



Farmacie dostala přednost před medicínou

PharmDr. Nguyen Thi Thu Ha o sobě

Jsem banánové dítě, které se snaží odbourat předsudky. Miluji jídlo a kávu a asi nikoho nepřekvapí, že nejvíc tu vietnamskou. Snažím se v životě chovat k ostatním tak, jak chci, aby se oni chovali ke mně. A přestože je to někdy těžké, snažím se brát život s humorem a pracovat s tím, co jsem dostala do vínku.

Lékárna IPC Janského

Janského 2254 / 45, Praha 13 – Stodůlky

Po-čt: 8.00–18.00

Pá: 8.00–13.00

1

Proč jste si vybrala studium farmacie?

Už od základní školy jsem více tíhla k přírodním než humanitním vědám, ale zároveň jsem chtěla vykonávat profesi, v níž budu moci pomáhat lidem. Spojení těchto dvou směrů pro mě splňovala lékařská nebo farmaceutická fakulta a farmacie nakonec vyhrála.

2

Jak dlouho pracujete za tárou?

Prozatím krátce, od října 2017.

3

Co vás na práci lékárníka baví nejvíce a co naopak nejméně?

Profese lékárníka je krásná práce, která mě naplňuje a dává mi smysl. Jsem společenský člověk a je pro mě důležité být v kontaktu s lidmi, což mě na této profesi baví nejvíc. Ráda lidem pomáhám a nemusí se to vždy týkat jen odborné stránky. Krásnou zpětnou vazbou je poděkování a uznání mojí, potažmo naší práce od našich stálých pacientů. Nebaví mě, asi jako většinu mých kolegů, přílišná administrativa, která ale k naší práci patří.

4

Kdybyste měla kouzelný proutek, co byste v českém lékařství okamžitě změnila?

Jsem spíš realista a vím, že každé změně předchází dlouhý proces. Ve veřejném lékařství se za poslední dobu děly velké změny. Přála bych si, aby podstata našeho povolání byla zachována a aby nás veřejnost vnímala stále jako odborníky. V první řadě začínám u sebe – kontinuálním vzděláváním, vyhledáváním různých odborných zdrojů apod. – a doufám, že vnímání široké veřejnosti může každý jednotlivý lékárník pozitivně ovlivnit.

5

Jak vám při práci pomáhá časopis Pharma Profit?

Ráda se do Pharma Profitu mrknu a v pauze na oběd ho s chutí prolistuji. Rubrika Za tárou je moje oblíbená.

6

Čím je charakteristická lékárna, v níž působíte? Jak hodnotíte její lokalitu?

Jde o menší lékárnu v Praze 5, která je součástí polikliniky, v níž ordinují pediatři a praktičtí lékaři. Panuje v ní rodinná atmosféra tradiční lékárny. Přesně tento charakter má i celá naše síť Lékáren IPC, kde je pacient vždy na prvním místě a lékárny jsou vedeny s maximálním důrazem na hlavní princip našeho povolání, kterým je péče o pacienta a respektování jeho přání a potřeb. Právě proto zde ráda pracuji. V okolí lékárny je také několik školek, se kterými spolupracujeme a vytváříme pro ně speciální nabídky a akce pro děti.

7

O jaké OTC přípravky nebo doplňky stravy je ve vaší lékárně největší zájem?

Samozřejmě se to mění podle sezony, ale nejčastěji jsou to probiotika k antibiotikům, přípravky na podporu imunity s obsahem betaglukanu a multivitaminy.

8

Jak v lékárně pracujete s marketingem?

Marketingu se snažíme věnovat intenzivně, zejména však na regionální úrovni v blízkém okolí našich lékáren. Každé roční období máme připravenou sezonní nabídku za skvělé ceny, které jsou v našem akčním letáku. Ten je jak v lékárně, tak ho i pravidelně roznášíme do okolí. Stěžejním bodem marketingu je naše věrnostní karta Pharmacard, která pacientům přináší slevu až 60 % za doplatky na léky, slevu na veškerý volně prodejný sortiment a zároveň body za nákupy, které klienti mohou měnit za lákavé dárky s naším maskotem – plyšovým medvědem Bohoušem. Všichni naši pacienti mají inzuliny a mnoho dalších léčiv zcela bez doplatku. Často se také jako lékárna účastníme nejrůznějších dětských dnů a dalších lokálních akcí, kde máme připraveny jak soutěže, tak zajímavé dárky pro celou rodinu. Poslední dobou rovněž aktivně pracujeme s on-line marketingem, komunikujeme s klienty přes sociální sítě, e-maily a podobně. Jsme ale přesvědčeni, že nejlepším marketingem je zkušený, milý a usměvavý lékárník, který je vždy připraven odborně poradit.

9

Navštěvujete nějaká školení v prodejních dovednostech?

Lékárny IPC mají svůj interní metodický školicí tým, který pro nás připravuje odborné podklady k dispensaci a také nás pravidelně chodí individuálně školit do lékáren. Jedno ze školení bylo zaměřeno právě na prodejní dovednosti.

10

Jak vidíte budoucnost lékárenského trhu u nás?

I když se mi to nelíbí, mám pocit, že lékárenský trh se pomalu přesouvá z kamenných obchodů do lékárenských e-shopů, které nabízejí často příznivější ceny a pohodlné objednávání z domova. Bojovat proti tomu můžeme pouze tím, že můžeme nabídnout pacientovi v dané problematice přidanou hodnotu ve formě odborné rady na míru a milý přístup, který u počítače nedostane.

11

Jakou nejhumornější příhodu jste za tárou zažila?

Zažívám spoustu humorných i nepřijemných situací. Jedna z kuriozit se mi stala, když přišla paní a po chvíli, co mi líčila svůj problém s chrupem, vyndala nasazovací zuby, které položila na mincovník, a při odchodu si je spokojeně nasadila zpět.

12

Jak si od práce nejlépe odpočínáte?

Ráda trávím svůj volný čas mezi blízkými u dobrého jídla nebo u sklenky vína. V létě jezdím ráda na bruslích nebo jdu do přírody a v zimě dávám přednost knížce či filmu.

13

Na který léčivý přípravek nedáte dopustit?

Asi nemám konkrétní přípravek, na který nedám dopustit, ale pacienti nedají dopustit na ibalgin nebo paralen.

Markéta Grulichová

marketa.grulichova@atoz.cz