

1. ΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΕΝΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ

Μέσο: F DAILY

Ημ. Έκδοσης: . . . 23/01/2020 Ημ. Αποδελτίωσης: . . . 24/01/2020

Σελίδα: 1

Innews ΑΕ - Αποδελτίωση Τύπου - <http://www.innews.gr>



ΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΕΝΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ

Σύμφωνα με το *American Journal of Pharmaceutical Education*

«Πολυεργαλεία» πρέπει να είναι οι φαρμακοποιοί σύμφωνα με το αμερικανικό φαρμακευτικό περιοδικό *Pharmacy Times* που φέρνει στο προσκήνιο μια μελέτη του *American Journal of Pharmaceutical Education* με θέμα τα προσόντα και τις δεξιότητες που ζητούνται από τους φαρμακοποιούς στην αγορά εργασίας. Ανώτερος στόχος ήταν αυτά να ληφθούν υπόψη στο εκπαιδευτικό υλικό που διδάσκεται στις φαρμακευτικές σχολές. Στο πλαίσιο της έρευνας, δημιουργήθηκαν ομάδες από εκπαιδευτές φαρμακοποιών και managers φαρμακείων που συζήτησαν το θέμα και έβγαλαν τα ακόλουθα συμπεράσματα: Ως πρώτη και κύρια δεξιότητα αναδείχθηκε η ευχέρεια στην επικοινωνία. Οι φαρμακοποιοί πρέπει να είναι σε θέση να επικοινωνούν αποτελεσματικά με πολλούς διαφορετικούς τύπους ανθρώπων, χρησιμοποιώντας στρατηγικές, όπως είναι η ενεργητική ακρόαση, η ενσυναίσθηση και η αυτοπεποίθηση, και στην επικοινωνία με τους ασθενείς και με τους συναδέλφους τους. Ακολουθούν λεπτομερείς γνώσεις σε οικονομικά θέματα, όπως είναι οι δηλώσεις κερδών-ζημίας, προϋπολογισμοί, οργανωτική δομή και επιχειρηματικός σχεδιασμός, ενώ το τρίτο πιο σημαντικό προσόν θεωρείται το management. Ένας επιτυχημένος φαρμακοποιός διαθέτει δεξιότητες στη λήψη αποφάσεων, διαχείριση του χρόνου, συλλογή και επιλογή πληροφοριών για την επίλυση προβλημάτων και συγκρούσεων, κάποιες γνώσεις στη διαχείριση ανθρώπινων πόρων, αλλά και ηγετικές ικανότητες.