



ESCOLA COMERCIAL E INDUSTRIAL DE FORMAÇÃO



ESCOLA COMERCIAL E INDUSTRIAL DE FORMAÇÃO

Técnico Auxiliar de Farmácia

Técnico Profissional de Farmácia

CURSO

Técnico/a Auxiliar de Farmácia

ÁREA

727 - Ciências Farmacêuticas

CARGA HORÁRIA

1360 horas (1150 h - 10 meses de Formação Modular + 210 h de Formação em Contexto de Trabalho).

DESTINATÁRIOS

Todos os potenciais interessados que pretendam desenvolver uma carreira profissional como Técnico(a) Auxiliar de Farmácia.

REQUISITOS DE ACESSO

- ▶ Requisitos Mínimos: 12.º ano de escolaridade
- ▶ Idade igual ou superior a 18 anos;

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS

- ▶ Documento de identificação pessoal (BI ou CC);
- ▶ Número de Contribuinte (NIF);
- ▶ Certificado de Habilitações

OBJETIVO GERAL

- ▶ Dotar os formandos de sólidos conhecimentos para poderem desempenhar funções de dispensa de medicamentos, entre outras funções inerentes à profissão, de forma eficaz e de acordo com os conhecimentos adquiridos no âmbito da formação e de acordo com os procedimentos legais.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ▶ Dispensar medicamentos, promovendo o seu uso correto, efetivo e seguro, sob o controlo e supervisão do diretor técnico da farmácia.
- ▶ Dispensar produtos de saúde e outros produtos previstos na legislação aplicável à farmácia de oficina, sob o controlo e supervisão do diretor técnico da farmácia.
- ▶ Efetuar a receção, conferência e armazenamento de medicamentos, produtos de saúde e outros produtos previstos na legislação aplicável à farmácia de oficina.
- ▶ Gerir encomendas.
- ▶ Efetuar a receção e conferência de encomendas, bem como o tratamento de devoluções.
- ▶ Efetuar a marcação de preços.
- ▶ Efetuar o controlo de existências e correspondentes prazos de validade.
- ▶ Efetuar a inventariação e armazenamento das encomendas e assegurar o controlo dos registos em sistema.
- ▶ Efetuar a conferência de receituário.
- ▶ Assegurar as condições de higiene, segurança e saúde no trabalho.
- ▶ Controlar e registar os parâmetros adequados à conservação dos produtos na farmácia.
- ▶ Assegurar o atendimento e dispensa ao utente/cliente.
- ▶ Comunicar com os vários públicos da farmácia (utentes/clientes, fornecedores, equipa da farmácia, entidades reguladoras e de fiscalização, outros profissionais de saúde, entre outras).
- ▶ Efetuar, sempre que aplicável, os registos associados às atividades da farmácia de oficina, bem como ao sistema de gestão da qualidade.

SAÍDAS PROFISSIONAIS

- ▶ Farmácias comunitárias
- ▶ Parafarmácias
- ▶ Ervanárias
- ▶ Indústria farmacêutica
- ▶ Distribuição
- ▶ Publicidade médica, entre outras.

Conteúdos da Formação

Módulo 1 - Enquadramento do Sector Farmacêutico 25h

- Sector farmacêutico
- Contexto global da farmácia em Portugal e na Europa – movimentos e tendências futuras
- Evolução da atividade farmacêutica e organização do sector
- Legislação farmacêutica
- Legislação reguladora da atividade farmacêutica
- Requisitos e condições para o acesso e exercício de funções de coadjuvação na área farmacêutica
- A farmácia como unidade do Sistema Nacional de Prestação de Cuidados de Saúde
- História da farmácia
- Princípios éticos no exercício da atividade na área farmacêutica
- Direitos e deveres do utente

Módulo 2 - O Medicamento – Formas Farmacêuticas, Vias de Administração e o seu Percurso no Organismo 25h

- Identificar a teoria celular e reconhecer os principais sistemas do Corpo Humano.
- Identificar os conceitos de fármaco, efeito terapêutico, reação adversa, posologia e margem terapêutica.
- Analisar o prazo de validade do medicamento.
- Validar os critérios de armazenagem, após verificação de prazos de validade.
- Identificar as diferentes formas farmacêuticas e vias de administração.
- Descrever o percurso do medicamento no organismo.
- Reconhecer as etapas entre a administração de princípio ativo e a obtenção do efeito terapêutico, bem como as diferentes fases por que passa o fármaco no organismo: fase bio farmacêutica, farmacocinética e farmacodinâmica.
- Identificar populações especiais (a criança, a grávida, o idoso, o insuficiente renal e hepático) com características fisiológicas particulares que afetam a absorção do fármaco.

Conteúdos da Formação

Módulo 3 - Reações Adversas a Medicamentos – Farmacovigilância 25h

Legislação atual de farmacovigilância

Imputação de causalidade

Boas práticas de farmacovigilância

Estudos de vigilância pós-marketing

Gestão de risco

Deteção de sinal, sua definição, metodologias e importância

Principais reações adversas

Procedimentos de notificação de reações adversas/efeitos indesejáveis de medicamentos

Sistema de qualidade em farmacovigilância

Módulo 4 - Sistema Imunitário – Imunidade e Defesas do Organismo 25h

Sistema Imunitário definição; as células do sistema imunitário;

Mecanismos de defesa – espontâneos e adquiridos;

Reações imunitárias (com anticorpos, sem anticorpos);

Sistema linfático – definição e sua constituição;

Vacinação; Objetivo; Riscos; Composição; Vias de administração; Plano Nacional de Vacinação (PNV); Doenças alvo do PNV; Campanhas de vacinação; Programa Nacional de Vacinação em vigor; Vacinação Complementar; Vacinação extraplano;

Prevenção sazonal - Gripe

Prevenção Prolongada

Pneumocócicas 7, 13 e 23 serotipos

Meningocócicas grupo B; - Hepatite A; - Varicela

Rotavírus – Zona; Papiloma Vírus Humano; - Tosse convulsa

Lisados bacterianos

Vacinação do viajante – prevenção

Vacina contra a cólera

Vacina contra doença meningocócica

Vacina contra a hepatite A

Vacina contra a hepatite A + B

Alergias; Definição; Tipos de reação de hipersensibilidade (IV); Reação anafilática: definição e terapêutica; Rinite alérgica; Urticária; Dermatite de contacto; Reação alérgica a medicamentos

Doenças autoimunes; Definição; Lúpus eritematoso; Psoríase; Miastenia; Artrite Reumatoide; Sarcoidose.

Conteúdos da Formação

Módulo 5 - Noções Básicas do Sistema Nervoso e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Sistema nervoso e suas patologias

Sistema nervoso periférico

Sistema nervoso autónomo (simpático e parassimpático)

Sistema nervoso somático

Sistema nervoso central

Encéfalo

Medula

Ansiedade

Hipofunção noradrenérgica; Hipofunção serotoninérgica; Hipofunção gabérgica

Perturbações do sono: Insónia e hiperinsónia

Depressão - Psicoses

Terapêutica para a ansiedade: Ansiolíticos; Benzodiazepinas (semivida curta, média e longa); efeitos secundários/contra indicações/precauções; Ansiolíticos não benzodiazepínicos.

Terapêutica para perturbações do sono - Insónia

Narcolépsia

Terapêutica para depressão

Antidepressivos (efeitos secundários)

Tricíclicos

IRMAO

ISRS

IRSN

ISRN

Mirtazapina

Terapêutica para psicoses

Antipsicóticos

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de medicamentos e outros produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Conteúdos da Formação

Módulo 6 - Noções Básicas do Sistema Respiratório e o Aconselhamento na Farmácia

50h

Noções Básicas do Sistema Respiratório e o Aconselhamento na Farmácia

Funções do sistema respiratório

Humedecimento

Aquecimento

Purificação

Constituição do Sistema Respiratório: Vias respiratórias - Fossas nasais; Muco nasal; Seios perinasais (frontais, maxilares, etmoidais, esfenoidais); Faringe; Laringe; Traqueia; Brônquios; Alvéolos pulmonares; Pulmões

Hematoze pulmonar

Ventilação pulmonar

Volume e capacidade pulmonares (- Volume corrente; - Capacidade funcional residual)

Volume expiratório de reserva

Volume inspiratório de reserva: - Volume residual; - Capacidade pulmonar total

Transporte de oxigénio

Linhas de defesa natural

Eliminação das partículas estranhas

Remoção de partículas estranhas e limpeza do sistema

Isolamento e sequestração das partículas

Filtração

Humidificação

Broncoconstrição: - Reflexo da Tosse; - Mucocinese

Dores de garganta

Faringite e Amigalite: - Origem viral; - Origem bacteriana

Origem fúngica: - Origem medicamentosa; - Sinais e sintomas

Complicações

Terapêutica farmacológica (antissépticos, anti-inflamatórios, antibióticos tópicos, anestésicos tópicos, pastilhas, colutórios, sprays)

Tosse

Origem

Conteúdos da Formação

Classificação quanto à existência de expetoração

- Tosse produtiva

- Tosse seca

Classificação quanto à sua duração (tosse aguda e tosse crónica)

Princípios gerais da terapêutica

Terapêutica farmacológica

Antitússicos

Ação central (estupefacientes, não estupefacientes)

Ação periférica (demulcentes, endanestésicos, anestésicos locais)

Precauções com o uso de antitússicos: - Expectorantes; Expectorantes de ação reflexa; Expectorantes de ação direta; Mucolíticos; Acetilcisteína – Ambroxol; - Bromexina

Terapêutica adjuvante

Constipação: Sinais e sintomas

Transmissão

Período de Incubação e duração

Complicações

Terapêutica farmacológica (analgésicos, antipiréticos e anti-inflamatórios)

Precauções; Contraindicações

Descongestionantes nasais: Sistémicos; Tópicos

Anti-histamínicos

Antissépticos Tópicos

Prevenção da constipação

Gripe: Características gerais; Características Antigénicas

Ciclos de replicação

Epidemiologia

Sinais e Sintomas

Prevenção

Vacinação

- Medicamento antivirais

Tratamento e prognóstico

Rinite

Conteúdos da Formação

Reações alérgicas

Rinite não alérgica - Sintomas

Diagnóstico diferencial

Classificação - Fatores desencadeantes

Tratamento farmacológico

Ação dos medicamentos nos sintomas da rinite alérgica (anti-histamínicos, corticosteróides nasais, cromonas, descongestionantes; anticolinérgicos, antileucotrienos, corticosteróides sistémicos, imunoterapia específica a alérgenos)

Asma

Definição

Patogénese da asma

Fatores desencadeantes

Diagnóstico

- Espirometria

Debitómetro

Teste de Broncoprovocação

Prova de esforço

Marcadores inflamatórios

Controlo da asma

Tratamento

Terapêutica de controlo

Terapêutica para alívio rápido

Terapêutica não farmacológica

DPOC

Definição

Bronquite crónica e enfisema

Patogénese

Inflamação das vias aéreas

Disfunção mucociliar

Alterações estruturais das vias aéreas

Limitação débito aéreo

Conteúdos da Formação

Componente sistémico

Fisiopatologia

Hipertensão pulmonar

Exacerbações

Comorbilidades

Diagnóstico

Verificação de sintomas

Historial e examinação

- Avaliar os sintomas

Alterações na espirometria

Risco de exacerbação

- Comorbilidades

Diagnóstico diferencial

Terapêutica farmacológica

- Broncodilatadores

Broncodilatadores

β agonista

Broncodilatadores

Anticolinérgicos

Broncodilatadores

Anticolinérgicos + β agonista

Broncodilatadores

- ABAC + ACAC

Broncodilatadores

- ABAL + ACAL

Broncodilatadores

- Metilxantinas

Corticosteróides

- Inalados (CI)

- CI + Broncodilatador

- ABAL+CI

Corticosteróides

- Oraís (CO)

- Vacinas

Antibióticos

Conteúdos da Formação

Agentes mucolíticos

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e outros produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 7 - Noções Básicas Do Sistema Gastrointestinal e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Fisiologia do trato digestivo

Cavidade oral

Boca e glândulas salivares

Funções (mastigação, iniciação da digestão, deglutição, fonação e respiração)

Esófago, estômago, intestino delgado; fígado, pâncreas; vesícula

Afeções bucodentárias

Terapêutica de afeções do aparelho digestivo

- Higiene oral
- Diarreia

Obstipação

Vómitos e náuseas

Doença

RGE

- Azia e dispepsia

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e outros produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 8 - Noções Básicas do Sistema Cardiovascular e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Anatomia e fisiologia do sistema cardiovascular (SCV) e sangue

Funções e constituição do SCV e sangue

Patologias do SCV

Tromboembolismo

Hipertensão

Terapêutica

farmacológica

Conteúdos da Formação

Informação ao utente

Dislipidemias

Adoção de estilo de vida saudável

Terapêutica farmacológica

Outros Informações ao utente

Doença isquémica cardíaca

Doença arterial coronária

Terapêutica farmacológica – IECAs, ARAs

Terapêutica não farmacológica

Doenças trombovenosas

Sistema Hemostático

Coagulação sanguínea

Sistema Fibrinolítico

Trombose venosa profunda – clínica, fatores de risco, medidas preventivas

Conselhos não farmacológicos

Doenças cardiovasculares

Avaliações do risco

Análises ao sangue

Diagnóstico

Classificação

Informações ao utente

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e outros produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 9 - Noções Básicas do Sistema Reprodutor e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Anatomia do aparelho reprodutor feminino

Anatomia do aparelho reprodutor masculino

Controlo hormonal

Principais patologias associadas ao aparelho reprodutor feminino e masculino

Conteúdos da Formação

Aparelho reprodutor feminino

Métodos contraceptivos

Contraceção emergência

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 10 - Noções Básicas da Pele e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Estrutura e função da pele

Típos de pele

Aspetos farmacêuticos da terapia dermatológica

Gestos Importantes

Higiene

Produtos utilizados na higiene cutânea

Tratamentos cosméticos

Desodorizantes e anti-transpirantes

Envelhecimento cutâneo

Acne

Rosácea

Calos e calosidades

Agressões na pele

Proteção solar

Queimaduras

Dermatites

Infeções bacterianas

Infeções virais

Infeções fúngicas

Prurido e urticária

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Conteúdos da Formação

Módulo 11 - Noções Básicas sobre as Principais Alterações Metabólicas e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Nutrição

Obesidade

Diabetes mellitus

Terapêutica não farmacológica

Alimentação e exercício físico

Terapêutica farmacológica

Insulina – dispositivos e técnica

Antidiabéticos orais

Tiroide

Patologias da tiroide

Terapêuticas farmacológicas

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSR e produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 12 - Noções Básicas sobre Antibioterapia e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Organização celular

Classificação dos seres vivos e principais características

Constituição da célula

Divisão das células de acordo com a organização celular

Eucariota versus Procariota

Infeção

Agentes Infeciosos (bactérias, vírus, fungos, parasitas)

Formas de transmissão

Mecanismos de defesa

Abordagem prática na farmácia

Microbiologia

Doenças

Vírus

Conteúdos da Formação

Tipos de infeção

Prevenção e vacinação

Fungos

Doenças

Antibióticos

Vias de administração – oral, parentérica, venosa

Mecanismos gerais de ação

Ação bactericida

Ação bacteriostática

Escolha do antibiótico

Resistência bactéria

Meios de atuação

Causas da falha terapêutica

Princípios gerais da terapêutica antibacteriana

Principais grupos de antibióticos usados na terapêutica

Conselhos a dar ao utente

Antivirais

Indicações terapêuticas

Infeções abordagem prática na farmácia (medidas farmacológicas e não farmacológicas)

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento de MNSRM e produtos de saúde

Encaminhamento para o médico

Módulo 13 - Procedimentos de Receção, Conferência e Armazenamento de Medicamentos e Produtos de Saúde 25h

Análise da fatura

Verificação da uniformidade da fatura com os produtos entregues

Introdução da "data da fatura"

Introdução do valor da fatura e da quantidade faturada

Introdução dos produtos entregues no sistema

Verificação do preço de fatura e da margem de comercialização e PVP de cada produto

Conteúdos da Formação

Introdução das condições, bónus e/ou condições comerciais

Verificação do prazo de validade

Registo de benzodiazepinas e psicotrópicos

Tratamento de "Faltas" e "Esgotados"

Etiquetagem de produtos

Conferência e armazenamento de medicamentos e produtos de saúde

Módulo 14 - Procedimentos De Controlo De Existências E Prazos De Validade De Medicamentos E Produtos De Saúde 25h

Marcação de preços de produtos de saúde e medicamentos

Verificar preço de armazenista/laboratório, IVA e margem de comercialização

Cálculo do preço final

Listagens para controlo de existências e de validades

Efetuar listagens periódicas de controlo de produtos sem validade definida

Efetuar correções sempre que necessárias através de Contagens Físicas

Elaborar "Quebras" de produtos para destruição, consumo ou manipulação

Listagem mensal do Inventário

Módulo 15 - Gestão do Processo de Encomendas de Medicamentos e Produtos de Saúde 25h

Gestão de encomendas

Receção de encomendas

Utilização dos sistemas de informação na gestão de encomendas

Realização de encomendas via B2B

Receção automática da encomenda

Módulo 16 - Gestão do Processo de Devoluções de Medicamentos e Produtos de Saúde 25h

Gestão do processo de devoluções

Tratamento, envio, a regularização, arquivo

Regularização de devoluções

Formas de regularização

Listagens de controlo

Utilização dos sistemas de informação na gestão de devoluções

Conteúdos da Formação

Módulo 17 - Gestão de Stocks da Farmácia 25h

Gestão de stocks

Produtos e operações

Tratamento em bloco – gestão de fornecedores, arrumação, criação de tabelas

Produtos sem consumo – stock parado e respetivo tratamento

Gestão de sugestões – ferramenta de apoio ao cross-selling e upselling

Contagem física

Documentos de fim de dia – valores do talão recapitulativo e de inconformidades

Tabelas e ficheiros gerados a partir do sistema informático

Relatórios

Controlo de contagens

Reconciliação de stocks

Módulo 18 - Procedimentos de Conferência de Receituário 25h

Conferência de receita médica em papel e na receita manual

Medicamento/produto

Posologia, duração do tratamento e vias de administração

Nome, n.º utente ou contribuinte

Justificação médica obrigatória, vinheta, assinatura do/a médico/a, organismo e escalões de comparticipação

Validade da receita

Verso da receita (receitas manuais) medicamentos dispensados, n.º da receita, assinatura do utente, carimbo, data e assinatura pelo/a farmacêutico/a

Verificação final medicamentos prescritos/dispensados

Conteúdos da Formação

Módulo 19 - Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho – Conceitos Básicos 44h

Ambiente

Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho

Conceitos básicos relacionados com a SHST

Enquadramentos legislativo nacional da SHST

Acidentes de trabalho

Principais Riscos profissionais

Sinalização de segurança e saúde

Equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual

Módulo 20 - Boas Práticas de Segurança e Saúde na Farmácia 25h

Introdução à prevenção de riscos profissionais

Riscos profissionais na farmácia comunitária

Condições de segurança

Meio ambiente de trabalho

No atendimento

No backoffice

Prevenção dos riscos

Introdução aos sistemas de controlo de riscos

Prevenção de acidentes e lesões profissionais

Noções básicas de atuação em situações de emergência e evacuação

Conteúdos da Formação

Módulo 21 - Abordagem Geral de Noções Básicas de Primeiros Socorros 25h

O Sistema Integrado de Emergência Médica – SIEM

Cadeia de Sobrevivência

Manobras de Suporte Básico de Vida

Posição Lateral de Segurança

Obstrução da via aérea

Exame à vítima

As Emergências médicas mais frequentes

Principais tipos de traumatismos

Tarefas que em relação a esta temática se encontram no âmbito da sua intervenção

Módulo 22 - Fundamentos do Marketing 25h

Marketing

Fundamentos

Filosofia de gestão

Contexto histórico

Evolução do marketing/Ética e código de conduta

Marketing nas empresas e nas organizações não lucrativas

Processos de marketing

Funções do marketing e do gestor de marketing

Marketing estratégico e operacional

Centralidade no cliente

Conceitos centrais do marketing

Micro e macro envolvente

Públicos

Marketing no contexto de mercado

Conteúdos da Formação

Módulo 23 - Estratégias de Marketing 25h

Estudo de mercado

Comportamento do consumidor

Técnicas de vendas

Fundamentos de marketing

O valor do produto

A imagem e valorização dos produtos

Certificação dos produtos

Plano de marketing

Módulo 24 - Relacionamento Interpessoal 25h

Relacionamento interpessoal

Fatores pessoais

Fatores organizacionais

Fatores relacionais

Comunicação escrita e oral

Módulo 25 - Comunicação Interpessoal e Assertividade 25h

Comunicação interpessoal

Elementos básicos do processo comunicacional

Determinantes da comunicação eficaz

Estilos comunicacionais

A comunicação como objeto de dinamização de uma equipa de trabalho

Estilos de comportamento e comportamento assertivo

Estilos típicos de comportamento

Dimensões do comportamento assertivo

Componente emocional da assertividade

Desenvolvimento da assertividade

Conteúdos da Formação

Módulo 26 - Técnicas de Vendas **25h**

Funções do vendedor

Competências do profissional de vendas

Competências de comunicação na venda

Etapas da venda

Controlo da venda

Módulo 27 - Atendimento – Técnicas de Comunicação **25h**

Etapas do atendimento

Acolhimento

Diferentes tipos de contextos

Diferentes tipos de públicos

Características essenciais do atendedor

Aspetos comunicacionais verbais e não verbais

Escuta ativa

Alinhamento com o contexto organizacional

Resolução/ Encaminhamento da situação

Despedida

Regras do atendimento presencial e telefónico

Códigos de comunicação verbal e /ou não verbal nos diferentes contextos de atendimento

Facilitadores de comunicação

Módulo 28 - Atendimento e Venda Presencial **25h**

Atendimento orientado para o cliente

Procedimentos do atendimento e da relação comercial

Técnicas de venda

Diagnóstico da venda

Criação de necessidades no cliente

Venda centrada nos benefícios dos produtos e serviços

Argumentação e persuasão

Técnicas de influência na decisão de compra

Conteúdos da Formação

Cross selling

Técnicas de fecho

Gestão do contacto no pós-venda

Rentabilização do tempo no processo de maximização da venda

Fidelização através da reclamação

Módulo 29 - Atendimento – Inglês Técnico **50h**

Língua inglesa – serviço de atendimento

Atendimento de clientes

Terminologia técnica

Queixas e reclamações

Módulo 30 - Gestão e Tratamento de Reclamações **25h**

Reclamação

Sistema de gestão e tratamento das reclamações

Livro de reclamações

Fidelização dos clientes

Práticas potenciadoras da satisfação do cliente.

Comunicação verbal e não verbal

Assertividade e empatia

Tipos de clientes e adaptação aos seus comportamentos

Técnicas para controlar e reduzir conflitos

Opinião do cliente.

Argumentação e afirmação

Gestão do stress em situações de crise

Conteúdos da Formação

Módulo 31 - Protocolos de Dispensa de Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica **25h**

Aconselhamento e dispensa de medicamentos de dispensa exclusiva em farmácia MNSRMEF

Definição/caracterização

Avaliação da situação ao balcão

Recolha de informação/situações de referenciação

Dor, febre e inflamação

Dor: – 5º sinal vital; - Tipos de dor

Febre: – tipos de febre

Inflamação: – sinais inflamatórios e mediadores inflamatórios

Protocolos da atuação em situação de dor, febre e inflamação

Protocolo base de atuação

Casos práticos sobre dor

Casos práticos sobre febre

Casos práticos sobre inflamação

Aconselhamento não farmacológico e farmacológico:

Enxaqueca

Lesões músculo-esqueléticas

Odontalgias

Verrugas

Infeções bacterianas da pele

Infeções fúngicas da pele e unhas

Dismenorreia

Afeções menores do trato gastrointestinal (diarreia, azia, dispepsia, dor ou desconforto abdominal)

Picadas de insetos

Queimadura solar

Outras dermatites (eczema atópico, eczema de contacto)

Rinite alérgica

Tratamento preventivo e sintomático da conjuntivite alérgica

Contraceção de emergência

Conteúdos da Formação

Módulo 32 - Técnicas de Execução de Determinações de Parâmetros na Farmácia **25h**

Aspetos legislativos – legislação atualmente em vigor

Determinações na farmácia – técnicas e procedimentos

Parâmetros bioquímicos: valores de referência e cuidados gerais

Glicemia

Colesterol e triglicéridos

Teste de gravidez

PSA

INR

Parâmetros fisiológicos – técnicas e procedimentos

Pressão arterial – dispositivos, cuidados gerais e técnica, valores de referência

Peso (IMC)

Equipamentos de medição

Procedimento em caso de picada acidental

Perguntas a colocar ao utente

Aconselhamento ao utente

Encaminhamento para o médico

Módulo 33 - Sistemas Informáticos Aplicados à Atividade Comercial na Farmácia **25h**

Softwares informáticos das farmácias

Aplicações informáticas de gestão

Menus de administração e utilização

Exportação e tratamento de dados

Exportação de relatórios

Software tipo da atividade comercial

Pagamento em caixa

Teclado do POS

Manuseamento do POS

Etapas do pagamento em caixa

Pagamento por caixa automática

Conteúdos da Formação

Fecho da caixa

Outras operações efetuadas no POS

Aplicações mais frequentes no ponto de venda

Pagamentos eletrónicos

Leitura e gestão por código de barras

Leitores de Cartão de Cidadão

Sistemas de proteção de produtos

Softwares informáticos de gestão

Intranets

App (cartão de fidelização)

Sistema informático da farmácia

Atendimento

- Componentes do atendimento

Verificação e segurança na dispensa

Emissão de documentos (fatura, fatura simplificada ou nota de crédito)

Acompanhamento farmacoterapêutico

Gestão de utentes

Abertura e manutenção de fichas de utentes

Gestão de conta corrente

Aprovisionamento

Encomendas e devoluções a fornecedores

Inventariação de existências

Faturação a entidades

Conferência de receituário

Emissão mensal dos documentos

Análise diária e mensal dos valores contabilísticos

Listagem diária e mensal do diário de gestão

Listagem diária e mensal do talão recapitulativo

Análise estatística de vendas

Sistema informático de gestão da farmácia

Conteúdos da Formação

Sumário executivo

Vendas

Compras e inventário

Dados de mercado

Relatórios

Intranet da farmácia

Newsletters

Vídeos

Formação e eventos

Aplicações

Faturação detalhada

Plataforma de faturação

Consulta de documentação

Módulo 34 - Gestão de Stress e Gestão de Conflitos

25h

Gestão de stress

Stress -conceito e modelo explicativo

Causas e fatores primários de stress no trabalho

Sintomas de stress relação entre desempenho e stress

Avaliação individual do grau de stress

Fases do stress

Formas individuais de lidar com o stress

Fatores de risco

Procrastinação

Tomada de decisões

Estilo de vida

Como implementar a mudança

Análise da situação

Gestão do tempo

Assertividade

Conteúdos da Formação

Técnicas de relaxamento e meditação

Gestão de conflitos

Relações interpessoais e o conflito

Diferentes tipos de conflitos

Fontes e rastilhos de conflito

Conflito enquanto processo

Estilos pessoais de gestão de conflitos

Conflito como oportunidade

Guia para a navegação em situações de conflito: estratégias e técnicas para potenciar uma atitude cooperativa nos outros

Módulo 35 - Trabalho em Equipa 25h

Vantagens / dificuldades do trabalho em equipa

Fatores pessoais

Autoestima

Fatores motivacionais

Realização pessoal e profissional

Fatores relacionais

Rigor/objetividade

Eficácia e assertividade

Empatia e disponibilidade

Capacidade de partilhar, cooperar e acompanhar

Capacidade de resolução de conflitos e de situações geradoras de ansiedade

Fatores organizacionais

Ambientes propícios à colaboração e entreaajuda

Capacidade de entender melhor os objetivos e necessidades de cada interlocutor

Dinâmica de grupo / equipa

Dificuldades da equipa em relação à sua estrutura

Participar na equipa de forma autêntica

Mudança de atitudes

Conteúdos da Formação

Módulo 36 - Introdução à Gestão da Qualidade 25h

A evolução do conceito "qualidade"

Os princípios da gestão da qualidade e a norma ISO 9001

A qualidade perante a estratégia da empresa

Planeamento da qualidade

Infraestruturas e ambiente de trabalho

Equipamentos de medição e monitorização

Tratamento do Produto Não Conforme (PNC)

Ferramentas da qualidade

Fluxogramas

Folhas de registo ("check sheets")

Diagrama de concentração de defeitos

Diagrama de espinha de peixe (causa-efeito)

Melhoria

Análise de dados

Ações corretivas

Ações preventivas

Módulo 37- Boas Práticas em Farmácia 25h

Boas práticas de farmácia, um referencial para a prática de oficina

O conceito de qualidade (SGQ)

Os sistemas de Gestão da Qualidade

Impacto da qualidade

Implementação de códigos de boas práticas em farmácia

Módulo 38 - Dermofarmácia e Cosmética e o Aconselhamentos em Farmácia 25h

Anatomia, fisiologia e semiologia da pele

Pele do bebé

Cuidados dermatológicos básicos

Psoríase

Dermatite seborreica

Conteúdos da Formação

Fotoproteção

Micoses

Urticária e toxicodermias

Acne

Rosácea

Envelhecimento cutâneo

Estrias e celulite

Cabelo e pelo

Corticoterapia tópica

Diagnóstico Diferencial em dermatologia

Perguntas a colocar ao utente

Encaminhamento para o médico

Aconselhamento de produtos de dermofarmácia e cosmética

Módulo 39 - Noções Gerais de Veterinária e o Aconselhamento na Farmácia 25h

O mercado veterinário na farmácia

Caracterização do mercado veterinário
- Diferentes tipos de produtos

Importância por tipo de produto
- Diferentes players do mercado

A importância do segmento veterinário nas farmácias

Justificação do segmento veterinário

Caracterização do segmento nas farmácias

O que mudou no segmento veterinário

O que procura o utente na farmácia

Dados económicos

Regulamentação do medicamento veterinário

O universo de medicamentos e outros produtos de uso veterinário

Definição de medicamento veterinário

Diferentes tipos de medicamento veterinário

Diferenciação do medicamento de uso humano

Conteúdos da Formação

Limites máximos de resíduos e intervalos de segurança

Produto de uso veterinário
- Enquadramento legal

Diferentes produtos de uso veterinário

Regulamentação da venda a retalho e dispensa

O papel da farmácia
- Outros estabelecimentos de venda a retalho

Saúde e bem-estar animal

A relação entre humanos e animais

Módulo 40 - Noções Gerais de Homeopatia e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Introdução à homeopatia

Três escolas de homeopatia

Legislação

Aplicações clínicas

Primeiros socorros e traumatismos

Perturbações digestivas

Infeções trato respiratório

Problemas ligados à dentição

Síndrome pré-menstrual

(SPM) e menopausa

Ansiedade e tristeza

Perguntas a colocar ao utente

Encaminhamento para o homeopata

Aconselhamento de produtos de saúde homeopáticos

Conteúdos da Formação

Módulo 41 - Higiene Oral e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Prevenção e higiene oral

Saúde oral nas crianças

Saúde oral na grávida e no bebé

Cárie e disenteria

Saúde oral nos idosos

Xerostomia, sensibilidade dentária e halitose

Tipos e cuidados gerais com as próteses dentárias

Traumatismo dentário

Cancro oral

Módulo 42 - Suplementos Oraís e o Aconselhamento na Farmácia 25h

Suplementos alimentares

Definição

Enquadramento legal

Processo de codificação

Vitaminas e sais minerais

Em oftalmologia

1.6. Para concentração, memória e vitalidade

Perda e controlo de peso

Para ossos e articulações

Para sistema genitourinário

Na menopausa

Na saúde cardiovascular

No sono e ansiedade

Nas crianças

Probióticos e prébióticos

Na beleza

Interações planta medicamento

Procedimentos de notificação de reações adversas/efeitos indesejáveis de medicamentos

Conteúdos da Formação

Perguntas a colocar ao utente

Encaminhamento para o médico

Aconselhamento de suplementos alimentares

Módulo 43 - Puericultura e o Aconselhamento na Farmácia 25h

O recém-nascido

A pele do bebé e criança

Aleitamento materno

Alimentação e crescimento

Principais patologias

Vias aéreas

Gastrointestinais

Urinárias

Segurança infantil

Perguntas a colocar ao utente

Encaminhamento para o médico

Aconselhamento de produtos de puericultura

Formação modular 1150h

Formação em contexto de trabalho 210h

Total 1360h

METODOLOGIA DA AVALIAÇÃO

A nossa metodologia tem por base o êxito do/a Formando/a, sendo ele o centro de todo o processo formativo. Caracteriza-se por ser um curso com teor profissionalizante onde desenvolvemos competências direcionadas para as reais necessidades do mercado de trabalho.

Quer na componente presencial, quer online, o acompanhamento dos nossos Formadores especializados é constante através de uma tutoria ativa e com intervenção permanente, que o acompanharão ao longo de todo o processo formativo.

Terá acesso, à nossa comunidade de aprendizagem virtual – iLEARNING - na qual disponibilizamos todos os recursos para um percurso de aprendizagem simples, flexível e dinâmico. Semanalmente, o/a Formando/a tem sessões em direto com a nossa equipa de e-Formadores especializados, garantindo assim uma maior proximidade e acompanhamento do processo formativo para que todos tenham êxito nesta etapa.

A avaliação dos módulos terá por base o desempenho dos/as Formandos/as, em vários momentos distintos da formação. Será feita utilizando escalas quantitativas, tendo em conta os parâmetros previamente definidos.

Avaliação Diagnóstica

Este sistema integrará uma avaliação inicial diagnóstica, com vista a avaliar as competências iniciais de cada Formando/a relativas a cada unidade de formação.

Avaliação Formativa

Durante a formação, os/as Formandos/as são submetidos a um regime de avaliação contínua, ou seja, os Formadores terão também em linha de conta a participação na plataforma de e-learning, o interesse demonstrado e a realização das tarefas propostas.

Avaliação Sumativa

A avaliação no final da formação deverá traduzir o desempenho dos/as Formandos/as ao nível da aquisição de conhecimentos e participação ativa, através da realização de trabalhos práticos, provas e/ou testes, estudos de caso, lições, Fóruns com atividades, desafios lançados pelo Formador, partilha de experiências, entre outras atividades.

Avaliação da Formação Prática em Contexto Real de Trabalho (opcional)

O estágio a desenvolver em empresa visa a interligação dos diferentes módulos numa lógica de integração dos saberes teórico-práticos, através do desenvolvimento de atividades direcionadas para o perfil de saída, e culminará num relatório que traduz o trabalho desenvolvido na empresa e servirá de base para avaliação.

São considerados os seguintes critérios e metodologias de avaliação:

1. Avaliação Formativa – através da realização de fichas de trabalho, dinâmicas em sala de aula, trabalhos em grupo, entre outros.

2. Avaliação Sumativa Modular:

2.1. Componente teórica Módulo – 100% - Classificações atribuídas pelo formador ou formadores. São tidos em conta:

a. Assiduidade – 5% - Assiduidade dos formandos;

b. Pontualidade - 5% - Pontualidade dos formandos;

c. Participação, interesse e Relações Interpessoais – 5% - Interesse pelos assuntos abordados; grau de participação; realização de trabalhos e exercícios; natureza das intervenções; capacidade de relacionamento e trabalho em equipa; aulas práticas em sala e em contexto real de trabalho.

d. Trabalhos de Avaliação Quantitativa – 85% - Fichas de avaliação sumativa; trabalhos individuais ou em grupo, aulas práticas em sala e em contexto real de trabalho;

2.2. Componente Prática do Curso – 100% - Classificações atribuídas pelo orientador de estágio, formador e coordenador pedagógico.

2.2.1 – Estágio Curricular 210 horas – obrigatório para os formandos que não exerçam atividade correspondente à saída profissional do curso frequentado.

a. Estágio Curricular – 70% - capacidade de aplicar conhecimentos em casos práticos; generalização dos conhecimentos a novas situações; capacidade de resolução de problemas;

b. Relatório de estágio – 30%

3. A escala de avaliação varia de 0 a 20 valores.

CONTE CONNOSCO EM QUALQUER LUGAR!



ecif.pt



LINHA GRATUITA LIGUE JÁ!

800 210 043

ecif@comunilog.com