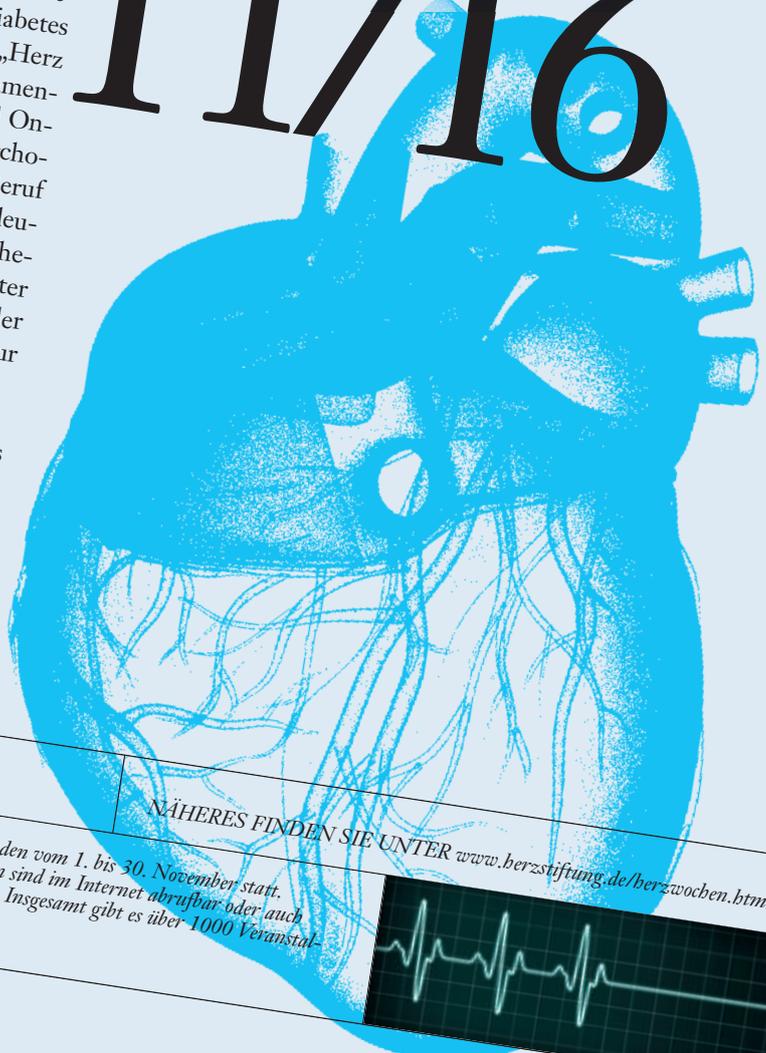


HERZWOCHEN 2016

Herz unter Stress-- Mit dem November startet auch die bundesweite Aufklärungskampagne „Herzwochen“ der Deutschen Herzstiftung. 2016 stehen Bluthochdruck, Diabetes und Cholesterin im Mittelpunkt. Unter dem Motto „Herz unter Stress“ werden zu diesen Themen in den kommenden vier Wochen Seminare, Vorträge, Telefon- und Onlineaktionen stattfinden. Auch Stress im Sinne von psychosozialen Belastungen (Arbeitsplatz, Krisen in Beruf/Familie, Lärm) wird wegen seiner wachsenden Bedeutung als Risikofaktor für Herz-Kreislauf-Krankheiten thematisiert. Wer nichts verpassen möchte, kann unter www.herzstiftung.de/newsletter den Newsletter der Herzstiftung abonnieren. Dieser enthält neben Tipps zur Herzgesundheit Infos zu den Herzwochen.

Beteiligen Sie sich!- Die Initiatoren möchten erreichen, dass möglichst viele Menschen ihr persönliches Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen erkennen und wissen, wie man diesem entgegenwirken kann. Auch Sie können einen Beitrag dazu leisten, dass dieses Ziel erreicht wird, nicht nur während der Herzwochen. Klären Sie Ihre Kunden, wann immer es geht, über Risikofaktoren und Präventivmaßnahmen auf.

11/16



INFORMATION

WANN UND WO? Die Herzwochen 2016 finden vom 1. bis 30. November statt. Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen sind im Internet abrufbar oder auch telefonisch zu erfragen unter 069.95 51 28-333. Insgesamt gibt es über 1000 Veranstaltungen im Rahmen der Herzwochen.

NÄHERES FINDEN SIE UNTER www.herzstiftung.de/herzwochen.html



Aktion



NÄHERES UNTER: www.apotheker-und-marketing.de

Beratungsfall Vitamin D-- Wissenswertes und Hintergrundinformationen zum Thema Vitamin D und Knochengesundheit können Sie ebenfalls in unserer Schwesterzeitschrift APOTHEKE + MARKETING lesen. Am Beispiel der Abgabe von Alendronsäure auf Rezept widmet sich der Beratungsfall der Oktoberausgabe mit einer anschließenden Fallanalyse dem Thema „Starke Knochen ein Leben lang“. Ge-

schildert wird unter anderem, was die aktuelle S3-Leitlinie zur „Prophylaxe, Diagnostik und Therapie der Osteoporose im Erwachsenenalter“ empfiehlt und was hilft, die Knochen langfristig zu stärken. Sie erfahren zudem, wie Sie im Beratungsgespräch geschickt zum Thema Zusatzverkauf Vitamin D überleiten können. Der Kommunikationstipp zeigt, wie Sie selbst Stammkunden überraschen können.