

formación e-learning



ORTOPEDIA

Prevención, bienestar y calidad de vida

Imagen: Freepik.com

Datos de interés

FORMACIÓN 100% BONIFICADA

Dirigido a: Equipos de Farmacia.

Duración: 60 horas lectivas + 60 horas de tutorías.

Incluye: Acceso ilimitado al aula virtual, material didáctico, videos formativos y diploma acreditativo al completar el curso.



Una experiencia de **Formación**

CONTACTO

info@escueladefarmacia.es

91 202 86 24

www.escueladefarmacia.es



@escueladefarmaciaEDF



escuelafarmacia.es

Introducción

La esperanza de vida se alarga y la población envejece por lo que aparecen nuevos perfiles de clientes. El concepto de ortopedia u ortopédico tiene connotaciones negativas por lo que debemos enfocarlo a la prevención, bienestar y calidad de vida. Hay que identificar al cliente; quién lo usa, quién los prescribe y quién realiza la compra. No todo el cliente del mercado es gente mayor, podemos buscar nichos de mercado; los deportistas pueden ser buenos clientes de esta categoría o ampliación de negocio de la farmacia.

Es recomendable tener producto adecuado a sus necesidades y una buena formación a la hora de recomendar. Además podemos incluir esta categoría en nuestras promociones calendarizadas y asociar las ventas a períodos estacionales.

Es imprescindible recordar que siempre que las órtesis vayan prescritas por un traumatólogo nos debemos ceñir a la receta y en el caso de dudas transmitírselo al paciente para que se lo comunique a su médico. En este curso aprenderás sobre ayudas ortésicas y protésicas, además de ayudas dinámicas para poder dar una cobertura integral al paciente de farmacia.



Objetivos

Adquirir los conocimientos anatómicos, fisiológicos, biomecánicos y patológicos necesarios para poder trabajar en el campo de la Ortopedia.

Conocer las principales patologías en ortopedia, ayudas técnicas, ayudas dinámicas, prótesis y órtesis.

Conocer las patologías ortopédicas de la mano y del pie más comunes que no requieren atención médica y aprender el catálogo de productos disponibles para poder ofrecer a tus pacientes.

Conocer los productos de apoyo más demandados en los gabinetes ortopédicos de las farmacias, así como la adaptación de estos.

Saber todo lo necesario para organizar, gestionar y publicitar el departamento ortopédico de una farmacia.

Aprender de forma práctica el manejo y adaptación de las órtesis y productos de apoyo más demandados en el gabinete ortopédico de una farmacia.

Conocer los requisitos para abrir una ortopedia, para sus actividades, su personal y sus factores de éxito.

Contenidos

MÓDULO 1. ORTOPEDIA

1. Introducción.
2. Principales patologías en ortopedia.
3. Conceptos básicos.

4. Ayudas técnicas.
5. Consecuencias de la enfermedad.
6. Ayudas dinámicas.
7. Aseo y baño.
8. Descanso y camas.
9. Movilidad.
10. Productos top ventas.
11. Ayudas para la vida diaria.
12. Órtesis, tipos, órtesis miembros superiores, espalda y tronco, miembros inferiores y órtesis deportiva.
13. Prótesis.

MÓDULO 2. PATOLOGÍAS DE LA MANO

1. Introducción.
2. Patologías de la mano.
 - 2.1 Tendinitis de Quervain.
 - 2.2 Síndrome Túnel Carpiano.
 - 2.3 Quiste Sinovial.
 - 2.4 Enfermedad de Dupuytren.
 - 2.5 Dedo en resorte.
 - 2.6 Esguince.
 - 2.7 Artrosis.
3. Órtesis de la mano.

MÓDULO 3. PATOLOGÍAS DEL PIE

1. Introducción.
2. Patologías del pie.
 - 2.1 Pie cavo.
 - 2.2 Pie plano.
 - 2.3 Hallux Valgus.
 - 2.4 Hallux Rigidus.
 - 2.5 Deformidades.
 - 2.6 Fascitis plantar.
 - 2.7 Esguinces.
 - 2.8 Callos.
3. Tipos de pie.
4. Órtesis del pie.

MÓDULO 3.1. CALZADO Y PLANTILLAS

1. Calzado ortopédico.
2. Plantillas ortopédicas.

MÓDULO 3.2. METATARSALGIAS

1. Metatarsalgias.
2. Correcciones ortopédicas.

MÓDULO 3.3. TALALGIAS

1. Introducción.
2. Tipos.
 - 2.1 Fascitis.
 - 2.2 Espolón calcáneo.
 - 2.3 Atrofia de la almohadilla grasa.
 - 2.4 Bursitis subcalcánea.
 - 2.5 Fractura de estrés.
 - 2.6 Enfermedad de Sever.
 - 2.7 Enfermedad de Haglund.
 - 2.8 Bursitis Aquilea.

MÓDULO 4. GABINETE DE ORTOPEDIA

1. Requisitos para montar una ortopedia.
 - 1.1 Actividades.
 - 1.2 Requisitos del personal.
2. Factores de éxito.
 - 2.1 Proceso de compra.
 - 2.2 Las 5 áreas de ortopedia.
3. Conclusiones.