

Curso de especialización sobre la actuación de equipos comerciales de COT en el área quirúrgica

PROGRAMA DE FORMACIÓN Y SIMULACIÓN EN EL ÁREA QUIRÚRGICA

Justificación

Actualmente la formación del personal comercial de cirugía ortopédica y traumatología que interactúa con profesionales sanitarios en entornos clínicos se centra en mayor medida en la técnica de venta de dichos productos, potenciando los conocimientos técnicos, indicaciones y características de estos en su aplicación quirúrgica a los pacientes.

Los profesionales sanitarios además de esperar de estos unos amplios conocimientos técnicos sobre el producto, esperan la aplicación de otras competencias clave como son la proyección de una buena presencia, confianza en sus actuaciones, plena familiaridad con los productos, alta capacidad de resolución de problemas y estar actualizados sobre el funcionamiento del área quirúrgica y sus protocolos de trabajo.

Los profesionales asistenciales expertos en esta especialidad han identificado un gap de conocimiento de estos equipos cuando actúan y se relacionan con ellos en el ámbito quirúrgico, aplicando la mayor parte de ellos su curva de aprendizaje durante la práctica clínica asistencial del día a día.

Este aprendizaje in situ afecta tanto a la seguridad del paciente, la seguridad del comercial como la propia práctica de este en el quirófano.



Dirigido a:
Equipos comerciales de la industria farmacéutica y de productos sanitarios



Lugar:
4D Health Innovation Simulation Center
Passeig Verdaguer, 130
08700 Igualada (Barcelona)



Calendario:
Disponibilidad cliente



Horario:
de 9:00h a 18:00h



Participantes:
12 personas



Acreditación:
En proceso de acreditación

Inscripciones y más información:
info@4dhealth.com
(+34)93 131 63 60



El presente programa formativo pretende instruir a los profesionales comerciales de la industria farmacéutica y de producto sanitario en la adquisición de conocimientos y prácticas seguras en su interacción con el entorno quirúrgico.

Con esta formación los profesionales comerciales identificarán que roles y funciones han de demostrar en este entorno, así como las expectativas que tienen la propia empresa y el equipo quirúrgico de ellos en su asistencia/asesoramiento sobre el producto sanitario durante las intervenciones quirúrgicas.

La simulación clínica nos proporciona un nuevo método de aprendizaje y entrenamiento, en la que se entrelazan conocimientos, habilidades técnicas y factores humanos. Actualmente se está integrando en la formación del personal sanitario, pero también se está utilizando en la formación dentro del ámbito empresarial.

El uso de esta metodología formativa, combinada con dinámicas teórico-prácticas, permitirá a los participantes adquirir y aplicar las competencias que requieren de su implementación en la práctica profesional del día a día. Su finalidad es que los profesionales comerciales mejoren las competencias tan técnicas como no técnicas, incrementen su espíritu crítico y reflexivo, desarrollen su crecimiento personal y lo consoliden en su futuro profesional. Asimismo, la adecuación de escenarios de alta fidelidad y situaciones simuladas con complejidad creciente a ciertas competencias esenciales que deben demostrar, acercarán su formación a la actividad que desarrollan durante su práctica profesional.

El presente programa formativo, innovador en esta área profesional, pretende capacitar y mejorar la actuación del rol comercial con el entorno clínico del área quirúrgica, con el propósito que este pueda brindar un servicio y dar una respuesta de excelencia a las necesidades específicas técnicas de producto que el profesional sanitario pueda tener en un determinado momento. Esto contribuirá a la satisfacción del propio profesional sanitario y a la creación de vínculos con la empresa, convirtiéndola en un proveedor de servicio de producto fijo para la institución sanitaria en cuestión.



Descripción:

El presente curso pretende proporcionar los conocimientos y habilidades necesarios para que los profesionales de los equipos comerciales de la industria farmacéutica y de productos sanitarios puedan trabajar en el área quirúrgica de una forma segura cuando realicen actividades con profesionales de la salud, actuando en su entorno habitual de trabajo clínico asistencial

Objetivo general:

Al finalizar la formación los participantes deberán ser capaces de:

- Desarrollar habilidades para trabajar de una forma segura en quirófano y otros entornos limpios o estériles sin interferir en su funcionamiento

Objetivos específicos

- Conocer la normativa legal en cuanto al desarrollo de la actividad comercial en el área quirúrgica
- Identificar el rol y expectativas del comercial con el equipo quirúrgico
- Adquirir conocimientos sobre la estructura y características del área quirúrgica
- Identificar las diferentes zonas y circuitos del servicio de quirófano
- Comprender e interiorizar la normativa y protocolo del área quirúrgica
- Conocer las funciones de los diferentes profesionales del área quirúrgica
- Identificar los procesos y procedimientos quirúrgicos en un entorno asistencial

Contenido:

- Contextualización de la formación
- Riesgos biológicos en entornos clínicos.
- Aspectos básicos sobre la seguridad del paciente
- Confidencialidad y protección de datos
- Legislación sobre cumplimiento legal (Compliance) de los profesionales comerciales en entornos clínicos con profesionales sanitarios y pacientes
- Normas de actuación del personal comercial en quirófano
- Estructura del bloque quirúrgico: características, zonas y circuitos (personal, paciente y políticas de material y esterilización)
- Normativa del bloque quirúrgico y protocolos de actuación
- Equipo quirúrgico: profesionales implicados (roles y funciones)
- Concepto de esterilidad y campo quirúrgico
- Higiene de manos: 5 momentos y lavado quirúrgico
- Colocación de guantes estériles
- Preparación y orden de las mesas de instrumental quirúrgico

Metodología:

El proceso formativo de adquisición de competencias será de modalidad b-learning, incluyendo una parte de preparación de contenido online y otra presencial.

La actividad presencial contiene una parte teórica de adquisición de conocimientos y otra práctica basada en dinámicas de talleres de entrenamiento de habilidades técnicas en grupos reducidos. Posteriormente se realizarán simulaciones en entornos clínicos reales donde los participantes tendrán la oportunidad de aplicar los conocimientos y habilidades trabajadas, formando parte de un equipo multidisciplinario quirúrgico.

- **Taller de entrenamiento en habilidades técnicas**

Taller 1: Lavado quirúrgico, vestimenta y colocación de guantes estériles

Taller 2: Campo estéril: crear, mantener y supervisar

Taller 3: Preparación y orden de las mesas de instrumental quirúrgico

- **Simulaciones inmersivas (área quirúrgica)**

Esta actividad plantea la realización de diferentes casos de simulación con el propósito que los participantes puedan aplicar las competencias propias de su rol profesional, en escenarios reales dentro del bloque quirúrgico. La actividad de simulación se compondrá de las siguientes fases:

Briefing: Sesión informativa inicial que ofrece a los participantes una orientación previa sobre los objetivos de aprendizaje de la simulación que se llevará a cabo, así como de su entorno, favoreciendo la revisión de las expectativas y la oportunidad de hacer preguntas para esclarecer posibles dudas que puedan surgir (roles, expectativas, etc.)

Casos clínicos + Visualización en directo: Actuación del miembro de un equipo comercial en el quirófano durante una intervención quirúrgica. Los participantes se encontrarán equipos clínicos atendiendo pacientes en un día normal en esta área.

Mientras un equipo de profesionales se encuentra en el escenario realizando el caso, el resto de participantes visualizará en directo desde el aula lectiva su ejecución, y rellenará un checklist formativo sobre la actuación del equipo en cuestión, con el propósito de hacer una valoración y reflexión conjunta en el debriefing posterior

Debriefings: Actividad posterior a la realización de cada caso de simulación, dirigida por un facilitador y un profesional experto en la materia, en el cual se retroalimenta el rendimiento de los participantes estimulándolos a la discusión y el pensamiento reflexivo.

NOTA: El presente programa representa un abordaje general sobre la actuación de los equipos comerciales en el bloque quirúrgico y otros entornos clínicos, pero ofrece la posibilidad de adaptar sus contenidos en relación a las necesidades y directrices específicas de cada empresa (normativa de compliance y/o productos específicos).*

El programa formativo ofrece la posibilidad de incluir un módulo teórico por especialidad quirúrgica, facilitado por un experto clínico referente en esta área, el cual abordará las temáticas clínicas específicas propias de dicha especialidad.

Existe la posibilidad de trabajar conjuntamente la definición de los casos de simulación con la empresa para adaptarlas a sus necesidades específicas, así como de la participación de su equipo de formación en las simulaciones.

Programa:

PROGRAMA JORNADA	
09:00h – 09:30h	
<p>Bienvenida, registro, presentación del curso y docentes</p> <p>Cuestionario PRE formación</p>	
09:30h – 09:55h	Ponente: Joan Enric Torra i Bou
<p>Conceptos teóricos</p> <p>Contextualización de la formación. <i>“El por qué, para qué y cómo”</i>.</p> <p>Aspectos básicos de seguridad del paciente</p> <p>Riesgos biológicos en entornos quirúrgicos</p>	
09:55h – 10:15h	Ponente: Joan Enric Torra i Bou
<p>Legislación sobre cumplimiento legal (Compliance) de los equipos comerciales en entornos quirúrgicos con profesionales sanitarios y pacientes</p> <p><i>Tips and tricks: “Que espera la institución del comercial en quirófano”</i></p>	
10:15h – 11:00h	Ponente: Xavier Pelfort López
<p>Actuación del personal comercial en quirófano</p> <p><i>Tips and tricks: “Que espera el cirujano del comercial en quirófano”</i></p>	
11:00h – 11:30h	
<p>Coffee break</p>	
11:30h – 12:30h	Ponentes: Xavier Pelfort López & Mireia San Jose Riba
<p>Operating room: INSIDE</p> <p>Estructura del área quirúrgica</p> <p><i>Tips and tricks: “Que espera el equipo asistencial del comercial en quirófano”</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Características, áreas y circuitos (personal, paciente, políticas de material y esterilización) • Normativa y protocolos de actuación en quirófano • Equipo quirúrgico: profesionales implicados (roles y funciones) • Concepto de esterilidad y campo quirúrgico 	
12:30h – 13:30h	Ponentes: Xavier Pelfort & Mireia San Jose & Joan Enric Torra
<p>Talleres prácticos (bloque quirúrgico)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Taller 1: Lavado quirúrgico, vestimenta y colocación de guantes estériles - Taller 2: Campo estéril: crear, mantener y supervisar - Taller 3: Preparación y orden de las mesas de instrumental quirúrgico 	

13:30h – 14:30h

Comida

14:30h – 15:30h

Briefing Simulación

- Revisión de competencias y objetivos de aprendizaje
- Definición de los casos y roles asociados a cada profesional
- Presentación de los simuladores (pacientes y profesionales simulados)

15:30h – 16:30h

Simulación 1

- Sinopsis del caso y revisión objetivos específicos
- Simulación equipo 1
- Visionado de las simulaciones por el resto de los participantes y checklist valoración
- Debriefing caso

**Aplicación de conocimientos relacionados con el tiempo, presentación, contacto con roles sanitarios, pasos a seguir, esterilidad, lavado quirúrgico, conservación del campo estéril, paciente aislado, normativa quirófano*

16:30h – 17:30h

Simulación 2

- Sinopsis del caso y revisión objetivos específicos
- Simulación equipo 2
- Visionado de las simulaciones por el resto de los participantes y checklist valoración
- Debriefing caso

**Aplicación de conocimientos relacionados con el tiempo, presentación, contacto con roles sanitarios, pasos a seguir, esterilidad, lavado quirúrgico, conservación del campo estéril, paciente aislado, normativa quirófano*

17:30h – 18:00h

Cuestionario POST formación
Conclusiones y valoración del curso

Coordinadores Docentes:

XAVIER PELFORT LÓPEZ

Licenciado en Medicina por la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).

Médico especialista en Cirugía Ortopédica y Traumatología y Doctor en cirugía por la UAB.

Actividad profesional como cirujano ortopédico especializado en patología de rodilla en Parc de Salut Mar de Barcelona, en Institut Català de Traumatología y Medicina del Deporte (ICATME). Jefe de Servicio del Consorci Sanitari de l'Anoia – Hospital de Igualada durante el periodo 2014 – 2020 y actualmente Jefe de Servicio del Consorci Sanitari Parc Taulí de Sabadell.

Ha sido miembro de la Junta Directiva de la Societat Catalana de Cirurgia Ortopédica y Traumatología (SCCOT) y actualmente miembro de la Junta Directiva de la Sociedad Española de Rodilla (SEROD).

Es miembro de varias sociedades científicas nacionales e internacionales vinculadas a la patología de rodilla.

Autor de más de 50 publicaciones relacionadas con la patología de rodilla en revistas científicas indexadas y varios capítulos de libros.

MIREIA SAN JOSÉ RIBA

Graduada en Enfermería, mención en Cuidados Enfermeros, por la Universidad Autónoma de Barcelona (2014).

Es máster oficial en Atención Sanitaria y Práctica Colaborativa (Facultad de Farmacia, Universidad de Barcelona, 2015) y máster en Enfermería Quirúrgica (Universidad de Barcelona, Campus Bellvitge, 2017). Es master en enfermería de anestesia, reanimación y tratamiento del dolor (Universidad de Barcelona, Campus Bellvitge, 2019-20).

Es enfermera quirúrgica al Hospital de Igualada y profesora asociada en la Facultad de enfermería de la Universidad de Lleida, Campus de Igualada.

Ha participado en el programa Erasmus Docencia de profesorado con terceros países en la Lawrence S. Bloomberg Faculty of Nursing (University of Toronto) de Canadá, donde el centro de interés era la aplicación de la simulación clínica como herramienta formativa para los estudiantes de enfermería (2018). Colabora como profesional clínica desde 2014 con el centro 4D Health - Innovation Simulation Center.

JOAN ENRIC TORRA BOU

Diplomado en Enfermería por la Universidad de Barcelona (1982), Master en administración e investigación en heridas crónicas por la Universidad de Cantabria (2012), Doctor en Ciencias de la Salud por la Universidad de Alicante (2016).

Investigador post-doc y profesor de la Facultad de Enfermería de la Universidad de Lleida (Campus de Igualada), docente colaborador en diferentes másters y post-gradados sobre heridas a varias universidades en España y extranjero. Fundador y director de SAPIENS Heridas / as-Wound Consultants. Investigador del grupo GRIEGOS, Instituto de Investigación Biomédica de Lleida. Investigador colaborador del Tr2Lab, Universidad de Vic-Central de Cataluña. Miembro del Comité Director del Grupo Nacional para el Estudio y Asesoramiento en Úlceras por Presión y Heridas Crónicas (GNEAUPP). Ha trabajado en la industria farmacéutica durante 15 años como responsable clínico (Clinical Manager).