξοντώνει ακόμα και τις ψείρες που αντέχουν αλλήλα και τις κόνιδες, γιατί περιέχει τρία ενεργά συστατικά (μαλθάριο, περμεθρίνη και piperonyl butoxide) που δρουν ταυτόχρονα με διαφορετικό μηχανισμό δράσης. Έτσι οι ψείρες δεν μπορούν να αντισταθούν, αφού ένας τέτοιος συνδυασμός είναι γενετικά απρόσβλητος. Στην επιστημονική τεκμηρίωση της Olvos Science, επισημαίνεται: «Το πρόβλημα της ανθεκτικότητας οφείλεται στην αντοχή που έχουν αναπτύξει οι ψείρες, η οποία είναι αποτέλεσμα της ικανότητας της ψείρας να μπορεί να επιβιώνει σε μια φθειροκτόνο δραστική ουσία που θεωρητικά θα έπρεπε να την εξοντώσει. Σύμφωνα με τους παρασιτολόγους, η ψείρα δεν μπορεί να αναπτύξει αντοχή σε 2 διαφορετικά ενεργά συστατικά που δρουν ταυτόχρονα και με διαφορετικό τρόπο, διότι ένας τέτοιος συνδυασμός είναι γενετικά απρόσβλητος. Το φαινόμενο ακολουθεί τους κανόνες της κληρονομικότητας του Mendel και μεταδίδεται από γενιά σε γενιά. Επιπλέον, οι παρασιτολόγοι τονίζουν ότι για να είναι αποτελεσματική μια αντιφθειρική αγωγή θα πρέπει να αντιμετωπίζει το ίδιο αποτελεσματικά και την κόνιδα (το αυγό), αφού ως γνωστό ευθύνεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό για την επαναμόλυνση».

Το Para Plus δρα γρήγορα και αποτελεσματικά. Αρκεί μόνο μια εφαρμογή για 10 λεπτά, για να εξοντώσει όχι μόνο τις ψείρες αλλήλα και τις κόνιδες, αφού εισχωρεί και στο κέλυφος του αυγού της ψείρας.

Είναι ιδιαίτερα εύχρηστο, σε μορφή αερολύματος, με ειδικό ρύγχος εφαρμογής για να εξασφαλίζει τη συνεργασία του παιδιού. Δεν μυρίζει, δεν λιπαίνει και αφαιρείται εύκολα με οποιοδήποτε σαμπούνι.

Οι οδηγίες χρήσης: Το Para Plus ψεκάζεται σε στεγνά μαλλιά, τοποθετώντας το ειδικό



ρύγχος ανάμεσα στις ρίζες των μαλλιών σε μικρή απόσταση από το δέρμα, διαβρέχοντας πολύ καλά τα μαλλιά από τις ρίζες μέχρι τις άκρες. Παραμένει για να δράσει για 10 λεπτά και στη συνέχεια λούζετε τα μαλλιά με οποιοδήποτε σαμπούνι και χτενίζετε προσεκτικά με ένα ειδικό χτενάκι που χρησιμοποιείται για την απομάκρυνση των αυγών και των ψειρών, φροντίζοντας να το πλένετε κάθε φορά με καυτό νερό και σαπούνι. Δεν απαιτείται η επανάληψη της εφαρμογής.

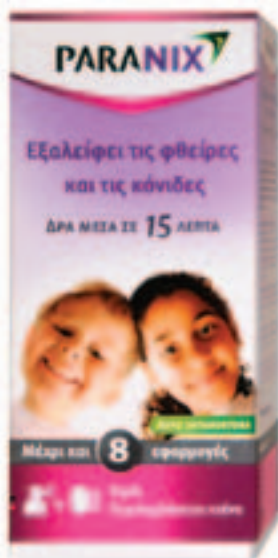
Το **Paranix** της **Omega Pharma** κατέχει ηγετική θέση στην υποκατηγορία που ονομάζεται «φυσικά αντιφθειρικά». Η σύνθεσή του περιλαμβάνει αιθέρια έλαια γλυκάνισου, καρύδας και ylang-ylang, που βοηθάει στο να μην υπάρχει ο παραμικρός ερεθισμός στο τριχωτό της κεφαλής.

Η δράση του είναι καθαρά μηχανική: Τα έλαια αποφράσσουν την αναπνευστική οδό της ψείρας η οποία πεθαίνει από ασφυξία, δίχως να μπορεί να προβάλλει αντίσταση στη δράση του προϊόντος. Το προϊόν συνδυάζει απόλυτη αποτελεσματικότητα με απόλυτη ασφάλεια.

Το Paranix στηρίζει την επικοινωνία του σε ισχυρή διαφημιστική υποστήριξη στην τηλεόραση και τα περιοδικά την περίοδο Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου, διαθέτει μία πολύ ισχυρή ομάδα ιατρικής ενημέρωσης της Omega Pharma Hellas στους παιδίατρος και κάνει προσφορές κατα-

ναλωτή μέσα στο φαρμακείο.

As αναφερθεί ότι η ίδια εταιρεία έχει και το Nix, συνταγογραφούμενο φάρμακο, με χημική σύνθεση.



Από την **Arriani** προτείνεται το **Hedrin™**, ιατροτεχνολογικό βοήθημα σε λοσιόν και spray. Περιέχει Διμεθικόννη 4% w/w, που δεν είναι χημικό δηλητήριο και λειτουργεί με ένα φυσικό μηχανισμό που καθυπτεί αποτελεσματικά την ψείρα, φράζει τους πόρους της εμποδίζοντας όλες τις φυσιολογικές λειτουργίες της και τελικά την «πνίγει» από ασφυξία. Τα άλλα συστατικά είναι Κυκλομεθικόννη 5 (σιλικόννη που χρησιμοποιείται σε μαλακτικά μαλλιών), ένα συστατικό φορέας που εξατμίζεται μετά από την εφαρμογή, αφήνοντας τη Διμεθικόννη πίσω για να εξοντώσει τις ψείρες. Σύμφωνα με τα δεδομένα της εταιρείας, νεότερα κλινικά δεδομένα αποδεικνύουν ότι το Hedrin™ σκοτώνει τις ψείρες και τα αυγά τους με φυσικό τρόπο, χωρίς να δημιουργεί

φαινόμενα ανθεκτικότητας, εξαφανίζοντας τις ψείρες σε μία μόνο ώρα.

Τρόπος χρήσης: Απλώστε το υγρό ομοιόμορφα στα μαλλιά από τις ρίζες μέχρι τις άκρες. Μετά την εφαρμογή, αφήστε το διάλυμα στα μαλλιά για μία ώρα. Ξεπλύνετε με κανονικό σαμπούνι, ξεβγάλετε σχολαστικά με νερό και στεγνώστε.

Είναι σημαντικό να χρησιμοποιηθεί το διάλυμα Hedrin™ ξανά μετά από επτά



ΨΕΙΡΕΣ & ΚΟΝΙΔΕΣ;



Hedrin®

Χωρίς χημικά
φθειροκτόνα

Οι ψείρες φεύγουν φυσικά!

Με το Hedrin® σε μια μόνη ώρα μπορείτε να απαλλαγείτε από τις ψείρες και τις κόνιδες με εντελώς φυσικό τρόπο! Χάρη στη Διμεθικόνη, ένα δραστικό αλλά όχι χημικό συστατικό, το Hedrin® είναι απόλυτα ασφαλές, ακίνδυνο και άοσμο.

Είναι το μόνο κατάλληλο για μωρά εξ' μηνών και παιδιά με άσθμα ή έκζεμα. Απλώνεται πολύ εύκολα, δε χρειάζεται χτένισμα ή ειδικό χτένι και απομακρύνεται με ένα λούσιμο με το συνηθισμένο σας σαμπουάν.



arriani
pharmaceuticals

ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Γραμμή Επικοινωνίας:
210 66 83 000



ημέρες για να αντιμετωπίσει οποιεσδήποτε ψείρες που μπορεί να εκκολλάθηκαν την περίοδο εκείνη από αυγά που τυχόν παρέμειναν. Η Lotion Hedrin™ είναι απόλυτα ασφαλής, η μόνη που μπορεί να χρησιμοποιηθεί ακόμη και σε μωρά 6 μηνών ή σε παιδιά που υποφέρουν από άσθμα ή έκζεμα.

Pierre Fabre προτείνει τη σειρά **ITAX** για την εξόντωση των ψειρών σε 4 κινήσεις:

1. ΕΞΟΝΤΩΝΩ με την **ITAX Lotion Antipoux**, λοσιόν σε σπρέι, με ελαιώδες σιλικονούχο σύμπλοκο (ρητίνες, έλαια, σιλικόνες) σε ισοηποπηλική αλκοόλη, χωρίς χημικό αντιφθειρικό και χωρίς αιθέρια έλαια. Προϊόν δερματολογικά ελεγμένο και άριστα ανεκτό, η αντιφθειρική λοσιόν ITAX, δρα απευθείας στις ψείρες και τις κόνιδες με ένα φυσικό μηχανισμό που δεν δημιουργεί φαινόμενο ανοχής. Με την εφαρμογή, το ελαιώδες σιλικονούχο σύμπλοκο καλύπτει τα παράσιτα σχηματίζοντας ένα πραγματικό φιλμ που φράσσει τις αναπνευστικές οδούς των ψειρών, αηλιά και των κονιδών! Ψείρες και κόνιδες πεθαίνουν από ασφυξία. Κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα (μετά από 1 μοναδική εφαρμογή!), 92 % ενάντια στις ψείρες και 77% ενάντια στις κόνιδες.

Οδηγίες χρήσης: Ψεκάστε επαρκή ποσότητα από τη λοσιόν ITAX σε στεγνά μαλλιά και τριχωτό κεφαλής. Κάνετε μασάζ ώστε να εμποτιστούν καλά. Αφήστε να δράσει για 1 ώρα και ύστερα χτενίστε τα μαλλιά με ένα λεπτό χτένι για να απομακρύνετε τις νεκρές ψείρες και κόνιδες. Λούστε τα μαλλιά με ένα απαλό σαμπουάν. Επαναλάβετε την αγωγή μετά από 7 ημέρες, επειδή τυχόν εναπομείναντες κόνιδες μπορεί να εκκολλασθούν τις πρώτες ημέρες.

2. ΛΟΥΖΩ με **ITAX Relais Shampooing Doux**, ένα καταπραυντικό σαμπουάν για τον κνησμό και τον ερεθισμό του τριχωτού της κεφαλής. Περιέχει γλυκίνη και φυτικό πολυσακχαρίδιο σε μια απαλή καθαριστική βάση. Είναι ένα συμπληρωματικό προϊόν άριστα ανεκτό, που χρησιμοποιείται μετά την αντιφθειρική αγωγή.

3. ΞΕΚΟΛΛΑΩ με το **ITAX Vaporisateur décolleur de lentes**, που ψεκάζεται στο σύνολο των μαλλιών μετά το λούσιμο, λειαίνει το στέλεχος της τρίχας, διευκολύνοντας έτσι την αποκόλληση της κόνιδας και την εξάλειψή της. Χάρη στη μαλακτική του δράση, επιτρέπει και στις πιο λεπτές χτένες να γλιστρήσουν μέσα στα μαλλιά.

4. ΧΤΕΝΙΖΩ με το λεπτό χτένι **ITAX peigne** πο φέρει μια πολύ λεπτή



διπλή σειρά από δόντια, ιδιαίτερα αποτελεσματική και πρακτική και επιτρέπει τη ριζική απομάκρυνση των ψειρών και των κονιδών.

Σχετικά με τις ενέργειες επικοινωνίας της σειράς, η κυρία Βασιλική Μπουρνάζου μας πληροφορεί: «Ενημερώνουμε τους παιδίατρος και τους δερματολόγους μέσω της ομάδας μας ιατρικής ενημέρωσης. Ενημερώνουμε τους φαρμακοποιούς με καταχωρήσεις σε φαρμακευτικά περιοδικά και ειδικές εκπαιδεύσεις από τους πωλητές μας. Παράλληλα, ενημερώνουμε τους καταναλωτές με ειδικά έντυπα στο φαρμακείο και το χώρο αναμονής στα ιατρεία καθώς και με αναφορά των προϊόντων σε περιοδικά για τους γονείς ή εφημερίδες-περιοδικά ομορφιάς. Τέλος κάνουμε και ειδικές προσφορές στο φαρμακείο: lotion+χτένι, lotion+shampoo».

Η νέα σειρά **Lice Free** της **FREZYDERM** στηρίζεται σε συνδυασμό δραστικών ουσιών φυτικής προέλευσης που δρουν με φυσικό τρόπο.

Το Lice Free Set είναι μία ολοκληρωμένη αντιφθειρική αγωγή που περιλαμβάνει εξειδικευμένο σαμπουάν, δραστική λοσιόν και ειδική χτένα.

Ο συνδυασμός αιθέρων ελαίων (Tea tree, Geranium, Lavender, Neem oil), εκχυλίσματος Καλέντουλας και Acetum, παρεμποδίζει την ανάπτυξη της ψείρας και διαλύει την κόλλα χιτίνης που συγκρατεί την κόνιδα στην τρίχα.

Η χρήση ακολουθεί 2 στάδια:

Στάδιο 1: Λούσιμο με το σαμπουάν Lice Free και παραμονή του αφρού για δέκα λεπτά, πλύση και χτένισμα.

Στάδιο 2: Εφαρμογή της λοσιόν Lice Free για δέκα λεπτά και σχολαστικό χτένισμα. Η λοσιόν παραμένει στα μαλλιά.

Επανάληψη της όλης διαδικασίας την 3η-7η-10η και 14η ημέρα.

Η σειρά ολοκληρώνεται με την Lice Rep lotion, μία καθημερινή λοσιόν που προστατεύει από επαναμόλυνση. Τα προϊόντα είναι PARABENS free.

Από την **POWER HEALTH** και η σειρά **Nice 'n Clear** με Neem oil, έλαια και εκχυλίσματα φυτών. Η λοσιόν Nice 'n Clear εξαφανίζει τις ψείρες και τα αυγά τους, φροντίζοντας παράλληλα το κεφάλι και το τριχωτό της κεφαλής των παιδιών, ενώ το σαμπουάν Nice 'n Clear



Ρεσβερατρόλη: το μυστικό για νιάτα
που διαρκούν και καρδιά που αντέχει...

Τι σώζει τους Γάλλους από τις καρδιοπάθειες;

η εκπληκτική αντιοξειδωτική ουσία
του κόκκινου κρασιού.

Θαύματα
της φύσης...

Πέτρο, σήμερα
σφύξεις από υγεία!

Ναι!
Ήπια 138 ποτήρια
κόκκινο κρασί!

...αλλά χωρίς
το αλκοόλ...

Η ρεσβερατρόλη έγινε αρχικά γνωστή σαν το ισχυρό αντιοξειδωτικό που προστατεύει τους Γάλλους από τις καρδιοπάθειες.

Πράγματι, έρευνες έδειξαν ότι οι λαοί που καταναλώναν τροφές πλούσιες σε κορεσμένα λίπη υπέφεραν από υψηλά ποσοστά καρδιαγγειακών παθήσεων. Μόνη εξαίρεση οι Γάλλοι ("γαλλικό παράδοξο").

Ακολούθησαν έρευνες που υπέδειξαν σαν υπεύθυνο του περίεργου φαινομένου τη ρεσβερατρόλη, συστατικό του κόκκινου κρασιού. Ως γνωστόν, οι Γάλλοι πίνουν αφθονο κόκκινο κρασί.

Πρόσφατα, σημειώθηκε ερευνητική έκρηξη σχετικά με τη ρεσβερατρόλη, με αποτέλεσμα να αποκαλυφθούν και νέες ιδιότητες. Ετσι, σήμερα η ρεσβερατρόλη θεωρείται εξαιρετικά ευεργετική για την υγεία μας, τόσο γενικά, όσο και στους ακόλουθους τομείς:

- | | |
|--------------------------------|----------------|
| - Καρδιαγγειακή υγεία | - Αντιγήρανση |
| - Εγκεφαλικές λειτουργίες | - Υγεία οστών |
| - Υγιή επίπεδα ζαχάρου | - Μυϊκή ισχύς |
| - Έλεγχος κυτταρικής διαίρεσης | - Υγεία ματιών |

RESVERATROL 125 της Nature's Plus:

Κάθε δόση περιέχει, τόση ρεσβερατρόλη, όση 138 ποτήρια κόκκινο κρασί!

- Η ισχυρότερη φόρμουλα ρεσβερατρόλης, διεθνώς.
- Απίστευτη αντιοξειδωτική ισχύς: 7.500 μονάδες ORAC.
- Με συνεργικά αντιοξειδωτικά υπερ-φρούτα και βότανα (ρόδι, αcai, ποπύ, πράσινο τσάι, κ.ά.), για μέγιστη προστασία.
- Παρατεταμένη αποδέσμευση συστατικών, για μέγιστη απορρόφηση.
- Χωρίς αλκοόλ, γλουτένη, συντηρητικά, τεχνητά χρώματα.

Διπλή εγγύηση ταυτότητας προϊόντος, με ποιοτική / ποσοτική ανάλυση ανεξάρτητου εργαστηρίου.



Γεν. Αντίπος: NATURAL PLUS AE | Αγ. Γεωργίου 14 | 151 27 Μελίτσια

Τηλ.: 210 61.32.478, 210 61.34.604 | www.naturesplus.com

Β. Ελλάδα: Τηλ.: 2310 430 035 | Κύπρος: Τηλ.: 00357 25761276

Nature's Plus.
The Energy Supplements.

προστατεύει και προλαμβάνει την εξάπλωση του προβλήματος.

Το Neem oil σε συνδυασμό με έλαια και εκχυλίσματα φυτών που περιέχονται στα προϊόντα Nice 'n Clear, αφαιρούν εύκολα και γρήγορα τις ψείρες, ενώ παράλληλα ενυδατώνουν τα μαλλιά αφήνοντας μια δροσερή και καθαρή αίσθηση. Η σύνθεση και των δύο προϊόντων είναι ασφαλής και ειδικά μελετημένη για το ευαίσθητο κεφάλι του παιδιού, ενώ μπορούν να χρησιμοποιηθούν και προληπτικά.



Από την **Green Import** προτείνεται ένα προστατευτικό έλαιο για λούσιμο, το **Olio Di Pid**, το οποίο δημιουργεί ένα απωθητικό περιβάλλον για τα παράσιτα.

Είναι εξαιρετικά εύκολο στη χρήση. Απλώνεται ομοιόμορφα σε στεγνά μαλλιά και στο δέρμα του κεφαλιού με τη βοήθεια μίας ειδικής χτένας με λεπτά και στενά δοντάκια έτσι ώστε να απομακρυνθούν τα παράσιτα και τα αυγά τους και μετά ξεβγάζεται επιμελώς. Τα μαλλιά είναι πλέον απόλυτα υγιή και καθαρά.

Με το Olio Di Pid μπορείτε να λούξετε τα μαλλιά όσο συχνά θέλετε. Είναι ευδιαστό χάρη στις φυσικές ουσίες που περιέχει.

Για πρόληψη και συντήρηση προτείνεται το Spray Di Pid, ένα απολυμαντικό



σπρέι το οποίο δημιουργεί ένα απωθητικό περιβάλλον για τα παράσιτα.

Τα υπέροχα αιθέρια έλαια περγαμόντου, θυμαριού, λεβάντας, γερανιού, δενδρολίβανου, φασκόμηλου και το ξύδι (φυσική θεραπεία των γιαγιάδων μας) περιέχονται σε αυτό το προϊόν, δημιουργώντας ένα «άβιοτο» περιβάλλον για τις ψείρες, αποτρέποντάς τις αποτελεσματικά. Οδηγίες χρήσης: Ψεκάζεται σε στεγνά μαλλιά και απλώνεται ομοιόμορφα στο τριχωτό και στο δέρμα του κεφαλιού. Το Spray Di Pid ολοκληρώνει και παρατείνει την δράση του Olio Di Pid και μπορεί να χρησιμοποιηθεί καθημερινά. Να αποφεύγεται η επαφή με τα μάτια. Δεν ξεβγάζεται.



Από τη μάρκα φυσικών προϊόντων **Korpes** για την ολοκλήρωση της αντιφθειρικής προστασίας και για προληπτική χρήση προτείνονται το **ΣΑΜΠΟΥΑΝ ΜΕ ΜΗΛΟΞΙΔΟ** και η **ΛΟΣΙΟΝ ΜΕ ΜΗΛΟΞΙΔΟ**, που βοηθούν στην απομάκρυνση της κόνιδας μετά από τη χρήση αντιφθειρικών προϊόντων. Περιέχουν εκχυλίσματα δεντρολίβανου, φασκόμηλου, θυμαριού και λεβάντας και προλαμβάνουν την επανεμφάνιση των φθειρών, ενώ καταπραΰνουν το ευαίσθητο δέρμα της κεφαλής. Η προβιταμίνη B5 δυναμώνει τα ταλαιπωρημένα από τη θεραπεία μαλλιά.

Χωρίς parabens, σιλικόνες, mineral oils, προπιλυνογλυκόλη, αιθανολαμίνες.

ΚΑΙ ΚΑΤΙ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟ!

Ηλεκτρική χτένα για ψείρες LCS από την εταιρεία **Medisana**. Διαθέτει μεταλλικά δόντια

χτένας που τα διαπερνά χαμηλής τάσης ρεύμα. Έτσι με ένα απλό χτένισμα οι ψείρες που έρχονται σε επαφή με τα δόντια



της χτένας σκοτώνονται ακαριαία. Διαθέτει ηχητική ένδειξη λειτουργίας η οποία διακόπτεται στιγμιαία όταν μια ψείρα σκοτωθεί και ενσωματωμένο βουρτσάκι για τον καθαρισμό της χτένας.

Αντιμετωπίζει τις ψείρες άμεσα και αποτελεσματικά και απαλλάσσει από αυτές εύκολα, ακίνδυνα και ανώδυνα, χωρίς χημικά.

Λειτουργεί με μια απλή μπαταρία AA και είναι ιδανική για παιδιά αλλά και επίσης κατάλληλη και για κατοικίδια ζώα (σκύλους, γάτες). ■

Πόπη Χαραμή

[MERCHANDISING]

Εγγυημένη προβολή σε 4 βήματα

1 Εκθέστε τα αντιφθειρικά στο σωστό σημείο στο χώρο πώλησης.

Τα προ όντα που δεν είναι φάρμακα μπορούν να τοποθετηθούν ιδανικά κοντά στο χώρο με τα παιδικά καλλυντικά. Στα ράφια τοποθετήστε δείκτες και διαχωρίστε τα αντιφθειρικά από τα προ όντα πρόληψης

2 Εκθέστε τα προ όντα ιδιαίτερα τους μήνες Σεπτέμβριο και Οκτώβριο και ετοιμάστε και τις κατάλληλες βιτρίνες

3 Μιλήστε στις μπότες με τον κατάλληλο τρόπο. Δώστε πληροφοριακά έντυπα και εξηγήστε λεπτομερώς τον τρόπο χρήσης, ακόμη και αν η μπότε σας ζητά ένα προ όν που ήδη γνωρίζει

4 Προτείνετε τους κατάλληλους συνδυασμούς προ όντων για αποτελεσματικότερη αγωγή όπως: Θεραπευτική λουσιών + ειδικό σαμπουάν ή Θεραπευτική λουσιών + ειδικό χτενάκι

NEO

Ο ειδικός στις βιταμίνες



ECHINACEA

Φυσικό συμπλήρωμα διατροφής
για πρόληψη και ενίσχυση του οργανισμού

Χάρη στη μοναδική σύνθεση από εκχυλίσματα φυτών Echinacea, Αταερόλο, Καρπό άγριου τριαντάφυλλου, Βιταμίνη C και Ψευδάργυρο η **Lanes Echinacea**:

- Ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα του οργανισμού, συμβάλλοντας στη διατήρηση της καλής υγείας.
- Μπλακάρει τη δράση των ιών.
- Αντιμετωπίζει φυσικά το κρυολόγημα και το συνάχι επιταχύνοντας την θεραπεία τους.
- Διασφαλίζει καθημερινά την κάλυψη των αναγκών του οργανισμού σε Βιταμίνη C και Ψευδάργυρο.

Σε 2 υπέροχες γεύσεις
Βατόμονο
& Μήλο-κανέλα

Πίνεται ζεστό
ή κρύο

Συσκευασία:
20 δισκία



Χ.Τ. : 7,14€
Π.Λ.Τ. : 10,50€

Διανομή στην Ελλάδα:
Γρ. Σαράντης ABEE
Τηλ. 210 2887500
www.sarantis.gr



Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Οι βασικοί κανόνες

Ποιος είναι ο καλύτερος σύμμαχος του φαρμακοποιού - μάντζερ; α φυσικά, ο υπάλληλός του που κάνει τη διαφορά απέναντι στους πελάτες του. ποιο λοιπόν και αν είναι το στίλ της διοίκησης που εξασκείτε, ορισμένοι κανόνες είναι βασικοί για την αποτελεσματική διαχείριση της ομάδας του φαρμακείου σας.

Σ

ήμερα περισσότερο από ποτέ, όπως και σε κάθε επιχείρηση αήλωσατε, ο φαρμακοποιός οφείλει να αναδείξει τα ταλέντα των υπαλλήλων του. Εύκολο να το πει κανείς στη θεωρία! Αήλά as μη γελιόμαστε, στην πράξη είναι το πιο δύσκολο πράγμα να διαχειριστείς τους ανθρώπους με τις ιδιαιτερότητες, τα απρόβλεπτα και τις αήλαγές στη συμπεριφορά τους. Είτε το θέλουμε όμως είτε όχι, ο πλούτος μιας επιχείρησης είναι οι άνθρωποι που δουλεύουν εκεί.

Για να αξιολογήσετε λοιπόν αήλά και να εμπλουτίσετε τις γνώσεις σας πάνω στη διοίκηση προσωπικού σας, στο παρόν άρθρο θα δούμε μαζί τους βασικούς κανόνες του μάντζμεντ.

Να διοικείτε ανάλογα με την περίπτωση

Δεν υπάρχει ένα στίλ διοίκησης απόλυτο, αήλά διάφορα στίλ που θα πρέπει να εφαρμόζονται ανάλογα με την περίπτωση.

Έτσι συνιστάται σε όλους το «να διοικείς ανάλογα με την περίπτωση».

Συνοπτικά υπάρχουν 4 στίλ διοίκησης για το φαρμακοποιό – μάντζερ

1 Το **διευθυντικό**, για να βάλει σε τάξη μια οργάνωση εργασίας

2 Το **ενθαρρυντικό**, για να βοηθήσει την ομάδα να βρει το ρυθμό της

3 Το **συμμετοχικό**, για να δημιουργήσει ένα ομαδικό πνεύμα όπου όλοι συμμετέχουν

4 Το **να δίνει αρμοδιότητες**, για να έχει χρόνο να ελέγχει, να καθοδηγεί και να προλάβει καταστάσεις. Οι ειδικοί λένε ότι δεν θα πρέπει να διοικούμε ανάλογα

με τη προσωπικότητα του υπάλληλου, αλλά ανάλογα με το βαθμό ικανότητας και αυτονομίας του.

Για παράδειγμα, ένας νέος υπάλληλος που είναι στο στάδιο μάθησης χρειάζεται καθοδήγηση σε όλα, ενώ ένας παλιός θα πρέπει να έχει εμπειρία και να αναλάβει τις ευθύνες του χωρίς συνεχή καθοδήγηση.

Τελικά ένας καλός φαρμακοποιός μάντζερ είναι αυ-

Test

(Κάντε το τεστ σημειώνοντας ένα μόνο κουτάκι σε κάθε ερώτηση)

1. ΕΙΣΤΕ ΚΥΡΙΩΣ

- A. Συγκεντρωτικός ☐
- B. Στρατηγικός ☐
- Γ. Ουμανιστής ☐
- Δ. Δυναμικός ☐

2. ΔΕΝ ΑΝΕΧΕΣΤΕ ΣΤΟΝ ΥΠΑΛΛΗΛΟ ΣΑΣ

- A. Ταν κάνει μισές δουλειές ☐
- B. Ταν είναι αγενής ☐
- Γ. Ταν φεύγει χωρίς προειδοποίηση ☐
- Δ. Ταν δεν παίρνει πρωτοβουλίες ☐

3. ΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ ΣΑΣ, Η ΟΜΑΔΑ ΣΑΣ

- A. Αντιπροσωπεύουν ένα αξιόλογο εργαλείο δουλειάς ☐
- B. Είναι αναπόσπαστο κομμάτι της εικόνας του φαρμακείου σας ☐
- Γ. Είναι ο στυλοβάτης της επιχείρησής σας ☐
- Δ. Αποτελούν ένα ατού για να εκμεταλλευτείτε ☐

4. ΤΟ ΚΥΡΙΟΤΕΡΟ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑ ΣΑΣ

- A. Θέλετε όλα να περνούν από σας ☐
- B. Δύσκολα δίνετε πλήρη αρμοδιότητα ☐
- Γ. Δεν μπορείτε να πείτε όχι ☐
- Δ. Δείχνετε πλήρη εμπιστοσύνη ☐

5. ΓΙΑ ΣΑΣ ΤΟ ΝΑ ΔΙΟΙΚΕΙΤΕ ΕΙΝΑΙ

- A. Ένα αναπόφευκτο κακό ☐
- B. Μία πρόκληση ☐
- Γ. Ένα εγχείρημα με αμοιβαίο όφελος ☐
- Δ. Μια πραγματική ευχαρίστηση ☐

6. Η ΟΜΑΔΑ ΣΑΣ, ΣΑΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ ΣΑΝ

- A. Το απόλυτο αφεντικό ☐
- B. Ένα άτομο αναφοράς σε κάθε τους πρόβλημα ☐
- Γ. Ένα αφεντικό αλλά και συνεργάτη μαζί ☐
- Δ. Έναν πραγματικό μάντζερ ☐

7. ΕΝΑΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΣΑΣ ΖΗΤΑ 2 ΜΕΡΕΣ ΑΔΕΙΑ, ΑΛΛΑ ΘΑ ΑΦΗΣΕΙ ΕΚΚΡΕΜΗ ΤΗ ΘΕΣΗ ΤΟΥ

- A. Του λέτε όχι ή διαφορετικά του το κρατάτε σαν προηγούμενο ☐
- B. Ζητάτε από κάποιον άλλο να τον αντικαταστήσει ☐
- Γ. Αυτές οι 2 μέρες είναι σημαντικές γι' αυτόν. Τον αντικαθιστάτε εσείς ☐
- Δ. Θα πρέπει αυτός να συνεννοηθεί με τους άλλους για αντικατάσταση στο πόστο του ☐

8. ΑΝΑΚΟΙΝΩΝΕΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΛΗΨΗ ΕΝΟΣ ΝΕΟΥ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ

- A. Την ημέρα της πρόσληψης ☐
- B. Πληροφορείτε τους άλλους από πριν σε μια σύντομη συνάντηση ☐
- Γ. Ζητάτε προηγουμένως τη γνώμη από τον υπάλληλο που είναι το «δεξί σας χέρι» ☐
- Δ. Όλοι είναι ήδη πληροφορημένοι ☐

9. ΕΝΑΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΔΕΝ ΚΑΝΕΙ ΚΑΤΙ ΣΩΣΤΑ

- A. Του εκθέτετε τα αδύνατα σημεία του και του δίνετε σαφείς οδηγίες και στόχους ☐
- B. Το συζητάτε μαζί του ζητώντας να μάθετε την αιτία του προβλήματος ☐
- Γ. Του εξηγείτε ξανά τις υποχρεώσεις και τους στόχους του ☐
- Δ. Του το αναφέρετε απλά και ήρεμα, χωρίς υπεκφυγές ☐

10. ΤΟ «ΔΕΞΙ ΣΑΣ ΧΕΡΙ» ΕΚΑΝΕ ΜΙΑ ΥΠΕΡΜΕΤΡΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ

- A. Φυσικό, αφού μόνο ο φαρμακοποιός είναι αρμόδιος να κάνει παραγγελίες ☐
- B. Του λέτε ότι στηρίζετε σε αυτόν για να μην ξανασυμβεί αυτό ☐
- Γ. Την επόμενη φορά θα κάνετε μαζί την παραγγελία ☐
- Δ. Του εξηγείτε το κόστος ενός υπερ-στοκαρίσματος και τους τρόπους για να αποφεύγει τις παγίδες των πωλητών ☐

11. ΚΑΝΕΤΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

- A. Μια φορά το χρόνο για να ανακοινώσετε τα νέα σας σχέδια και τους στόχους ☐
- B. Κάθε φορά που θέλετε να ανακοινώσετε ένα νέο σας πλάνο ή αντιμετωπίζετε ένα σοβαρό πρόβλημα ☐
- Γ. Μια φορά το μήνα, όπου ο καθένας παρουσιάζει τα θέματα που τον απασχολούν ☐
- Δ. Τακτικά για να κάνετε απολογισμό των καταστάσεων ☐

12. ΓΙΑ ΣΑΣ ΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟΝ ΥΠΑΛΛΗΛΟ ΕΙΝΑΙ

- A. Μια συνάντηση για να επιληψήτε τον υπάλληλο ☐
- B. Μια συνάντηση απαραίτητη για να ξέρει τις υποχρεώσεις του αλλά και να τεθούν και τα επιτεύγματά του ☐
- Γ. Μια σημαντική ενέργεια για εξέλιξη ☐
- Δ. Μια απαραίτητη ενέργεια για να γνωρίζουμε τι περιμένουμε από τον καθένα ☐

τός που είναι ευέλικτος, που μπορεί και προσαρμόζει το στιλ της διοίκησης ανάλογα με τις περιστάσεις. Ένα καλό αφεντικό είναι αυτός που διαθέτει ικανότητες διευθυντικές αλλά και ενθαρρυντικές, αλλά και γνωρίζει να τις εφαρμόζει στη σωστή αναλογία, την κατάλληλη στιγμή.

Για να μπορεί όμως να περνά εύκολα από ένα στιλ διοίκησης στο άλλο, θα πρέπει να γνωρίζει το κυρίαρχο και χαρακτηριστικό του στιλ διοίκησης.

Στο διηλεκτικό τεστ ανακαλύψτε το στιλ σας ανάλογα με την προσωπικότητά σας.

Προσδιορίστε τους κανόνες του παιχνιδιού

Οι συνεργάτες σας, όποιοι και αν είναι ο αριθμός τους, θα πρέπει να γνωρίζουν τις αξίες και τους κανόνες της επιχείρησής σας.

Οι αξίες της επιχείρησης

Διευκρινίστε με σαφήνεια τις προσδοκίες και τις προτεραιότητές σας για το φαρμακείο σας: Εξασφάλιση της ποιότητας στην εκτέλεση συνταγών και όχι μόνο, ικανοποίηση του πελάτη, πληροφόρηση του πελάτη κ.ο.κ. Ο στόχος είναι να ακολουθούν όλοι ένα γενικό σχέδιο εργασίας και συμπεριφοράς, βασισμένο στις ίδιες αξίες: Δικαιοσύνη, ισότητα, σεβασμός του άλλου κ.λπ.

Προσδιορίστε γραπτά τους κανόνες της δουλειάς

Τίποτε βασικό δεν θα πρέπει να παραλείψετε, ώστε να μην υπάρχει αφορμή για παρεξηγήσεις και συγκρούσεις. Η οργάνωση της εργασίας στο φαρμακείο θα πρέπει να είναι ξεκάθαρη σε όλους: Ποιες οι αρμοδιότητες και υπευθυνότητες του καθένα, μέχρι πού φτάνει η αρμοδιότητα του καθένα, ποιος παίρνει τις αποφάσεις, πώς παίρνονται οι αποφάσεις, πώς προτείνουμε ή ζητάμε κάτι κ.λπ.

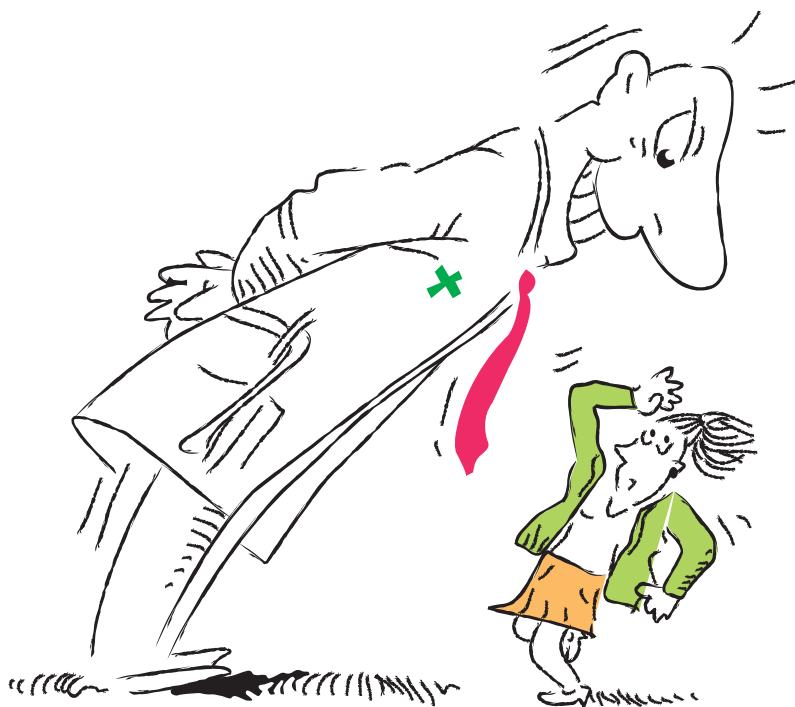
Αρχικά θα πρέπει να καταγράψουμε τις διάφορες εργασίες του φαρμακείου, που όλοι γνωρίζετε και βάσει αυτών ορίζουμε τους αρμοδίους για να τις εκτελέσουν. Αυτές συνοψίζονται:

Εξυπηρέτηση στον πάγκο

- Σωστή εκτέλεση συνταγών
- Συμβουλές υγείας
- Πώληση παραφαρμακευτικών

Υπευθυνότητα τομέων και κατηγοριών προϊόντων

- Παραλαβή και τακτοποίηση προϊόντων στα ράφια
- Merchandizing - Βιτρίνα
- Προβολές προϊόντων
- Εργαστήριο
- Καθαριότητα τομέων



Προμήθειες - Εμπορική διαχείριση

- Έλεγχος sell-in, sell-out, στοκ
- Παραγγελίες (Φαρμακαποθήκη και άλλοι προμηθευτές)
- Διαπραγμάτευση με εταιρείες και προμηθευτές
- Πολιτική τιμών και εκπτώσεων
- Ταμείο και λογαριασμοί προμηθευτών και πελατών

Συνταγές Ταμείων - Τράπεζες

- Γραμματειακή υποστήριξη

Οικονομική διαχείριση - Πλάνο εσόδων-εξόδων

Διοίκηση γενικά

- Οργάνωση εργασίας - Ανάθεση αρμοδιοτήτων
- Οργάνωση συναντήσεων εργασίας
- Κινητοποίηση, πληροφόρηση, εκπαίδευση, κατεύθυνση και έλεγχος προσωπικού
- Εφημερίες

Δημόσιες σχέσεις με γιατρούς, πελάτες και προμηθευτές

Για κάθε βασική λειτουργία από τις παραπάνω ορίζετε τον αρμόδιο συμπεριλαμβανοντας και τον εαυτό σας.

Βάλτε στόχους σε όλους αλλά και στον εαυτό σας

Σε όλες τις περιπτώσεις, στόχος είναι ένα αναμενόμενο αποτέλεσμα σε έναν καθορισμένο χρόνο, βραχυπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο, που μπορεί βέβαια να αναθεωρηθεί ανάλογα με την πορεία του σχεδίου.

Οι στόχοι είναι ποιοτικοί αλλά και ποσοτικοί και πάντα μετρήσιμοι.



Οι στόχοι δεν πρέπει να είναι πολλοί σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα διότι αποσυντονίζουν.

Οι στόχοι θα πρέπει να αναλυθούν και να είναι εφικτοί, για να αποφύγετε παρεξηγήσεις (π.χ. «δεν ήμουν ενήμερος», «δεν είχα καταλάβει το επείγον του θέματος») ή και αρνητικές αντιδράσεις από τους συνεργάτες («αυτό δεν γίνεται, είναι αδύνατο»).

Μην παραλείψετε να δώσετε κίνητρα υλικά και μη υλικά («γιατί να το κάνω;» «ποιο θα είναι το δικό μου όφελος;»), καθώς και τη σωστή εκπαίδευση και πληροφόρηση για τη διαδικασία της επίτευξής τους («δεν ήξερα τι να κάνω και πώς να το κάνω»).

Οργανώστε συναντήσεις εργασίας

Σημαντική λειτουργία για τον κώδικα ποιότητας της δουλειάς μας είναι τα **meetings εργασίας**. Πώς αλλιώς θα αναπτυχθεί μία επιχείρηση, πώς μπορεί ένας μάνατζερ να διοικήσει μία ομάδα, όταν δεν γίνονται συναντήσεις για να πραγματοποιηθεί η βασική πληροφόρηση, η καθοδήγηση, η κινητοποίηση και η λήψη αποφάσεων;

Με τι ρυθμό;

Μία φορά το μήνα για μία, μιάμιση ώρα το πολύ (π.χ. κάθε πρώτη Δευτέρα του μήνα 2.30 - 3.30 μ.μ.) είναι καλή. Για να γίνει σωστά και σύντομα μία συνάντηση, γιατί ο

χρόνος είναι πολύτιμος για όλους, απαιτείται μία σωστή προετοιμασία από τον φαρμακοποιό-μάντζερ. Θα πρέπει όλοι να είναι παρόντες σ' αυτές τις συναντήσεις και να συμμετέχουν, διότι οι ιδέες μιας ομάδας είναι πολύ πιο δημιουργικές και πιο πολλές από τις ατομικές ιδέες.

Τι θέματα θα εξετασθούν

Θα πρέπει να γίνει ένα πρόγραμμα θεμάτων που θα εξετασθούν για παράδειγμα:

- Απόδοση εργασίας και βελτίωση στην εξυπηρέτηση του πελάτη
- Οργάνωση προβολών
- Οργάνωση εκπαίδευσης σε διάφορους τομείς.

Ποιος ο στόχος και το όφελος

Προσοχή, ο στόχος της συνάντησης δεν θα πρέπει να είναι μόνο για να επιρρίψουμε ευθύνες και να πούμε τα πράγματα που δεν γίνονται σωστά, αλλά κυρίως για τη βελτίωση και οργάνωση ενεργειών για την εξυπηρέτηση του πελάτη.

Ο πιο σημαντικός στόχος των συναντήσεων εργασίας είναι να δώσουμε την αίσθηση στους υπαλλήλους ότι «δεν εργάζονται για το αφεντικό τους» αλλά «εργάζονται μαζί με το αφεντικό τους»!

Ο σχολιασμός και η κριτική

Αποφύγετε κάθε κριτική προσωπική γιατί φρενάρει τις ιδέες. Σκεφθείτε ότι είμαστε όλοι μαζί για έναν κοινό στόχο: Να βελτιωθούμε!

Στόχος μας είναι να κάνουμε τους άλλους να μιλήσουν. Εσείς είστε εκεί για να βάλετε στο τραπέζι τα θέματα και αφήστε τους άλλους να πουν τις ιδέες τους. Ακούστε προσεκτικά. Είναι πολύ σημαντικό ν' ακούτε περισσότερο από το να μιλάτε!

Η συνολική απόδοση της ομάδας θα πρέπει να σχολιάζεται κάθε μήνα από κάποιον διαφορετικό συνεργάτη αν είναι δυνατόν. Δεν πρέπει να υπάρχουν ταμπού! Θα πρέπει όλοι να είναι ευαισθητοποιημένοι σε μία συνολική απόδοση της ομάδας και να μη θίγονται όταν κρίνεται η εργασία τους από τους συναδέλφους τους. Για να διατηρήσουμε ένα υγιές πνεύμα, πρέπει όλοι να μιλάμε, να μην κρυβόμαστε, να λέμε και τα καλά και τα κακά, απλά, χωρίς ειρωνεία και κακή κριτική.

Η πρακτική των αποφάσεων

Είναι σημαντικό να αποφασίζετε από κοινού ή να φαίνεται ότι αποφασίζετε από κοινού. Καταγράψτε σύντομα αυτές τις αποφάσεις για να έχετε μία δέσμευση από τα άτομα γι' αυτά που πρέπει να γίνουν. Είναι σημαντικό να γραφτεί: Τι πρέπει να γίνει, πώς πρέπει να γίνει, από ποιον, και πότε. Η γραπτή σημείωση είναι απαραίτητη για να μην υπάρχει αμφισβήτηση από κανένα στο μέλλον για τα λεγόμενα. Στη συνέχεια ο ρόλος σας είναι να παρακολουθήσετε την εργασία να ελέγχετε, να εκπαιδεύετε και να αξιολογείτε.

Εφαρμόστε τις προσωπικές αξιολογήσεις

Το πλεονέκτημα της κατ' ιδίαν συνάντησης με τα άτομα του προσωπικού σας είναι ότι έχετε την ευκαιρία εξατομικευμένα να ακούσετε, να ξεκαθαρίσετε πιθανές δυσλειτουργίες ή παράπονα και φυσικά να κινητοποιήσετε το συγκεκριμένο άτομο.

Με τι ρυθμό;

Μία έως δύο φορές το χρόνο είναι αρκετό, εκτός από επείγουσες εξαιρέσεις ή αν υπάρχει ανάγκη να αξιολογήσετε μαζί ορισμένα αποτελέσματα βάσει στόχων.

Με ποια διαδικασία;

Προετοιμασία

Καταγράψτε τα θετικά του στοιχεία και τα σημεία που εσείς επιθυμείτε βελτίωση στη συνεργασία σας. Προετοιμάστε τα σχόλια που θα του κάνετε, τις ερωτήσεις που θα του θέσετε χωρίς να τον θίξετε προσωπικά σε περίπτωση κακού δικού του χειρισμού σε ένα θέμα. Παράδειγμα: Δεν θα του πείτε «είσαι αμελής» αλλά «πες μου τι συμβαίνει και αμελείς να... (Περιγράψτε την εργασία)». Στην ουσία δεν θα πρέπει να τον θίξετε προσωπικά με κάποιον αρνητικό χαρακτηρισμό για τον ίδιο, αλλά να

“

«Το ότι δεν προσπαθούμε και δεν τολμάμε δεν οφείλεται στη δυσκολία των στόχων μας. Είναι το ότι δεν τολμάμε που κάνει τους στόχους να γίνονται δύσκολοι!»

”

σχολιάσετε μόνο την πράξη του! Και ο υπάλληλος όμως θα πρέπει να έχει προετοιμαστεί για αυτή τη συνάντηση αξιολόγησης.

Η συνάντηση

Δώστε το λόγο αρχικά στον υπάλληλο για να εκφραστεί, θέτοντάς του ερωτήσεις του τύπου: «Πείτε μου πώς βλέπετε τη δουλειά σας μέχρι τώρα εδώ», «τι προβλήματα αντιμετωπίζετε στην καθημερινότητα». Μόλις ο υπάλληλος απαντήσει χωρίς να τον διακόψετε, πάρτε εσείς το λόγο. Ξεκινήστε από τα θετικά του σημεία στη δουλειά του και στη συνέχεια περάστε στα σημεία που θα πρέπει να βελτιωθεί. Μην κάνετε αρνητική κριτική ποτέ, αλλά μία κριτική που θα τον κινητοποιήσει. Για παράδειγμα, αντί να το πείτε «δεν χαμογελάς στους πελάτες» είναι καλύτερα να του πείτε ότι «θα ήταν καλύτερα αν όλοι μας προσπαθούμε να είμαστε χαμογελαστοί στον πάγκο με τους πελάτες. Τι λες, δεν νομίζεις ότι θα πρέπει να το προσπαθήσεις και εσύ;».

Η συμφωνία και παρακολούθηση

Στο τέλος της συνάντησης συμφωνήστε αμοιβαία σε αυτά που πρέπει να ακολουθήσει για να βελτιωθεί στη δουλειά του, θέτοντας ένα νέο ραντεβού μετά από μερικούς μήνες για έναν απολογισμό, ξεκινώντας αυτή τη φορά απ' αυτά που είχατε συμφωνήσει και έγιναν ή δεν έγιναν.

Μάθετε να ελέγχετε

Ο έλεγχος δεν είναι η ασυνόμηση της δουλειάς των άλλων. Είναι ένα μέσο για να προσφέρετε τη βοήθεια και τη συμβουλή σας στη δουλειά τους και φυσικά για τον υπάλληλο είναι μια ευκαιρία για να αξιολογηθεί και να επιβραβευτεί η προσπάθειά του. Ο έλεγχος δεν έχει νόημα, αν προηγουμένως δεν έχουν τεθεί οι στόχοι και δεν έχουν επεξηγηθεί οι διαδικασίες.

Τα βασικά κλειδιά ενός αποτελεσματικού ελέγχου

- Εξηγήστε το νόημα και τα οφέλη του ελέγχου
- Προσαρμόστε τον έλεγχο ανάλογα με τις ικανότητες

του κάθε υπάλληλου

- Να είστε ευέλικτος και διαλλακτικός με τα άτομα, αλλά απαιτητικός με τους στόχους.

Αξιολογήστε τις ικανότητες και την αυτονομία των συνεργατών σας

Εκτιμούμε ότι ο υπάλληλος είναι ικανός, όταν πραγματοποιεί την αποστολή του σύμφωνα με τις αρμοδιότητές του χωρίς βοήθεια και παίρνει παραγωγικές πρωτοβου-



λίες. Για την αξιολόγηση της δουλειάς του υπαλλήλου ο φαρμακοποιός μάντζερ θα πρέπει να σταθεί σε αρκετά σημεία: Το επίπεδο της γνώσης, το επίπεδο της ικανότητας εκτέλεσης, το επίπεδο της αυτονομίας, το επίπεδο της διάθεσης να κάνει πράγματα και την ικανότητα να αναλάβει ευθύνες.

Το πιο βασικό: Να προσδιορίσετε για κάθε υπάλληλο το **βαθμό των ικανοτήτων** του (διαφοροποιείστε τη «γνώση» από τη «γνώση και εκτελεί μια εργασία») και τη **διάθεση για εργασία**. Γιατί δεν αρκεί μόνο να έχει διάθεση αλλά και να μπορεί να εκτελεί μια εργασία και το αντίστροφο. Πάνω σε όλα τα προηγούμενα θα πρέπει να γίνει η αξιολόγηση του κάθε υπαλλήλου και να συζητηθούν όλα αυτά κατά τη διάρκεια των προσωπικών αξιολογήσεων κατ' ιδίαν μαζί του.

Να ξέρετε να διαχειρίζεστε τις συγκρούσεις

As εξετάσουμε 2 περιπτώσεις

1η περίπτωση Η σύγκρουση σας αφορά άμεσα

Πρόκειται για ένα λεπτό θέμα που θα πρέπει να χειριστείτε ψύχραιμα, διατηρώντας το κύρος σας. Μην αφήσετε ούτε στιγμή το θυμό να σας καταβάλει και σκεφτείτε πως αυτή η σύγκρουση μπορεί να είναι μια ευκαιρία για θετική εξέλιξη των πραγμάτων.

Βήμα 1ο: Κάντε τη διάγνωση του θέματος, παραμένοντας αντικειμενικός. Δεν θα πρέπει να νευριάζετε, γιατί ένας υπάλληλος δεν δουλεύει με τον ίδιο τρόπο με σας, αλλά φυσικά να ενοχληθείτε αν δεν συμπεριφέρεται ευπρεπώς στους πελάτες. Κάντε λοιπόν σαφή διαχωρισμό μεταξύ της συμπεριφοράς ενός υπαλλήλου και των συνεπειών της. Έτσι θα μπορείτε να διαγνώσετε αν η εργασία ή η συμπεριφορά του κάνει κακό στην όλη οργάνωση του φαρμακείου. Γιατί υπάρχουν και περιπτώσεις όπου ένας υπάλληλος είναι πάρα πολύ ικανός και αποδοτικός στη δουλειά του, αλλά στη σχέση του μαζί σας δεν είναι και ο καλύτερος ή δεν σκάνει και πολύ από υποδείξεις και λόγια.

Βήμα 2ο: Κάντε μια κατ' ιδίαν συζήτηση μαζί του. Ζητήστε το του εσείς, γιατί εκείνος ίσως δεν το ήλπιζε να σας το ζητήσει. Προσπαθήστε να είστε όσο πιο ήρεμος γίνεται. Ξεκινήστε με την αναφορά στο πρόβλημα «Έχω διαπιστώσει ότι... (αναφορά στη πράξη του) κάθε μέρα αργοπορείς στο άνοιγμα του φαρμακείου». Εκφράστε στη συνέχεια τη δυσσέρεσκά σας για την πράξη του ή τη συμπεριφορά του και τις συνέπειές της στην όλη οργάνωση του φαρμακείου λέγοντας: «Ξέρεις ότι αυτό δεν το δέχομαι, με ενοχλεί, γιατί διαταράσσει τη δουλειά όλων μας και δεν είναι δίκαιο και για τους συναδέλφους σου». Εκφράζοντας λοιπόν τα δυσάρεστα συναισθήματά σας καταλήξετε σε μια συμφωνία: «Ελπίζω αυτό να μην επαναληφθεί».

Ο υπάλληλος όποια δικαιολογία και να έχει, θα καταλήξει σε θετική συμφωνία μαζί σας και σε πολλές περιπτώσεις ίσως χρειαστεί να δεσμευτείτε και εσείς σε ορισμένα πράγματα μαζί του.

2η περίπτωση Η σύγκρουση αφορά τους συνεργάτες σας

Εδώ θα πρέπει να παίξετε τον ρόλο του ρυθμιστή. Διαπιστώσατε μια ένταση μεταξύ δύο υπαλλήλων σας; Σας ανέφεραν μια διαμάχη μεταξύ τους; Θα πρέπει να επέμβετε αν το θέμα αφορά την ομαλή λειτουργία της ομάδας και φυσικά την απόδοσή τους. Μιλήστε λοιπόν με τον καθένα ξεχωριστά και πληροφορηθείτε για το αίτιο της σύγκρουσης. Καθισχύστε τους επεξηγώντας με αντικειμενικότητα το θέμα και χωρίς να μεγαλοποιείτε τα πράγματα. Μην

παραλείψετε να επισημάνετε πόσο δυσάρεστε συνέπειες έχει αυτή η διαμάχη στην ομαλή λειτουργία του φαρμακείου και της συμβίωσης των υπαλλήλων και βάλτε τους να σας υποσχεθούν ότι θα προσπαθήσουν να ξεκαθαρίσουν ήρεμα την κατάσταση μεταξύ τους. Αντίθετα, αν το θέμα είναι καθαρά προσωπικό μεταξύ τους, θα πρέπει να τους ξεκαθαρίσετε ότι σε καμιά περίπτωση η σύγκρουση αυτή δεν θα πρέπει να επηρεάσει τη δουλειά τους στο φαρμακείο και φυσικά να τους παροτρύνετε να τα βρουν μεταξύ τους, γιατί αναπόφευκτα εργάζονται στον ίδιο χώρο και σε μια μικρή επιχείρηση.

Μάθετε να επιβραβεύετε την προσπάθεια

Ο καθένας μας έχει ανάγκη να μάθει ότι αυτό που είναι, αυτό που έχει προσπαθήσει να κάνει, αναγνωρίζεται από τους άλλους. Η ανάγκη αυτής της ικανοποίησης είναι αναπόσπαστο τμήμα της διαδικασίας κινητοποίησης του υπαλλήλου σας.

Χρησιμοποιώντας την τεχνική ευχαριστίας - επιβράβευσης κατορθώνετε:

- Να δώσετε στον υπάλληλό σας ενδεικτικά σημεία των προσδοκιών σας
- Να αναδείξετε τα θετικά του σημεία και να τον προτρέψετε να τα εμπλουτίσει και να τα προβάλλει σ' όλες του τις ενέργειες
- Να αξιολογήσετε την απόδοση του συνεργάτη σας σε ένα πιο ευρύ πλαίσιο.

Πότε θα τη χρησιμοποιήσετε;

Όταν η ποιότητα της εργασίας ή της ενέργειας του συνεργάτη σας:

- Ξεπερνά τις προσδοκίες σας
- Απαντά ακριβώς και συνεχώς στις προσδοκίες σας
- Απαντά περιστασιακά στις προσδοκίες σας.

Πώς να την χρησιμοποιήσετε;

Παρέχοντας στο συνεργάτη σας 3 πληροφορίες:

1. Αναφέροντας το συγκεκριμένο γεγονός
2. Αναφέροντας ορισμένες ιδιότητες ή χαρακτηριστικά που έπαιξαν ρόλο στη συγκεκριμένη περίπτωση
3. Αναφέροντας τα τελικά οφέλη αυτής της εργασίας για το σύνολο της ομάδας, για την επιχείρηση, αλλά και για σας τον ίδιο.

Κλείνοντας αυτό το άρθρο, ίσως σκεφθεί κανείς ότι όλα αυτά είναι δύσκολα να εφαρμοστούν, θέλουν χρόνο! Ας βάλουμε όμως κάτι σημαντικό στο μυαλό μας:

«Το ότι δεν προσπαθούμε και δεν τοημάμε δεν οφείλεται στη δυσκολία των στόχων μας. Είναι το ότι δεν τοημάμε που κάνει τους στόχους να γίνονται δύσκολοι!». ■

Πόνη Χαραμή

Ανακαλύψτε το στιλ σας, ανάλογα με την προσωπικότητά σας

Οι απαντήσεις του τεστ της σελίδας 44

Δεν είναι πάντα εύκολο να καταλήξετε στο προσωπικό σας στιλ διοίκησης, γιατί συνήθως για τον εαυτό μας δεν είμαστε αντικειμενικοί και φοβόμαστε πολλές φορές να πούμε τα πράγματα με το όνομά τους. Αν όμως ήδη απαντήσατε στις ερωτήσεις του τεστ στη σελίδα 44 θα ανακαλύψετε τι είδους μαντζερ είστε.

Αριθμείτε λοιπόν ξεχωριστά πόσα Α, Β, Γ, Δ έχετε.

Αν έχετε περισσότερα Α

Λειτουργείτε κυρίως με ένα διευθυντικό στιλ. Σας αρέσει η ακρίβεια και δεν αφήνετε τίποτε στη τύχη. Γνωρίζετε ακριβώς τι θέλετε να επιτύχετε και πώς θέλετε να προχωρήσετε. Αυτά όλα βέβαια είναι απαραίτητα για να διευθύνετε το φαρμακείο σας, αλλά έχετε την τάση να ξεχνάτε ότι οι συνεργάτες σας δεν μπορούν ή δεν έχουν τη διάθεση πάντα να σας ακολουθούν. Βγείτε από τη χρυσή σας σφαίρα και μάθετε να τους ακούτε και φυσικά ορισμένοι θέλουν και να τους ενθαρρύνετε.

Αν έχετε περισσότερα Β

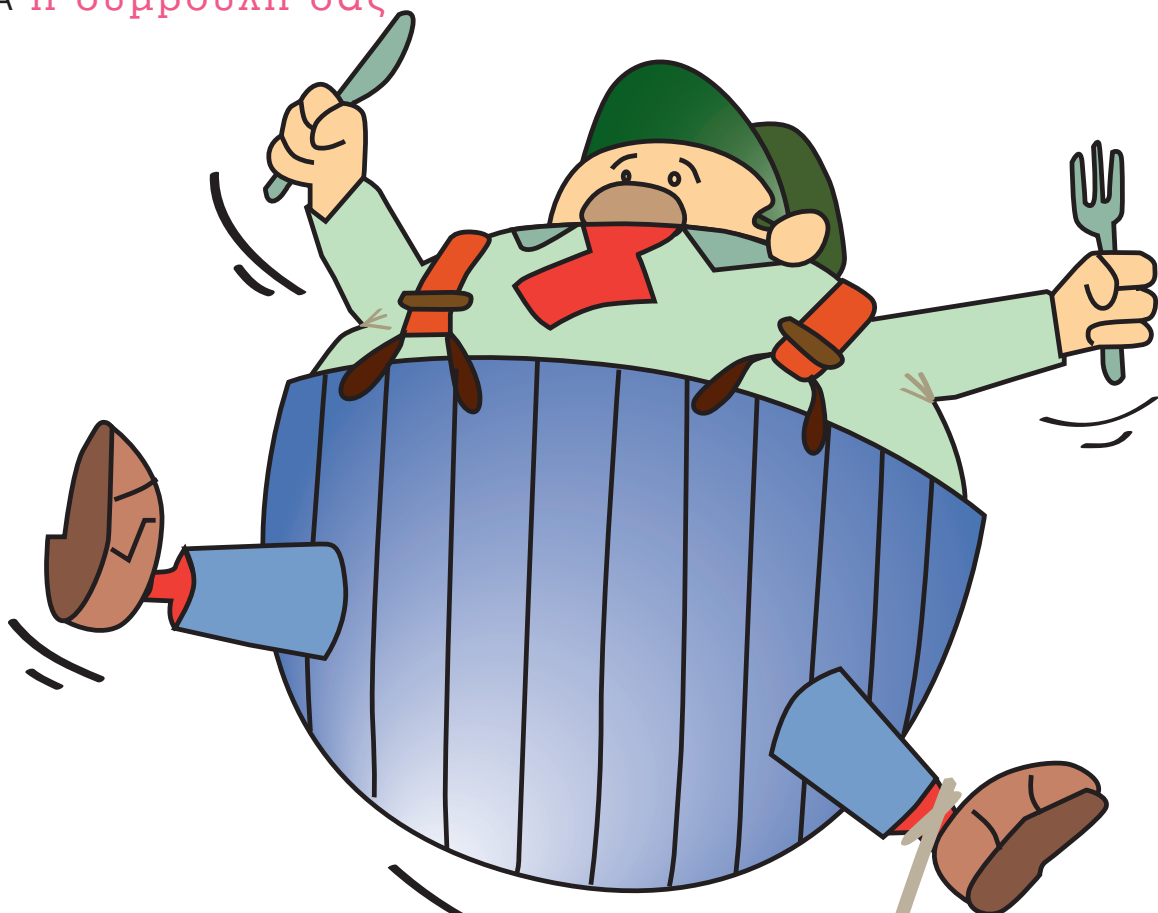
Λειτουργείτε κυρίως με ένα ενθαρρυντικό στιλ. Το μεγαλύτερο ατού σας; Η ικανότητά σας να πείθετε. Ταν έχετε αποφασίσει για κάτι, βάζετε κάτω όλα τα μέσα που διαθέτετε για να το πετύχετε: Εκπαίδευση προσωπικού, καθοδήγησή του, συναντήσεις εργασίας κ.λπ. Προσοχή όμως, μην πιέζετε πολύ τα πράγματα. Αφήνετε τους συνεργάτες σας να παίρνουν πρωτοβουλίες και να μην υπάρχουν έντονες πιέσεις που δεν κινητοποιούν.

Αν έχετε περισσότερα Γ

Λειτουργείτε κυρίως με ένα συμμετοχικό στιλ. Είστε ένα επικοινωνιακό άτομο και οι σχέσεις σας είναι καλές με το προσωπικό σας, το δε κλίμα συνεργασίας επαγγελματικό αλλά και φιλικό. Το «πιστεύω» σας είναι ότι «όλοι μαζί μπορούμε να πετύχουμε καλύτερα από τον καθένα μόνο του». Παίρνετε συλλογικές αποφάσεις σχεδόν πάντα, αλλά προσοχή, διότι πρέπει να δείχνετε εσείς το δρόμο σαν καθοδηγητής. Μην ξεχνάτε ότι εσείς είσαστε ο διευθυντής της ορχήστρας!

Αν έχετε περισσότερα Δ

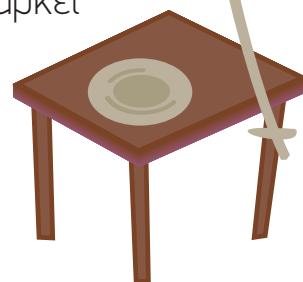
Λειτουργείτε κυρίως δίνοντας σε όλα αρμοδιότητες. Έχετε επαρκώς εκπαιδεύσει το προσωπικό σας και του δίνετε υπευθυνότητες. Έχετε δημιουργήσει ένα κλίμα αμοιβαίας εμπιστοσύνης ανεκτίμητο και οι υπάλληλοί σας έγιναν πραγματικοί συνάδελφοί σας. Στρατηγικά είστε πολύ μπροστά στον τρόπο διοίκησης και το γνωρίζετε. Μην ξεχνάτε όμως να είστε προσεκτικός πάντα και να ελέγχετε τα πράγματα επαρκώς. Λάθος χειρισμοί πάντα γίνονται και περιθώρια βελτίωσης πάντα υπάρχουν.



Οι διαταραχές του πεπτικού

χεδόν καθημερινά αντιμετωπίζετε ασθενείς - πελάτες που ζητούν τη συμβουλή σας σε προβλήματα του πεπτικού, άλλοτε σοβαρά και άλλοτε ήπια. Ε απλές και ήπιες καταστάσεις αρκεί η επιστημονική σας σύσταση για την ανακούφισή τους.

Εμπειρία σας, μαζί με ένα φρεσκάρισμα γνώσεων διαβάζοντας το παρόν άρθρο, θα μεγιστοποιήσει την επικοινωνιακή σας προσέγγιση.



5

συχνές περιπτώσεις του πάγκου

1η περίπτωση Μετεωρισμός και δυσπεψία

«Πολλές φορές αισθάνομαι φουσκώματα στην κοιλιά και έχω πολλή αέρια. Είναι κάτι πολύ ενοχλητικό όχι μόνο για μένα αλλά και για τους γύρω μου»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Πρώτα απ' όλα, προσέχετε το φαγητό σας. Να αποφεύγετε τα αεριούχα ποτά, τα όσπρια, τα ζαχαρώδη. Να τρώτε αργά μασώντας καλά την τροφή σας. Για να ανακουφιστείτε, σας συστήνω να πάρετε 3 φορές τη μέρα κάψουλες με ενεργό άνθρακα που απορροφούν τα αέρια».

Ποιες οι αιτίες;

Ο μετεωρισμός είναι μια αίσθηση φουσκώματος στην κοιλιά με συχνά ρεψίματα και τάση για έκλυση αερίων από τον εντερικό σωλήνα.

Διακρίνουμε:

– Το μετεωρισμό του στομάχου ή δυσπεψία, μετά από

ένα καλό γεύμα πλούσιο σε λιπαρά που προκαλεί συχνά ρεψίματα, αίσθημα βάρους ή και πόνο στο στομάχι, δυσφορία, ναυτία και αργή πέψη.

– Το μετεωρισμό του παχέως εντέρου. Εδώ η φυσιολογική βακτηριδιακή χλωρίδα υπερεκκρίνει αέρια προκαλώντας μετεωρισμό, σπασμό και συχνές εκλύσεις αερίων. Ο μετεωρισμός και η δυσπεψία είναι ενοχλήματα που μπορούν να αντιμετωπισθούν στο φαρμακείο και η παραπομπή στο γιατρό απαιτείται μόνο σε περίπτωση που είναι πολύ επώδυνη ή επιμένουν, παρά τις οδηγίες στη διατροφή και την αγωγή που συστήθηκε από το φαρμακοποιό.

Θεραπεία

– Σε έναν απλό μετεωρισμό συνιστώνται αδρανείς προσροφητικές ουσίες (ενεργός άνθρακας, διμεθικόνη) που δεν θα πρέπει όμως να λαμβάνονται με άλλα φάρμακα συγχρόνως γιατί δυσχεραίνουν την απορρόφησή τους.

– Στην περίπτωση δυσπεψίας εκτός από συμβουλές διατροφής, μπορεί να συστηθούν φάρμακα που αυξάνουν την κινητικότητα του στομάχου και δωδεκαδακτύλου, όπως η δομπεριδόνη (Cilroton/Janssen-Cilag) και η μετοκλοπραμίδη (Primperan/Sanofi –Aventis). Έτσι η κένωση του στομάχου ανακουφίζει από τη δυσφορία, το μετεωρισμό και τη μεταγευματική ναυτία.

Και κάτι πιο φυσικό από τη SOLGAR, το SOLGAR Caricol, ποτώς από 100% οργανική παπάγια και πεπτικά ένζυμα που βοηθά στην πρόληψη σχηματισμού αερίων σε καταστάσεις τυμπανισμού. Για τη δυσπεψία, το OPTIMA - XS Digestive Aid σε χυμό και ταμπλέτες, με βάση την αλόη, έλαιο μέντας, παπάγια, χαμομήλι, slippery elm, με καταπραύντικές ιδιότητες που βελτιώνουν την πέψη των τροφών.

2η περίπτωση

Σύνδρομο Ευερέθιστου Εντέρου

«Εδώ και αρκετό καιρό, ιδιαίτερα τις μέρες που έχω πολύ άγχος, αισθάνομαι πόνο στην κοιλιά, δυσφορία και γουργουρίσματα, που ανακουφίζονται με την αφόδευση. Παράλληλα, διαπίστωσα και αλλαγές στη μορφή των κοπράνων μου που είναι πιο υδαρή»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Πρόκειται για μια διαταραχή της κινητικότητας του εντέρου σας, κάτι σαν αρρυθμία του δηλαδή. Μείνετε ήσυχη, δεν είναι μια σοβαρή βλάβη, απλά είστε υπερευαίσθητη στο πεπτικό. Φροντίζετε να αποφεύγετε τα βαριά φαγητά, τα αεριούχα ποτά, τα όσπρια, τις μεγάλες ποσότητες γάλακτος, τους καφέδες και το τσιγάρο. Εάν ο πόνος είναι έντονος, χρειάζεται να παίρνετε ένα σπασμολυτικό φάρμακο. Φροντίστε φυσικά να περιορίσετε όσο γίνεται το άγχος σας, γιατί αυτό κυρίως τα προκαλεί όλα αυτά».

Το Σύνδρομο του Ευερέθιστου Εντέρου, ΣΕΕ, είναι μια διαταραχή της κινητικότητας του πεπτικού σωλήνα χωρίς φλεγμονώδη στοιχεία ούτε βλάβες στην ενδοσκόπηση. Για το λόγο αυτό δεν ευσταθεί ιατρικά ο όρος «κολίτιδα» ή «σπαστική κολίτιδα» όπως

ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ ΓΙΑ ΠΑΡΑΠΟΜΠΗ ΣΤΟ ΓΙΑΤΡΟ

- Αιμορραγία από το ορθό
- Απώλεια βάρους
- Πυρετός
- Αφυδάτωση από επίμονη διάρροια
- Οικογενειακό ιστορικό CA παχέως εντέρου
- Έναρξη συμπτωμάτων μετά τα 50 έτη

[29n Μαΐου 2009]

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΗΜΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ ΠΕΠΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΗ ΣΤΟ ΣΥΝΔΡΟΜΟ ΤΟΥ ΕΥΕΡΕΘΙΣΤΟΥ ΕΝΤΕΡΟΥ

Οργανώθηκε στην Ελλάδα από την Εταιρεία Ιατρικών Σπουδών. Χορηγός της Συνέντευξης Τύπου και της Επιστημονικής Εκδήλωσης προς τους γιατρούς ήταν η εταιρεία Boehringer – Ingelheim Ελλάς ΑΕ.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- 1 στους 8 Έλληνες, δηλ. το 13% πάσχουν από το Σύνδρομο του Ευερέθιστου Εντέρου
- Τα σπασμολυτικά μπορούν να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση του άλγους αλλά και στα γενικά συμπτώματα
- Οι διαλυτές φυτικές ίνες, όπως η γλυκομαννάνη, συμπληρωματικά με τη χρήση υπακτικών, βοηθούν στην αντιμετώπιση της δυσκοιλιότητας με στόχο τη ρύθμιση της εντερικής λειτουργίας

συνήθως λέγεται. Πρόκειται για μια σπληχνική υπερευαίσθησία που δεν περιορίζεται στο παχύ έντερο, αλλά αφορά όλες τις περιοχές του πεπτικού σωλήνα.

Τα αίτια είναι ποικίλα: Ψυχολογικοί παράγοντες (άγχος, κατάθλιψη, φοβίες, ψυχική επιβάρυνση σε νεαρή ηλικία), διατροφικοί παράγοντες, βακτηριακή υπερανάπτυξη στον εντερικό σωλήνα. Το σύνδρομο είναι συχνότερο στις γυναίκες σε αναλογία 2 προς 1 με τους άνδρες.

Τα χαρακτηριστικά συμπτώματα

- Ο πόνος επιδεινώνεται με τη λήψη τροφής, μερικές φορές έντονος που αναγκάζει τον ασθενή να ζητήσει ιατρική βοήθεια
- Ο πόνος δεν ξυπνά τον ασθενή τη νύχτα
- Σχετίζεται με ψυχολογικό στρες
- Ταχυσφυγμία – αγχώδης συμπεριφορά
- Εφίδρωση παλμών (υπερθερσοειδισμός)
- Αίσθημα ατελούς αφόδευσης
- Πιθανός τυμπανισμός και βορβορυγμοί

Δεν απαιτούνται αιματολογικές, απεικονιστικές εξετάσεις και κολινοσκόπηση σε τυπική συμπτωματολογία και απουσία σημείων κινδύνου.

Θεραπεία

Καμιά θεραπευτική αγωγή δεν έχει αποδειχθεί αποτελεσματική για το σύνολο των ασθενών και σε βάθος χρόνου. Η θεραπεία περιορίζεται στην αντιμετώπιση των συμπτωμάτων και σημαντικό ρόλο παίζουν η ενθάρρυνση και ο καθουχασμός του ασθενή καθώς και η επεξήγηση της ασθένειας και η διάλυση των φόβων (συνήθως καρκίνου).

– Τα **σπασμολυτικά** μπορούν να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση του άλγους αλλά και στα γενικά συμπτώματα. Διακρίνουμε:

– Τα αντιχολινεργικά – αντιμυοσκαρινικά, υοσκίνη βουτυλβρωμιούχος ή σκοπολαμίνη (Buscopan /Boehringer Ingelheim).

– Τα απλά σπασμολυτικά που δρουν στις λείες μυικές ίνες, οτιλόνιο (Doralin/ Menarini), πιναβέριο (Dicetel/ Solvay Pharma), και μεμπεβερίνη (Duspatalin/Solvay Pharma).

– Τα **αντικαταθλιπτικά** βοηθούν σε μερικές περιπτώσεις.

– Τα **Bifidobacteria** και οι **συνδυασμοί** δείχνουν κάποια αποτελεσματικότητα.

– Οι **φυτικές ίνες** επίσης βοηθούν σε ασθενείς με δυσκοιλιότητα και πρόσφατη έναρξη συμπτωμάτων ΣΕΕ.

– Οι **υποθεραπείες** μπορεί να βοηθήσουν κάποιους ασθενείς.

3η περίπτωση Καούρες στο στομάχι

«Σήμερα το μεσημέρι έφαγα ένα φαγητό με πολλά καρυκεύματα και από εκείνη την ώρα έχω πρόβλημα στο στομάχι. Αισθάνομαι καούρες και ένα φούσκωμα. Τι μπορώ να πάρω για να ανακουφιστώ;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Μπορείτε να πάρετε ένα αντιόξινο τώρα αμέσως και να το επαναλάβετε σε 2 ώρες καθώς και 1-2 ώρες μετά το βραδινό φαγητό. Σήμερα και αύριο αποφύγετε τα ξινά και πικάντικα φαγητά και ροφήματα, το ξύδι, τον καφέ και το αλκοόλ.»

Οι καούρες στο στομάχι και στον οισοφάγο έχουν ποικίλες αιτιολογίες:

- Πολύ γρήγορη πρόσληψη τροφής
- Υπερκατανάλωση καφέ, καρυκευμάτων, τσιγάρων
- Λήψη ορισμένων φαρμάκων π.χ. ασπιρίνη και ορισμένα αντιφλεγμονώδη
- Στρες

Είναι πιο συχνές σε άτομα με ιστορικό έλκους στο στομάχι ή στον δωδεκαδάκτυλο, όπου αυτή η ευαισθησία



Buscopan®
Hyoscine-N-butylbromide

Buscopan Plus®
Hyoscine-N-butylbromide+Paracetamol

BUS 1-07/08

Boehringer Ingelheim Ελλάς Α.Ε., Ελληνικού 2, 167 77 Ελληνικό Αθήνα, Τηλ.: 210 8906300.



**Boehringer
Ingelheim**

ΠΟΤΕ ΝΑ ΠΑΡΑΠΕΜΨΕΤΕ ΣΤΟ ΓΙΑΤΡΟ

- Χρόνιος καύσος στο στομάχι (έλκος)
- Δυσχέρεια στη κατάποση τροφίμων, βήχας, άσθμα, πονόλαιμος, δύσπνοια, δυσκολία στην ομιλία
- Απώλεια βάρους, απώλεια όρεξης (καρκίνος στο στομάχι)
- Αιματέμεση (ενεργό έλκος, καρκίνος στο στομάχι)
- Πόνοι στην κοιλία με διάρροια (νόσος Crohn)
- κτερος, πυρετός (κύρωση)

στο στομάχι αυξάνει με την ηλικία. Όταν μάλιστα αυτές οι καούρες στο στομάχι συνοδεύονται από οξύτητα και στον οισοφάγο με πικρόξινη γεύση στο στόμα ή και οπισθοστερνικό καύσο με έντονη δυσφορία, μιλάμε για γαστρο-οισοφαγική παλινδρόμηση (ΓΟΠ). Αυτό συμβαίνει γιατί το γαστρικό περιεχόμενο, που περιλαμβάνει οξύ, πεψίνη και χολή, που παράγονται κατά τη διάρκεια της πέψης, επιστρέφει στον οισοφάγο και οφείλεται σε ανεπάρκεια του κάτω σφιγκτήρα στο σημείο συμβολής με το στομάχι.

Θεραπεία

Συνήθως οι καούρες στο στομάχι αντιμετωπίζονται εύκολα στο φαρμακείο, συνδυάζοντας κανόνες διατροφικής, με ορισμένα φάρμακα που δρουν κατά της οξύτητας. Προσοχή όμως, μην υποτιμάτε ορισμένα συνοδά κλινικά συμπτώματα, όπως μια συχνή ΓΟΠ που μπορεί να οδηγήσει σε οισοφαγίτιδα ή και ένα πόνο συχνό στο στομάχι που να οφείλεται σε έλκος ή και σε καρκίνο ακόμη.

1. Φάρμακα που δρουν κατά της οξύτητας

Εδώ ανήκουν:

– **Τα αντιόξινα** πο- ως γνωστό εξουδετερώνουν τα ιόντα H⁺, όπως το διττανθρακικό νάτριο και το ανθρακικό ασβέστιο. Ορισμένα μάλιστα έχουν και ιδιότητες προστατευτικές στη γαστρική βλεννογόνο ενάντια ερεθιστικών παραγόντων, όπως τα άλατα του αλουμινίου (με δράση κατά της διάρροιας) και του μαγνησίου (με δράση κατά της δυσκοιλιότητας) και ο συνδυασμός τους έχει σκοπό να αποτρέπει τις δράσεις τους στη λειτουργία αφόδευσης και να ενισχύσει τη δράση τους στο στομάχι.

Τα αντιόξινα δεν στερούνται ανεπιθύμητων ενεργειών σε περιπτώσεις υπερδοσολογίας.

Κυκλοφορούν σε δισκία, σε φακελάκια ή σε διαλύματα και καλό είναι να λαμβάνονται άμεσα σε περίπτωση καούρας ή μια-δυο ώρες μετά το γεύμα. Δρουν άμεσα και για μικρό χρονικό διάστημα. Να αποφεύγεται πάντα η λήψη τους με άλλα φάρμακα διότι εμποδίζουν την απορρόφησή τους. Για τους διαβητικούς να προτιμώνται αντιόξινα χωρίς ζάχαρη.

– **Τα προστατευτικά του βλεννογόνου μη αντιόξινα** είναι με βάση τη διμεθικόνη ή τη σιμεθικόνη. Και αυτά πρέπει να λαμβάνονται σε χρονική απόσταση από άλλα φάρμακα.

– **Τα αλγινικά** σχηματίζουν ένα δροσιστικό τζελ που προστατεύει τη γαστρική βλεννογόνο από τα γαστρικά οξέα. Στην περίπτωση δε της γαστρο-οισοφαγικής παλινδρόμησης, αυτό το τζελ ανεβαίνει στον οισοφάγο προστατεύοντάς τον παράλληλα από την οξύτητα της παλινδρόμησης των στομαχικών υγρών.

Ένα τέτοιο προϊόν είναι το Gaviston της Reckitt Benckiser, το οποίο με την κατάποση καλύπτει άμεσα και δροσίζει τον οισοφάγο, προσφέροντας έτσι γρήγορη ανακούφιση. Στη συνέχεια, ερχόμενο σε επαφή με τα στομαχικά οξέα, σχηματίζει μια ισχυρή προστατευτική στοιβάδα που επιπλέει πάνω από το περιεχόμενο του στομάχου. Η στοιβάδα αυτή παραμένει στη θέση της έως ότου το περιεχόμενο του στομάχου να περάσει στο λεπτό έντερο, προσφέροντας ανακούφιση που διαρκεί έως και 4 ώρες.

2. Φάρμακα που δρουν κατά των γαστρικών εκκρίσεων

Εδώ ανήκουν:

– **Οι ανταγωνιστές των υποδοχέων της ισταμίνης (αντι-H₂)** που βρίσκονται στα κύτταρα του γαστρικού τοιχώματος οι οποίοι μειώνουν την έκκριση του γαστρικού υγρού με διάρκεια δράσης πάνω από 1 ώρα και 30 λεπτά. Εδώ ανήκουν η σιμετιδίνη, η ρανιτιδίνη, το κιτρικό βισμουθιο και η φαμοτιδίνη. Κυκλοφορούν σε δισκία και συνήθως λαμβάνονται είτε κατά τη κρίση, είτε μισή ώρα πριν το γεύμα ή το βράδυ πριν τη κατάκλιση.

– **Οι αναστολείς της «αντλίας πρωτονίων»**, ενζύμου που αναστέλλει τη δράση υδροχλωρικού οξέος. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν οι υποκατεστημένες βενζιμιδαζόλες.

**4η περίπτωση
Δυσκοιλιότητα**

«Έχω να πάω στην τουαλέτα 2 μέρες. Είναι σπάνιο για μένα αυτό γιατί είμαι πολύ τακτική κάθε μέρα. Τι πρέπει να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Κατ' αρχήν προσθέστε στη διατροφή σας περισσότερες φυτικές ίνες και φρούτα, αυξήστε την κινητική σας δραστηριότητα και φυσικά μπορείτε να πάρετε για άμεση ανακούφιση ένα ήπιο υπακτικό. Αν η δυσκοιλιότητα εξελιχθεί σε χρόνιο και επίμονο πρόβλημα, μη διατάσσετε να επισκεφθείτε ένα γιατρό»

Συνήθως περιστασιακά κυρίως στις γυναίκες (2,2 φορές περισσότερο από τους άνδρες) και στα ηλικιωμένα άτομα, εμφανίζονται συμπτώματα δυσκοιλιότητας, λόγω αλλαγής του ρυθμού της ζωής ή των συνθηκών διατροφής.

Η δυσκοιλιότητα απασχολεί το 20% του γενικού πληθυσμού της χώρας και

χαρακτηρίζεται από αραιή συχνότητα κενώσεων (κάτω από 3 φορές την εβδομάδα) και κόπρανα αφυδατωμένα και σκληρά.

Τα αίτια

Τα αίτια της δυσκοιλιότητας είναι πολλά και ποικίλα:

Περιστασιακά: Ταξίδι, κατάκλιση, εγκυμοσύνη

Διατροφή και έλλειψη άσκησης

Εντερικές ανωμαλίες: Όγκοι, στενώσεις, απόφραξη

Ανωμαλίες στον πρωκτό: Όγκοι, στενώσεις, αιμορροΐδες

Ορμονικές διαταραχές: Υποθυρεοειδισμός, διαβήτης

Νευρολογικές διαταραχές: Σκλήρυνση κατά πλάκας, νόσος του Parkinson

Διαταραχές μεταβολισμού: Υπο- ή υπερκαλιαιμία, νε-



Τα μικρόβια δεν κάνουν διακρίσεις.



Nexcare

Γι' αυτό η Nexcare δημιουργεί ένα αντισηπτικό χεριών που ήρθε για να σας δώσει την υγεία... στο χέρι! Με 70% περιεκτικότητα σε αλκοόλ, το Nexcare αντισηπτικό χεριών καταπολεμά τα μικρόβια που συγκεντρώνονται στο χέρι, ενώ χάρη στην ειδική σύνθεσή του εξοικονομείται μείωση, χωρίς να χρειάζεται να ξεπλύνετε με νερό.

Σε πρακτική συσκευασία που χωράει παντού, το Nexcare αντισηπτικό χεριών σας παρέχει προστασία στο γραφείο, στο λεωφορείο, στο σινεμά, στο εστιατόριο, στην εκδρομή.

Κάθε στιγμή, όπου κι αν βρίσκεστε, Nexcare αντισηπτικό χεριών. Γιατί όλα... περνάνε από τα χέρια σας.



Nexcare Αντισηπτικό Χεριών
Η υγεία είναι στο χέρι σας



ΠΟΤΕ ΝΑ ΠΑΡΑΠΕΜΨΕΤΕ ΣΤΟ ΓΙΑΤΡΟ

- Δυσκοιλιότητα πάνω από 2 εβδομάδες
- Αναποτελεσματικά μέτρα διατροφής
- Απώλεια βάρους, ναυτία, έμετος
- Αίμα στα κόπρανα
- Έντονοι πόνοι
- Αναποτελεσματική ή η υπακτικών

φρική ανεπάρκεια

Ψυχογενείς: Καταθλιπτικό σύνδρομο, ορισμένες ψυχώσεις και νευρώσεις, νευρική ανορεΐα

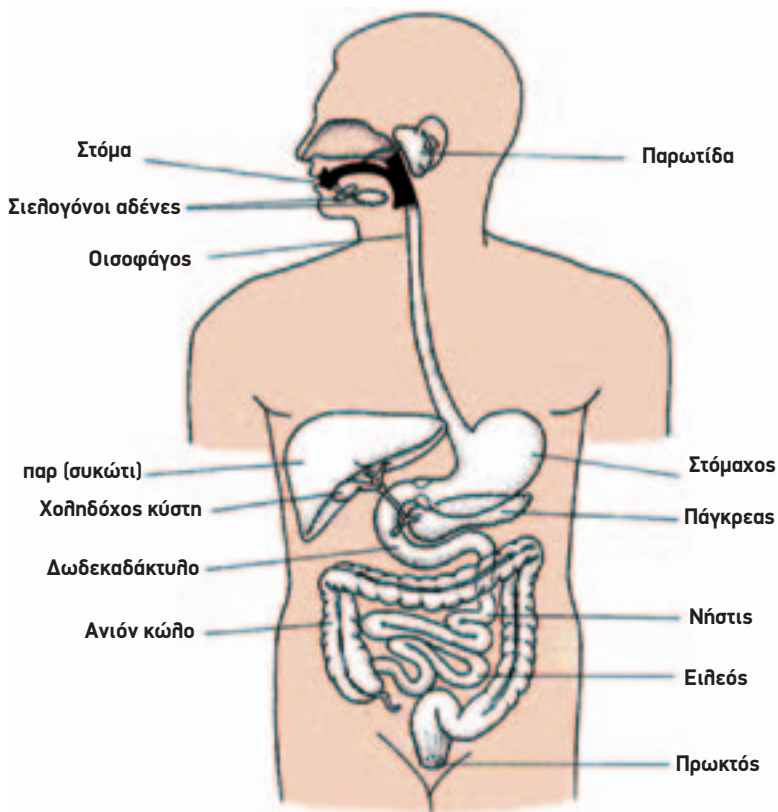
Λόγω λήψης φαρμάκων (οπιούχα, αντιδιαρροϊκά, βαρβιτουρικά, αντικαταθλιπτικά, νευροληπτικά, αντιχολινεργικά κ.ά.).

Οι συμβουλές μας

Η δυσκοιλιότητα είναι σύμπτωμα που θα πρέπει να επιμεληθούμε.

Στο φαρμακείο το πρώτο μας μέλημα είναι να διορθώσουμε τα «λάθη» στη διατροφή και στις συνήθειες λέγοντας:

- Τρώτε φυτικές ίνες. Η κύρια πηγή τους είναι τα δημητριακά, τα πράσινα λαχανικά και τα φρούτα

**Το πεπτικό σύστημα**

- Να πίνετε 1,5-2 λίτρα νερό καθημερινά
- Μόλις σηκωθείτε το πρωί πιείτε ένα ποτήρι κρύο νερό
- Κάντε καθημερινά μια ελαφρά άσκηση, έστω και περπάτημα
- Κάντε μαλάξεις στη κοιλιά
- Μην βιάζεστε στη τουαλέτα. Πηγαίνετε καθορισμένες ώρες και καθίστε με την πouxία σας.

Η θεραπευτική προσέγγιση

Η χρήση των υπακτικών δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τις 10 μέρες. Αν το πρόβλημα επιμένει, η επίσκεψη στο γιατρό είναι αναγκαία.

Υπάρχουν 4 κατηγορίες υπακτικών ανάλογα με τον τρόπο δράσης τους:

1. Αυξητικά του όγκου των κοπράνων

Πρόκειται για φυσικούς πολυσακχαρίτες, όπως πίτυρο σιτηρών, διαλυτές φυτικές ίνες, υδρόφιλα κολλοειδή από σπόρους ορισμένων φυτών όπως ψύλλιο (Lepicol/Panax) καθώς και συνθετικοί πολυσακχαρίτες (μεθυλοκυτταρίνη). Τα συστατικά αυτά αυξάνουν τον όγκο των κοπράνων στο λεπτό και το παχύ έντερο παρουσία νερού και έτσι διεγείρουν τον εντερικό περισταλτισμό. Δρουν μετά από 12-24 ώρες.

Είναι κατάλληλα για ελαφρά περιστασιακή δυσκοιλιότητα, καθώς και για εγκυμοσύνη.

Πρόσφατα κυκλοφόρησε από τη Boehringer – Ingelheim ένα νέο συμπλήρωμα διατροφής με διαλυτές φυτικές ίνες. Πρόκειται για το Dulcofibre σε φακελάκια με γλυκομαννάνη 2,5 gr που είναι μια διαλυτή ίνα, η οποία δεσμεύει μεγαλύτερη ποσότητα νερού από άλλες ίνες. Δεσμεύοντας νερό, μαλακώνει και διευκολύνει το πέρασμα των κοπράνων. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί συμπληρωματικά με τη χρήση ενός φαρμάκου για τη δυσκοιλιότητα. Το φάρμακο εξασφαλίζει την προγραμματισμένη δράση και η συνέχιση με Dulcofibre® αποτρέπει συνιστώμενη λύση για την ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του με ρύθμιση της λειτουργίας του εντέρου.

2. Μαλακτικά των κοπράνων

Στην κατηγορία αυτή ανήκει το παραφινέλαιο (Agarol Plan/Pfizer, Nujol/Schering Plough) το οποίο απορροφάται σε ποσοστό έως και 30% στον εντερικό βλεννογόνο και επαλείφει τα κόπρανα, αυξάνει τη γλυαιότητά τους και διευκολύνει την αφόδευση. Κατάλληλο για επώδυνες παθήσεις του πρωκτού όπως αιμορροΐδες, καθώς και σε εγκύους. Δρα μετά από 6-8 ώρες.

3. Οσμωτικά καθαρτικά

Πρόκειται για συνθετικά σάκχαρα που δεν απορροφώνται από τον εντερικό σωλήνα και λόγω της υγροσκοπικής τους ιδιότητας προκαλούν αύξηση της δέσμωσης νερού στο έντερο και έτσι διευκολύνουν την αφόδευση. Εδώ ανήκουν η λακτουλόζη (Duphalac/Solvay Pharma), η λακτιτόλη (Importal/Novartis), η μαννιτόλη, η πολυαιθυλενογλυκόλη, η γλυκερίνη και η σορβιτόλη.

Φάρμακα που διεγείρουν την εντερική κινητικότητα:

Ουπς, πού πήγε η γρατζουνιά;
Εκπληκτικά ταχύτερη και καλύτερη επούλωση της πληγής

**Νέο Hansaplast
με Κρέμα Επούλωσης**

Ταχύτερη & καλύτερη επούλωση
της πληγής. Εύκολο στη χρήση.

Μετά από 5 ημέρες



Απλό επίθεμα



Νέο Hansaplast
με κρέμα επούλωσης

www.hansaplast.gr



Hansaplast

Ζήσε εντονα.

ΠΟΤΕ ΝΑ ΠΑΡΑΠΕΜΨΕΤΕ ΣΤΟ ΓΙΑΤΡΟ

Στο φαρμακείο μπορούν να αντιμετωπισθούν μόνο περιστατικά οξείας διάρροιας, δηλαδή διάρκειας κάτω από 8 μέρες και χωρίς σοβαρό χαρακτήρα.

Μπροστά σε μία από τις παρακάτω περιπτώσεις θα πρέπει να παραπέμψετε τον ασθενή στο γιατρό:

- **Διάρροια χρόνια (πάνω από 15 μέρες)**
- **Διάρροια μετά από διακοπή μιας αγωγής διαιτητικής ή φαρμακευτικής**
- **Σε βρέφη ή σε πολύ ηλικιωμένους**
- **Μείωση βάρους σε ένα βρέφος πάνω από 10%, αποτελεί σημαντικό σημείο άμεσης νοσοκομειακής περίθαλψης**
- **Σημάδια αφυδάτωσης (υπόταση, ταχυκαρδία, ξηρότητα βλεννογόνων)**
- **Πυρετός, πόνοι στην κοιλιά, έμετος, αίμα στα κόπρανα**
- **Συνοδές παθολογίες: Οροθετικός HIV, γαστρεκτομή**
- **Τροφική τοξική δηλητηρίαση (από όστρακα, αλλαντικά κ.λπ.)**

Πρόκειται για τα συχνότερα χρησιμοποιούμενα υπακτικά παγκοσμίως. Τα προϊόντα της κατηγορίας αυτής διεγείρουν την εντερική κινητικότητα κυρίως στο παχύ έντερο και μειώνουν την απορρόφηση νερού και ηλεκτρολυτών. Διεγείρουν τους μύες του εντέρου για να συσπώνται και έτσι να ωθούν προς τα κάτω το περιεχόμενό του σε σύντομο και ελεγχόμενο χρονικό διάστημα μετά από 6-10 ώρες.

Επιπρόσθετα, μαλακώνουν το περιεχόμενο του εντέρου, προκαλώντας συγκέντρωση υγρών στον αυλό του παχέως εντέρου. Έτσι σταδιακά ρυθμίζεται ο επιθυμητός ρυθμός των κενώσεων.

Εδώ ανήκουν η δισακοδύλη (Dulcolax/Boehringer), το καστορέλαιο (Castror oil/Norma), η σέννα (Ex-Lax/Novartis, Herbalene/Lanes, Ortisan/Ortis, Tamarine/Glaxo) και το πικοθεϊκκό νάτριο (Guttalax/Boehringer, Laxatol/Omega Pharma).

Όπως προκύπτει από τις σχετικές έρευνες, η δυσκοιλιότητα δεν επανεμφανίζεται μετά από διακοπή χορήγησης διεγερτικών υπακτικών. Επίσης, δεν προκαλούν εθισμό και σωματική εξάρτηση των ασθενών. Στην πραγματικότητα, μόνο ψυχιατρικοί ασθενείς έχει παρατηρηθεί ότι μπορεί να κάνουν υπερβολική χρήση αυτών των φαρμάκων.

5η περίπτωση

Διάρροια

«Εδώ και 2 μέρες έχω διάρροια και παρόλο που δεν τρώω σχεδόν τίποτε, το πρόβλημα επιμένει και με έχει εξαντλήσει!»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Η δίαιτα αυτή δεν θα επιλύσει το πρόβλημα, αντίθετα θα σας εξαντλήσει ακόμη περισσότερο. Θα πρέπει να πίνετε πολύ νερό για να μην αφυδατωθείτε, να τρώτε ρύζι και ζυμαρικά και να πάρετε ένα αντιδιαρροϊκό φάρμακο. Σας προτείνω να πάρετε 2 κάψουλες άμεσα και στη συνέχεια 1 μετά από κάθε ρευστή κένωση και όχι πάνω από 6 τη μέρα. Εάν σε 24 ώρες η διάρροια επιμένει, επισκεφτείτε το γιατρό σας»

Ορισμός

Προσδιορίζουμε τη διάρροια όταν οι κενώσεις είναι πολύ συχνές μέσα στη μέρα (πάνω από 3), πολύ ρευστές με μεγάλη περιεκτικότητα νερού (70%-90 %) και με αυξημένη ποσότητα κοπράνων (>250 g ημερησίως).

Τα συχνά συνοδά συμπτώματα: Κακουχία, ναυτία, έμετος, πόνος στην κοιλιά, μετεωρισμός, τυμπανισμός, ακράτεια κοπράνων, πυρετός.

Τα αίτια

Τα κυρίαρχα αίτια της οξείας διάρροιας είναι συνήθως μικροοργανισμοί (ιοί, βακτήρια, παράσιτα κ.λπ.). Συχνά όμως η αιτία είναι και η λήψη ορισμένων φαρμάκων (αντιβιοτικά, κολχικίνη, άλατα μαγνησίου) ή μια υπερδοσολογία υπακτικού. Το εντεροτοξικό μικρόβιο *Escherichia coli* προσβάλλει σχεδόν το 30%-40% των ταξιδιωτών, η λοίμωξη διαρκεί 2-3 μέρες και συχνά κρατά τον ασθενή κλινική, ενώ στο 2% των περιπτώσεων χρειάζεται νοσοκομειακή περίθαλψη.

Όσο για τη χρόνια διάρροια, κατά συχνότητα τα αίτια της είναι: Ευερέθιστο έντερο, φλεγμονώδεις παθήσεις του εντέρου, τροφικές δυσανεξίες, δυσαπορροφήσεις, νεοπλασίες, ιδιοπαθής διάρροια.

Οι θεραπευτικές προσεγγίσεις

Τα προβιοτικά, όπως οι σακχαρομύκητες (τύπου Ultra Levure/Πετσίδρας) και οι γαλακτοβάκκιοι, είναι ζωντανοί μικροοργανισμοί και έχουν μια θετική δράση στην εξισορρόπηση της μικροβιακής χλωρίδας. Προσκολλώνται στα κύτταρα του εντέρου και εμποδίζουν την προσκόλληση των παθογόνων βακτηριδίων. Χρησιμοποιούνται σαν συμπληρωματική αγωγή στην οξεία διάρροια. Την κύρια αντιδιαρροϊκή αγωγή αποτελούν τα **ανασταλτικά της εντερικής κινητικότητας**, όπως η λοπεραμίδη (Imodium/Janssen-Cilag).

Σε οξεία διάρροια μικροβιακής αιτιολογίας (όχι όμως σε διάρροια ιογενούς αιτιολογίας), η αγωγή εκλογής είναι τα **αντιμικροβιακά του εντέρου** από του στόματος, όπως η νιφουροξαζίδη (Ercefuril/Sanofi-Anentis), η ριφαξιμίνη (Rifacol / Vianex) και οι σουλφαμίδες.

Παράλληλα για τον ασθενή απαιτείται ενισχυμένη ενυδάτωση, ενώ για τη διόρθωση των απωλειών ηλεκτρολυτών μπορεί να χορηγηθεί από το στόμα διάλυμα δεξτρόζης με ηλεκτολύτες (Almora/Elpen).

Οι συμβουλές σας στη διάρροια

Η οξεία διάρροια στις περισσότερες περιπτώσεις υποχωρεί μετά από 2-3 μέρες. Κανόνες υγιεινής και διαιτητικής είναι απαραίτητοι να δοθούν από το φαρμακείο:

- Πίνετε πολύ νερό και ροφήματα με λίγη ζάχαρη ή λίγο αλάτι
- Αποφύγετε για λίγες μέρες τον καφέ, το γάλα, τα φρέσκα φρούτα, τα λαχανικά, τα αλλαντικά, τα παγωμένα ροφήματα και τα πικάντικα φαγητά
- Προτιμάτε το ρύζι, τα ζυμαρικά, το σιμιγδάλι, τις πατάτες, το κρέαςσχάρας, τις μπανάνες
- Φροντίστε επιμελώς την υγιεινή σας: Πλύσιμο μετά την τουαλέτα, πλύσιμο των χεριών. ■

Πόπη Χαραμή

Πρώτες Βοήθειες για Ούλα που Αιμορραγούν

**Νέο
PharmaSystem**
για καθημερινή χρήση



Colgate Total Προστασία των ούλων – PharmaSystem

Ολοκληρωμένο σύστημα για την υγεία των ούλων

Διατίθεται στα Φαρμακεία

Colgate

Ο ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΛΗ ΣΤΟΜΑΤΙΚΗ ΥΓΕΙΑ

[ΤΡΟΦΙΚΗ ΑΛΛΕΡΓΙΑ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ]

**Αλεξάνδρα Παπαδοπούλου**

Παιδίατρος – Γαστρεντερολόγος, Αν. Διευθύντρια
Α΄ Παιδιατρικής Κλινικής Νοσοκομείου Παίδων
«Π. & Α. Κυριακού», Υπεύθυνη Ιατρείου
Παιδιατρικής Γαστρεντερολογίας & Διατροφής,
Τ. Πρόεδρος Ελληνικής Εταιρείας Παιδιατρικής
Γαστρεντερολογίας, Ηπατολογίας & Διατροφής

Τι είναι η τροφική αλλεργία και πόσο συχνή είναι;

Η φλεγμονή και η βλάβη στους ιστούς που προκαλούνται από ενεργοποίηση του ανοσοολογικού συστήματος προκειμένου να αντιμετωπίσει τα αλλεργιογόνα των τροφών. Τέτοια αλλεργιογόνα είναι το γάλα της αγελάδας, το αυγό, το ψάρι, τα σιτηρά, οι ξηροί καρποί κ.α. Περίπου 6% των βρεφών και παιδιών παρουσιάζουν αλλεργία σε κάποιο από τα παραπάνω τρόφιμα. Στην περίπτωση που στην οικογένεια υπάρχει επιβαρυνμένο ιστορικό, τότε το ποσοστό των παιδιών που θα αναπτύξει αλλεργία είναι πολυπληθές και μπορεί να φθάσει το 80%.

Πότε και πώς εκδηλώνεται;

Τα συμπτώματα μπορούν να εκδηλωθούν αμέσως μετά τη λήψη του αλλεργιογόνου (σε λίγα λεπτά έως λίγες ώρες) ή μετά από πολλές ώρες ή και ημέρες, ανάλογα με τον τύπο της αλλεργικής αντίδρασης. Η άμεση αντίδραση εκδηλώνεται με πρήξιμο του προσώπου ή της στοματικής κοιλότητας (χειλιών, γλώσσας), δύσπνοια ή βήχα, κοκκινίλες στο δέρμα, ενώ σπάνια, μπορεί να εκδηλωθεί με πτώση της πίεσης και αναφυλαξία. Η επιβραδυνόμενη αλλεργική αντίδραση συμβαίνει συχνότερα και εκδηλώνεται με συμπτώματα από το δέρμα, όπως είναι η ερυθρότητα, η ξηροδερμία ή το έκζεμα και από το πεπτικό σύστημα με συμπτώματα όπως είναι τα ακόλουθα:

- Σιτιστικά προβλήματα και ελλιπής πρόσληψη βάρους
- Ευερεθιστότητα, έντονοι κοιλικοί
- Εμετοι, διάρροιες ή αιμορραγικές κενώσεις

Πώς αντιμετωπίζεται η τροφική αλλεργία;

Στην περίπτωση που το τροφικό αλλεργιογόνο είναι συγκεκριμένο (π.χ. ξηροί καρποί ή ψάρι), τότε είναι αρκετή η απομάκρυνσή του συγκεκριμένου αλλεργιογόνου από τη διαίτα του παιδιού, για τον έλεγχο των συμπτωμάτων. Εάν το τροφικό αλλεργιογόνο είναι το γάλα της αγελάδας, τότε το βρέφος τίθεται σε ειδικό υποαλλεργιογονικό γάλα το οποίο περιέχει πρωτεΐνη, η οποία έχει υποβληθεί σε εκτεταμένη υδρόλυση, δηλαδή σε κατακερματισμό της σε μικρότερου μοριακού βάρους πεπτίδια. Μελέτες έχουν δείξει ότι τα γάλατα αυτά είναι ικανά να αντιμετωπίσουν τα συμπτώματα σε 9 από τα 10 βρέφη που παρουσιάζουν αλλεργία στο γάλα αγελάδας.

Η σταδιακή βελτίωση των συμπτωμάτων του βρέφους ακολουθεί λίγες ημέρες μετά την έναρξη του ειδικού γάλακτος, ενώ η πλήρης εξαφάνισή τους μπορεί να χρειαστεί διάστημα 2-3 εβδομάδων. Ποσοστό 10% των βρεφών με αλλεργία στο γάλα της αγελάδας δεν παρουσιάζουν βελτίωση στο παραπάνω χρονικό διάστημα, με αποτέλεσμα να χρειάζονται τη χορήγηση συνθετικού γάλακτος που περιέχει αμινοξέα. Η χορήγηση του γάλακτος αυτού περιορίζεται

αυστηρά στην παραπάνω μόνο ομάδα των βρεφών.

Στην περίπτωση εκδηλώσεων επιβραδυνόμενης αλλεργικής αντίδρασης, ο γιατρός μερικές φορές συνιστά 1 με 2 μήνες μετά την εξαφάνιση των συμπτωμάτων να επαναχορηγείται το γάλα αγελάδας για την επιβεβαίωση της διάγνωσης της αλλεργίας. Η παραπάνω διαδικασία λέγεται πρόκληση. Εάν κατά την πρόκληση το παιδί επανεμφανίσει παρόμοια συμπτώματα όπως και στο παρελθόν ή και συνδυασμό με κάποια άλλα συμπτώματα από αυτά που προαναφέρθηκαν, τότε η σίτιση με το υποαλλεργιογονικό γάλα συνεχίζεται επί μακρόν, σύμφωνα με τις οδηγίες του παιδογαστρεντερολόγου. Η διάρκεια της θεραπείας εξαρτάται από την ηλικία του παιδιού, την μορφή και τη βαρύτητα της αλλεργίας και μπορεί να κυμανθεί από 6 μήνες στις ελαφρές περιπτώσεις, έως τρία χρόνια στις βαρύτερες περιπτώσεις (π.χ. εντεροπάθεια από αλλεργία στο γάλα αγελάδας). Στην περίπτωση που το βρέφος παρουσιάζει συμπτώματα από το δέρμα (ατοπική δερματίτιδα) και οι δερματικές δοκιμασίες θέσουν την υποψία ύπαρξης αλλεργίας σε κάποιο τροφικό αλλεργιογόνο, πράγμα που συμβαίνει σε ποσοστό 35-40% των βρεφών με ατοπική δερματίτιδα, τότε συνδυάζεται με την αφαίρεση του ύποπτου αλλεργιογόνου από το διαιτολόγιο του βρέφους. Στην περίπτωση που το αλλεργιογόνο είναι το γάλα της αγελάδας, συνιστάται η σίτιση του βρέφους με ειδικό γάλα εκτεταμένης υδρόλυσης πρωτεΐνης, για διάστημα που καθορίζεται από τον θεράποντα ιατρό, με βάση την ηλικία του ασθενούς και την βαρύτητα της κατάστασης.

Τι γίνεται εάν το βρέφος παρουσιάζει αλλεργία ενώ θηλάζει;

Μικρό ποσοστό βρεφών παρουσιάζουν αλλεργία (π.χ. αίμα στα κόπρανα) ενώ θηλάζουν. Η αλλεργία οφείλεται στη δίοδο στο γάλα της μητέρας αλλεργιογόνων που προσλαμβάνονται μέσω της τροφής της. Στην περίπτωση συστήνεται στη μητέρα η τήρηση ειδικής διαίτας, στην οποία το συντριπτικό ποσοστό των βρεφών ανταποκρίνονται ικανοποιητικά με σταδιακή βελτίωση των συμπτωμάτων τους. Στην περίπτωση που το μητρικό γάλα δεν επαρκεί, συνιστάται να χορηγηθεί ως συμπλήρωμα ειδικό γάλα που να περιέχει εκτεταμένης υδρόλυσης πρωτεΐνη.

Πώς προλαμβάνεται η τροφική αλλεργία;

Οι συστάσεις της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Παιδιατρικής Γαστρεντερολογίας, Ηπατολογίας & Διατροφής για την πρόληψη της αλλεργίας στο γάλα αγελάδας περιλαμβάνει την τήρηση ειδικών μέτρων που απευθύνονται στα βρέφη εκείνα που γεννώνται σε οικογένειες στις οποίες ένα ή περισσότερα μέλη πάσχουν από αλλεργία (αλλεργική ρινίτιδα, άσθμα, ατοπική δερματίτιδα ή τροφική αλλεργία). Τέτοια μέτρα είναι τα ακόλουθα:

- Σίτιση του βρέφους με μητρικό γάλα κατά τους πρώτους 6 μήνες της ζωής
- Εάν ο μητρικός θηλασμός δεν είναι εφικτός ή δεν είναι επαρκής, συνιστάται η χορήγηση βρεφικών γαλατών που περιέχουν μερικώς υδρολυμένη πρωτεΐνη
- Εισαγωγή των στερεών τροφών μετά τους 4 και πριν τους 6 μήνες της ζωής
- Αποφυγή του καπνίσματος και της μόλυνσης του περιβάλλοντος.



Nestlé

ΕΙΔΙΚΑ ΒΡΕΦΙΚΑ ΓΑΛΑΤΑ

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΕΠΤΙΚΟΥ ΣΤΑ ΒΡΕΦΗ

ΑΝΑΓΩΓΕΣ

Με άμυλο πατάτας και άμυλο καλαμποκιού. Ιδανική πικνότητα γάλακτος.



ΚΟΛΙΚΟΙ

Τριπλή δράση

- Ευκολότερη πέψη
- Ευκολότερες κενώσεις
- Υγιής εντερική χλωρίδα



ΔΥΣΑΝΕΞΙΑ ΣΤΗ ΛΑΚΤΟΖΗ

Γάλα χωρίς λακτόζη και χαμηλή οσμωτικότητα. Γρήγορη αποκατάσταση μετά από διάρροια.



ΠΡΟΛΗΨΗ ΑΛΛΕΡΓΙΑΣ

ΥΓΙΗ ΒΡΕΦΗ ΜΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΑΛΛΕΡΓΙΑ

Μείωση του κινδύνου εμφάνισης αλλεργιών κατά τα κρίσιμα πρώτα χρόνια της ζωής.



Από τη γέννηση



Από 6 μηνών

ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΑΛΛΕΡΓΙΑΣ

ΕΚΖΕΜΑ

Εκτενώς υδρολυμένη πρωτεΐνη υψηλής διήθησης & υδρολυμένη λακτόζη για ευχάριστη γεύση.



ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΡΡΟΙΑ

Εκτενώς υδρολυμένη πρωτεΐνη υψηλής διήθησης, με MCTs και χωρίς λακτόζη.



www.nestlenutrition-institute.org



ΠΡΩΤΟΠΟΡΟΣ ΣΤΗ ΒΡΕΦΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ

ΤΗΛ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: 800.11.68068

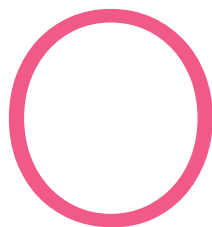
ΔΙΑΚΟΠΗ ΤΟΥ ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ

Η ενεργός επικοινωνία στο φαρμακείο

ετά την πρόσφατη εφαρμογή του νόμου της απαγόρευσης του καπνίσματος στους δημόσιους χώρους από την 1η ουλίου '09, οι ερωτήσεις και οι προβληματισμοί των καπνιστών για τον περιορισμό ή και τη διακοπή του τσιγάρου εύλογα θα πολλαπλασιασθούν στο φαρμακείο.

προσέγγιση και η επικοινωνία του καπνιστή με διακριτικότητα, είναι μια ευκαιρία για το φαρμακοποιό να αναδείξει το ρόλο του στην πρόληψη και πληροφόρηση υγείας και να κτίσει πιστό πελατολόγιο.





φαρμακοποιός σαν λειτουργός στην πρωτοβάθμια παροχή υπηρεσιών υγείας μπορεί να συμβάλει ενεργά μαζί με την ομάδα του σε αυτή την τόσο σημαντική αντικαπνιστική εκστρατεία. Και δεν είναι μόνο οι

κατάλληλες συμβουλές αλλά και μια σειρά από κατάλληλες ενέργειες επικοινωνίας που πρέπει να οργανώσει για να γίνει ακόμη πιο αποδοτική αυτή η προσπάθεια.

Η minimal συμβουλή

«Καπνίζετε;» Ναι

«Προβλέπετε να το κόψετε κάποια στιγμή;» Ναι ή όχι

«Γνωρίζετε ότι υπάρχει αποτελεσματική αγωγή που θα σας βοηθήσει να το κόψετε;» Ναι ή όχι

Καθιερώστε αυτές τις απλές ερωτήσεις

α) Σε κάθε περίπτωση υψηλού κινδύνου στον πάγκο: Καρδιοπάθειες, διαβήτης, εγκυμοσύνη, έλκος, προβλήματα αναπνευστικού, λήψη αντισυλληπτικών.

β) Αλλά και σε περιπτώσεις: Προβλημάτων ΩΡΛ, στη συμβουλή ομορφιάς για τη γήρανση του δέρματος, στη λείκανση των δοντιών.

Ενημερώστε για τους κινδύνους του καπνίσματος σε κάθε περίπτωση

Δεν θα σας πάρει πάνω από 1 λεπτό και αυξάνουν 2%-5% τον αριθμό των καπνιστών πελατών σας που θα κόψουν το κάπνισμα μέσα στον χρόνο!

Αντιμετωπίστε αναστολές και εσφαλμένες ιδέες

«Δεν ωφελεί να το κόω σε αυτή την ηλικία. ,τι ζημιά ήταν να πάθω θα την έχω πάθει!»

Η απάντησή σας: «Ακόμη και αν η όλη αποκατάσταση



στην υγεία παίρνει μερικά χρόνια, αν διακόψετε το κάπνισμα ακόμη και τώρα, θα αυξήσει το προσδόκιμο χρόνο ζωής σας».

«Εγώ καπνίζω μόνο 3-4 τσιγάρα τη μέρα και δεν κινδυνεύω!»

Η απάντησή σας: «Γνωρίζετε ότι τα άτομα που καπνίζουν 1-4 τσιγάρα τη μέρα έχουν μια θνησιμότητα 1,5 φορά μεγαλύτερη από τους μη καπνίζοντες;».

«Δεν θέλω να γίνω εξαρτώμενος από τα υποκατάστατα νικοτίνης, θα το κόω από μόνος μου!»

Η απάντησή σας: «Η νικοτίνη που ελευθερώνεται αργά από τα υποκατάστατα δεν προκαλεί εξάρτηση, αντίθετα αυτός ο τρόπος μειώνει σταδιακά την εξάρτηση και αυξάνει στο διπλάσιο την πιθανότητα επιτυχίας στη διακοπή!».

«Εφόσον δεν καπνίζω στον ύπνο μου καλό είναι να αφαιρέσω το patch!»

Η απάντησή σας: «Το patch 24h είναι σχεδιασμένο για να μείνει και κατά τη διάρκεια του ύπνου, με στόχο να σας προστατεύσει από την πρωινή επιθυμία τσιγάρου».

«Αν καίγομαι για τσιγάρο πρέπει να αφαιρέσω το patch!»

Η απάντησή σας: «Δεν πρέπει να το αφαιρέσετε. Αν πραγματικά δεν μπορείτε να αντέξετε, συνδυάστε το patch με παστίλιες νικοτίνης, για να γλύψετε όταν έχετε τέτοιες έντονες επιθυμίες».

«Είμαι έγκυος και καπνίζω μόνο 4-5 τσιγάρα τη μέρα!»

Η απάντησή σας: «Ο κίνδυνος για το έμβρυο και για σας, υπάρχει ακόμη και από το 1 τσιγάρο!».

Ο ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΣ ΚΑΙ Η ΟΜΑΔΑ ΤΟΥ ΠΑΙΖΟΥΝ ΒΑΣΙΚΟ ΡΟΛΟ ΣΤΗ ΔΙΑΚΟΠΗ ΤΟΥ ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ

Τα βήματα δράσης:

- 1 Ανακοινώστε το φαρμακείο σαν ένα χώρο υγείας, με απαγόρευση καπνίσματος (βάψτε το αντικαπνιστικό σήμα στο χώρο πώλησης)
- 2 Προσδιορίστε στην ομάδα μια κατάλληλη στρατηγική δράσης
- 3 Καθιερώστε μια minimal συμβουλή στις ομάδες καπνιστών υψηλού κινδύνου και δώστε ενημερωτικά έντυπα
- 4 Αρχίστε με το τεστ Fagerström
- 5 Προτείνετε την κατάλληλη υποκατάσταση, εξηγώντας τα οφέλη και τη χρήση τους
- 6 Προτείνετε ένα πρόγραμμα παρακολούθησης σε αυτούς που ξεκινούν τη προσπάθεια
- 7 Αποδραματοποιείτε την αποτυχία!

Προσδιορίστε στην ομάδα σας μια στρατηγική δράσης

Ο ρόλος των συνεργατών σας είναι το ίδιο σημαντικός με τον δικό σας.

- Ενημερώστε και κινητοποιήστε την ομάδα του φαρμακείου για να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις περιπτώσεις του πάγκου
- Επισημάνετε ότι η minimal συμβουλή είναι απαραίτητη κατά την εκτέλεση συνταγών στις ομάδες υψηλού κινδύνου
- Οργανώστε μια συνάντηση εργασίας μισής ώρας για να τους καθοδηγήσετε πάνω στη επιθυμητή στρατηγική δράσης του φαρμακείου σας, για τη διακοπή του καπνίσματος. Δώστε γραπτές οδηγίες
- Μην ξεχνάτε, «πουλάμε καλά αυτό που γνωρίζουμε καλά»!

Οργανώστε το merchandising και τις ειδικές προβολές των προϊόντων και υλικών κατά του καπνίσματος

Το φαρμακείο σαν χώρος υγείας αποτελεί το «κατάστημα εκλογής» για την αντικαπνιστική καμπάνια.

Οι δύο κύριες εποχές για να την εφαρμόσετε είναι ο Σεπτέμβριος μετά τις διακοπές και μετά τις γιορτές των Χριστουγέννων.

Αναρτήστε μηνύματα στο χώρο όπως:

- «Το κάπνισμα βλάπτει την υγεία!»
- ή «Σήμερα σταματάω το κάπνισμα!»
- ή «Θέλετε να κόψετε το κάπνισμα; Είμαστε εδώ για να σας βοηθήσουμε!»
- ή «Είναι καιρός να απαλλαγείτε από το τσιγάρο!»
- Προβάλλετε τα ειδικά σταντ με τα υποκατάστατα νικοτίνης πάνω σε «ζεστά» σημεία (πάγκος, τραπεζάκι ή γόνδολα προβολής)
- Προβάλλετε και μοιράστε τα ενημερωτικά έντυπα των εταιρειών και να έχετε σε πλήρη διαθεσιμότητα έντυπα με το τεστ Fagerström, καθώς και τα φύλλα παρακολούθησης και τέλους,

Δημιουργήστε μια θεματική αντικαπνιστική βιτρίνα

Επικεντρώστε λοιπόν την προσπάθειά σας και την ενεργό συμμετοχή σας σαν λειτουργός υγείας στον αγώνα κατά του καπνίσματος με 3 ενέργειες «κλειδιά»:

- Οπτική επικοινωνία
- Ενημέρωση
- Διαθεσιμότητα προς τον πελάτη. ■

Πόπη Χαραμή

[ΕΝΑ ΦΩΤΕΙΝΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ]



Από το φαρμακείο του Νικόλαου Αγγελίδη στο Παλαιό Φάληρο

Με αφορμή την ημέρα κατά του καπνίσματος στις 31 Μαΐου '09, οργανώσαμε μία εκδήλωση στο φαρμακείο μας «Μια εβδομάδα ενημέρωσης των κακών συνεπειών που επιφέρει το κάπνισμα». Οι συνεργάτες μου κι εγώ μοιράσαμε ενημερωτικά φυλλάδια και κάναμε πολύ κουβέντα με τους πελάτες μας. Σταθήκαμε κυρίως σε στατιστικά στοιχεία τα οποία δίνει η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας, δηλαδή μιλήσαμε για τις πιθανότητες προσβολής του οργανισμού από καρκίνο του πνεύμονα, στόματος, φάρυγγα. Επίσης, τους ευαισθητοποιήσαμε αναφέροντας τα ποσοστά στα οποία είναι υπεύθυνο το κάπνισμα για ασθένειες όπως καρδιοπάθεια, εγκεφαλικό επεισόδιο κ.α. Τέλος, ενημερώσαμε και αυτούς που εκτίθενται παθητικά στο κάπνισμα (μη καπνιστές) ότι ο κίνδυνος προσβολής τους είναι μεγάλος. Μέσα από την ενημέρωση αυτή υποδείξαμε και κάποιους τρόπους και προϊόντα που επιστημονικά και αποτελεσματικά βοηθούν κάθε προσπάθεια διακοπής του καπνίσματος. Πολλοί από αυτούς αποδείχτηκε τελικά ότι είχαν άγνοια των βλαβερών συνεπειών που επιφέρει το κάπνισμα, καθώς και άγνοια των επιστημονικών μεθόδων απεξάρτησης από τις βλαβερές συνέπειες του καπνίσματος. Ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των πελατών μας δέχτηκε τις συμβουλές μας και τη βοήθειά μας, αναθέτοντάς μας το ρόλο της συνεχούς παροχής ενημέρωσης και βοήθειας στη διακοπή του καπνίσματος που συνάδει με το επάγγελμα του επιστήμονα φαρμακοποιού. Αυτή η ιδιαίτερη προβολή ήταν μια εμπειρία για μας για να συνεχίσουμε το έργο μας ακόμη πιο ένθερμα, βοηθούμενοι και από τα νέα μέτρα κατά του καπνίσματος που εφαρμόζονται από αρχές Ιουλίου '09.

ΣΤΑΥΡΟΦΟΡΙΑ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ

ΝΕΟ

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ

ΧΩΡΙΣ ΖΑΧΑΡΗ

*Βοηθήστε τους πελάτες σας
να κόψουν το κάπνισμα*

5 συχνές
περιπτώσεις
καπνιστών
και πώς να τους
χειριστείτε



Μια προσφορά ενημέρωσης

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ



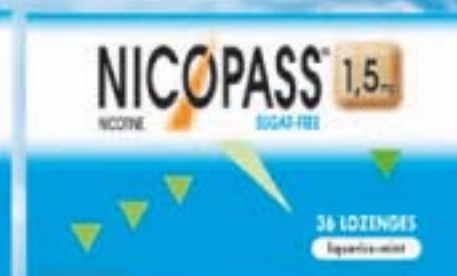
Pierre Fabre

*Σας βοηθούν να ξεπεράσετε
την ανάγκη για κάπνισμα*

Τροχίσκοι νικοτίνης



φρέσκια μέντα



γλυκόριζα-μέντα

Το Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης
και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων συνιστούν:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ.
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ
Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ



Pierre Fabre

Λεωφ. Μεσογείων 350, 153 41 Αγ.Παρόσκευή Τηλ: 210-7715353 Fax: 210-7798139

5 συχνές περιπτώσεις καπνιστών και πώς να τους χειριστείτε

Το

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ

σας καθοδηγεί

2. Ο απογοητευμένος

«Δοκίμασα να το κόψω μια φορά, αλλά απέτυχα και το ξανάρχισα. Δυστυχώς, φοβάμαι ότι δεν θα τα καταφέρω!»

Ο ρόλος σας

Επιβραβεύστε την προσπάθεια

«Μπράβο σας που προσπαθήσατε».

Ενθαρρύνετε

«Το να πετύχει κανείς με την πρώτη προσπάθεια είναι σπάνιο και συμβαίνει μόνο στο 30% των περιπτώσεων. Σύμφωνα με έρευνες, ο μέσος όρος για την επιτυχία είναι 3 προσπάθειες. Η προσπάθειά σας δεν είναι αποτυχία, αλλά ένα φυσιολογικό στάδιο μέχρι την τελική επιτυχία!»

Ανακαλύψτε τους λόγους της αποτυχίας

(Έκανε χρήση υποκατάστασης; Υπο-δοσολογία; Μη σωστή χρήση υποκατάστασης; Περιβάλλον που τον υποκινεί να καπνίσει;)

Καθορίστε μαζί μια νέα ημερομηνία προσπάθειας

Επιμείνετε στην αναγκαιότητα χρήσης υποκατάστασης

«Η χρήση υποκατάστατων νικοτίνης αυξάνει στο διπλάσιο τις πιθανότητες επιτυχίας της διακοπής!»

1. Ο αποφασισμένος

«Ο πατέρας μου έπαθε καρκίνο του πνεύμονα από το κάπνισμα. Φοβάμαι για μένα γιατί καπνίζω πάνω από ένα πακέτο τη μέρα εδώ και 15 χρόνια. Θα ήθελα να το κόψω, αλλά δεν ξέρω αν θα τα καταφέρω...»

Ο ρόλος σας

Επιβραβεύστε και ενθαρρύνετε

«Έχετε απόλυτο δίκιο να θέλετε να το κόψετε. Θα τα καταφέρετε γιατί πλέον υπάρχει και η κατάλληλη βοήθεια! Θα διαπιστώσετε γρήγορα τα θετικά αποτελέσματα»

Προσδιορίστε το βαθμό εξάρτησης με το τεστ Fagerström

«Ας δούμε λοιπόν μαζί το βαθμό εξάρτησής σας, για να σας προτείνω την κατάλληλη βοήθεια υποκατάστασης»

Επιλέξτε την κατάλληλη αγωγή υποκατάστασης ανάλογα με το προφίλ του

«Έχετε μέχρι τώρα δοκιμάσει να το κόψετε; Με ποια μέθοδο; Γιατί αποτύχατε;»

«Θα θέλατε να το κόψετε απότομα τελείως ή απλά να μπορείτε να το ελέγχετε και να το κόψετε σταδιακά;»

Προσδιορίστε τη σωστή δόση και την κατάλληλη μορφή

Δώστε πρακτικές συμβουλές (σε περιπτώσεις έντονης επιθυμίας και για διατήρηση βάρους) και ενημερωτικά έντυπα

Διασφαλίστε την παρακολούθηση, για τη διαρκή κινητοποίησή του

«Θα ήταν χαρά μας να σας βοηθήσουμε σε αυτή την προσπάθεια. Να έρχεστε στην αρχή κάθε 10-15 μέρες από το φαρμακείο, να βλέπουμε πώς πάτε, μήπως χρειασθεί να αναπροσαρμόσουμε την αγωγή».

Η αγωγή αυτή υποκατάστασης θα πρέπει να γίνει για 3 μήνες σε 3 φάσεις: διακοπής, σταθεροποίησης και απεξάρτησης, με ανάλογη προσαρμογή δοσολογίας σε κάθε φάση»

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ

Βοηθά τους πελάτες σας
να κόψουν το κάπνισμα

4. Η έγκυος

«Είμαι 3 μηνών έγκυος και πρέπει να το κόψω. Αλλά άκουσα ότι δεν κάνει να παίρνω υποκατάστατα νικοτίνης και φοβάμαι ότι δεν θα τα καταφέρω μόνη μου!»

Ο ρόλος σας

Επιβραβεύστε την προσπάθεια

«Έχετε δίκιο να θέλετε να το κόψετε. Το κάπνισμα όχι μόνο βλάπτει την ανάπτυξη του εμβρύου, αλλά μπορεί και να οδηγήσει σε πρόωρο τοκετό ή αυτόματη αποβολή»

Ενημερώστε

«Τα υποκατάστατα νικοτίνης δεν αντενδείκνυνται στην εγκυμοσύνη, αλλά είναι καλύτερα να σας τα συστήσει και να σας παρακολουθεί ένας ειδικός γιατρός στο μαιευτήριο ή σε κέντρο απεξάρτησης από το κάπνισμα»

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ

NICOPASS®
ΝΙΚΟΤΙΝΗ ΤΡΟΧΙΣΚΟΙ

3. Θέλει, αλλά φοβάται ότι θα πάρει βάρος

«Θέλω να το κόψω, αλλά φοβάμαι ότι θα παχύνω!»

Ο ρόλος σας

Επιβραβεύστε την προσπάθεια

«Μπράβο σας που το αποφασίσατε. Θα δείτε σύντομα τα θετικά αποτελέσματα της διακοπής»

Δώστε συμβουλές διατροφής

«Εάν ακολουθήσετε για 1-2 μήνες μια διατροφή πιο ισορροπημένη, δεν θα πάρετε κιλό! Αλλά ακόμη και αν πάρετε 2-3 κιλά, θα τα χάσετε σιγά-σιγά, όταν επανέλθει στο φυσιολογικό ο μεταβολισμός σας. Είναι καλύτερο να ρισκάρете να πάρετε πρόσκαιρα λίγα κιλά, από το να συνεχίσετε να καπνίζετε! Έτσι δεν είναι;»

5. Ο αρνητικός

«Ο παππούς μου είναι 80 χρονών και καπνίζει ένα πακέτο τη μέρα εδώ και 60 χρόνια. Δεν έπαθε τίποτα από το τσιγάρο. Δεν βλέπω λοιπόν το λόγο να το κόψω!»

Ο ρόλος σας

Καταρρίψτε το μύθο

«Δυστυχώς δεν υπάρχουν γονίδια που να σας προστατεύουν από τις βλαβερές συνέπειες του τσιγάρου. Ο παππούς σας, ευτυχώς γι' αυτόν, είναι από τις λίγες εξαιρέσεις!»

Ενημερώστε για τα δεδομένα των κινδύνων

«Γνωρίζετε ότι στην Ελλάδα έχουμε 13.500 θανάτους το χρόνο από το κάπνισμα;»

Δώστε ένα ενημερωτικό φυλλάδιο

«Πάρτε να ρίξετε μια ματιά αν σας ενδιαφέρει και θα ξαναμιλήσουμε αν θέλετε πάνω σε αυτό»



- ^a Με βάση το Χάμπερτ-Σπρίνγκερ Νέσχερς τρε Μιννέσوتا Νέτβερκ-Βίνδρινγκ Σκέιλ - MNWS), το Γένωμα Εμπειροπλάθειες σε σάβαν με το Έκτομο Πλάσι για Κίνηση (Brief Symptom Inventory) και το Γενετικό-Προβλεπτικό Εμπειροπλάθειες Αξιολόγησης Ιατρικών Οργανισμών (Psychiatric Assessment Questionnaire).

[illegible][illegible]



3 ΚΙΝΗΣΕΙΣ για να κερδίσετε τις νέες μητέρες

ο φαρμακείο με την επιστημονική του εικόνα αλλιά και τη θέση του σαν κατάστημα της γειτονιάς, διαθέτει περισσότερα από ένα ατού για να κερδίσει τις νέες μητέρες. Προ πόθεση; α γνωρίζει πώς να επικοινωνήσει μαζί τους με τα κατάλληλα λόγια, αλλιά και παράλληλα να επιλέξει, να οργανώσει και να αναδείξει οπτικά, μέσα στο χώρο πώλησης, τα προϊόντα που αφορούν αυτή την κατηγορία πελατών.

1 Μια κατάλληλη επικοινωνία

Ανακαλύψτε το προφίλ της νέας μητέρας

Βιβλία, ειδικός Τύπος για το παιδί και τους νέους γονείς, ειδικές ιστοσελίδες στο internet, συμβουλές από τον περίγυρο... Οι νέες μητέρες κατακλύζονται από πληροφορίες. Γίνονται όλο και πιο απαιτητικές αλλιά και αγχώδεις. Φοβούνται μήπως κάνουν λάθος σε ό,τι αφορά το νέο τους βλαστάρι!

As δούμε το προφίλ τους. Από τη μια υπάρχουν οι μητέρες που αναζητούν εξειδικευμένες συμβουλές από έναν επαγγελματία υγείας, όπως ο φαρμακοποιός και από την άλλη αυτές που νομίζουν ότι τα ξέρουν όλα.

Η προσέγγιση σας λοιπόν στην πρώτη περίπτωση θα πρέπει να είναι «επιβλητική»: «Εγώ, σαν ειδικός φαρμακοποιός σας προτείνω για τη περίπτωση αυτή...», ενώ στη δεύτερη περίπτωση «διαλλακτική»:

«Εσείς, που γνωρίζετε καλά το θέμα, θα συμφωνείτε ασφαλώς ότι για την περίπτωση αυτή χρειάζεται να...».

Στη συνέχεια, προσαρμόστε τη συμβουλή και τη πρόταση σας εξατομικευμένα, ανάλογα με την περίπτωση.

Πριν όμως από κάθε σας πρόταση θα πρέπει να διερευνήσετε την πελάτισσα και τις ανάγκες τις, θέτοντας τις κατάλληλες ερωτήσεις. Η δική σας γνώση στις ανάγκες και

τα προϊόντα αυτής της κατηγορίας αναδεικνύει την εικόνα σας και εξασφαλίζει την εμπιστοσύνη της μητέρας.

Παράδειγμα, ερωτήσεις του τύπου:

- «Τι σας είπαν σχετικά με τη διαδικασία του θηλασμού και τα οφέλη του;» ή
- «Τι γνωρίζετε σχετικά με τις διαταραχές μετά την εγκυμοσύνη;».

κάνουν τη μητέρα να διαισθανθεί ότι ο συνομιλητής της έχει γνώσεις και έτσι, ακόμη και η πιο δύσκολη είναι έτοιμη να ακούσει και να ανταλλάξει απόψεις.

Ξεκινήστε την επαφή και την επικοινωνία σας πριν ακόμη γεννήσει

Όλα παίζονται λοιπόν προς το τέλος της εγκυμοσύνης. Πρέπει να προλάβετε να κερδίσετε την εμπιστοσύνη της και να την κάνετε πιστή πελάτισσα στο φαρμακείο σας, πριν πάει στο μαιευτήριο και βγει από εκεί με μία μακριά λίστα προϊόντων.

Μην προσπαθήσετε επίμονα να τα πουλήσετε όλα

Οι συμβουλές σας και οι αντίστοιχες προτάσεις προϊόντων πρέπει να διαχωρίζουν ποια είναι τα απόλυτα απαραίτητα και ποια τα προαιρετικά, σύμφωνα με τις ανάγκες της μητέρας και του βρέφους. Πάνω από κάθε

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΤΟ ΠΕΤΥΧΕΤΕ

- **Αναθέστε στην υπεύθυνη καθηλυντικών να προετοιμάσει ένα τσαντάκι με δείγματα παιδικών προ όντων φροντίδας μαζί με ενημερωτικά έντυπα από τις μάρκες που διαθέτετε και να τα δώσει στις μέλλουσες μητέρες με προχωρημένη εγκυμοσύνη που επισκέπτονται το φαρμακείο, ανοίγοντας παράλληλα το διάλογο μαζί τους.**
- **Ετοιμάστε γραπτές αφίσες με οδηγίες για την περιποίηση του βρέφους (μπορείτε αυτό να το αναθέσετε και στον υπάλληλό σας) με τη σφραγίδα του φαρμακείου σας και με θέματα όπως: «Η υγιεινή του νεογέννητου», «Πώς να ετοιμάσουμε τα απαραίτητα για τη φροντίδα του νεογέννητου» κ.ά. Υλικό εύκολα θα βρείτε και από τις εταιρείες αλλιά και στο internet.**

πώληση προέχει η κατάλληλη συμβουλή και καθοδήγηση και σε αυτό είναι πολύ ευαίσθητες οι νέες μητέρες.

2 Ειδικά ράφια και γόνδολες προβολής αφιερωμένες σε προ όντα βρεφοανάπτυξης

Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ

Τα βοηθήματα για το θηλασμό

Με τον όγκο των γεννήσεων χωρίς σημαντικές μεταβολές τα τελευταία 3 χρόνια (περίπου 112.000 γεννήσεις το χρόνο) και σχεδόν το 50% των μητέρων να αρχίζουν το θηλασμό μετά τη γέννα, ο τομέας ειδικών προϊόντων για το θηλασμό, όπως ενυδατικές και καταπραυντικές κρέμες για τις θηλές, απορροφητικά επιθέματα, αντισηπτικά μαντηλάκια καθαρισμού καθώς και άλλα αξεσουάρ, πρέπει να είναι σε προβεβλημένη θέση. Παράλληλα, η πρόσφατη ρύθμιση για τις εργαζόμενες μητέρες που τους επιτρέπει να μην εργάζονται τους πρώτους 6 μήνες,

υποστηρίζει τον θηλασμό.

Η προσέγγισή σας λοιπόν εδώ είναι να ενθαρρύνετε το θηλασμό, τονίζοντας ότι είναι ό,τι καλύτερο για το παιδί για λιγότερες λοιμώξεις, λιγότερο υπέρβαρο παιδί στην παιδική και εφηβική ηλικία αλλιά και λιγότερη υπέρταση στην ενήλικη ζωή. Η άμεση σωματική επαφή της μητέρας (δέρμα με δέρμα) με το μωρό αμέσως μετά τη γέννα (και ιδανικά μέσα στην πρώτη ώρα), βοηθά το μωρό να αναζητήσει τη θηλή. Επίσης, συμβουλευτείτε την αποφυγή κάθε είδους άλλης τροφής ή υγρού, πλιν του μητρικού γάλακτος (εκτός από την περίπτωση που ο γιατρός το συστήσει), καθώς και οποιασδήποτε άλλου βοηθήματος για να θηλάζει και να ησυχάσει και να κοιμηθεί, όπως τεχνητές πιπίλες κ.λπ. Η συνεχής επαφή με το σώμα της μάνας είναι ό,τι καλύτερο για να ενθαρρύνει το θηλασμό και να ηρεμίσει το βρέφος.

Τα βρεφικά γάλατα

Συνήθως όμως μετά τους 3 μήνες ο θηλασμός σταματά και τη θέση έχουν τα βρεφικά γάλατα και σιγά-σιγά και οι άλλες τροφές. Φυσικά, υπάρχουν και περιπτώσεις όπου ο μητρικός θηλασμός δεν είναι εφικτός ή επαρκής, ή το βρέφος χρήζει ειδικής διατροφής. Τότε η επιλογή του βρεφικού γάλακτος είναι η πρώτη κίνηση για το βρέφος. Κατατάσσονται ως εξής:

Γάλατα 1ης βρεφικής ηλικίας από τη γέννηση μέχρι τον 6ο μήνα, με πρωτεΐνη ορού γάλακτος, λακτόζη και λιπαρά φυτικής προέλευσης. Η τεχνολογία παρασκευής αυτών των γαλάτων επιτρέπει στην πρωτεΐνη να είναι πολύ κοντά σε αυτή του μητρικού γάλακτος.

Γάλατα 2ης βρεφικής ηλικίας από 6 μηνών έως 1 έτους, με υψηλότερα επίπεδα πρωτεΐνης και λακτόζης και χαμηλότερα επίπεδα λιπαρών. Τα προϊόντα αυτά δεν πωλούνται αποκλειστικά στο φαρμακείο.

Γάλατα 3ης βρεφικής ηλικίας για μετά τον 1ο χρόνο, με μεγαλύτερη αναλογία πρωτεϊνών και ιχνοστοιχείων που φυσικά δεν πωλούνται αποκλειστικά στο φαρμακείο.

Υποαλλεργικά βρεφικά γάλατα (HA), με μερικώς υδρολυμένη πρωτεΐνη για τις περιπτώσεις βρεφών που υπάρχει οικογενειακό ιστορικό στην αλλεργία ή υπάρχει υποψία αλλεργίας. Τα γάλατα αυτά δεν συνιστώνται για θεραπεία περιστατικών αλλεργιών.

Ειδικά βρεφικά γάλατα (συνταγογραφούμενα), τα οποία αντιμετωπίζουν τα συνήθη προβλήματα που εμφανίζονται στα βρέφη από τη γέννηση μέχρι και τον 1ο χρόνο της ζωής, όπως αλλεργίες στο αγελαδινό γάλα, κοιλικοί, αναγωγές, διάρροιες, δυσκοιλιότητα. Επίσης, υπάρχουν και γάλατα για πρόωρα και χαμηλού βάρους γέννησης βρέφη. Τα ειδικά βρεφικά γάλατα αναπτύσσονται ραγδαία τα τελευταία χρόνια, λόγω της αύξησης των εξωσωματικών γεννήσεων, της αύξησης των αλλεργιών, των περιβαλλοντικών αλλαγών και της κληρονομικότητας.

ΤΙ ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΝΕΕΣ ΜΗΤΕΡΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΤΟΥΣ

- 1 **Να μην τις αγχώνει παραπάνω από ό,τι ήδη είναι.**
- 2 **Να μην τις βλέπει ως χρήματα αλλιά ως ανθρώπους.**
- 3 **Να μην τις γεμίζει με άχρηστα προ όντα που ίσως μείνουν σφραγισμένα.**
- 4 **Να μπορεί να τις εξυπηρετήσει με παράδοση προ όντων στο σπίτι.**
- 5 **Να τους δώσει δωρεάν συμβουλές ακόμα και για απλά και αυτονόητα πράγματα.**
- 6 **Να τους έχει ετοιμάσει μια λίστα πρώτης ανάγκης για τις πρώτες μέρες μετά το μαιευτήριο.**
- 7 **Να φροντίζει να υπάρχει πάντα απόθεμα στα προ όντα που χρησιμοποιούν (π.χ. γάλα υποαλλεργικό).**
- 8 **Να υπάρχει, αν είναι δυνατόν, ένας ειδικά διαμορφωμένος χώρος μέσα στο Φαρμακείο για το άλλαγμα και τη φροντίδα των παιδιών με δωρεάν δείγματα, παιχνιδάκια κ.λπ.**

ολοκληρωμένη σειρά διατροφής
προσαρμοσμένη στις ανάγκες των βρεφών



Novalac

Novalac



Novalac 3



Novalac AR



Novalac IT



Novalac AC



Novalac HA



Novalac AD



ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Το μητρικό γάλα είναι η καταλληλότερη τροφή για τα βρέφη. Η σωστή διατροφή της μητέρας είναι αναγκαία για την διατήρηση του θηλασμού. Αν ο μητρικός θηλασμός δεν εφαρμόζεται, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ξένο γάλα, σύμφωνα με ιατρική συμβουλή. Μη κατάλληλη παρασκευή του ξένου γάλακτος, μπορεί να οδηγήσει την υγεία του βρέφους σε κίνδυνο.

MEDISPES

Σωρού 38, Τ.Κ. 151 25 Μαρούσι-Αττική, Τηλ.: 210 6109090, Fax: 210 6108748
Τομπάζη 20, Τ.Θ. 21083, Πυθαία Θεσσαλονίκης, Τ.Κ.: 555 10, Τηλ.: 2310 477122, Fax: 2310 477130,

Τα παιδικά καλλυντικά και τα αξεσουάρ

Μια κατηγορία σε ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια που η περιποίηση του βρέφους έχει πάρει σημαντική θέση στη φροντίδα της μητέρας είναι τα παιδικά καλλυντικά. Προϊόντα υγιεινής, περιποίησης ακόμη και αρωματισμού, όλη υποαλλεργικά, ελκύουν το ενδιαφέρον των γονέων και το κανάλι φαρμακείο εγγυάται την ασφάλεια και τη προσεγμένη ποιότητα.

Ένας ενδιασμός στην επιλογή μεταξύ δύο προϊόντων, μια ερώτηση πάνω σε θέματα ερεθισμού, ένα ειδικό δερματολογικό πρόβλημα, ο φαρμακοποιός και η ομάδα του είναι πάντα κοντά στη μητέρα για να δώσει λύση και να διευκολύνει την επιλογή.

Θυμηθείτε! Σε κάθε περίπτωση, να συστήσετε σε κάθε αλλαγή πάνας πλήσιμο με νερό και βρεφικό αφρόλουτρο ή ψεκασμό με ιαματικό νερό καθώς και ένα προϊόν φροντίδας για τους ερεθισμούς στις μηρογεννητικές περιοχές, ενώ τα μαντηλάκια καθαρισμού μίας χρήσης να χρησιμοποιούνται μόνο σε ταξίδια ή για γρήγορες αλλαγές εκτός σπιτιού.

Αλλά και τα διάφορα βοηθήματα και αξεσουάρ όπως τα μπιμπερό, τα θήλαστρα, οι πιπίλες και τόσα άλλα, θα εμπλουτίσουν αυτό το χώρο τον αφιερωμένο στο παιδί.

Τα προϊόντα για την έγκυο και τη νέα μητέρα

As μην ξεχνάμε όμως και τη μητέρα! Από την περίοδο της εγκυμοσύνης της μέχρι και τους πρώτους μήνες μετά τη γέννα, υπάρχουν ειδικές ανάγκες που θα πρέπει να γνωρίζουμε και με βάση αυτές να επιλέξουμε και να προβάλλουμε τα κατάλληλα προϊόντα συμβουλής μας.

– **Φλεβική ανεπάρκεια και βαριά πρησμένα πόδια** κατά την εγκυμοσύνη, καθώς το μωρό στην κοιλιά πιέζει τα αγγεία και μειώνει την κυκλοφορία του αίματος στα κάτω άκρα, αλλά και λόγω ορμονικών διαταραχών που διαστέλλουν τα αγγειακά τοιχώματα και προκαλούν οιδήματα. Τα ίδια προβλήματα και μετά τον τοκετό ιδιαίτερα μετά από καισαρική τομή.

Οι συμβουλές μας: Περπάτημα, κολύμπι, όχι τακούνια πάνω από 3 πόντους.

Οι προτάσεις μας: Φλεβοτονωτικά τοπικά σε κρέμες ή τζελ με ελαφρό μασάζ για να ενεργοποιήσουν την κυκλοφορία στα κάτω άκρα.

– **Αιμορροδες εσωτερικές ή εξωτερικές** εμφανίζονται συχνά κυρίως το 3ο τρίμηνο της εγκυμοσύνης, συνήθως μαζί με δυσκοιλιότητα. Και εδώ θα συστήσουμε περπάτημα, τροφές πλούσιες σε φυτικές ίνες, ήπια ηπακτικά και τοπικά αντιφλεγμονώδη για τις αιμορροΐδες.

– **Ακράτεια ούρων στην προσπάθεια**, είναι πρόβλημα για το οποίο σπάνια οι έγκυες μιλούν, αλλά αγγίζει το 20% σχεδόν των νέων μητέρων και το 1/3 αυτών ήδη από την περίοδο της εγκυμοσύνης. Οφείλεται στη χαλάρωση των μυών γύρω από το περίνεο που επηρεάζει και



τους μύες της ουροδόχου κύστης. Συνιστάμε ασκήσεις σύσφιξης, διακοπή του καπνίσματος, μείωση βάρους, ρύθμιση της δυσκοιλιότητας ακόμη και πάνες ακράτειας!

– **Ραβδώσεις και χαλάρωση στην κοιλιά και στο σώμα.** Εδώ θα πρέπει να μιλήσουμε στην έγκυο για πρόληψη των ραβδώσεων από τον 3ο μήνα της εγκυμοσύνης με ειδικά καλλυντικά και στην περίπτωση που οι ραβδώσεις εμφανιστούν, πιο ενισχυμένα τοπικά προϊόντα για μετά τον τοκετό.

– **Κηλίδες από τον ήλιο στο πρόσωπο και στο σώμα.** Η σύσταση αντηλιακού με υψηλό δείκτη προστασίας απαραίτητη σε όλη τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, καθώς και ενός καλλυντικού προϊόντος για την προφύλαξη από το σχηματισμό λεκέδων.

– **Τριχόπτωση.** Είναι συχνό φαινόμενο μετά τον τοκετό και οφείλεται στην απότομη μείωση των οιστρογόνων. Το φαρμακείο είναι το πλέον εξειδικευμένο κατάστημα σε αυτό το πρόβλημα και διαθέτει τόσο ειδικά καλλυντικά προϊόντα και συμπληρώματα διατροφής, όσο και τοπικά φάρμακα μινοξιδίλης.

Για όλα λοιπόν τα παραπάνω προβλήματα, επειδή είναι

NEO



Γάλα για βρέφη με
κολικούς ή δυσκοιλιότητα



Το NEO NAN Sensitive ανακουφίζει το βρέφος από κολικούς, μειώνει το έντονο κλάμα και ρυθμίζει τη συχνότητα και την ευκολία των κενώσεων.

- Χαμηλή περιεκτικότητα σε λακτόζη, για την αντιμετώπιση της προσωρινής ανεπάρκειας σε λακτάση και την αποφυγή ζύμωσης της λακτόζης στο έντερο.
- Μερικώς υδρολυμένη πρωτεΐνη ορού γάλακτος που διευκολύνει την πέψη και συμβάλλει σε μαλακότερες κενώσεις.
- Με ενεργές καλλιέργειες ωφέλιμων βακτηριδίων *B.lactis* που ενισχύουν την ωρίμανση του πεπτικού συστήματος και συμβάλλουν στη δημιουργία μίας υγιούς εντερικής χλωρίδας, ρυθμίζοντας παράλληλα τη συχνότητα και την ευκολία των κενώσεων.

www.nestlenutrition-institute.org



Nestlé
Nutrition

ΠΡΩΤΟΠΟΡΟΣ ΣΤΗ ΒΡΕΦΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ

κάπως δύσκολο να ανοίξετε διάλογο μαζί με τις πελάτισσες, όταν εκείνες δεν «ανοιχτούν» σε σας, μια έξυπνη λύση είναι να δημιουργήσετε ένα φυλλάδιο με τίτλο: «**Οι ειδικές ανάγκες και τα προβλήματα της εγκύου και της νέας μητέρας. Η ομάδα του φαρμακείου μας είναι στη διάθεσή σας**» και μοιράστε τη σε όλες τις ενδιαφερόμενες. Να είστε σίγουροι ότι ένα μεγάλο μέρος αυτών θα σας προσεγγίσουν, θα σας ρωτήσουν και θα μιλήσουν για το πρόβλημά τους.

3 Ένα επιμελημένο merchandising

Δημιουργήστε ένα τμήμα με όλα τα προϊόντα για το βρέφος

Εάν έχετε χώρο και την κατάλληλη αυξανόμενη πελατεία με νέα σχετικά ζευγάρια στη γειτονιά, οριοθετήστε το τμήμα αυτό σε ένα «ζεστό» σημείο στο φαρμακείο σας, αυτό δεξιά μετά την είσοδο. Αν όχι, αναπτύξτε το κάπου πιο ήσυχα, ώστε η μητέρα με το καροτσάκι να μπορεί να κοιτάξει και να διαλέξει με την ησυχία της.

Ιδανικά φυσικά το τμήμα αυτό θα πρέπει να έχει 4 ραφιέρους: Μία για τα «βρεφικά καλλυντικά υγιεινής και φροντίδας», μία για τα «βρεφικά αξεσουάρ», μία για το «θηλασμό» και μία για τη «νέα μητέρα». Παράλληλα, για την «παιδική διατροφή» μία χαμηλή γόνδολλα δίπλα σε αυτές τις ραφιέρους είναι το πιο ιδανικό. Σύμφωνα με έρευνες, ένα 40% των πελατών που έρχονται στο φαρμακείο για βρεφικό γάλα μπορεί να αγοράσουν αυθόρμητα ένα άλλο προϊόν βρεφικής περιποίησης για το παιδί τους. Μπορείτε να έχετε και μια ποικιλία από «έξυπνα μασητικά παιχνίδια» που και θα ανακουφίσουν το μωρό στα πρώτα δοντάκια του και θα καλύψουν την ανάγκη της μαμάς να αγοράσει ένα παιχνιδάκι για το καμάρι της! Στη ραφιέρα με τα «βρεφικά καλλυντικά υγιεινής και φροντίδας» επιλέξτε μάρκες γνωστές που έχουν ήδη κερδίσει την εμπιστοσύνη του κοινού. Αλλά μη διστάσετε να προτείνετε και πιο ειδικά παιδικά δερματολογικά



καλλυντικά σε περιπτώσεις ερεθισμών αλλά και γενικά ευαίσθητου δέρματος.

Χρησιμοποιήστε λέξεις όπως «φυσικό», «βιολογικό», «υποαλλεργικό», «δερματολογικά ελεγμένο», «100% ασφαλές», «καταπραυντικό για το δέρμα» κ.λπ., που πείθουν περισσότερο τη νέα μητέρα.

Στη ραφιέρα της «νέας μητέρας» δημιουργήστε ράφια για όλες τις περιόδους εγκυμοσύνης με την κατάλληλη σήμανση

Ξεκινήστε με τα τεστ ωορρηξίας και τα τεστ εγκυμοσύνης και συνεχίστε με ένα ράφι με τα προϊόντα φροντίδας σώματος και προσώπου για την εγκυμοσύνη. Οι γυναίκες που περιμένουν το πρώτο τους παιδί κατά κανόνα αφιερώνουν χρόνο για τη φροντίδα στο σώμα τους. Καλλυντικά για ραβδώσεις, για την τόνωση των ιστών του στήθους, για τις κηλίδες εγκυμοσύνης στο δέρμα, θα έχουν εδώ την προτεραιότητα έκθεσης.

Προσοχή στις τιμές

Για προϊόντα καθημερινής χρήσης όπως μαντηλάκια καθαρισμού για την αλλαγή της πάνας ή παιδικά αφρόλουτρα, τα οποία μπορούν να βρουν και στα super market, οι νέες μητέρες είναι πολύ ευαίσθητες στις τιμές. Για να γίνουν αυτού του τύπου τα προϊόντα πιο ελκυστικά για αγορά και να αποκτήσετε πιστή πελατεία, φροντίστε να δίνετε είτε μια μικρή χρηματική έκπτωση στις σταθερές σας πελάτισσες, είτε ένα μικρό δωράκι με ένα σετ από δείγματα καλλυντικών για το παιδί τους ή και για τις ίδιες. Φυσικά, δεν είστε αναγκασμένοι να κάνετε τα ίδιο για εξειδικευμένα προϊόντα του φαρμακείου, όπως αυτά για ερεθισμούς ή αλλεργίες. ■

Πόπη Χαραμή

ΚΑΙ ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ ΤΟΥΣ ΜΠΑΜΠΑΔΕΣ!

Παράλληλα και οι μπαμπάδες πρέπει να έχουν τη δέουσα προσοχή. Είναι αυτοί που έρχονται πρώτοι στο φαρμακείο μετά την έξοδο από το μαιευτήριο. Αλλά είναι και αυτοί που συχνά αλληλάζουν το βρέφος όταν η μητέρα είναι απασχολημένη με τόσες δουλειές. Σήμερα πλέον δεν θεωρείται ντροπή όπως παλιά ο άνδρας να ασχολείται με το νεογέννητο. Πολλοί άνδρες αναλαμβάνουν έργο στη φροντίδα του παιδιού τους από τις πρώτες μέρες, όταν φυσικά βρίσκονται στο σπίτι. Τολμήστε λοιπόν να ανοίξετε το διάλογο μαζί τους, να ανακαλύψετε ανάγκες και να προτείνετε λύσεις με τα κατάλληλα προϊόντα.

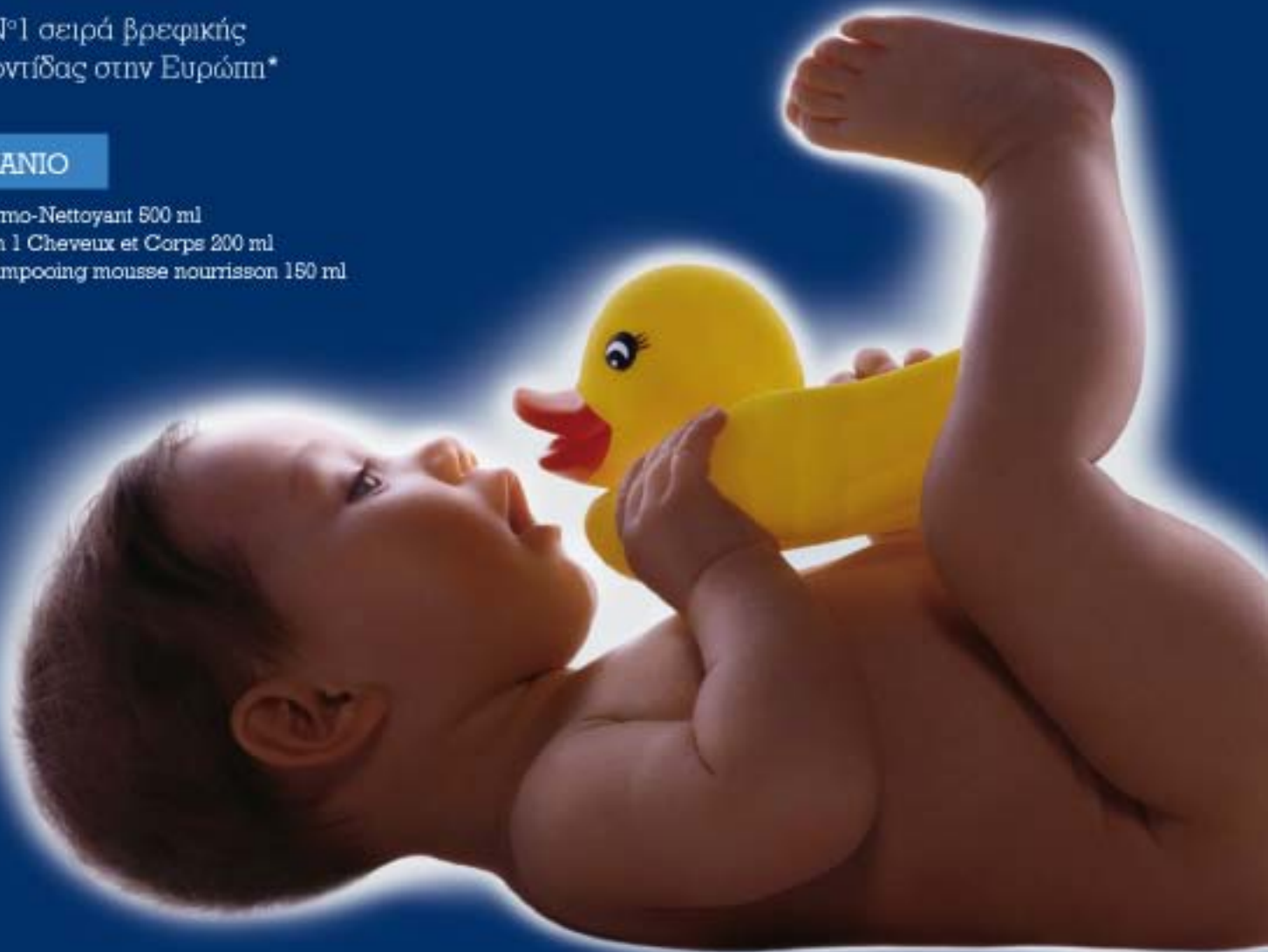
Η σωστή και στοχευμένη επικοινωνία με σοβαρότητα δεν έχει όρια και περιορισμούς!

mustela®

Νº1 σειρά βρεφικής
φροντίδας στην Ευρώπη*

ΜΠΑΝΙΟ

- Dermo-Nettoyant 500 ml
- 2 en 1 Cheveux et Corps 200 ml
- Shampoing mousse nourrisson 150 ml



Dermo-Nettoyant

Ιδανικό από τη γέννηση για το μπάνιο του μωρού

Η ώρα του μπάνιου αποτελεί μια ιδιαίτερη στιγμή του μωρού με τη μαμά. Το **Dermo-Nettoyant** είναι ένα καθαριστικό gel, χωρίς σαπούνι, ιδανικό για την καθημερινή υγιεινή του βρέφους από τη στιγμή της γέννησης.

Είναι ειδικά σχεδιασμένο για τον καθαρισμό του ευαίσθητου δέρματος του μωρού χωρίς να τσούζει τα μάτια, ενώ παράλληλα αντισταθμίζει την ξηραντική δράση του σκληρού νερού της βρύσης.

EXPANSCIENCE®
LABORATOIRES



*Dove 1985-2017, 2018-2019



Υπεύθυνος κυκλοφορίας: ΠΝΓ Γερολημέρας Α.Ε.Β.Ε.

Αθήνα: Λακωνιστών 13, 145 68 Κραυονέρι Αττικής, Τηλ.: 210 8194450 - Θεσσαλονίκη: 1 Κωλέττη 35 Δ & Δημοκρατίας, Τηλ.: 2310 533243

Mustela®. Ο ειδικός στη φροντίδα του δέρματος του βρέφους και του παιδιού.



ΑΚΡΑΤΕΙΑ ΟΥΡΩΝ

ένα σύμπτωμα
με πολλά αίτια



■ Από τον **ΧΑΡΑΛΑΜΠΟ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ**
Χειρουργό Ουρολόγο - Ανδρολόγο
Fellow of the European Board of Urology (FEBU)
Επιμελητής ΕΣΥ
Εθνικό Ίδρυμα Αποκατάστασης Αναπήρων (ΕΙΑΑ)

Ακράτεια ούρων ορίζεται σύμφωνα με τον τελευταίο ορισμό της Διεθνούς Εταιρείας Εγκράτειας (International Continence Society ICS) η αναφορά οποιασδήποτε ακούσιας απώλειας ούρων. Η ακράτεια ούρων είναι συχνό σύμπτωμα με το οποίο εκφράζονται διαφορετικές κλινικές οντότητες. Αν και το σύμπτωμα μπορεί να είναι κοινό, εντούτοις υπάρχουν διαφορετικοί τύποι ακράτειας που οφείλονται σε διαφορετικά αίτια και χρήζουν διαφορετικής αντιμετώπισης. Οι

πιο συχνοί τύποι ακράτειας είναι: Ακράτεια από προσπάθεια, επιτακτική ακράτεια και μικτού τύπου. Πιο σπάνιες μορφές ακράτειας αποτελούν η νυχτερινή ακράτεια (ή ενοούρηση), η ακράτεια από υπερπλήρωση και η συνεχής ακράτεια (Γράφημα 1).

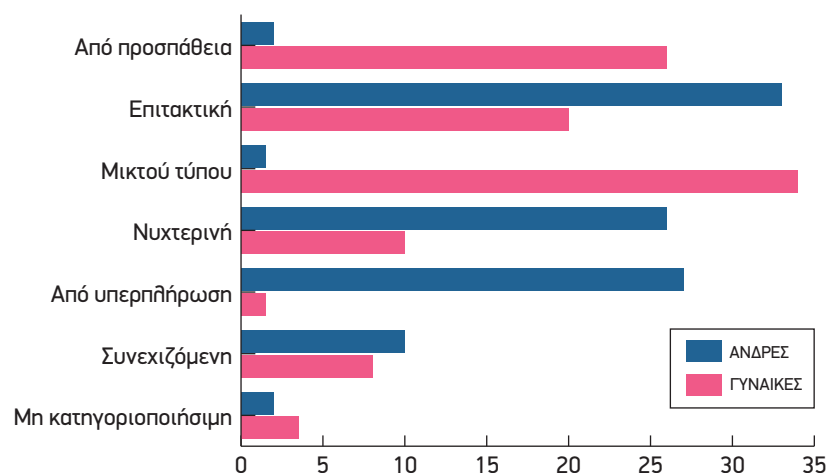
Η συνεχής ακράτεια χαρακτηρίζεται από διαρκή διαβροχή με ούρα και είτε είναι πρωτοπαθής, οπότε συνδέεται με συγγενείς ανωμαλίες εκβολής των ουρητήρων πέρα από το επίπεδο του σφιγκτήρα της κύστης, είτε δευτεροπαθής, ως αποτέλεσμα συριγγίων της κύστης ή των ουρητήρων μετά από επεμβάσεις ή ακτινοβολία της ελάσσονος πυέλου. Η αντιμετώπιση είναι χειρουργική και αποσκοπεί στη διόρθωση της συγγενούς ανωμαλίας ή του συριγγίου.

Η ακράτεια από υπερπλήρωση αφορά συνήθως άνδρες με υπερτροφία προστάτη ή άλλο χρόνιο υποκυστικό κώλημα. Χαρακτηρίζεται από συχνή ή και συνεχή διαβροχή ούρων, ενώ η κύστη παραμένει πάντα γεμάτη ή όταν πραγματοποιείται κένωση απομένει μεγάλο υπόλειμμα ούρων. Συνήθως συνυπάρχουν διατάσεις των πυελοκαλυκτικών συστημάτων αμφοτερόπλευρα. Η θεραπεία είναι επεμβατική και βασίζεται στην άρση του υποκυστικού κωλήματος. Στις περιπτώσεις που ο εξωστήρας έχει διατηρήσει την ικανότητά του για σύσπαση, η θεραπεία είναι αποτελεσματική. Όταν έχει χαθεί η εξωστηριακή δραστηριότητα (μη συσπώμενος εξωστήρας), η εφαρμογή διαλειπόντων καθετηριασμών αποτελεί τη θεραπεία εκλογής.

Η νυχτερινή ακράτεια (ή ενοούρηση), ορίζεται ως ακούσια διαβροχή με ούρα κατά τη διάρκεια του ύπνου, αφορά κυρίως την παιδική ηλικία και είτε είναι πρωτοπαθής, είτε δευτεροπαθής. Η θεραπεία είναι συντηρητική και βασίζεται στην έγκαιρη αφύπνιση του παιδιού πριν την ούρηση και στην άρση άλλων ψυχοκοινωνικών επιβαρυντικών παραγόντων.

Η ακράτεια από προσπάθεια αφορά κυρίως γυναίκες μέσης και μεγαλύτερης ηλικίας, ενώ απαντάται και σε άνδρες που έχουν υποβληθεί σε επέμβαση ριζικής προστατεκτομής λόγω καρκίνου του προστάτη. Η απώλεια των ούρων είναι συνήθως μικρή και εμφανίζεται μετά από αύξηση της ενδοκοιλιακής πίεσης (άρση βάρους, βήχας, κ.ά.). Ο ασθενής δεν προειδοποιείται για την ακράτεια που έπεται, δεν έχει έπειξη για ούρηση και δεν

Γράφημα 1: Κατανομή (%) των διαφόρων τύπων ακράτειας



N-2.290, Feneley RCL et al. Br J Urol. 1979;51:493-496.

εμφανίζει συμπτώματα κατά τον ύπνο. Οφείλεται είτε σε βλάβη του ουρηθρικού σφιγκτήρα (ενδογενής σφιγκτηρική ανεπάρκεια, εγχειρητική κάκωση του σφιγκτήρα), είτε σε απώλεια στήριξης της ουρήθρας, λόγω χαλάρωσης του πυελικού εδάφους. Η θεραπεία είναι κατά κανόνα χειρουργική και αποσκοπεί στην αποκατάσταση του μηχανισμού εγκράτειας που ανεπαρκεί ή έχει υποστεί βλάβη. Η ακράτεια από έπειξη (επιτακτικού τύπου) χαρακτηρίζεται από ακούσια αποβολή ούρων που συνδυάζεται με έντονη επιθυμία για ούρηση που δεν μπορεί να αναχαιτιστεί. Η ποσότητα των ούρων που διαφεύγει είναι περισσότερη σε σχέση με την ακράτεια από προσπάθεια, ενώ μπορεί να διαφεύγει και ολόκληρη η ούρηση. Μπορεί να συνυπάρχει νυχτουρία και σπανιότερα ενούρηση, ενώ μπορεί στις γυναίκες να παρατηρείται απώλεια ούρων κατά τη σεξουαλική επαφή κατά τον οργασμό (σε αντιδιαστολή με την ακράτεια από προσπάθεια, όπου η απώλεια των ούρων σημειώνεται κατά τη διείσδυση). Η ακράτεια από έπειξη αποτελεί μέρος του συνδρόμου υπερλειτουργικής κύστης που χαρακτηρίζεται από ακούσιες συσπάσεις του εξωστήρα που είναι δύσκολο να αναχαιτιστούν προκαλώντας έντονη επιθυμία, συχνουρία και επιτακτική ακράτεια. Συχνά οι ασθενείς μετά από Αγγειακά Εγκεφαλικά Επισόδια (ΑΕΕ) εμφανίζουν επιτακτική ακράτεια καθώς λόγω της εγκεφαλικής βλάβης, αδυνατούν να αναστείλουν τις κυστικές συσπάσεις. Η θεραπεία είναι κατά κύριο λόγο συντηρητική και βασίζεται στην αναστολή των συσπάσεων του εξωστήρα. Τα αντιχολινεργικά φάρμακα αποτελούν τη θεραπεία πρώτης γραμμής του συνδρόμου υπερλειτουργικής κύστης. Η ακράτεια μικτού τύπου είναι η συνύπαρξη ακράτειας από έπειξη και ακράτειας από προσπάθεια. Το ποσοστό συμμετοχής των δύο τύπων ακράτειας διαφέρει από άτομο σε άτομο και η θεραπευτική προσέγγιση στοχεύει αρχικά στον τύπο ακράτειας που επικρατεί.

Πολλές φορές η ακράτεια ούρων εμφανίζεται στο πλαίσιο συστηματικών παθήσεων που επηρεάζουν τους μηχανισμούς εγκράτειας, την ουροδόχο κύστη ή τις νευρικές οδούς που ελέγχουν την αποθήκευση και αποβολή των ούρων. Ο ασθενής με ακράτεια ούρων όλων των τύπων θα πρέπει να παραπέμπεται στον ουρολόγο προκειμένου να γίνει αξιολόγηση της κατάστασης, να σχεδιαστεί περαιτέρω έλεγχος ώστε να τεκμηριωθεί η διάγνωση και στη συνέχεια να εφαρμοστεί η κατάλληλη θεραπευτική παρέμβαση.

Οι ασθενείς με ακράτεια ούρων βιώνουν έντονη κοινωνική περιθωριοποίηση και αποφεύγουν την αναφορά στο πρόβλημά τους. Στις μέρες μας αυτό τείνει να αλλάξει, καθώς είναι διαθέσιμες αξιόπιστες λύσεις και υπάρχει ευκολότερη πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας. Όλοι οι επαγγελματίες της υγείας θα πρέπει να βρίσκονται σε εγρήγορση σε σχέση με την ακράτεια ούρων, ώστε να συμβουλευθούν και να παραπέμπουν τον ασθενή στον ουρολόγο. ■

“Οι ασθενείς με ακράτεια ούρων βιώνουν έντονη κοινωνική περιθωριοποίηση και αποφεύγουν την αναφορά στο πρόβλημά τους. Στις μέρες μας αυτό τείνει να αλλάξει, καθώς είναι διαθέσιμες αξιόπιστες λύσεις και υπάρχει ευκολότερη πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας.”

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ ΚΑΙ Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΟΥ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΘΕΝΗ ΠΕΛΑΤΗ ΜΕ ΑΚΡΑΤΕΙΑ

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η ακράτεια ούρων είναι μια ενοχλητική κατάσταση για τον ασθενή, που επηρεάζει την ποιότητα ζωής του στο κοινωνικό του περιβάλλον, ο φαρμακοποιός πρέπει να συμβάλει στη προσέγγιση του ασθενή με ακράτεια, όχι μόνο παραπέμποντάς τον στον ειδικό ουρολόγο, αλλά και καθυστερώντάς τον σχετικά με τη θεραπευτική αγωγή και την αποτελεσματικότητά της στη βελτίωση της ποιότητας ζωής του.

Παράλληλα, ως σημειωθεί το αρκετά σημαντικό ποσοστό της εμφάνισής της, σχεδόν 10%-15% του πληθυσμού, που φθάνει και σε υψηλότερα επίπεδα σε ειδικές περιπτώσεις όπως π.χ. η συνύπαρξη νευρολογικών παθήσεων, γεγονός που αναδεικνύει τη σπουδαιότητα της επιστημονικής σας προσέγγισης.

Διακριτικότητα πάνω από όλα

Επειδή οι ασθενείς με ακράτεια σπάνια αναφέρουν το πρόβλημά τους από μόνοι τους γιατί αισθάνονται ντροπή, το άνοιγμα της επικοινωνίας από μέρος του φαρμακοποιού πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο και διακριτικότητα ώστε να

μην τους κάνει να αισθανθούν άβολα. Παράλληλα, ανοίγοντας τη συζήτηση πρέπει να εξασφαλίσουμε τη διακριτικότητα, ώστε να μην ακούν άλλα άτομα στον πάγκο (ασθενείς ή προσωπικό). Μια καλή λύση είναι να πάρουμε τον ασθενή σε κάποιο απόμερο μέρος στο χώρο πώλησης ή στο εργαστήριο και φυσικά να μιλάμε χαμηλόφωνα, καθυσχαστικά και με μια στάση ανοικτή, με διάθεση κατανόησης και ετοιμότητας για βοήθεια στο πρόβλημά του.

Αν θέλετε λοιπόν να αναδείξετε τον επιστημονικό σας ρόλο στη συμβουλή υγείας στα μάτια του πελάτη σας, ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

1. Ποια σημάδια θα μας κάνουν να κατανοήσουμε ότι υπάρχει πρόβλημα ακράτειας;

Η αναζήτηση μίας πάνας ακράτειας αποτελεί σαφή ένδειξη της ύπαρξης του προβλήματος της ακράτειας.

2. Με ποιες ερωτήσεις μπορούμε να ανοίξουμε τη συζήτηση;

**Λέμε
λοιπόν**

την ώρα που του δίνουμε τις πάνες ακράτειας, για να τον κινητοποιήσουμε να ανοιχτεί:

«Η ακράτεια ούρων είναι κάτι

συχνό ιδιαίτερα σε ορισμένες ηλικίες και κατηγορίες ατόμων και ευτυχώς σήμερα υπάρχουν επιστημονικές λύσεις για την αντιμετώπισή της.

Αν οι πάνες ακράτειας είναι για σας, μπορούμε να ενδιαφέρεστε να το συζητήσουμε κάπου ιδιαίτερα.

Αν είναι για κάποιον από την οικογένειά σας πείτε του να με επισκεφτεί. Μπορώ να τον βοηθήσω να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά το πρόβλημά του».

Εκτίμηση της Ακράτειας Ούρων με βάση τα συμπτώματα

Ερωτήσεις	Υπερδραστική κύστη	Ακράτεια από προσπάθεια
Έχετε έντονη και αιφνίδια επιθυμία για ούρηση;	Ναι	Όχι
Έχετε συχνουρία με έντονη διάθεση για ούρηση πάνω από 8 φορές τη μέρα;	Ναι	Όχι
Σας διαφεύγουν ούρα κατά τη διάρκεια μιας προσπάθειας ή όταν βήχετε ή φτερνίζετε;	Όχι	Ναι
Η ποσότητα των ούρων που διαφεύγουν μετά από κάθε επεισόδιο είναι μεγάλη ή μικρή;	Μεγάλη όταν συμβαίνει	Μικρή
Καθορθώνετε να φθάσετε έγκαιρα στην τουαλέτα όταν έχετε έντονη επιθυμία για ούρηση;	Όχι πάντα	Ναι
Ξυπνάτε τη νύχτα για ούρηση πάνω από μία φορά;	Συχνά	Σπάνια

3. Πώς θα εκτιμήσετε το πρόβλημά του;

Στην περίπτωση λοιπόν που ο πελάτης συγκατατεθεί να συζητήσει το πρόβλημά του, κάντε σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα ορισμένες απλές ερωτήσεις που θα σας διευκολύνουν στη διάγνωση μεταξύ της υπερδραστικής κύστης και της ακράτειας από προσπάθεια.

4. Η συμβουλή σας

Σύμφωνα λοιπόν με τις απαντήσεις του πελάτη σας, χωρήστε στο επόμενο βήμα που είναι η συμβουλή σας.

Α) Στην περίπτωση της υπερδραστικής κύστης

**Λέμε
λοιπόν**

«Σύμφωνα με αυτά που μου είπατε, μάλλον έχετε μια ακράτεια που οφείλεται σε υπερδραστικότητα

της ουροδόχου κύστης σας. Σήμερα υπάρχουν φάρμακα που μπορούν να αυξήσουν τη χωρητικότητα της κύστης και να σταματήσουν τους σπασμούς του εξωστήρα μυός της. Έτσι, όλα αυτά που μου να αναφέρατε θα μειωθούν αποτελεσματικά. Επισκεφτείτε λοιπόν έναν ειδικό ουρολόγο για να σας δώσει την κατάλληλη θεραπεία και τα ξαναλέμε».

Β) Στην περίπτωση ακράτειας από προσπάθεια

**Λέμε
λοιπόν**

«Σύμφωνα με αυτά που μου είπατε, μάλλον έχετε μια ακράτεια από προσπάθεια. Φροντίστε αν είναι σε

μικρό βαθμό, σαν πρώτο μέτρο να μην αφήνετε αρκετή ώρα ούρα στην κύστη σας. Φροντίστε να πηγαίνετε στην τουαλέτα κάθε μία ώρα, ακόμη και αν δεν έχετε επιθυμία. Αν παρόδη αυτά το πρόβλημα συνεχίζεται, επισκεφτείτε έναν ειδικό ουρολόγο. Σήμερα εφαρμόζονται απλές και ανώδυνες μικροεπεμβάσεις πολύ εξελιγμένες, όπου τοποθετούν ακόμη και με τοπική αναισθησία ένα πλέγμα και έτσι έχετε άμεση αποκατάσταση του προβλήματος με άριστα αποτελέσματα».

5. Καθυσχάστε τον ασθενή

Τελειώνοντας την προσέγγισή μας, ας μην ξεχάσουμε να τον ενθαρρύνουμε και να του θυμίσουμε ότι είμαστε εδώ στο φαρμακείο στη διάθεσή του.

**Λέμε
λοιπόν**

«Μείνετε ήσυχος, όλα θα πάνε καλά. Σήμερα υπάρχουν επιστημονικές λύσεις αποτελεσματικές και μην

ξεχνάτε ότι αν απαληλαγείτε μερικά ή και ολιγά από το πρόβλημα της ακράτειας, θα βελτιωθεί η ποιότητα ζωής σας! Για οποιαδήποτε απορία είμαστε εδώ για σας».



ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε.

Ο μεγάλος Όμιλος
εμπορίας και διανομής φαρμακευτικών,
παραφαρμακευτικών προϊόντων και
υπηρεσιών στην ελληνική αγορά

Δίπλα στον Φαρμακοποιό
Δίπλα στον Ασθενή-Πελάτη

- 70 ιδιόκτητα αυτοκίνητα
- 20.000 προϊόντα
- 230.000 διακινούμενα τεμάχια την ημέρα
- 1.315 φαρμακεία - μέτοχοι
- 4 κέντρα Διανομής (Περιστέρι, Άλιμος, Λαμία, Κέρκυρα)
 - 280 πλήρως εκπαιδευμένα άτομα
 - Εγκαταστάσεις που εκτείνονται σε 12.500 τ.μ. με 5.500 τ.μ. ιδιόκτητες εγκαταστάσεις
 - Σύγχρονα συστήματα Ρομποτικής
 - Σύστημα ποιότητας κατά ISO 9001:2000 και σύμφωνα με την Υπ. Απ. 32/Β/2004
 - Ενοποιημένος κύκλος εργασιών 2007 (386.700.000 €)



Υπηρεσίες:

- INFOSYN WIN & e-Ordering

- 24ωρη λειτουργία, 365 μέρες το χρόνο
- Έλεγχος διαθεσιμότητας ειδών με δυνατότητα δέσμευσης
- Πλήρης διαχείριση back orders για τα μη διαθέσιμα είδη
- Καθημερινή ενημέρωση προκαταλόγων
- Επιπλέον πίστωση για την χρήση ηλεκτρονικών παραγγελιών

- Merchandising:

- Υπηρεσίες ενιαίας σήμανσης και κατηγοριοποίησης προϊόντων
- Υπηρεσία ανάλυσης πωλήσεων ανά κατηγορία και αποδοτικότητα κατηγοριών προϊόντων (Category Reporting)
- Συμβουλευτική Υπηρεσία μέτρησης, τοποθέτησης και ανακατανομής του όγκου των παραφαρμακευτικών προϊόντων



Πώς να επιβραβεύετε τους **ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ** σας χωρίς χρήματα...

Πότε ήταν η τελευταία φορά που απευθύνατε μια φιλοφρόνηση σε ένα συνεργάτη σας; Εάν διστάζετε ή δεν μπορείτε να απαντήσετε με σιγουριά σε αυτό το ερώτημα, είναι πολύ σημαντικό να διαβάσετε αυτό το άρθρο. Άλλωθεν θα στερείστε ενός πολύτιμου εργαλείου της διοίκησης: την υποκίνηση!

■ Από την **ΑΣΠΑΣΙΑ ΣΚΟΥΦΙΔΗ**

Βοηθός φαρμακείου, Σύμβουλος ανάπτυξης και προώθησης πωλήσεων



Το κέρδος είναι αναμφισβήτητο ο πρωταρχικός στόχος κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας. Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδη, αυτό αποβαίνει προς όφελος και του ίδιου του επιχειρηματία και των υπαλλήλων του. Ένας ασφαλής

τρόπος για να πραγματοποιήσει κέρδη μια επιχείρηση, είναι να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις εκείνες που θα κάνουν τους υπαλλήλους της να εργαστούν παραγωγικά χωρίς να χρειαστεί να ξοδέψει πολλά χρήματα. Και η απάντηση του σύγχρονου μάντζεμντ είναι η υποκίνηση.

Οι άνθρωποι είναι πρόθυμοι να εργαστούν σκληρά για να κερδίσουν το σεβασμό ενός εργοδότη που σέβονται. Οι μάντζερ που δείχνουν την εκτίμηση που νιώθουν για τους υφιστάμενους τους, βοηθούν στην ανάπτυξη του αισθήματος της υπερηφάνειας. Η καλλιέργεια του αισθήματος της υπερηφάνειας στους εργαζόμενους δεν αυξάνει απλά την αφοσίωση σ' αυτό που κάνουν, καθώς τους υποκινεί θετικά ώστε να εργαστούν περισσότερο, αλλά έχει και άμεσο αντίκτυπο και στο τελικό αποτέλεσμα της ομαδικής εργασίας.

Η υποκίνηση του προσωπικού, είναι ένα κεφάλαιο που αποτελείται από πολλά και σύνθετα μέρη. Το κύριο πρόβλημα της υποκίνησης είναι ότι πολλοί εργοδότες αλλά και υπάλληλοι, συνήθως συνδέουν τα υλικά κίνητρα (μπόνους, ταξίδια, δώρα κ.λπ.) με τη βασική αμοιβή τους και τα θεωρούν «κεκτημένα δικαιώματα». Συνεπώς, οι εργοδότες αναγκάζονται συνεχώς να ψάχνουν για νέα κίνητρα, υλικά και ηθικά, για να διατηρούν το ενδιαφέρον των υπαλλήλων τους σε υψηλά επίπεδα. Βλέπετε ο άνθρωπος δεν κάνει τίποτα, αν δεν έχει κάποιο κίνητρο!

ΚΙΝΗΤΡΑ ΔΥΟ ΕΙΔΩΝ, ΥΛΙΚΑ ΚΑΙ ΗΘΙΚΑ

Η υλική υποκίνηση είναι ο μισθός, οι αυξήσεις μισθών, τα μπόνους, τα δώρα (καλλυντικά, δωροεπιταγές, ταξίδια κ.λπ.), ενώ η ηθική υποκίνηση είναι η προφορική ή γραπτή αναγνώριση, ιδιαιτέρως ή δημόσια, καθώς επίσης και το άνετο περιβάλλον εργασίας και φυσικά, η συμπεριφορά του εργοδότη. Η υποκίνηση των υπαλλήλων έχει απασχολήσει πάρα πολύ τους ειδικούς τα τελευταία χρόνια και έχουν

γραφτεί αρκετά και σημαντικά άρθρα γύρω από το θέμα αυτό. Το είδος της υποκίνησης παίζει μεγάλο ρόλο στην αποτελεσματικότητά της. Ο υπάλληλος έχει κάθε δικαίωμα να γνωρίζει τα μέτρα και τα σταθμά με τα οποία θα αξιολογηθεί και θα αμειφθεί. Ο κύριος ρόλος του εργοδότη, είναι να ωθήσει τον υπάλληλο να «ξεπεράσει τον εαυτό του», εφαρμόζοντας τη βασική αρχή ότι οφείλει να πιστεύει στις ικανότητές του και να τον ενθαρρύνει συνεχώς. Αν δεν τηρηθεί αυτή η στάση, τότε ο εργοδότης δεν θα μπορέσει να αναπτύξει και να υλοποιήσει τις στρατηγικές αξιοποίησης των υπαλλήλων του, για να τους βοηθήσει να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους. Όπως ο υπάλληλος επιβάλλεται να προσφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες του στο φαρμακείο, με την ίδια λογική και ο φαρμακοποιός, δηλαδή ο εργοδότης, έχει υποχρέωση να προσφέρει τις καλύτερες υπηρεσίες του στον υπάλληλο, δηλαδή να τον αξιοποιεί και να τον αναδεικνύει συνεχώς.

Η ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Οι άνθρωποι περιμένουν από την εργασία τους κάποιες απολαβές. Θέλουν να κερδίσουν χρήματα για τα απαραίτητα για την επιβίωσή τους, τις ανέσεις τους και τις ανέσεις των παιδιών τους. Θέλουν μια ανταμοιβή για την εργασία τους όπως επίσης και τη σιγουριά της εργασίας. Θέλουν όμως και αναγνώριση για τις προσπάθειές τους, καθώς και την αίσθηση της αξίας τους. Θέλουν άμεση αναγνώριση των αποτελεσμάτων τους, των επιτυχιών και της συμβολής τους στην επίτευξη των στόχων της επιχείρησης, καθώς και ποιότητα εργασίας (αυτονομία, πλήρη αρμοδιότητα της εργασίας που έχουν αναλάβει, ικανοποίηση από την πραγματοποιηθείσα εργασία, εικόνα, κοινωνική ανάπτυξη, ευχάριστο περιβάλλον).

Θεμέλιος λίθος για την επίτευξη επιδόσεων υψηλής στάθμης από τους υπαλλήλους στις πωλήσεις και γενικά στην παροχή υπηρεσιών είναι η αναγνώριση. Η προσωπική αναγνώριση αντέχει στο χρόνο, γιατί μέσα από αυτήν καταξιώνονται οι έννοιες «κίνητρο» και «αξιοποίηση», που χαρακτηρίζουν τη δράση στο χώρο της εργασίας μας. Η αναγνώριση για τον υπάλληλο σημαίνει πολύ περισσότερα πράγματα από την επιθυμία για διάκριση. Για το άτομο που έχει σαν στόχο να είναι επιτυχημένο στη δουλειά του, η αναγνώριση αποτελεί την επιβεβαίωση ότι βρίσκεται στο σωστό δρόμο, σ' εκείνον που οδηγεί στην κορυφή και στην ενίσχυση της αυτοεκτίμησής του. Με λίγα λόγια, ένας επιτυχημένος μάντζερ πρέπει να αξιοποιεί κάθε άνθρωπο, να μην αδιαφορεί για τις ικανότητές του, έστω τις ελάχιστες, αντιθέτως, να του τις αναγνωρίζει, να τον βοηθά ώστε να τις αξιοποιήσει πλήρως και έτσι να γευτεί την αξία της αναγνώρισης. Για να μπορέσει να το επιτύχει αυτό, ο μάντζερ χρειάζεται καλλιέργεια σχέσεων με κάθε άτομο που ανήκει στην ομάδα του φαρμακείου του. Απ' όλα τα κίνητρα που κατά καιρούς μπορεί να παρέχει μια επιχείρηση στους υπαλλήλους της, τη μεγαλύτερη σημασία έχει η ηθική ανταμοιβή, η αναγνώριση δηλαδή. Η δημιουργία του αισθήματος ότι οι υπάλληλοι έχουν ηθική και επαγγελματική υποχρέωση να επιτύχουν στους στόχους που θα τους οδηγήσουν στη διάκριση, είναι η καλύτερη δύναμη υποκίνησης που υπάρχει. Και επειδή η διάκριση επαναλαμβάνεται κάθε φορά που επιτυγχάνεται ένας στόχος, έτσι επαναλαμβάνεται και η προσπάθεια για την ανάκτηση της διάκρισης, για να μπορέσει ο υπάλληλος να παραμείνει στους χώρους των επιτυχημένων. Ο ισχυρός δεσμός αφεντικού και εργαζομένου, αποτελεί βασικό παράγοντα για να αναπτυχθεί το αίσθημα της υπερηφάνειας.

Η ανακάλυψη των ιδιοτεροτήτων και των «κλίσεων» του υπαλλήλικού προσωπικού της επιχείρησής σας, η κατανόηση των χαρακτήρων και των στόχων τους είναι για σας, το σύγχρονο μάντζερ – φαρμακοποιό, ένα εργαλείο διοίκησης που, συνδυαζόμενο με την παροχή υλικών κινήτρων, εδραϊώνει την καριέρα των εργαζομένων, συμβάλλει στη μεγιστοποίηση της απόδοσής τους και βοηθά τους ίδιους να βελτιώνουν τις επιδόσεις τους, σ' ένα περιβάλλον άκρως απαιτητικό, όπου η ύπαρξη ενός ικανού και εκπαιδευμένου, σε πρακτική βάση, υπαλλήλου είναι πλέον πολυτέλεια.

Σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον εργασίας, οι υπάλληλοι είναι αναγκαίο να αναπτύσσουν τις ιδιαίτερες κλίσεις και τα προτερήματά τους, εάν θέλουν να κτίσουν καριέρα. Αν λοιπόν αυτό από την πλευρά τους αποτελεί προσωπικό μέλημα, τότε από την πλευρά του φαρμακοποιού μάντζερ δεν είναι απλώς ένα μέλημα, αλλά καθήκον. Τα τελευταία χρόνια, και στη χώρα μας, η σημασία της υποκίνησης των υπαλλήλων μιας επιχείρησης έχει αναδειχθεί σε παράγοντα που συμβάλλει αποφασιστικά στην επιτυχημένη πορεία της. Και φυσικά το ερώτημα που τίθεται είναι: «Τι μπορεί να κάνει κανείς ώστε να κάνει τους εργαζόμενους πιο παραγωγικούς;». Στο σημερινό οικονομικό κλίμα αβεβαιότητας, η υποκίνηση των παραγόντων εκείνων που οδηγούν στη θεσμοθέτηση των ρόλων του υπαλλήλου στο χώρο εργασίας, αποτελεί τεχνική - εργαλείο, που επιτρέπει στο μάντζερ πρώτον, να «κόβει και να ράβει» το επικοινωνιακό του ύφος στα μέτρα των αναγκών του προσωπικού του και δεύτερον, να βελτιώνει τις επιδόσεις τους με το να επιλέγει τον πιο αποτελεσματικό τρόπο αναγνώρισης και επιβράβευσης των επιτευγμάτων τους.

Όταν λοιπόν οι πηγές χρηματοδότησης στερεύουν, όταν δηλαδή οι αυξήσεις και οι προαγωγές (ιδιαίτερα στη μικρή δομή του φαρμακείου) δεν είναι πλέον εύκολες, εσείς σαν εργοδότης, έχοντας κατανοήσει τις ιδιαίτερες κλίσεις των υπαλλήλων σας, θα πρέπει να είστε σε θέση, με την κατάλληλη υποκίνηση, να τους κάνετε να νιώθουν πολύτιμοι και να βλέπουν ευχάριστα την προοπτική απασχόλησής τους στο φαρμακείο σας. Τελικά, στο βαθμό που σαν μάντζερ, έχετε την ευθύνη του προσωπικού σας, η κατανόηση και η γνώση των ιδιοτεροτήτων του χαρακτήρα τους, είναι για εσάς εργαλείο συνεννόησης και διαχείρισης. Το ζητούμενο είναι να εντάξετε ομαλά τους υπαλλήλους σας στο γενικότερο πλαίσιο των ενεργειών που κάνετε, για να διασφαλίσετε την επιτυχή πορεία του φαρμακείου σας. Οι καλές σχέσεις με το προσωπικό σας προϋποθέτουν ότι οι υπάλληλοι μπορούν να παίρνουν την πρωτοβουλία να επικοινωνούν με εσάς για τα θέ-



ματα που εκείνοι θεωρούν πιο σημαντικά. Για παράδειγμα, αν δεν το έχετε ήδη κάνει, δώστε στους εργαζόμενους την εναλλακτική δυνατότητα να συμπληρώνουν ένα ερωτηματολόγιο που να σκιαγραφεί τα σημαντικότερα σημεία που χαρακτηρίζουν την εργασία του καθενός, προσφέροντάς τους την αίσθηση ότι συμμετέχουν στο εταιρικό γίγνεσθαι. Έτσι, θα βοηθηθείτε κι εσείς με τη σειρά σας στην επίλυση των προβλημάτων και στην τροποποίηση, αν το κρίνετε σκόπιμο, εκείνων των διαδικασιών που θα αξιοποιούν αποδοτικότερα τα ταλέντα του καθενός. Έχοντας λοιπόν κατανοήσει τι έχει μεγαλύτερη σημασία για τον εργαζόμενο στο περιβάλλον εργασίας του και ικανοποιώντας, στο μέτρο του εφικτού, κάποια από τα αιτήματά - επιθυμίες του, θα διαπιστώσετε και μόνοι σας ότι διαχρονικά γίνεται πολύ πιο παραγωγικός. Το να ξέρεi κανείς ποια είναι τα κίνητρα εδραίωσης της καριέρας κάποιου στον εργασιακό του χώρο και να τα ενεργοποιεί, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιοτερότητες του χαρακτήρα του, είναι πράξη που έχει αντίκτυπο στην ευημερία και στην κερδοφορία της επιχείρησης. Μην το ξεχνάτε αυτό!

ΥΠΟΚΙΝΩ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΔΙΝΩ ΝΟΗΜΑ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ

Εάν ο συνεργάτης σας δεν ξέρει ποιος είναι ο στόχος σας ή ποιες προτεραιότητες θέτετε στη δουλειά σας, υπάρχουν μεγάλες πιθανότητες να χάσει την επιθυμία του για εργασία και να θεωρεί τον εαυτό του εκτελεστικό όργανο χωρίς ενδιαφέρον γι' αυτό που κάνει, κάτι το οποίο θα έχει καταστρεπτικές συνέπειες στα αποτελέσματα του φαρμακείου. Εκφράζοντας σαφώς τους στόχους της επιχείρησης σε όλους συνεργάτες σας, τους δίνετε τα μέσα να συμπεριλάβουν και τους εαυτούς τους ως αναπόσπαστο κομμάτι του συνόλου του φαρμακείου και έχουν τη δυνατότητα να συνδέουν τις πράξεις τους με το επιθυμητό αποτέλεσμα.

ΥΠΟΚΙΝΩ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΝΑΘΕΤΩ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ

Απαραίτητο είναι να εμπιστευτείτε σε κάθε έναν μια ιδιαίτερη αποστολή, δίνοντάς του το χρονικό περιθώριο μέσα στο οποίο θα πρέπει να την εκτελέσει, καθώς και ένα γενικό πλαίσιο δράσης στην καθη-

“Θεμέλιος λίθος για την επίτευξη επιδόσεων υψηλής στάθμης από τους υπαλλήλους στις πωλήσεις και γενικά στην παροχή υπηρεσιών είναι η αναγνώριση.”

μερινότητα της δουλειάς, αναγνωρίζοντας έτσι τη χρησιμότητα του μέσα στην επιχείρηση. Ξεκινήστε από απλά πράγματα τα οποία δεν χρήζουν ιδιαίτερης παρακολούθησης και σταδιακά αναθέστε όλο και περισσότερες αρμοδιότητες, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ικανότητες αλλήλ και την τεχνογνωσία του κάθε υπαλλήλου. Ο βαθμός της αυτονομίας δεν είναι φυσικά ίδιος για τον καθένα. Θα πρέπει να δώσετε προσοχή όταν αναθέτετε ευθύνες, λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές προσωπικότητες και δυνατότητες κάθε υπαλλήλου ξεχωριστά, καθώς και τα όρια που θα τους θέσετε!

ΥΠΟΚΙΝΩ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΩ ΤΑ ΤΑΛΕΝΤΑ!

Για λόγους ευκολίας κάποιοι μάνατζερ επιλέγουν και ζητούν από τους συνεργάτες τους να σκέφτονται και να ενεργούν με τον ίδιο τρόπο που ενεργούν και οι ίδιοι. Ψάχνουν να βρουν υπαλλήλους πηλασμένους κατ' εικόνα τους. Ο «έξυπνος» μάνατζερ όμως κάνει την προσπάθεια να έχει συνεργάτες με ικανότητες συμπληρωματικές με τις δικές του. Αυτός ο τρόπος ενισχύει τη χρησιμότητα των υπαλλήλων, μιας και ο ίδιος αναπτύσσει όχι μόνο την τεχνογνωσία του, αλλά βελτιώνει και τον τρόπο διοίκησής του. Γι' αυτό πρέπει αρχικά να επανεξετάσετε το μέχρι τώρα τρόπο εργασίας, ώστε να δείτε με αντικειμενικότητα αληθινές που μπορεί να είναι ωφέλιμες για τη λειτουργία του φαρμακείου σας. Αυτό προϋποθέτει ότι δεχτήκατε την αρχή σύμφωνα με την οποία ο καθένας έχει το ταλέντο να κάνει την κάθε εργασία με το δικό του τρόπο και να είναι εξίσου αποτελεσματικός. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να αναγνωρίσετε την απο-

τελεσματικότητα του ατόμου που πρότεινε κάποιο καινούργιο τρόπο εργασίας και να τον υιοθετήσετε στο εξής. Ο συνεργάτης αναμένει από το διευθυντή του να είναι εκεί όχι για τον έλεγχο ή την επιτήρηση, αλλά για να επιβεβαιώνει ότι όλα πηγαίνουν καλά και εάν είναι απαραίτητο, να προσφέρει τη βοήθειά του. Να προσφέρει τη βοήθειά του, σημαίνει να αναγνωρίζει και να αποδέχεται το διαφορετικό. Το να συμβουλευθεί την ομάδα του κατά τη λήψη μιας σοβαρής απόφασης ή να ρυθμίζονται από κοινού τα προβλήματα που έχουν επιπτώσεις στην καλή λειτουργία της ομάδας, οδηγούν στην αναγνώριση της χρησιμότητας των ομαδικών αποφάσεων. Η αναγνώριση αρχίζει από απλά πράγματα, όπως το «παρακαλώ» και το «ευχαριστώ» ή εκφράζεται με μια φιλοφρόνηση ή ακόμη και με τα «συχαρητήρια» όταν οι καταστάσεις το επιβάλλουν.

ΥΠΟΚΙΝΩ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΝΩ ΦΙΛΟΦΡΟΝΗΣΕΙΣ

Μια φιλοφρόνηση κινητοποιεί τον καθένα να γίνει αποδοτικότερος. Η ειλικρίνεια του λόγου σας μετρά πολύ εδώ. Μια φιλοφρόνηση δεν είναι μια διατύπωση του αέρα. Πρέπει να πείσετε πως η πράξη του συνεργάτη σας είχε πράγματι ένα σημαντικό θετικό αποτέλεσμα στα μάτια σας. Αναφερθείτε λοιπόν σε ακριβή γεγονότα. Αποφύγετε γενικές φιλοφρονήσεις του τύπου «συμπαθώ πολύ την εργασία σου» και προτιμήστε συγκεκριμένα παραδείγματα όπως «εκτιμώ πολύ τον τρόπο με τον οποίο υποδέχεσαι τους πελάτες. Το χαμόγελό σου είναι πολύ εγκάρδιο». Το κέρδος των λέξεων είναι πολλές φορές μεγαλύτερο από το κέρδος των χρημάτων!

Εν ολίγοις, η φιλοφρόνηση όπως και η κριτική, είναι υποκειμενική έννοια και θα πρέπει να την παρουσιάσετε με τέτοιο τρόπο ώστε να γίνει αντιληπτή από τον υπαλλήλο σας. Ενώ διατυπώνετε τη φιλοφρόνησή σας, μιλάτε στο πρώτο πρόσωπο, βάζετε τον κατάλληλο τονισμό και κοιτάζετε κατάματα το πρόσωπο στο οποίο απευθύνεστε.

ΥΠΟΚΙΝΩ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΚΟΥΩ ΤΗ ΓΝΩΜΗ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ

Δοκιμάζετε καινούργιες τακτικές; Θέλετε να κάνετε αλλαγές; Είναι πολύ σημαντικό να συζητάτε όλα τα παραπάνω με τους συνεργάτες σας. Οργανώστε μια φορά το τρίμηνο ένα γεύμα εργασίας εκτός του χώρου δουλειάς. Μιλήστε για τις καινούργιες μεθόδους δουλειάς που θέλετε να εφαρμόσετε, αξιολογήστε τα θετικά και αρνητικά σχόλιά τους, προσδιορίστε αλλαγές, ακούστε τη γνώμη και τις προτάσεις των υπαλλήλων σας. Είναι επίσης μια καλή ευκαιρία για να αναγνωρίσετε και να επιβραβεύσετε τη μέχρι τώρα προσπάθεια αλλήλ και κάποια ιδιαίτερη συμπεριφορά από τους συνεργάτες σας.

Η αναγνώριση επηρεάζει την ποιότητα των σχέσεων, τις συγκινήσεις και μάλιστα την υγεία των συνεργατών σας. Έχει τεκμηριωθεί επιστημονικά ότι η έλλειψη της αναγνώρισης είχε μια άμεση σχέση με την ανάπτυξη των καρδιαγγειακών και ψυχοσωματικών παθολογιών. Η αναγνώριση έχει επομένως ένα όχι αμελητέο ποιοτικό αποτέλεσμα.

Τελικά, για να αναγνωρίσει κάποιος την αξία του συνεργάτη του, δεν χρειάζεται να συνδέσει την ανταμοιβή με τα χρήματα. Οι μέθοδοι της ανταμοιβής και η χρηματική αναγνώριση δεν είναι πάντα οι καλύτεροι μοχλοί για να αυξήσουν την απόδοση. Ένα μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων που εντάσσονται μέσα στις πιο «φιλικές» προς τους εργαζομένους, έχουν προγράμματα επιβράβευσης πέραν της χρηματικής. Και εκεί είναι όλη δυσκολία. Στο να αποδείξετε στο βοηθό σας ή στους υπαλλήλους σας ότι μετράνε μέσα στην οικογένεια του φαρμακείου σας! ■

ΞΕΠΕΡΝΩΝΤΑΣ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Μια προστιθέμενη αξία στο σύγχρονο φαρμακείο

ο μέλλων του ελληνικού φαρμακείου, οι τρόποι ανόδου των πωλήσεών του αλλιά και η θέση του στη σύγχρονη, έντονα ανταγωνιστική αγορά υγείας, αποτελούν βασικούς άξονες συζήτησης και προβληματισμού για τους φαρμακοποιούς.

τη θεμελιώδη ερώτηση: «Πώς μπορώ να κάνω την επιχείρησή μου πιο ανταγωνιστική;», η απάντηση είναι: «...ε πελατοκεντρικό προσανατολισμό και με στροφή προς την ορθή διαχείριση της παροχής υπηρεσιών, αντί της απλής διανομής προϊόντων».

■ Από τον **ΔΗΜΗΤΡΗ ΛΑΜΠΡΙΝΟ**

Υπεύθυνο Λειτουργίας Φαρμακείων του δικτύου Pharma PLUS



Για την ορθή διαχείριση παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες δεν χρειάζονται επαναστατικές αλλαγές στις εργασίες που διεκπεραιώνουν οι εργαζόμενοι ενός φαρμακείου, αλλά συχνή επανεκτίμηση της κάθε εργασίας. Για παράδειγμα, η έλλειψη μηχανογραφικού συστήματος έχει συνήθως ως αποτέλεσμα τις λανθασμένες αγορές και αποθέματα, άρα και καθημερινές ελλείψεις σε προϊόντα. Ως επακόλουθο, ο φαρμακοποιός ζητά από τον πελάτη να ξαναπεράσει το απόγευμα ή την επόμενη μέρα για να παραλάβει το απαραίτητο για την υγεία του φάρμακο. Εάν αυτό γίνεται αρκετά συχνά, τότε το φαρμακείο λειτουργεί με χαμηλότερο απόθεμα σε φάρμακα από αυτό που χρειάζεται, άρα οδηγεί ο ίδιος τους πελάτες του στον ανταγωνισμό, από όπου μπορούν να προμηθευτούν άμεσα το σκεύασμά τους.

Σωστή υπηρεσία σημαίνει εστίαση στις ανάγκες του πελάτη. Δηλαδή, πληρότητα και αμεσότητα, ώστε ο ασθενής να προμηθευτεί το φάρμακό του, νιώθοντας καθησυχασμένος για την άμεση ίασή του, χωρίς να χρειαστεί να σπαταλήσει χρόνο πηγαίνοντας στο φαρμακείο δεύτερη φορά για την ίδια αγορά.

Στις μέρες μας το φαρμακείο, προκειμένου να είναι ανταγωνιστικό, θα πρέπει να ξεπεράσει τις προσδοκίες των πελατών του. Αυτές οι προσδοκίες πρέπει να είναι ο οδηγός ώστε να βελτιώσει τις υπηρεσίες που παρέχει.

Τι αναζητά ο πελάτης από ένα φαρμακείο

Αξιοπιστία - Η δυνατότητα να προσφέρει το φαρμακείο προϊόντα και υπηρεσίες υγείας με ακρίβεια, χωρίς λάθη και αμεσότητα.

Ασφάλεια - Η γνώση, η ευγένεια, η εμπιστοσύνη, η σιγουριά και ο επαγγελματισμός που αποπνέουν ο φαρμακοποιός και οι εργαζόμενοι στο φαρμακείο του.

Κατανόηση - Ο βαθμός φροντίδας και η προσωπική ενασχόληση, τόσο του φαρμακοποιού όσο και της ομάδας του με τον πελάτη.

Ανταπόκριση - Η προθυμία για παροχή βοήθειας στον πελάτη, χωρίς καθυστερήσεις και με αποτελεσματικότητα.

Σύγχρονη εικόνα - Οι εγκαταστάσεις, ο χώρος και η διαμόρφωσή του, η προσέγγιση στα ράφια, τα χρώματα, ο εξοπλισμός, η εμφάνιση του προσωπικού, το επικοινωνιακό και διαφημιστικό υλικό και οι προβολές παραφαρμακευτικών προϊόντων.

Πολλές φορές, υπάρχει «απόσταση» μεταξύ της ποιό-

[ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΤΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΑΣ, ΘΕΤΟΝΤΑΣ ΤΙΣ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ]

- **Επικοινωνώ αποτελεσματικά με τους πελάτες μου;**
- **Εκπαιδεύω το προσωπικό μου ώστε να δείχνει στους πελάτες ενδιαφέρον στο πρόβλημά τους και να βρίσκουν λύση;**
- **Δίνω προτεραιότητα στη μη ύπαρξη λαθών; Είναι αυτό ξεκάθαρο στο προσωπικό μου;**
- **Ανταμείβω το προσωπικό μου όταν εργάζεται σωστά και αποδοτικά;**
- **Ελέγχω αν τα promo pack ή οι εκπτώτικές ενέργειες στο παραφάρμακο είναι στο μηχανογραφικό μου σύστημα, αλλά και σε γνώση του προσωπικού μου;**
- **Προσφέρω δείγματα στον πελάτη με στόχο, άμεσα ή στο μέλλον, να τον οδηγήσω σε αγορές;**
- **Προτείνω την κάρτα πελάτη του φαρμακείου μου (εάν υπάρχει) και τα δώρα των εταιρειών για τον καταναλωτή ή απλά περιμένω να μου ζητηθούν;**
- **Εκπλήσσω ευχάριστα τους πελάτες μου; Για παράδειγμα στις εφημερίες όπου εισέρχεται στο χώρο του φαρμακείου μου μεγάλος αριθμός πελατών που δεν το έχουν επιλέξει ως «το φαρμακείο τους», δίνω τον καλύτερό μου εαυτό για να τους ευχαριστήσω ή λειτουργώ κάνοντας αγγαρεία;**
- **Οι υπάλληλοί μου αντιμετωπίζουν τα παράπονα των πελατών σαν ευκαιρίες για να τους εντυπωσιάσουν (δημιουργία πιστών πελατών) ή σαν ενόχληση (δημιουργία απογοητευμένων πελατών);**
- **Κάνω τακτική αξιολόγηση ώστε να βελτιώσω την απόδοση των παρεχομένων υπηρεσιών του φαρμακείου μου;**

τητας της υπηρεσίας που περιμένει να δεχτεί ο πελάτης και εκείνης που τελικά λαμβάνει. Έτσι εύλογα επιλέγει κάποιο γειτονικό φαρμακείο για την κάλυψη των αναγκών του.

Η έννοια της προστιθέμενης αξίας

Μια από τις πιο σημαντικές έννοιες του μάρκετινγκ είναι αυτή της προστιθέμενης αξίας. Τι αποτελεί όμως «προστιθέμενη αξία» για ένα φαρμακείο;

Αν ο καταναλωτής είχε τη δυνατότητα να αγοράσει το σκεύασμά του από έναν αυτόματο πωλητή ή να εξυπηρετηθεί επιλέγοντας από ένα ράφι, θα αντιλαμβανόταν πολύ μικρή προστιθέμενη αξία από το σημείο πώλησης. Στο άλλο άκρο, έχουμε το εξειδικευμένο προσωπικό του φαρμακείου, που για να εξυπηρετήσει για παράδειγμα μία καταναλήτρια που επιθυμεί να προμηθευτεί μια καλλυντική κρέμα, προχωρά σε διάγνωση του τύπου του δέρματος με δερμοαναλυτή, συζητά με την πελάτισσα για την επιδερμίδα της, τις συνήθειες και τις ανάγκες της, πριν της προτείνει το καταλληλότερο για εκείνη προϊόν.

Σε αυτή την περίπτωση, ο πελάτης κατατάσσει το φαρμακείο πολύ ψηλά στην εκτίμησή του και αντιλαμβάνεται μεγάλη προστιθέμενη αξία από την υπηρεσία γύρω και έξω από το προϊόν και όχι μόνο από το ίδιο το προϊόν. Αναγνωρίζει και απολαμβάνει από αυτή την αγορά κατά 70% την υπηρεσία της συμβουλής και της διάγνωσης και μόνο κατά 30% το ίδιο το προϊόν.

Αντίστροφα ανάλογο από την αντιλαμβανόμενη παραπάνω ωφέλεια είναι το κόστος προϊόντος. Η υπηρεσία και η συμβουλή επιμερίζεται εδώ το 30% του κόστους (εργατώρες, δείγματα κ.λπ.), ενώ το ίδιο το προϊόν το 70% του κόστους!

Απαντώντας, λοιπόν, στην ερώτηση, «πώς μπορώ να κάνω την επιχείρησή μου πιο ανταγωνιστική;», η απάντηση είναι «προσθέτοντας αξία με υπηρεσίες που συνοδεύουν τα προϊόντα». Αν μάλιστα τα ανταγωνιστικά φαρμακεία ή κανάλια διανομής δεν λειτουργούν έτσι, τότε το όφελος σε καινούριους αλλιά και παλιούς ευχαριστημένους πελάτες και φυσικά σε πωλήσεις θα είναι θεαματικό.

Η αντίληψη της προστιθέμενης αξίας διαφέρει για κάθε πελάτη.

Αυτός που μπαίνει σπάνια σε φαρμακείο δίνει μεγάλη σημασία στο χρόνο αναμονής και στον ανακαινισμένο και καθαρό χώρο. Αντίθετα, ο ηλικιωμένος πελάτης δίνει μεγάλη βαρύτητα στο φιλικό και ανθρώπινο περιβάλλον.

[ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΗ, ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΑ, ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΔΙΝΟΥΝ:]

- Η γνώση παρενεργειών και αλληλεπιδράσεων
- Η σωστή συμβουλή για τον τρόπο χορήγησης
- Ο έλεγχος ή η από λάθος άτομο στην οικογένεια
- Η μηχανογραφημένη εκτέλεση της συνταγής
- Η εκτύπωση του τρόπου ή η ης πάνω στη συσκευασία
- Η τοποθέτηση των φαρμάκων σε αξιοπρεπή και φιλική προς τον πελάτη συσκευασία
- Η εμφάνιση του προσωπικού (χρήση ποδιάς, επιμελημένη γενική εικόνα)
- Ο τρόπος φύλαξης των φαρμάκων (συρταριέρα, υγείο με διάφανη πόρτα και ένδειξη θερμοκρασίας)
- Ο ανακαινισμένος και καθαρός χώρος
- Το δροσερό φαρμακείο κατά τους καλοκαιρινούς μήνες και ζεστό το χειμώνα
- Ο μικρός χρόνος αναμονής του πελάτη
- Η προθυμία και διάθεση για εξυπηρέτηση του προσωπικού και τέλους,
- Το ζεστό, ανθρώπινο και φιλικό «περαστικά».

Υπάρχουν βέβαια και πελάτες που θα επιλέξουν ακόμα και απωθητικά φαρμακεία που προσδίδουν μάλλον «αφαιρούμενη αξία» παρά προστιθέμενη στα προϊόντα. Από την εξωτερική τους εικόνα, μέχρι την ακατάστατη και σκονισμένη παρουσία φαρμάκων, αλλιά και τη μόνιμη αντικατάσταση του φαρμακοποιού από κάποιο «καπνιστή εν ώρα εργασίας, ράθυμο, συνταξιούχο βοηθό φαρμακείου». Γι' αυτούς τους λίγους πελάτες, η δύναμη της συνήθειας είναι ο κύριος λόγος εμμονής τους να εξυπηρετούνται στο συγκεκριμένο σημείο ή η πολύ μεγάλη απόσταση για την επόμενη επιλογή τους.

Στηριζόμενοι όμως στον κανόνα και όχι στις εξαιρέσεις, συμπεραίνουμε ότι το φαρμακείο που μπορεί να προσφέρει στον καταναλωτή υπηρεσίες γύρω από το προϊόν και άρα προστιθέμενη αξία, είναι εκείνο που θα κερδίζει πελατεία και θα είναι πιο δυνατό συγκριτικά με τον ανταγωνισμό. Αντίθετα, εκείνο που απαξιώνει τις προσδοκίες των πελατών του και τείνει να προσομοιάζει με αυτόματο πωλητή ή απλή διανομέα φαρμάκων, απλά θα φυτοζωεί.

Βιβλιογραφία

- Steven B Kayne; "Pharmacy Business Management"; Capter 11, Managing service delivery, (Pharmaceutical Press, 2005)
- Philip Kotler; "Marketing Management 11th edition"; Chapter 15, Designing and managing services, Chapter 14, setting the product and branding strategy, (Prentice Hall, 2003)
- Leonard L. Berry and A. Parasuraman, "Marketing Services: Competing Through Quality (New York: The Free Press, 1991) pp.72-73
- J.W. Foppe van Mil, Bente Frokjaer and Dick F.J. Tromp, "Changing a profession, influencing community pharmacy," (Pharmacy World and Science Journal, 2004; 26: 129-132).
- Leonard L. Berry, *Discovering the Soul of Service: The nine Drivers of sustainable Business Success* (New York: The Free Press, 1999). ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Δημήτρης Λαμπρινός είναι πτυχιούχος του τμήματος Φυσικής του Πανεπιστημίου Πατρών με μεταπτυχιακές σπουδές MBA στο Βρετανικό Πανεπιστήμιο του Hertfordshire. Στο χώρο του φαρμακείου έχει εργαστεί από το 1998. Το 2001, προσλήφθηκε ως Category manager στη Pharma PLUS και από το 2006 έως σήμερα εργάζεται ως υπεύθυνος λειτουργίας φαρμακείων του δικτύου Pharma PLUS του ομίλου Lavipharm.

προλαμβάνω = απολαμβάνω τη ζωή



CHECK UP ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ πρόληψη...

είναι στο χέρι σου

Το ότι η πρόληψη σώζει ζωές είναι γνωστό. Όλες οι έρευνες όμως δείχνουν ότι το ποσοστό των Ελλήνων που κάνουν προληπτικές εξετάσεις υπολείπεται κατά πολύ του αντίστοιχου των Ευρωπαίων. Βέβαια υπάρχουν και ελαφρυντικά: η έλλειψη χρόνου, η ταλαιπωρία που συνήθως συνοδεύει κάθε επαφή με το σύστημα υγείας, η αποστροφή που έχουν πολλοί για βελόνες και σύριγγες αλλά και ο ενστικτώδης φόβος που έχουμε όλοι για το ενδεχόμενο να βρούμε κάτι "κακό". Επειδή αυτά τα αντικίνητρα δεν είναι μόνο ελληνικό φαινόμενο, οι επιστήμονες δημιούργησαν εύχρηστα "τεστ" αυτοδιάγνωσης υψηλής ακρίβειας και για εξετάσεις που συνήθως απαιτούσαν επίσκεψη σε νοσοκομείο ή διαγνωστικό κέντρο, όπως η ανίχνευση καρκίνου του παχέος εντέρου, καρκίνος του προστάτη, μέτρηση των επιπέδων χοληστερόλης καθώς και για πολλά άλλα σημαντικά θέματα υγείας. Εύκολα, γρήγορα, ανώδυνα αλλά και οικονομικά, λαμβάνονται στο σπίτι αξιόπιστες απαντήσεις. Για να είναι οι πελάτες μας σίγουροι ότι είναι υγιείς ή για να προλάβουν οποιοδήποτε πρόβλημα στο ξεκίνημά του. **Επενδύστε στην πρόληψη ενισχύοντας την αυτοδιάγνωση.**



Medevien®

Μουστοξύδη 22 | 114 73 Αθήνα | Τ: 210 6413140-1 | Φ: 210 6413142

www.medevien.com

ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΟΛΥΣΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Τι πρέπει να γνωρίζουμε

■ Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΚΟΥΣΑΝΤΑΚΗ**, φοροτεχνικό

Κάθε επιχείρηση, όταν προσλαμβάνει έναν εργαζόμενο, υπογράφει μαζί του μία σύμβαση εργασίας, η οποία καλύπτει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των δύο συμβαλλομένων.

Οι συμβάσεις εξαρτημένης εργασίας διακρίνονται:

Α. Σε αορίστου χρόνου, όταν δεν συμφωνείται συγκεκριμένος χρόνος λήξης.

Β. Σε ορισμένου χρόνου, όταν η διάρκεια αυτής προκύπτει ρητά από τη θέληση των ενδιαφερόντων ή συμφωνείται έμμεσα από άλλα γεγονότα (π.χ. διάταξη νόμου).

Γ. Σε μερικής απασχόλησης, όταν συμφωνείται λιγότερος χρόνος εργασίας.

Δ. Σε ορισμένου έργου, όταν η σύμβαση εργασίας προσδιορίζει συγκεκριμένο έργο για το οποίο προσλήφθηκε ο εργαζόμενος και η οποία κατά τα λοιπά είναι αντίστοιχη με τη σύμβαση εργασίας του ορισμένου χρόνου.

Τι πρέπει να κάνουμε όταν προσλαμβάνουμε ένα μισθωτό

Όλοι οι εργοδότες ανεξαρτήτως της νομικής μορφής (φυσικά και νομικά πρόσωπα του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα) που επιθυμούν να προσλάβουν προσωπικό με σύμβαση εξαρτημένης εργασίας ιδιωτικού δικαίου (αορίστου ή ορισμένου χρόνου και πλήρους ή μερικής απασχόλησης) οφείλουν να ακολουθήσουν τις παρακάτω διαδικασίες:

Να καταχωρίσουν τον υποψήφιο για πρόσληψη στο ειδικό θεωρημένο από το ΙΚΑ βιβλίο.

Σύμφωνα με το νόμο, ο εργοδότης καταχωρεί σε θεωρημένο ειδικό βιβλίο τους προσλαμβανόμενους μισθωτούς του πριν αυτοί αναλάβουν εργασία. Το βιβλίο αυτό χορηγείται και θεωρείται από το ΙΚΑ. Σε περίπτωση που βρεθεί μισθωτός να απασχολείται χωρίς να είναι καταχωρημένος, επιβάλλεται σε βάρος του εργοδότη πρόστιμο ίσο με πεντακάσια (500) ευρώ.



Να υπογραφεί η συμφωνηθείσα σύμβαση εργασίας.

Η σύμβαση αορίστου χρόνου υπογράφεται σε δύο αντίγραφα, ένα για τον εργοδότη και ένα για τον εργαζόμενο. Για τις υπόλοιπες συμβάσεις οι συμβαλλόμενοι (εργοδότης και εργαζόμενος) υπογράφουν και τρίτο αντίγραφο, το οποίο με ευθύνη του εργοδότη κατατίθεται στην Επιθεώρηση Εργασίας εντός δέκα πέντε ημερών.

Να γίνει αναγγελία πρόσληψης στον ΟΑΕΔ.

Ο εργοδότης για κάθε μισθωτό που σκοπεύει να προσλάβει οφείλει να συμπληρώσει το έντυπο Α/06/1998, το οποίο υποβάλλει εις διπλούν στον ΟΑΕΔ εντός οκτώ ημερών από την ημερομηνία πρόσληψης. Έτσι, γίνεται και η αναγγελία της πρόσληψης, όπως απαιτεί ο νόμος.

Να υποβληθεί στην Επιθεώρηση Εργασίας συμπληρωματικός πίνακας προσωπικού.

Σε κάθε πρόσληψη νέου εργαζόμενου, ο εργοδότης υποχρεούται να καταθέσει στην Επιθεώρηση Εργασίας εντός δεκαπέντε ημερών συμπληρωματικό πίνακα προσωπικού, αλλιώς υπόκειται σε πρόστιμο.

Τι πρέπει να κάνουμε όταν διακόπτεται η συνεργασία.

Α. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του εργοδότη (συνήθης περίπτωση) ή εκ μέρους του μισθωτού.

eskimo kids

stage 1, stage 2 + stage 3
+ Natural = 2



Yelpoxi yfion
TISS-Phos



Η επιλογή των παιδίατρων &
των μαμάδων
για την σωστή ανάπτυξη
των παιδιών



Στα φαρμακεία

Mums  eskimo kids



Brilliant Omega-3, 6 & 9

- 1 Improves Memory & Concentration
- 2 Pure, Natural, & Stable
- 3 Great Taste with no artificial sugars or sweeteners



All the benefits of Eskimo-3 plus extra smart nutrients for kids!

1. Την αορίστου χρόνου σύμβαση εξαρτημένης εργασίας ο εργοδότης έχει δικαίωμα να καταγγείλει οποτεδήποτε, καταβάλλοντας στον απολυόμενο μισθωτό του την προβλεπόμενη από το νόμο αποζημίωση. Η καταγγελία αυτή οφείλει να αναγγελθεί από τον εργοδότη στην αρμόδια υπηρεσία του ΟΑΕΔ εντός οκτώ ημερολογιακών ημερών. Όταν ο εργαζόμενος αποχωρεί οικειοθελώς (τυπικά καταγγέλλει τη σύμβαση), ο εργοδότης υποχρεούται να καταθέσει Δήλωση Οικειοθελούς Αποχώρησης στον ΟΑΕΔ εντός οκτώ ημερολογιακών ημερών, ακόμη και αν δεν έχει υπογραφεί από τον εργαζόμενο.

Επίσης και στη μία περίπτωση και στην άλλη ο εργοδότης οφείλει να καταβάλει στον εργαζόμενο τα δεδουλευμένα καθώς και την άδεια και το επίδομα αδείας, εάν δεν το έχει λάβει.

2. Την ορισμένου χρόνου σύμβαση εξαρτημένης εργασίας, όταν λήξει, επίσης υποχρεούται ο εργοδότης να αναγγείλει εγγράφως στον ΟΑΕΔ, ασχέτως αν έληξε επειδή παρήλθε ο χρόνος αυτής ή η λύση της επήλθε ως αποτέλεσμα καταγγελίας του ενός εκ των εργοδότη και μισθωτού, πριν συμπληρωθεί ο χρόνος διάρκειας αυτής.

Β. Με κοινή συναίνεση των μερών (εργοδότη - εργαζόμενου).

1. Η αορίστου χρόνου σύμβαση εξαρτημένης εργασίας λύεται οποτεδήποτε με κοινή συναίνεση. Πρακτικά, ο τρόπος με τον οποίο επέρχεται η λύση αυτή, είναι η υποβολή επιστολής παραιτήσεως του μισθωτού προς τον εργοδότη, η οποία γίνεται δεκτή.

2. Η ορισμένου χρόνου σύμβαση εξαρτημένης εργασίας λύεται απλώς με την πάροδο του χρόνου διάρκειας αυτής.

Πάντως ο εργοδότης οφείλει να αναγγείλει στον

ΟΑΕΔ εντός οκτώ ημερών και κάθε περίπτωση οικειοθελούς αποχωρήσεως του μισθωτού.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ ΑΠΟΛΥΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΧΩΡΟΥΝΤΩΝ ΜΙΣΘΩΤΩΝ

Α. Ασφαλιστικές εισφορές

1. Επί της αποζημίωσης λόγω καταγγελίας της σύμβασης

Η αποζημίωση η οποία καταβάλλεται στον απολυόμενο λόγω καταγγελίας της σύμβασης εργασίας δεν υπόκειται σε καμία κράτηση υπέρ ΙΚΑ ή άλλου ασφαλιστικού οργανισμού, διότι δεν θεωρείται ότι συνιστά αμοιβή παρασχεθείσας εργασίας.

2. Επί της αποζημίωσης λόγω μη λήψης άδειας

Το ίδιο ακριβώς ισχύει και στην περίπτωση της καταβαλλόμενης αποζημίωσης λόγω μη ληφθείσας άδειας. Η αποζημίωση δεν υπόκειται σε κρατήσεις υπέρ ασφαλιστικών οργανισμών.

3. Επί του επιδόματος αδείας

Αντίθετα, το καταβαλλόμενο επίδομα αδείας θεωρήθηκε ότι αποτελεί προσαύξηση των αποδοχών και συνεπώς υπόκειται σε ασφαλιστικές εισφορές.

Β. Φορολογία αμοιβών

1. Επί της αποζημίωσης λόγω καταγγελίας της σύμβασης

Η αποζημίωση η οποία καταβάλλεται στον εργαζόμενο λόγω καταγγελίας της σύμβασης εργασίας δεν θεωρείται εισόδημα από μισθωτές υπηρεσίες και συνεπώς έχει ιδιαίτερη φορολογική μεταχείριση. Σύμφωνα με το νόμο, προβλέπεται η αυτοτελής φορολόγηση της αποζημίωσης που καταβάλλεται σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης εργασίας.

2. Επί της αποζημίωσης λόγω μη λήψης άδειας

Η αποζημίωση αδείας η οποία καταβάλλεται στον εργαζόμενο λόγω καταγγελίας της σύμβασης εργασίας έχει ιδιαίτερη φορολογική μεταχείριση.

3. Επί του επιδόματος αδείας

Το καταβαλλόμενο επίδομα αδείας θεωρήθηκε ότι αποτελεί προσαύξηση των αποδοχών και συνεπώς υπόκειται σε κανονική φορολογία και προστίθεται στις τακτικές αποδοχές. ■

ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΠΟΛΥΣΗΣ

Χρόνος υπηρεσίας	Προειδοποίηση ή αποζημίωση	Χρόνος υπηρεσίας	Προειδοποίηση ή αποζημίωση
2 μηνών μέχρι 1 έτους	1 μηνός	17 ετών συμπλ.	13 μηνών
1 έτους συμπλ. - 4 ετών	2 μην. v	18 ετών συμπλ.	14 μην. v
4 ετών συμπλ. - 6 ετών	3 μηνών	19 ετών συμπλ.	15 μην. v
6 ετών συμπλ. - 8 ετών	4 μην. v	20 ετών συμπλ.	16 μηνών
8 ετών συμπλ. - 10 ετών	5 μην. v	21 ετών συμπλ.	17 μην. v
10 ετών συμπληρωμένων	6 μηνών	22 ετών συμπλ.	18 μηνών
11 ετών συμπληρωμένων	7 μην. v	23 ετών συμπλ.	19 μηνών
12 ετών συμπληρωμένων	8 μηνών	24 ετών συμπλ.	20 μηνών
13 ετών συμπληρωμένων	9 μηνών	25 ετών συμπλ.	21 μην. v
14 ετών συμπληρωμένων	10 μηνών	26 ετών συμπλ.	22 μην. v
15 ετών συμπληρωμένων	11 μην. v	27 ετών συμπλ.	23 μηνών
16 ετών συμπληρωμένων	12 μην. v	28 ετών και άνω	24 μην. v

Τηλέφωνα επικοινωνίας
210 9327034
6974388284



Mobil M,
it's the **vision**
that creates
the **concept.**



Création : v. par - Nantes

Mobil M Commercial Architecture - Communication - Design

MOBIL M Hellas - ACAD E.E.

AVGIS 37 n.iraklio - 141 21 Athens - GREECE

Tel. 210 2820882

Fax : 210 2820882

Mobile 693 66610652

a.poulis@mobil-m.com - acad@hol.gr



M O B I L M

GROUPE COUPECHOUX

www.mobil-m.com

Μάθε παιδί μου γράμματα...

ια ειλικρινής εξομολόγηση ενός συναδέλφου προς το παιδί του (το αποκαλεί «φίλε») για το επάγγελμά του φαρμακοποιού, ένα επάγγελμα που, όπως συνηθίζει να λείει, είναι «ευλογημένο»!

ιαβάζοντας θα αναγνωρίσετε πολλά κοινά στοιχεία με τη δική σας πορεία στο επάγγελμα, τις δικές σας δυσκολίες, προβληματισμούς αλητά και επιτεύγματα, για να μπορέσετε να τα περάσετε θριαμβευτικά στη νέα γενιά που θα σας διαδεχθεί.



■ Από τον **ΜΙΧΑΗΛ ΡΗΝΙΩΤΗ**, φαρμακοποιό

Και σε ρωτώ φίλε... Πόσο κρατάει το «κλήκ» μιας φωτογραφικής μηχανής, από 'κείνη την ημέρα που ψάχναμε ένα σημείο, ένα μαγαζί, στην πόλη του ο κα-
θένας, για να χωρέσει το δικό του φαρμακείο; Πόρ-
τα-πόρτα, γειτονιά τη γειτονιά, πηλατεία την πηλατεία, η
αναζήτησή μας. Πόσοι κάτοικοι ζουν εδώ; Άραγε αυτό
το κτίριο έχει ιατρεία ή θα το νοικιάσει κανένα ΙΚΑ; Αυτός ο παράνομος
οικισμός μήπως είναι η μεγάλη ευκαιρία της ζωής μου;
Τέτοια ερωτήματα μας ταλάνιζαν μερικά χρόνια πριν, όταν κληθήκαμε
να αποφασίσουμε για το μέλλον, το δικό μας μέλλον.
Και οι προβληματισμοί δεν έλειπαν.
Και τι δουλειά έχω εγώ με τα φαρμακεία; Τι δουλειά έχω εγώ με αυτό
το επάγγελμα; Εγώ ήθελα να γινόμουν ένας γιατρός, άντε ένας οδοντί-
ατρος. Το πολύ-πολύ κτηνίατρος, πάντως φαρμακοποιός δεν ήθελα. Το
δήλωσα σε εκείνο το μηχανογραφικό, κατά σειρά προτίμησης, όπως και
οι βάσεις εκείνης της εποχής. Ακόμα και όταν εγγραφήκαμε σε εκείνη
τη σχολή, οι μισοί έλεγαν ότι θα συνέχιζαν μετά για κάτι άλλο, αυτό που
είχαν εξαρχής ονειρευτεί. Και όμως λίγοι συνέχισαν, εγώ τουλάχιστον
ελάχιστους ξέρω. Όνειρα νεανικά! Πάντως τελικά, κανέναν δεν δυσ-
ρέστησε αυτό το επάγγελμα.
Άλλους με γρήγορους ρυθμούς μας ανέδειξε και μας ξεχώρισε μέσα
στον κοινωνικό ιστό. Άλλοι πάλι αφού «περιπλανήθηκαν» στη βιομη-
χανία φαρμάκων και καλλυντικών, αφού έζησαν άλλα μεγαλεία, με
ταξίδια και συνέδρια, στο τέλος άνοιξαν και ένα φαρμακείο, ώστε να
υλοποιήσουν όλα αυτά που θεωρητικά «πρέσβευαν από του άμβωνος».
Ακόμα και οι συνάδελφοι των νοσοκομείων και των ασφαλιστικών τα-
μείων άνοιξαν φαρμακείο ή άνοιξαν φαρμακείο «αντ' αυτού». Πάντως
η άδεια δουλεύει ακόμα.
Κοινός τόπος όλων μας, η ταυτότητα του φαρμακοποιού.
Α, και κάτι άλλο κοινό! Η κούραση μετά την πρώτη δεκαετία. Ο πάγκος
τελικά είναι φθοροποιός και ψυχοφθόρος. Αυτό το μηνιαίο και επα-
ναλαμβανόμενο πρωτόκολλο των συνταγών, των πληρωμών από τα
ασφαλιστικά ταμεία, ακόμη και των θεμάτων των γενικών συνελεύσε-
ων ή των προβλημάτων που ταλάνιζουν τον κλάδο, διατηρούν και αυτά
μία συνεχή επανάληψη που σε φθείρει.
Και όμως ο κλάδος ξαναγεννιέται από τις στάχτες του.
Φαρμακοποιοί στα δημοτικά και νομαρχιακά συμβούλια, φαρμα-
κοποιοί στις μη κυβερνητικές οργανώσεις, φαρμακοποιοί στο real
estate, φαρμακοποιοί στα διαγνωστικά κέντρα, φαρμακοποιοί στον
τουρισμό.
Θα μπορούσα να θυμηθώ πολλούς ακόμα ρόλους που είδα να έχουν
συνάδελφοι και τους καμάρωσα. Τους καμάρωσα πραγματικά για
δυο λόγους. Ένας είναι γιατί το δαιμόνιο του επαγγέλματος τους

επέτρεψε ακόμα και σε δεύτερο ή και σε τρίτο χρόνο να εκφράσουν
το μεράκι τους. Διάβασα βιβλία τους με ποίηση ή μυθιστορήματα,
έζησα στις πόλεις που ήταν δήμαρχοι, έφαγα μαζί τους σε ξενώνες
τους με ξεχωριστό κήλο και ευαισθησία, τους παρακολούθησα
στην τηλεόραση σε θέσεις διοικητών ή συμβούλων. Δεν θυμάμαι
πάντως να τους καμάρωσα στην Ευρωβουλή και πολύ περισσότερο
στην ελληνική Βουλή!

Ο δεύτερος λόγος που με κάνει περήφανο για το επάγγελμά μας είναι
ότι πολλοί από τους προαναφερθέντες έπαιξαν το ρόλο που επέλεξαν
αρκετά καλά και αν αυτούς τους κρίνουμε με κριτήριο τους προκατό-
χους τους, το «αρκετά καλά» τους αδικεί... Άρα η μονοτονία και κούρα-
ση «του πάγκου» δεν τους έφθειρε.

Κάθομαι και προβληματίζομαι φίλε, τώρα που το σκέφτομαι. Ο κομμα-
τικός μηχανισμός μάλλον δεν προωθεί αυτό το επάγγελμα σε υψηλούς
θεσμούς, διότι γνωρίζει την αξιολύπη και το ήθος των στελεχών του.
Δανεικά δεν θυμάμαι να μου ζήτησε κανένας συνάδελφος, ούτε κάτι
τρανταχτό ακούστηκε για ανθρώπους του κλάδου. Οι περισσότεροι δι-
αλέγουν ένα χαμηλό προφίλ, μεσοαστικό ή μεγαλοαστικό, ανάλογα με
την περιοχή που ζουν και με το περιβάλλον που δραστηριοποιούνται.
Ο κόσμος τους σέβεται, είτε ο μικρόκοσμος του φαρμακείου τους και
της γειτονιάς, είτε ο μικρόκοσμος της κοινωνίας. Άλλωστε ας μην ξε-
χνάμε, σχετικές δημοσκοπήσεις τους χαρακτηρίζουν ως επαγγελματίες
που εμπιστεύονται περισσότερο οι Έλληνες!

Την ίδια γραμμή συνήθως ακολουθούν και οι οικογένειές τους. Σε
όσους τα σπίατα πήγα δεν θυμάμαι ακρότητες. Παρόλ' αυτά, κανένας
δεν στέρησε από τα παιδιά του εμπειρίες που θα τους ήταν χρήσιμες
για το μέλλον τους.

Αλλά αυτό φίλε πρέπει να στο τόνισω! Είδα παιδιά συναδέλφων μου,
χημικούς, βιολόγους κ.ά. που αφού σπούδασαν αυτό που ήθελαν, αφού
έζησαν τα φοιτητικά τους χρόνια όπως ήθελαν, όσοι είχαν ειδικότητα
υγειονομική γράφτηκαν τελικά στη Φαρμακευτική Σχολή. Αρκετοί όμως
που δεν είχαν το χρόνο ή την ειδικότητα, έγιναν φαρμακοϋπάλληλοι, για
να διατηρήσουν αυτό το «ευλογημένο» επάγγελμα του πατέρα τους ή
της μητέρας τους.

Αγαπητό μου παιδί, όταν μου ζήτησες τα καλοκαίρια να δουλέψεις, δεν
επέλεξα στην αρχή τουλάχιστον να έρθεις στο φαρμακείο. Έπρεπε να
δεις άλλα επαγγέλματα και να βιώσεις τις δικές τους αγωνίες. Άλλωστε
στο φαρμακείο θα ήσουν αφεντικό και δεν θα καταλάβαινες ποτέ τι θα
παι σκληρή δουλειά, συνέπεια στο ωράριο και πειθαρχία. Δεν είναι ότι
δεν σε ήθελα στο φαρμακείο, αλλά αν είσαι άξιος, υπάρχει και η πανε-
πιστημιακή καριέρα.

Και αυτά που θα σου πω τώρα «φίλε», θέλω να τα βάλεις καλά στο
μυαλό σου. Ό,τι και αν επιλέξεις, είναι δικαίωμά σου. Άλλωστε, γι' αυτό
αγωνίστηκε τόσα χρόνια. Όταν κάνεις όμως την επιλογή σου για την
επαγγελματική σου καριέρα να θυμάσαι κάτι σημαντικό!

Εγώ με αυτό το επάγγελμα σε μεγάλωσα και σου εξασφάλισα αυτό το
επίπεδο ζωής. Φρόντισε λοιπόν την επιλογή σου, έτσι ώστε να προσφέ-
ρεις κι εσύ στην οικογένειά σου το ίδιο και καλύτερο επίπεδο ζωής. Για
να το επιτύχεις δεν πρέπει σε καμιά περίπτωση να κάνεις λάθος στην
επιλογή του επαγγέλματος σου.

Παρόλα αυτά παιδί μου, οποία λάθος επιλογή και αν κάνεις, μαζί θα την
αντιμετωπίσουμε. Αλλά θα είναι άδικο και για σένα που θα καθυστερή-
σεις, αλλά και για μας που θα πρέπει να σε στηρίζουμε σε κάτι που δεν
θα γνωρίζουμε και τόσο καλά. ■

Η νοοτροπία της αγέλης

■ Από τον **ΙΩΑΝΝΗ-ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΧΑΡΑΜΗ**, Χρηματοοικονομικό σύμβουλο

Πολλοί επενδυτές αντιδρούν στις συνθήκες της αγοράς με νοοτροπία αγέλης: Όλοι μαζί αγοράζουν στα ύψη, όταν ανεβαίνει το Χρηματιστήριο και πουλάνε στα χαμηλά, όταν πέφτει! Αυτή η νοοτροπία μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετική επικίνδυνη για την τσέπη σας. Γιατί;

Γιατί οι επενδυτές λόγω κακής ψυχολογίας συχνά εισέρχονται πολύ αργά στο Χρηματιστήριο και εξέρχονται πάρα πολύ νωρίς!

Ποτέ δεν θα πρέπει τα συναισθήματά σας να βολάνουν την κρίση σας στις συναλλαγές. Μπορείτε όμως να γυρίσετε το φόβο και την απληστία του πλήθους σε δικό σας όφελος!

Για να εκμεταλλευτείτε την ψυχολογία της αγοράς, πρέπει να δράτε αντίθετα από τους υπόλοιπους, παίρνοντας τον αντίθετο δρόμο, όταν το πλήθος πέφτει θύμα των συναισθημάτων του.

Η ακραία αισιοδοξία μπορεί να συμπίπτει με τις κορυφαίες τιμές του Χρηματιστηρίου. Οι άνθρωποι νομίζουν ότι δεν υπάρχουν περιορισμοί και στέλνουν τις τιμές των μετοχών στα ύψη. Οι επενδυτές με μεγαλύτερη αντίληψη πουλάνε μέσα σ' αυτή τη φρενίτιδα και τρέχουν να εξαργυρώσουν. Μετά από λίγο το Χρηματιστήριο εγκλωβίζεται!

Η ακραία απαισιοδοξία μπορεί και να στέλνει τις τιμές στα βάθη. Κοντά στο τέλος μιας μεγάλης πτώσης, οι τελευταίοι εγκαταλείπουν και πουλάνε με μένος. Οι πιο ψύχραιμοι οσφραίνονται εκποίηση σε χαμηλή τιμή. Βουτάνε στο Χρηματιστήριο και αγοράζουν μετοχές και με τα δύο χέρια! Οι μελέτες των οικονομολόγων και ψυχολόγων έχουν δείξει ότι οι επενδυτές επηρεάζονται κυρίως από πρόσφατα γεγονότα –ειδήσεις για το Χρηματιστήριο, πολιτικά γεγονότα, κέρδη κ.ο.κ.– και αγνοούν τη μακροπρόθεσμη επένδυση και τις θεμελιώδεις αρχές της οικονομίας. Επιπλέον, αν γίνει μια κίνηση προς μια κατεύθυνση, έχει την τάση να συγκεντρώνει όλο και περισσότερους επενδυτές με το χρόνο και την ορμή. Η επίπτωση αυτής της συμπεριφοράς αγέλης έχει χειροτερέψει το τελευταίο διάστημα, επειδή οι οικονομικές καθώς και άλλες ειδήσεις που επηρεάζουν την επενδυτική ψυχολογία διαδίδονται γρηγορότερα απ' ό,τι ποτέ.

Η κυκλοφορία των κεφαλαίων γίνεται τώρα μεταξύ των συνόρων με απίστευτη ευκολία, ώστε οι διεθνείς αγορές να ανταποκρίνονται πιο γρήγορα στις απότομες αλλαγές με μια αλυσιδωτή αντίδραση στη συμπεριφορά της επενδυτικής αγοράς και πώλησης.

Πώς λοιπόν γλιτώνετε απ' αυτό που λέμε νοοτροπία της αγέλης;

Πώς παραμένετε ήρεμοι στις πτώσεις της αγοράς και συγκρατημένοι στις ανόδους της;

Πιο κάτω μελετήστε 11 γενικές αρχές:

- 1** Να ξέρετε πού επενδύετε και τι θέλετε να πετύχετε.
- 2** Διαλέξτε μια στρατηγική και επενδύσεις που σας βοηθούν καλύτερα να πετύχετε τους στόχους σας.
- 3** Ελαχιστοποιήστε τα ρίσκα σας.
- 4** Μην πέφτετε θύματα στους πειρασμούς της απληστίας ή του φόβου.
- 5** Να γνωρίζετε την επενδυτική σας προσωπικότητα.
- 6** Να διαλέγετε επενδυτικές στρατηγικές και ρίσκα που σας κάνουν να νιώθετε άνετα.
- 7** Να εμμένετε στην επενδυτική σας προσέγγιση. Αν ακολουθήσετε ένα συγκεκριμένο τύπο επενδυτικής στρατηγικής ή ένα συγκεκριμένο επενδυτικό πρότυπο, εμμένετε σ' αυτό, εκτός και αν υπάρχουν σοβαροί λόγοι για να αλλιάξετε. Είναι η συνεχής εναλλαγή μεταξύ των στρατηγικών που μπορεί να προκαλέσει προβλήματα, γιατί οι νευρικοί επενδυτές συχνά εγκαταλείπουν μια στρατηγική, που προς το παρόν δεν ανταποκρίθηκε στις προσδοκίες τους, ακριβώς πριν την ισχυρή της ανάκαμψη.
- 8** Ξεχωρίστε τα καλά από τα άσχημα. Μάθετε να αναγνωρίζετε τη διαφορά μεταξύ μιας κακής επένδυσης και μιας σταθερής επένδυσης, που απλώς προς το παρόν δεν πάει καλά.
- 9** Διαφοροποινηθείτε. Να επενδύετε κανονικά ανάλογα με το μακροπρόθεσμο πλάνο σας.
- 10** Μην διαβάζετε τις σελίδες για το Χρηματιστήριο! Η καθημερινή παρακολούθηση των αναπόφευκτων πτώσεων και ανόδων της αγοράς είναι αυτό που κάνει τους μέσους επενδυτές να ορμάνε προς το τηλέφωνο. Αντί γι' αυτό, κάντε έλεγχο κάθε δύο με τρεις μήνες.
- 11** Η συστηματική και μεθοδική ενασχόληση με το χαρτοφυλάκιο σας μειώνει τις πιθανότητες δυσάρεστων εκπλήξεων.



www.GreekShares.com

PHARMACY management

www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η ενημέρωσή σας στο «επιχειρείν»
και την επικοινωνία στο φαρμακείο

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Αν επιθυμείτε την ποιότητα στην ενημέρωσή σας, απαντήστε στις κάτωθι ερωτήσεις και στείλτε τις στο fax

210 2582813

1. Διαβάζετε το «Pharmacy management & Επικοινωνία»;

Πάντα ή μερικές φορές ☐ Το ξεφυλλίζετε μόνο ☐ Καθόλου ☐

2. Τα θέματα του «Pharmacy management & Επικοινωνία» σας φαίνονται:

Πολύ ενδιαφέροντα ☐ Αρκετά ενδιαφέροντα ☐ Αδιάφορα ☐

3. Πιστεύετε ότι το «Pharmacy management & Επικοινωνία» είναι ένα περιοδικό:

Ξεχωριστό ☐ Κάτι που έλειπε ☐ Σαν όλα τα άλλα ☐

4. Ποια θέση στην προτίμησή σας έχει το «Pharmacy management & Επικοινωνία» ανάμεσα στα περιοδικά του κλάδου;

Την 1η ☐ Την 2η ☐ Την 3η ☐ Καμιά ☐

5. Σημειώστε τα θέματα που σας ενδιαφέρουν και διαβάζετε περισσότερο:

Επικαιρότητα: Τα Νέα της αγοράς ☐ Παρουσιάσεις φαρμακείων ☐
Συνεντεύξεις ☐ Αναλύσεις της αγοράς ☐
Επικοινωνία Πελάτη (Συμβουλή υγείας, Προσέγγιση πελάτη, προβολές, merchandizing) ☐
Διοίκηση ☐ Διαχείριση ☐ Φοροτεχνικά ☐ Επενδύσεις / Πρόνοια ☐

6. Τι άλλα θέματα θα θέλατε να συμπεριλάβει το περιοδικό;

.....
.....
.....

7. Άλλες γενικές παρατηρήσεις

.....
.....
.....

Ευχαριστούμε για τη συμμετοχή σας στην έρευνα, που θα μας βοηθήσει να κάνουμε
το **Pharmacy management & Επικοινωνία** ένα καλύτερο περιοδικό για εσάς.



Business Express Post

Ο οικονομικότερος "courier"...
στο συρτάρι σας

Η έξυπνη εναλλακτική για να σταματήσετε να πληρώνετε ακριβά υπηρεσίες Courier που δεν χρειάζεστε

Τι σας προσφέρει το Business Express Post:

- ✓ Κατάθεση της αλληλογραφίας σας μέχρι τις 17:00 στο ειδικό γραμματοκιβώτιο Business Express Post.
- ✓ Εγγυημένη επίδοση την επόμενη εργάσιμη ημέρα το πρωί σε όλες τις μεγάλες πόλεις της χώρας.
- ✓ Ανταγωνιστικές τιμές.
- ✓ Εκπτώσεις έως και 40% για χονδρική αγορά φακέλων Business Express Post.
- ✓ Δωρεάν διαφήμιση, με την εκτύπωση του λογότυπου της επιχείρησής σας πάνω στον φάκελο Business Express Post, για αγορά συγκεκριμένης ποσότητας φακέλων.
- ✓ Ευκολία και εξοικονόμηση χρόνου από την μετακίνηση και την αναμονή για την αγορά φακέλων και γραμματοσήμων.

Για τηλεφωνικές παραγγελίες ή για περισσότερες πληροφορίες:

Κέντρο Αθήνας: 210 3319501, 3216024, 7752377, Β. Προάστια: 210 6253500, 6008032, 6121849,
Λοιπές Περιοχές Αθήνας: 210 3353538, 3353479, Κέντρο Πειραιά: 210 4146142,
Λοιπές Περιοχές Πειραιά/Αργαίου: 210 4146104, 4146172/4146109, 4146165, Θεσ/νίκης: 2310
589408/452, Δυτική Ελλάδα: 2610 624062/224703, Δυτική Μακεδονία: 24610 24604, Ανατολική
Μακεδονία- Θράκη: 2510 838770/226946, Στερεά Ελλάδα: 22310 66790/66793,
Πελοπόννησος: 2710 224034, Θεσσαλία: 2410 237164/237381, Ήπειρος: 26510 76540/26437,
Κρήνη: 2810 302866/243460.



www.PharmaManage.gr

Η ιστοσελίδα του Περιοδικού

PHARMACY
management
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Εγγραφείτε στο
Newsletter για να
λαμβάνετε τακτικά
ενημερωτικά mail με
νέα και εξελίξεις



www.PharmaManage.gr

Επισκεφθείτε την και ενημερωθείτε
για θέματα που αφορούν το Φαρμακείο
σας, επικεντρωμένα στο marketing,
τη διοίκηση και την επικοινωνία πελάτη

