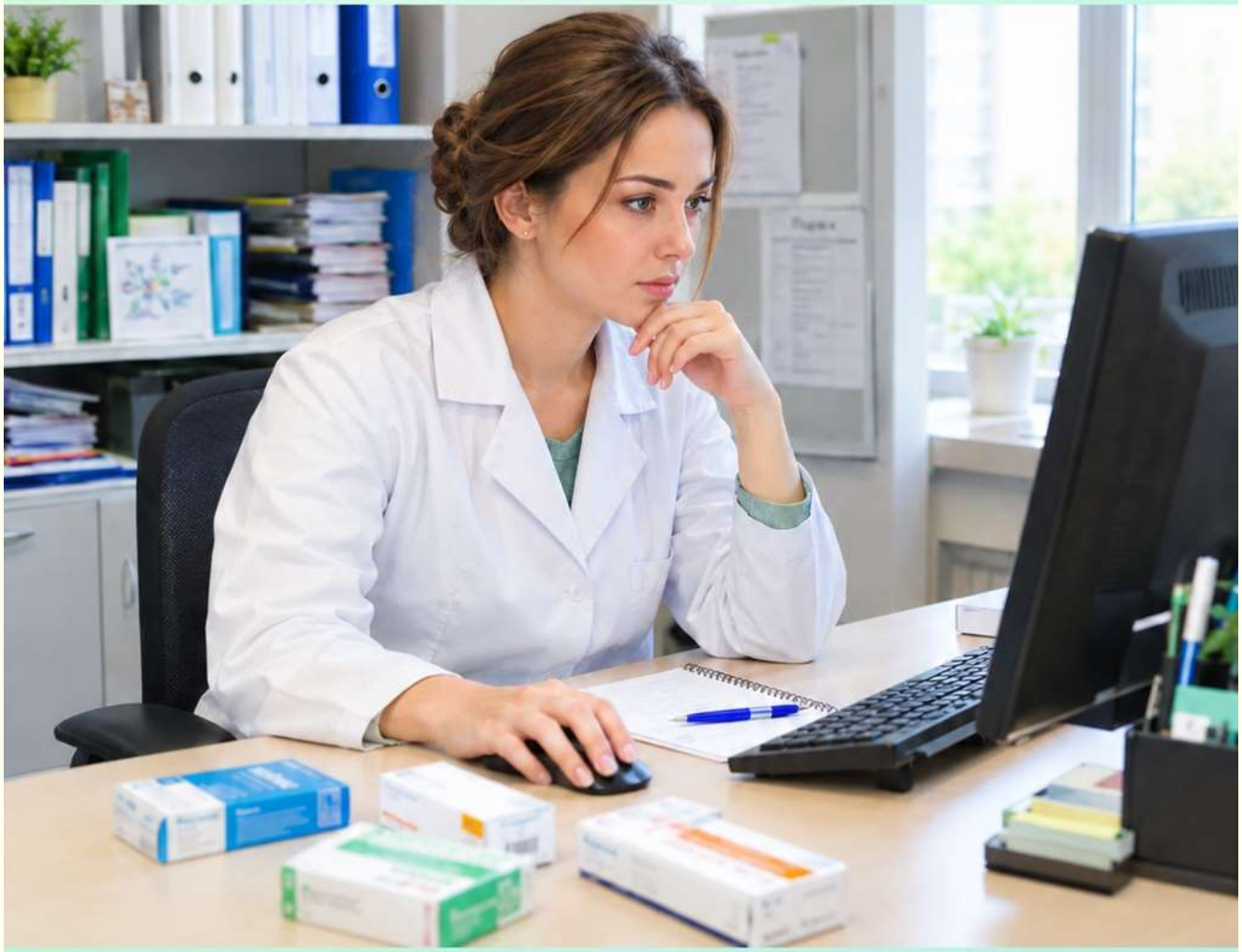
ФАРМ. КРУЖОК "ВКОНТАКТЕ"

Часть 8



МАРИНА КУЗНЕЦОВА

Содержание

ПРЕПАРАТЫ, БАДЫ, ЛИНЕЙКИ 7

Актовегин раствор 8

Антиполлин, Сталораль Аллерген..... 12

Витрум для взрослых. Краткий обзор 18

Деринат. Как объяснить его действие клиенту? 25

Докси-Хем. В чем отличия от венотоников? 30

Дуоника. Разбираемся с непонятками 34

Индинол Форто. Отличия от Индинола и Индола форте 39

Компливит с коллагеном. Кому, когда и как предлагать? 44

Ксофлюза. Отличия от осельтамивира 47

Лерканидипин. Отличия от амлодипина 50

Линейка Дыши. Когда что?..... 54

Маммолайн. Как он работает? 58

Метеоспазмил. «Фишки», плюсы и минусы..... 62

Пантогам. Когда и кому он нужен? 65

Райтбуфен. Отличия от ибупрофена 69

Релоприм. Отличия от Мидокалма и Сирдалуда 71

Стрепсилс. Когда какой рекомендовать? 76

Транексам. Отличия от Викасола и Дицинона 80

Феокарпин. Когда и как его предложить? 84

Фестал. Когда нельзя его рекомендовать? 87

Эплан. Когда его предлагать? 90

Юперио. В чем его уникальность? 96

Сравнения препаратов 101

4 геля с кетопрофеном. Когда какой?..... 102

Аллопуринол или фебуксостат?..... 105

Артоксан гель или Диклофенак гель?..... 111

Бронхипрет, Доктор МОМ, Линкас. В чем разница? 114

Аквадетрим и Вигантол. Старый спор, свежие выводы. 119

Витаферр или Сидерал Форте?..... 125

Вобэнзим и Флогэнзим. В чем разница? 130

Домперидон, итоприд, тримебутин. Логика выбора 134
Кавинтон или Фезам? 137
Клензит и Клензит-С. О чем предупредить клиента при отпуске? 140
Мебеверин или тримебутин? Когда что? 143
Омепразол или висмута трикалия дицитрат? 146
Омепразол или эзомепразол? 149
Осельтамивир или умифеновир? 152
Офтальмоферон или Эксинта? 156
Ребагит или препарат висмута? 160
Румалон или Алфлутоп? 164
Группы препаратов 169
8 групп средств от акне 170
Глиптины. Принцип действия. Отличия друг от друга 175
Препараты кальция. Когда какой предлагать? 179
Препараты с экстрактом простаты. В чем разница? 185
Как отвечать на вопросы клиентов? 190
Витамин D. Ответы на вопросы 191
Гипертония. Ответы на вопросы 195
Омега-3. Ответы на вопросы 202
Препараты железа. Ответы на вопросы 206
Препараты магния. Ответы на вопросы 211
Пробиотики. Ответы на вопросы 214
Статины. Ответы на вопросы 218
Болезни, симптомы 226
Болезнь кошачьих царапин 227
Боль в молочных железах. Что предложить? 231
Деменция. Виды, симптомы, препараты 237
Ишемическая болезнь сердца. Что за ней стоит? 245
Лактазная недостаточность 252
Микроинсульт. Как заподозрить? 260
Постоянный кашель. Причины. Фарм. опека 266
Психические расстройства и нейролептики 274

Рассеянный склероз 281
Рожистое воспаление. Что предложить до врача?.....285
Синдром Жильбера 289
Слезотечение у пожилых. Что предложить?.....295
СПКЯ. Как это лечат? Как заподозрить у клиентки? 298
Разное.....305
6 ошибок при продаже комплексных препаратов от ОРВИ и гриппа.....306
Два вопроса от коллеги. Как нужно было поступить?.....309
Как продать Детримакс в каплях, если Вигантол дешевле?.....313
Лубриканты. Виды, отличия 316
Селен. Основные факты, польза, вред 318
Спирулина. Когда? Кому? Как? 323
Что предложить беременной? 330

От автора

Уважаемый коллега!

Это **восьмой** сборник фарм. кружков, которые я пишу специально для нашего сообщества Никафарм в соц. сети «Вконтакте».

В него вошли 70 фарм. кружков. по темам:

- ✓ Препараты, БАДы, линейки. Это подробные разборы с нюансами фарм. консультирования.
- ✓ Сравнения препаратов. В чем разница между аналогичными препаратами, и когда какой лучше предложить?
- ✓ Группы препаратов: средства от акне, препараты кальция, «глиптины», препараты с экстрактом простаты. Разбираем основные характеристики, отличия между препаратами одной группы, пытаемся понять логику врачебных назначений.
- ✓ Как грамотно отвечать на вопросы покупателей? Судя по вашим комментариям, самые частые вопросы касаются витамина D, статинов, гипертонии, БАДов с Омега-3, препаратов железа, магния, пробиотиков. Разберем.
- ✓ Болезни, симптомы. Подробно говорим о причинах заболеваний, симптомах, лечении, принципах действия препаратов при этих болезнях.
- ✓ Разное. Здесь собраны статьи, которые не вошли в другие рубрики.

К сожалению, на фарм. рынке все очень быстро меняется: одни препараты и БАДы исчезают из аптечного ассортимента, другие появляются; время от времени производители вносят изменения в инструкции. Оперативно уследить за всем невозможно.

Поэтому информация в сборнике **актуальна на момент его создания.**

Но основная информация о характеристиках и принципах действия лекарственных средств, как правило, остается неизменной.

Именно поэтому сборник будет полезен даже тогда, когда каких-то конкретных препаратов уже не окажется в ассортименте. **Мы разбираем суть.** Если вы понимаете логику действия и фармакокинетику активного вещества, вы всегда сможете предложить достойную альтернативу и доступно объяснить клиенту разницу.

Пусть покупатели будут благодарными и понимающими, а коллеги – поддерживающими. Желаю вам крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и простого человеческого счастья. Пусть в вашей жизни будет больше света, тепла и спокойствия. Верьте в свои силы и помните, что ваш труд действительно важен для людей.

Другие сборники «Фарм. кружок ВКОНТАКТЕ» смотрите ЗДЕСЬ.

С любовью к Вам, Марина Кузнецова,

автор блога для трудяг фармбизнеса «Аптека для Человека»