平成25年度　Ｄブロック勉強会　アクションプラン

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　平成26年2月6日（木）

◆個人で考えた問題の定義（なにが問題の本質か）

●販売価格がドラッグストアよりかなり高く、返品できないなどデッドストックが出やすく利益がでない

●第1～3類など陳列場所を変えないといけないなど場所がない●OTCに関する知識がない

●OTC販売・在庫管理のための人的資源がない●隣接する医院で取扱っている薬が起きにくい。　　　が問題

◆班で考えた問題の定義（なにが問題の本質か）

患者さんのニーズに応じたOTCを、適正な価格で揃えることができないこと　が問題

◆アクションプラン

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| D3班 | 目標：患者さんのニーズに応じたOTCを揃えよう！ |

　　目標にいたる具体的な解決策

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| いつ（実施時期） | 明日から | 誰が（実施主体） | 薬局が |
| 誰に（働きかけ先） | 患者さんに |
| どのように（方法） | まずは患者さんとコミュニケーションをとって、信頼関係を築き、患者のニーズを良く把握する。その後、班内のそれぞれの薬局でOTC売れ筋の５品目を見つけて、班長(原)に報告する。それを参考にして、班長が今秋をめどに、班として第１～3類までの必須OTCリストを作成する。薬局でOTCを揃えるという事は、患者さんのセルフメディケーションのサポートすることにつながり、患者さんなど地域の人たちにとって薬剤師が最も身近な医療従事者になることができるチャンスである。それが「薬剤師の見える化」にもつながるので頑張りたい。 |
| 備考 |  |

 |

◆振り返り

基本的に和気藹々と楽しく話し合うことができたと思います。ただ、どうしてもアクションラーニングの手法が初めてだったので皆さんが理解するのが難しかったです。特に「質問をする」ということが難しくて、全員に質問していただきたかったのですが、できない先生もいらっしゃいました。もっとフリーに話せたら楽かなとは感じましたが、今までと違ってアクションプラン(解決策)を決めるのは斬新で素晴らしいと思いました。