

وب‌کاوی، سرک کشیدن به پستوهای «وب» همراه با داروسازان وب‌نگار

به انتخاب: شاد. دات. کام

مقدمه

انسان‌های نخستین دلتنگی‌هایشان را روی دیواره سنگی غارها حک می‌کردند، نقش‌های حکاکی شده تا مدت‌ها از حیواناتی بود که دیده بودند یا می‌شناختند. اما با کشف خط، نقاشی به جایگاه خودش رفت و دیواره غارها خط‌خطی! شد. در دوره‌های نزدیک به معاصر دیوارنویسی یک راه پیام‌رسانی مجاز شد که در کنار راه مجاز روزنامه‌نویسی و راه کمتر (غیر) مجاز شب‌نامه‌نگاری! به پیام‌رسانی پرداختند.

به یادگار کشیدم فطی به دلتنگی

در این زمانه ندیدم رفیق یک رنگی

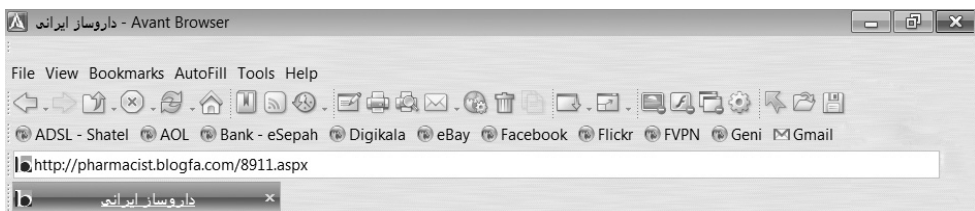
پس می‌شد گاه دلتنگی خطی کشید: به تنه درختی، به دیوار خانهای و یا در دفترچه خاطراتی. آن چه را که همه می‌دیدند وجهی عمومی یافت و آن چه در دفتر خاطرات می‌آمد جنبه‌ای خصوصی پیدا کرد. حالا در هزاره سوم برپا کردن وبلاگ برای خاطره‌نویسی در آن وسیله‌ای شده است برای فریاد زدن دلتنگی یا شریک کردن همگان در آن چه پسندیده‌ایم، از آن خوشمان آمده و یا این که دلمان را به درد آورده. این دل مشغولی جهان شمول برای کسانی مطلوب و مطبوع است که دل و دماغ نوشتن دارند و نیز مخاطبانی که وقت و حوصله گشت‌وگذار در فضای مجازی و مرور بر این نوشته‌ها.

از سر کنج‌کاوی کلمه «داروساز» را نشانه راه کردم و در هزارتوهای مجازی مجاز! رفتم جلو. گذارم به «وبکده‌هایی» افتاد گاه خواندنی و در مواردی دیدنی. به نظرم رسید که باید کار داروسازان یا دانشجویان جوانی باشند که هم روحیه نوجویی و نوگرایی دارند و هم آن قدر فرصت که هفته‌ای چند ساعت را صرف وب‌نگاری کنند و در فضای سایبر بگذارند تا هر عابر یا گذرنده‌ای آن‌ها را مرور کند لبخند بزند، غصه بخورد همدردی بکند یا ...

گزیده‌ای از آن چه را که دیدم از نظراتان می‌گذرانم. ابتدا آدرس وبلاگ می‌آید بعد یادداشت یا Post صاحب وبلاگ یا «وب‌کار». اگر خواستید خودتان سری به آن جاها بزنید و اگر سوغاتی مناسبی یافتید برای «رازی» بفرستید تا دیگران را نیز در لذت گردشگری‌هایتان شریک گردانید. حسن این گونه گشت‌وگذار این است که در هر وبلاگ به دیگران نیز لینک داده می‌شود و با یک غوطه ناگهان خود را در اعماق این کهکشانش خواهید دید.

توضیح ضروری

- مسؤولیت صحت علمی مطالب انتخاب شده در صفحه «وب‌کاوی»، بر عهده صاحبان وبلاگ است.
- املا و انشای مطالب، سلیقه وب‌نگاران است و دخل و تصرفی در نحوه آن داده نمی‌شود.
- این مطالب باید در قالب دل‌مشغولی و تفنن داروسازان وب‌نگار، ارزیابی شود.



فکر نمی کردم جای کسی تنگ می شه ضمناً لذت استقلال و کسب درآمد در حین آموزش هم مزیدش بود. اما الان با گذر از اون دوران نسبت به این مساله می تونم کمی فراجناحی فکر کنم.

ببینین یک دانشجو هنوز اون قدر به کار داروخانه مسلط نیست که بتونه تنهایی مسؤولیت کل نسخه های یک روز داروخانه رو بدون ایراد به عهده بگیره. اگه یک داروخانه شلوغ هم باشه اگه پرسنل داروخانه خیلی مسلط نباشن و ... یادمه اون موقع من نسخی که شک داشتم رو به پرسنل می گفتم من اینو با مسؤولیت شما! رد می کنم و الان فکر می کنم که چه فکر بی معنی بود. هیچ کس جز من که نسخه رو رد می کردم و داروسازی که من جانشینش بودن در این زمینه مسؤول نبودند. وقتی من قراره جانشین کسی بشم باید بتونم به خوبی نبودش رو پوشش بدم و این کاریه که همیشه به طور کامل محقق نمی شه.

بعد تصور کنید شروع کار یک دانشجو بشه اعتماد و تکیه کردن به پرسنل نسخه پیچ داروخانه، این دانشجو از ابتدا به خاطر تجربه و تسلط کمی که داره امور داروخانه رو وا داده، و این با حالت مطلوب تری که قبلاً اون دانشجو اون قدر با جزئیات کار و محیطش آشنا شده که در بدو ورودش حوزه اختیارات و مسؤولیت هاش رو بدون و از اهمیت نقش مستقلش آگاه باشه فاصله داره.



■ وا کاوی فرصت کار برای دانشجویان داروسازی در حین تحصیل

شنبه بیست و سوم بهمن ۱۳۸۹ مسعود (۱۵/۱۱/۱۳۸۹): دوستان گرامی من دانشجوی داروسازی کرمانشاه هستم. در کرمانشاه به افرادی که معدل کمتر از ۱۴ دارن کارت انجمن و اجازه کار در داروخانه نمیدن می خواستم ببینم جاهای دیگه هم اینجوریه لطفاً با ایمیل به بنده خبر بدین مرسی. menfree47@yahoo.com

■ خوب به نظرم خوب که در این مورد یعنی امکان کار دانشجویی در حین تحصیل و لزومش و محدودیت هاش، نکات منفیش و خلاصه از دید موافق و مخالف و دانشجو و داروساز بهش نگاه کنیم ببینم کلیتش چطور هست؟

خود من وقتی دانشجو بودم و در داروخانه دانشگاه با حقوقی تقریباً یک سوم عرف بیرون کار می کردم اون موقع زمزمه هایی بود که می گفتم داروسازای فارغ التحصیل از این که دانشجویها بتونن کار کنن ناراضی هستند و اون موقع خوب احساس بدی نسبت به این موضوع داشتم چرا که



و بعد هم باز ببین که این دانشجو در حال لمس و تطبیق اصول تئوری با اصول عملی کار در داروخانه هست. اطلاعات دارویی و فارماکولوژیکی در سر کلاس یاد گرفته رو باید یاد بگیره که عملا با بیمار در موردشون صحبت کنه با اون دید نسخه رو بررسی کنه و یک مهارت خیلی مهم رو کم کم برای خودش جا بندازه. چیزی که با صرف چک کردن درست بودن اقلام نسخه و دستورشون از لحاظ علمی در یک سطح نیستند.

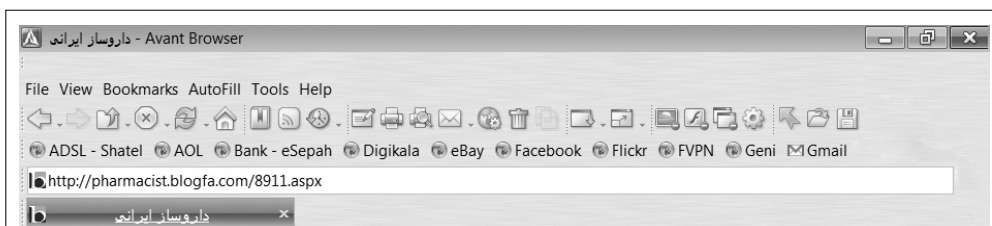
دقیقا این تفاوت سطح عملکرد داروساز با علم آکادمیک با یک پراتیک (تجربی) هست و نقطه کاملا حساسیه و نباید باری به هر جهت برگزار بشه و سپرده بشه به اختیار خود دانشجو.

من در داروخانه دانشگاهی کارم رو شروع کردم و این شانس رو داشتم که در کنار دست یک داروساز با تجربه قرار بگیرم. واقعیت اینه که من در حین کار مدام نیاز داشتم از داروسازی که کنارم بود سوال بپرسم. لازم بود وقت داشته باشم نسخه رد کردن رو رها کنم و برم دنبال جواب سوالم در کتابهای دارویی. لازم بود نسخ رو رها کنم و به سوالات تلفنی بیماران پاسخ بدم و درستیش رو مجددا با داروساز مسلطی که هم شیفت بودم چک کنم. اینا رو اصلا سرسری نگیرین. من توی این یک سالی که دارم در داروخانه خودم کار می‌کنم یک دهم اون موقع وقت نمی‌کنم برم دنبال پیدا کردن

جواب سوالام. یعنی این قدر وجود این سیستم به نظرم لازم هست که اگر فردا بگن در داروخانه به ازای فلان تعداد نسخه باید یک مسوول فنی کار کنه با این پیش زمینه مثبتی که دیدم شخصا خیلی ارزش استقبال می‌کنم.

بحث دیگه مربوط میشه به حق و حقوق بیماران و البته اعتبار و جایگاه داروساز به عنوان منبع موثق مشاوره دارویی. آیا یک دانشجو اون قدر آموزشش کامل بوده که بتونه به درستی بیماری که نمی‌تونه تشخیص بده منبع دریافت مشاوره‌اش یک داروساز یک دانشجو و حتی بعضا یک پرسنل تجربی داروخانه هست. تمام این جواب‌های اشتباه به پای داروساز ریخته خواهد شد.

نکته بعدی رقابت منفی و سوء استفاده داروخانه‌داران از به کارگیری نیروی دانشجو با حقوق کمتر و البته قدرت مانور کمتر در کنترل و نظارت بر امور داروخانه هست. یک دانشجو حاضر هست با حقوق کمتری کار کنه چون منفعتی هم به عنوان آموزش می‌بینه و خودش رو هم سطح انتظار داروسازی که جویای کار هست و این همان شغلش است که باید با درآمدش روزگار بگذرانند نمی‌بینن. متقاضی داروساز و دانشجو هم ترجیح می‌ده تا مجبور نشده و کار داروخانه‌اش گیر بازرس و بیمه نیافتاده در هزینه حقوق داروساز صرفه‌جویی کرده و از نیروی دانشجو استفاده کنه یا برای چانه‌زنی



راه باز باشه اما یک سری محدودیتها باید براش تعیین بشه.

چون منطقی این هست که اولویت اول دانشجو تحصیل هست و مزایای کار در حین تحصیل رو می شه به عنوان تشویقی و مکمل تحصیلش در نظر گرفت. این محدودیتها می تونه متنوع باشه. شرط معدل هم می تونه یک گزینه باشه (هرچند وضع معدل من اون موقع هم چندان تعریفی نداشت) محدود کردن ساعات کار، مشروط کردن به همراهی با یک داروساز، محدود کردن به کسب حداقل نمره در بعضی درسهای کاملا مرتبط، اینها هم بیشتر به خاطر این باید باشه که جهت بده نحوه شکل گیری نگرش دانشجو رو به کار آینده اش که صرفا دلخوش به زحمت کمتر و درآمد بیشتر نباشه و بدونه که می شه خیلی خیلی بهتر از روند رایج کار کرد و این پیشقراولان راه رو برای بالا بردن کیفیت کاری داروسازان حتما هموار خواهند کرد.

هر کدام از ما داروسازان در دوران کاری به نقاطی می رسیم که لاجرم مجبور به درنگ در آن لحظه می شیم.

نقطه ای که به احتمال زیاد در گذر از آن بیشتر معتقد به حضور یک سیستم غلط می شیم.

یک کلاف سردرگم، یک معجون بی بدیل! با کمی چاشنی یاس!

از امکان به کارگیری شون دم بزنه. بعضی مسایل صنفی هستند و باید در موردشون جدی و بدون احساسی شدن فکر کرد. همون دانشجو فردا جای همون داروساز رو می گیره و خودش هم متقاضی کار در یک داروخانه خواهد بود و نباید بیسنده اون چیزی رو که آن موقع بر خودش در این موقع نمی پسندد.

از طرف دیگه آشنا شدن با کار داروخانه قبل از فارغ التحصیلی جهت گیری آموزش و توقعش رو تغییر می ده. البته هم می تونه به این نتیجه برسه که خیلی احتیاج به علمش نیست (متاسفانه به خاطر نگرش غلطی که در مورد نقش و وظایف داروساز به وجود اومده) و با یک منتقد سیستم بشه و بخواد که اساتیدش بیشتر روی مباحث علمی داروخانه نیازها و سوالاتش رو مرتفع کنند و آموزششون رو قابل پیاده سازی و به اجرا در داروخانه نزدیک کنن.

و باز هم کسب درآمد برای یک دانشجو که عزت نفس داره. افتخار و خوش بینی و رضایت به همراه داره که در کمتر رشته ای این رضایت رو می بینیم. کار در داروخانه اگه اصولی باشه اگه به منظور تقویت و نشستن معلومات نظری سر کلاس باشه کاملا یک امر ایده آل و مطلوب هست و خیلی خوبه که تقویت بشه.

یعنی در نهایت نظر من این هست که باید این

Avant Browser - داروساز ایرانی

File View Bookmarks AutoFill Tools Help

ADSL - Shtel AOL Bank - eSepah Digikala eBay Facebook Flickr FVPN Geni Gmail

http://pharmacist.blogfa.com/8911.aspx

داروساز ایرانی

خب اجازه بدین اصل نقطه رو براتون بازگو کنم خیلی تازه و داغ هست و کاملا روی دلم مونده! نسخه‌ای از یک متخصص پوست و مو به داروخانه آمد که یک تداخل نه چندان معروف داشت! آخر کار داروخانه بود و خلوت، مادری و دختری بودند، شماره تماس پزشک را خواستیم و کارت را گرفتیم و گفتیم تا دارو را می‌برید نشان بدهیم با دکتر در مورد داروها صحبت کنیم.

نسخه آمد و آمد و کمی دیر شد. تماس گرفتم و منشی وصل کرد و بعد از احوال‌پرسی گفتم چنین صحبت‌هایی در مورد این دو دارو هست. من هم خواستم مستقیم با خودتان درباره‌اش صحبت کنم.

از در درآمد که نه این دو دارو هیچ مشکل ندارند و هیچ ایردی بر بیمار ایجاد نمی‌کند و شما مسؤولیتی بابت درمان ندارید و شما لطفاً دارو را فقط چک کنید درست تحویل شود و ...

گفتم که دکتر جان بالاخره ما هر دو مسؤولیم و من به وظیفه‌ام عمل می‌کنم و صلاح دیدم که با شما صحبت کنم.

عجله داشتن و صحبت به درازا نکشید.

خب این همان نقطه هست. با من همراه هستید؟

می‌فهمید چی می‌گم؟ می‌دونین مشکل کجاست؟ اون کلاف سردرگم نقش داروساز رو

خوب درک می‌کنید حالا؟

یاد حق فنی چندرغاز هم افتادید؟ خیلی خوبه چون کاملاً با حال و هوای من همساز هستید.

اما من فقط نمی‌خواستم با هم در این اتمسفر نفس بکشیم. می‌خوام فکر کنیم.

فکر کنیم که چرا این چرخ این طوری می‌چرخه؟ دوباره قانون و مجریان قانون رو از نظر بگذرونیم.

بینیم مشکل واقعا کجاست؟

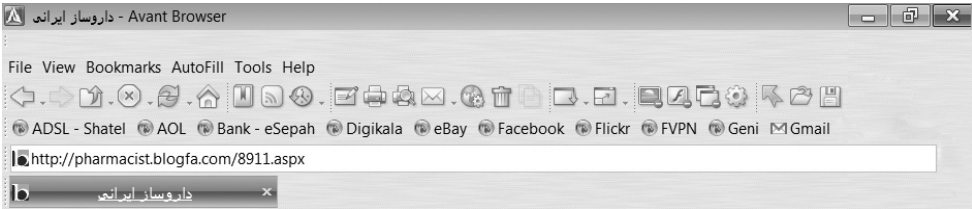
درستش مثلاً چه جوریه؟

از اونور بام که مسلم می‌دونم با تغییر قانون نمی‌افتیم. اما بالاخره شما همه جا نمی‌تونین نقش خودتون رو با زبان خوش پیش ببرید. همه کس مشتاق شنیدن حرف یک دوست نیستند. همه خودشون رو جوابگو نمی‌دونن.

همه از دانستن حرف جدید، نظارت به کارشون. شنیدن تذکر ولو دوستانه و با بهترین احترامات فائقه استقبال نمی‌کنن.

فکر می‌کنید من تا چند سال دیگه به حرف وجدانم گوش می‌کنم وقتی همچین تاثیری از انعکاس کارم و نقشم ببینم؟

گیرم من اشتباه بکنم، گیرم که هیچ مسؤولیت قانونی و اخلاقی هم در درمان نداشته باشم. حتی در این حالت هم انتظار می‌ره کسی که وقت می‌ذاره توجه می‌کنه نیتش کمک کردن به بیمار و پزشک هست اقدامش حداقل اثری رو که باید



استفاده می کند خیلی زیاد نیست مگر در موارد استثنا.

برای همین با توجه به پزشکان محلی داروخانه خریدهای دارویی داروخانه متفاوت است. اگر داروخانه خلوتی دارید با پزشکان محدود در کنار داروخانه ریسک خرید انواع مختلف داروهایی که جزو لیست اقلام پرمصرف این پزشکان نیستند کار عاقلانه ای نیست.

اما اگر داروخانه شما جایی قرار دارد که چندین پزشک عمومی و متخصص در اطرافش بیماران را ویزیت می کنند قضیه بسیار پیچیده تر می شه و شما نیاز به مدیریت بیشتری در این بخش خواهید داشت.

■ تهیه دفتر مخصوص برای درج کسورات اقلام داروخانه

داروخانه های سنتی معمولاً وقتی ویزیتور شروع به خواندن اقلام از فهرست بلندبالای خودش می کنه در همون لحظه موجودی خودشون رو چک می کنند و سفارش می دن، در حالی که در حالت بهینه بهتر هست شما قبلا در این مورد پیش بینی هایی رو انجام بدین.

در دفتر کسری ها، در انتهای صفحه کسری ها نوشته می شه و به سمت ابتدای صفحات پر می شه، هم زمان از ابتدای صفحه شما مواردی رو

بذاره.

من اجازه نمی دم کسی برای نقش من حد و مرز تعیین کنه. کاری رو که درسته باید انجام داد. اینجا مصلحت فقط یک تخدیره. گذشتن از نقشم یعنی پاک کردن تمام زحمانی که برای رشد خودم کشیدم.

من نمی آم به خاطر دلخوری. کله شقی و نادانی یکی دیگه خودم رو سانسور کنم.

این منم. من برای من شدن زحمت کشیدم و حفظش می کنم. اما راهی رو انتخاب می کنم که درست باشه که موثر باشه منصفانه باشه و یک تاثیر پایدار بذاره.

راه هست چالش همیشه یک عامل محرک بوده.

■ مدیریت در داروخانه

(سفارش، خرید، چیدمان، قیمت زنی)

در این بخش کمی در مورد نحوه نظم دهی به داروها و اجناسی که به داروخانه وارد و خارج می شوند می پردازیم.

در داروخانه اساساً اقلام داروها هستند و خاصیت دارو هم این هست که پزشک آن را نسخه می کند و شما به بیمار تحویل می دین، سلاقی پزشکان معمولاً خیلی تغییر نمی کند یا در واقع تنوع اقلامی که یک پزشک در نسخه نویسی

وقتی داروی پرمصرفی رو می‌خواید بگیرید حتما در کنارش یه شرط بذارین و شرایط هر شرکت رو سر فرصت کنارش بنویسید. عجیب به نظر می‌آد اما هر شرکت حتی برای یک دارو مثلا لوزار ۲۵ شرایط فروشش ممکنه تفاوت داشته باشه. بعد از این که مقایسه کردید خرید کلی مثلا ۶ ماهه تون رو انجام بدین در غیر این صورت فقط به اندازه مصرفی که داروخانه لنگ دارو نمونه سفارش بدین تا شرایط مناسب برسه.

وقتی ویزیتور به داروخانه می‌آد، قبل از این که شروع کنه به خوندن از لیست خودش شما در دفترتون تاریخ و شرکت رو یادداشت می‌کنید این کار رو حتما انجام بدین چون خیلی مواقع من دیدم جنسی رو به شما می‌دن که اصلا درخواست ندادین!

شرکتی رو که می‌خواستین و تاکید کرده بودین همون باشه رو نمی‌دن و چیزی دیگه میدن!

تعدادی که درخواست داشتین رو خیلی بیشتر می‌دن و چیزی رو که به عنوان جایزه اعلام کرده بودن رو نمی‌دن!

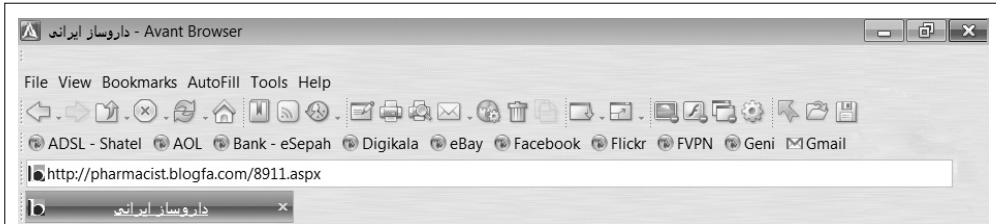
اقلامی رو که دارین سفارش می‌دین جلوی خودش توی صفحه دفتر یادداشت کنید و بعد از اون می‌گین که اگه شرایط خاصی برای فروش هست فقط شرایط رو بخونه (البته الان که قانونا برداشته شده این شرایط، چجوری چک این

که سفارش دادین رو می‌نویسین و به سمت انتها حرکت می‌کنه و بالاخره در زمانی این دو به هم می‌رسند و دفتر شما بایگانی می‌شه.

در حین نسخه‌پیچی، پرسنل شما باید آموزش داده شده باشن که وقتی تعداد دارو در قفسه به حد مصرف یک یا دو هفته رسیده روی کاغذی اون اقلام رو یادداشت کنند، ممکنه شما در انبار به حد کافی داشته باشین و لازم به سفارش و خرید نباشه. اقلامی که ندارین باید به دفتر کسری منتقل بشه.

در دفتر شما اسم دارو و اگه شرکت تولیدکننده خاصی مدنظرتون هست یادداشت می‌کنید. بهتر هست در همون جا تعدادی هم که لازم دارین بنویسید. چرا چون کار و ویزیتورها فروش میزان بیشتری از نیاز شما هست همیشه و شما در جدال همیشگی با ویزیتورها هستید که چیزی بیشتر از مقداری که لازم دارین به شما قالب نکنن، پورسانت ویزیتور بر اساس میزان فروشش به شماست و شما نباید انتظار داشته باشید که ویزیتور منافع داروخانه رو به منافع خودش ترجیح بده.

اگه می‌دونین که جنسی رو چند شرکت توزیع می‌کنند و ترجیح می‌دین با شرکت‌های خاصی کمتر کار کنید یا با شرکت‌های خاصی بیشتر، اسم اون شرکت رو بنویسید در کنار دارویی که لازم دارین به همراه تعدادش.



اون موقع وقت نمی‌شه جنس تحویلی رو با اقلام درخواستی به سرعت تطبیق داد، یا با خودش دفتر کسورات رو ببره و هم‌زمان که روی فاکتور رو علامت می‌زنه دفتر خودش رو هم مروری بکنه.

معمولا شرکت‌ها برای تحویل بارشون عجله دارن و باید بقیه جنس رو به داروخانه‌های دیگه تحویل بدن و قاعدتا خیلی نمی‌شه به جز روی تحویل تعداد درست جنس یا فاکتور مطابقت دیگه‌ای انجام داد.

موردی بود که ما ۵ بسته ۱۰۰ عددی پرل ویتامین E ایرانی سفارش داده بودیم و ویزیتور نوشت ۵۰۰ شرکت پخش هم که اسمشو نمی‌برم گشت توی انبارش جارو کرد ۳۰۳ بسته برای ما فرستاد، موقع تحویل به پرسنل ما گفتن اینها این ۳ باکس ۱۰۰ بسته‌ای اینم ۳ بسته ۱۰۰ عددی روش، اون موقع این چک انجام نشد بعد دیدیم ای بابا گفتیم بیان پس بگیرن، اومدن برای پس گرفتن گفتن خوب این بسته‌ها هر کدوم ۷۵ تا بسته ۱۰۰ تایی داره و یکی دیگه هم به ما بدین!!! شما خود حدیث مفصل بخوان ...

اما دو مطابقت لازم هست، در اولین فرصت یکی چک کردن تاریخ اقلامی هست که به شما تحویل می‌شه مخصوصا اون‌هایی که اسم جایزه‌دار دارن، علی‌القاعده کسی دلش براش شما

شرکت‌ها می‌خواد پاس شه خدا می‌دونه! تا رفع این مشکل به اندازه یک، حداکثر دو ماه مصرفتون بیشتر سفارش ندین).

بعد هم اقلامی که جدید اومده و ویزیت شده معمولا پزشکان یکی دو روز قلمی رو که ویزیتور علمی براشون ویزیت کرده رو می‌نویسن و بهتره یکی دو نمونه درخواست بدین، هم فید بک به پزشک داده می‌شه که جنس موجود هست و هم بیماری که این در و اون در گشته و در داروخانه شما پیدا کرده، ترجیح می‌ده دفعه بعد به جای سرگردانی صاف بیاد جایی که بدونه نسخه‌اش رو تکمیل می‌تونه دریافت کنه. این که در داروخانه شما از هر چیزی حتی یک بسته باشه مدیریت خوب شما رو نشون می‌ده.

به نظرم بهتر هست شرکت‌های پخش از اقلامی که جدید تولید شده و یا جدیداً پخشش رو به عهده گرفتن یک نمونه برای چند ماه به صورت امانی یا معرفی محصول برای داروخانه بفرستند، این طوری به نفع خودشون در وهله اول هست.

معمولا ویزیتورهای هفته‌ای یک یا دو بار مراجعه می‌کنند و بسته به شرکت پخش جنس یک روزه یا یک هفته‌ای به دستتون می‌رسه. در موقع تحویل جنس، کسی که خودش سفارش داده بهتره تحویل بگیره چون معمولا

File View Bookmarks AutoFill Tools Help

← → ↻ × ⌂ 📧 🖨️ 🗑️ 📄 📁 📂 📅 📆 📇 📈 📉 📊 📋 📌 📍 📎 📏 📐 📑 📒 📓 📔 📕 📖 📗 📘 📙 📚 📛 📜 📝 📞 📟 📠 📡 📢 📣 📤 📥 📦 📧 📨 📩 📪 📫 📬 📭 📮 📯 📰 📱 📲 📳 📴 📵 📶 📷 📸 📹 📺 📻 📼 📽 📾 📿 📠 📡 📢 📣 📤 📥 📦 📧 📨 📩 📪 📫 📬 📭 📮 📯 📰 📱 📲 📳 📴 📵 📶 📷 📸 📹 📺 📻 📼 📽 📾 📿

ADSL - Shtel AOL Bank - eSepah Digikala eBay Facebook Flickr FVPN Geni Gmail

http://pharmacist.blogfa.com/8911.aspx

داروساز ایرانی

نسخه، همین الان **** داره داروی منو پوزی که فقط ۳ ماه تاریخ داره رو به شما قالب می‌کنه! پس حتما تاریخ‌ها رو چک کنید و اگه تاریخ زیر ۶ ماه داشت مرجوع کنید و حتما با مسؤول شرکت تماس بگیرید و گله کنید.

اقلامی که تعداد بیشتر خرید می‌کنید که حتما باید براساس سابقه مصرفی که نرم‌افزار داروخانه یا تجربه‌تون می‌گه تاریخ داشته باشن. کاربرد نرم‌افزار داروخانه اینجا خیلی بهتر از ذهن به شما تخمین می‌ده. برای این که داده‌ها قابل اعتمادتر باشن بهتره که کل فروش دستی و آزاد و بیمه‌ای تون رو درش ثبت کنید تا آمار بهتری از فروش دستتون باشه.

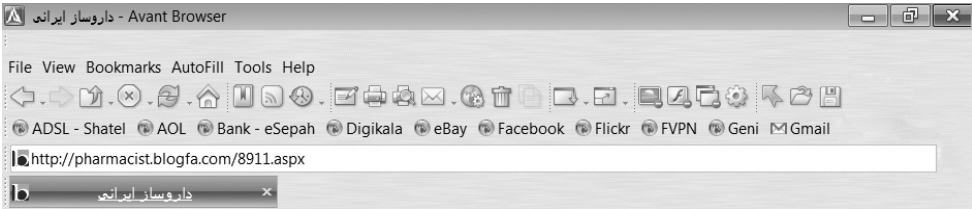
مطابقت بعدی با دفتر کسوراتون هست. خیلی اوقات می‌بینید اون شرکت قلمی که می‌خواستید رو نداشت، یا انباردار اشتباه فاکتور نکرد و تحویل نداد دوباره اون اقلام باید در دفتر کسری‌ها وارد بشه، و شما یک هفته رو از محاسبه‌تون برای رسیدن به داروی مورد درخواست عقب می‌افتید.

شرکت‌هایی که موجودی رو به صورت پرینت شده دارن یا با نرم‌افزار هر روز موجودیشون اپدیت می‌شه از این نظر مورد اطمینان‌تر هستن که وقتی می‌گن شفاهاً داریم!

نکته بعدی این هست که شخص تحویل گیرنده باید روی فاکتور داروخانه امضا کنه که تحویل گرفته، اگه چند نفر کار تحویل جنس رو انجام می‌دن این کار ضروری هست و مسؤولیت‌پذیری بیشتری ایجاد می‌کنه.

ممکنه شما مرجوعی یا چک برای شرکت داشته باشید که اون‌ها هم باید بررسی بشه و اگه جنسی باید برگرده معمولاً قبلش از ویزیتور نامه‌ای می‌گیرن که به علت اشتباه ویزیتور دارو تحویل داروخانه بشه و راننده فلان تعداد کالا رو تحویل بگیره، اگه ویزیتوری هست که به اصطلاح بندها هست و بیشتر از چیزی که خواستین براتون فاکتور می‌کنه حتما ازش دستخط بگیرید که به علت اشتباه اینجانب فلان مقدار تحویل شده و به راننده بدین که همراه جنس‌ها به انبار برگردونه، احتمال تکرار دفعه بعدی این اشتباهات ظاهراً سهوی اما عمدی! کاهش پیدا می‌کنه اما رفع نمی‌شه!

در مورد چک‌ها، اگه داروخانه پرفروشی دارین بهتر هست که نقدی و چک روز پرداخت کنید، اگه در ابتدای کار هستید بهتر هست چک‌ها جمع بشن و بعد میانگین تاریخ گرفته بشه و هر چقدر که راه داره دیرتر چک بکشید، یک چک رو سنگین نکنید که اگه یک بار از بانک تماس گرفتن که برگشت خورد و فلان قدر کم داره بتونین از این حساب به اون حساب پاسش کنید.



برای همه شون یک چک می کشید بر روی همه برگه های فاکتورها باید شماره تمام فاکتورهایی که با هم چک داده شدن و مبلغ چک نوشته بشه.

چک رو همیشه در وجه شرکت بنویسید و حتما در خود چک شماره فاکتورها، پرداخت نقدی یا با کسر و توضیحاتی که هست رو بنویسید کسی که چک رو تحویل می گیره باید روی همه فاکتورهای مرتبط شماره چک و اسم بانک مربوطه رو یادداشت و امضا کنه.

امضای پیچیده و سخت برای چک هاتون انتخاب کنید که ربطی به امضای پشت نسختون نداشته باشه.

چک ها رو به امون خدا ول نکنید، اگر همیشه در داروخانه نیستید می تونید چک رو به فاکتورهای مربوطه سنجاق کنید و به شخص مورد اعتمادی بسپرید.

برای فاکتورهای پاس نشده و پاس شده زونکن مجزایی در نظر بگیرید در هر بخش فاکتورها رو براساس شرکت جدا کنید، فاکتورهای پاس شده رو بایگانی کنید، در مواردی داروخانه مجبور شده فاکتور دو سال قبل خودش رو پیدا کنه و ثابت کنه که نقدا به راننده مبلغ رو پرداخت کرده و رسید و امضا گرفته، مخصوصا مواردی که تحویل دار شرکت با شرکت تسویه می کنه شما می مانید و

■ نکاتی از یک همکار داروساز

چک ها رو در روزهای خاصی مثل ۱، ۵، ۱۰، ۱۵، ۲۰، ۲۵ ماه بکشید این طوری می دونید که چه روزهایی احتمالا چک دارین، در آخر ماه چک های سنگین نکشید که بتونید حقوق پرسنل رو بدون تاخیر بدین. حتما از نرم افزار برای مدیریت چک هاتون استفاده کنید.

بعضی بانک ها سرویس های اینترنتی و اس ام اسی برای اطلاع از برگشت چک، موجودی و ... در اختیارتون می دارن که خیلی کمک کننده هست. چک ها رو معمولا در تقویمی یادداشت می کنند و نگاه می کنند که در یک روز یا روزهای نزدیک به هم چک سنگین نداشته باشن. چون خرید داروخانه و چک کشیدن بالاست شما مجبور هستید برای این که دسته چک و برگ چک کافی داشته باشید چند حساب بانکی داشته باشید. پول شما رو هم بیمه ها در هر بانکی که دلشون بخواد و هر زمانی که صلاح بدونن! واریز می کنند البته!

در ته برگ چک حتما موارد تاریخ، مبلغ و شماره فاکتورهای مرتبط به مبلغ رو بنویسید. اگه موردی رو برگردونید همون موقع از فاکتور کسر کنید و راننده هم یادداشت می کنه که جنس برگردانده شده و امضا می کنه. وقتی چند فاکتور با هم جمع می شه و شما



اثبات این که پرداخت کرده‌اید، پس چیزی رو تا دو سال دور نریزید!

بعد از تحویل جنس اون بخشی که نیاز قفسه هست به قفسه منتقل می‌شه، سیستم FIFO می‌گه چیزی که زودتر در قفسه چیده شده زودتر هم باید از قفسه خارج و در واقع در داروخانه فروخته بشه علتش هم این هست که شما اگه همین جوری در جاهای خالی قفسه داروی جدید رو بچینید بعد از مدتی داروهایی که در انتهای قفسه می‌مونن تاریخشون ممکنه بگذره اما همیشه جنسی که بهتون تحویل می‌دن تاریخشون بالاتر از جنسی که در قفسه دارین نیست، پس چک کردن تاریخ اینجا هم اهمیت داره.

اصولا در این حالت‌ها باید تاریخ چک بشه:

- وقتی جنس تحویل گرفته می‌شه
- وقتی جنس از انبار به قفسه منتقل می‌شه (هر نقل و انتقالی)
- وقتی تعداد خریداری شده برای مصرف چندین ماهه داروخانه باشه به صورت دوره‌ای (صبح پنج‌شنبه آخر ماه یکی باید بره تمام تاریخ داروهای انبار رو چک کنه)
- وقتی دارویی که دیر به دیر نسخه می‌شه فروخته می‌شه (هم پرسنلی که دارو رو از قفسه برمی‌داره باید تاریخ رو چک کنه هم مسؤل فنی که دارویی رو رد می‌کنه که خیلی وقته ازش

نسخه ندیده)

باید براساس محیط داروخانه و میزان فروش دارو در قفسه چیده بشه، دارویی مثل لوزارتان ۲۵ و آتوروستاتین ۲۰ که خیلی پرفروش‌تر هستند احتیاج به فضای بیشتری دارند اصولا بهتره که به اندازه مصرف یک هفته حداقل در قفسه تون دارو بچینید، این طوری شما در پنج‌شنبه‌ها که خلوت‌تر هست هم به نظافت و هم تکمیل قفسه می‌تونید برسید.

اگه خیلی از نظر فضا در مضیقه هستید از سیستم کش پیچ! استفاده کنید، یعنی مثلا ۱۰ بسته زولپیدم ۵ رو دورش کش می‌پیچید و زولپیدم ۱۰ و زولوفا و استترا و خلاصه داروهایی که کم مصرف هستند و باید در یک قفسه در کنار هم به مهربونی جا کنید، اینجوری وقتی می‌خواید یکیشون رو بردارین راحت بسته داروها رو جابجا می‌کنید تا به داروی مورد نظر برسید!

■ **قیمت‌زنی دارو**

من چند جور دیدم قیمت می‌زنن، بعضی‌ها که کلا بی‌خیال قیمت‌زنی روی دارو هستند و به حافظه خودشون متکی هستند و فاکتورها رو حفظ می‌کنند.

بعضی‌ها قیمت روی قفسه می‌نویسن.

بعضی‌ها دور قیمت خود دارو اگه درست بود دایره



می کشن که یعنی چک شد.

بعضی‌ها هم مثل ما روی دارویی که زیر همه در قفسه قرار داده قیمت رو می نویسن که اگه برق رفت یا خواستین OTC بدین با یک نگاه به قفسه بتونیم قیمت رو بگیم.

اگه قیمت بیمه‌ای و آزاد دارو یکی بود و واحدش یک یلیستر ۱۰ عددی بود می شه $۳۲۰۰=۱۰$

اگه قیمت آزاد و بیمه‌ای تفاوت داشت مثلا می شه $۳۲۰۰=۱۰$

اون تعداد هم قیمت نوشته می شه.

اون جعبه‌ای از دارو رو که قیمت داره رو معمولا نمیندازن دور حتی اگه دارویی توش نباشه، یعنی بسته قیمت‌دار رو در نسخه نمیذارن مگه جایگزینی براش بذارن.

خوب حالا وقتی جنس جدید به داروخانه میاد این قیمت‌زنی در صورت لزوم (داروی جدیدی باشد که تا حالا نداشتیم، قفسه از دارو خالی باشه) باید صورت بگیره.

پس از این داروها یک یا دو بسته می‌گین که با فاکتور شون بیارن و در نرم‌افزار داروخانه هم باید هم‌زمان وارد کنیدش، در نرم‌افزار اگه مثلا چند جور لوزارتان دارین باید با توضیحاتی اون رو برای دیگران

که دارن نسخه‌زنی می‌کنن مشخص کنید، پوزارکس لوزار و لوزارتان تهران دارو هر کدوم یک قیمت آزاد دارند ولی قیمت‌های بیمه‌ای ایشون یکی هست.

بعد اگه لازم بود موجودی و شرکتی که توزیع کرده هم درج می‌کنید.

ممکنه دارو ارزان شده باشه، مثل رپاگلیناید موجودیتون رو نگاه می‌کنید و در توضیح می‌نویسید که اگه موجودی به فلان عدد رسید قیمت از فلان برسد به فلان طبق فاکتور شماره ... تاریخ ... شرکت ...

اگه دارو گران شد که قاعدتا سرمایه‌گذاری کرده‌اید و حق شماست که دارو را با قیمت جدید قیمت بزنید، مگر مواردی دیگری که خود صلاح بدانید.

دارویی مثل واژیفم علی‌رغم ظاهرش بیمه‌ای هست، پس اسم ژنریک دارو رو حتما در لیست فایل اکسل بیمه‌ای تون هم سرچ کنید (ترکیب دکمه) $Ctrl+F$ و کد و قیمت مورد قبول رو در نرم‌افزار وارد کنید.

کسی که قیمت / موجودی / شرکت توزیع کننده رو در نرم‌افزار ثبت کرد هم باید بر روی فاکتور این موارد رو بنویسه و امضا کنه این داستان ادامه دارد ...

نوشته شده توسط هادی (نویید) اخوت‌پور در ۲۲:۳۰ شنبه دهم مهر ۱۳۸۹