

## 登録販売者を対象としたワークショップ型研修プログラムの開発

吉田 豊<sup>1)</sup>、望月 美里<sup>2)</sup>、堀 里子<sup>3)</sup>、三木 晶子<sup>4)</sup>、佐藤 宏樹<sup>4)</sup>、石川 香織<sup>1)</sup>、  
大石 美也<sup>1)</sup>、澤田 康文<sup>4)</sup>

- 1) 株式会社インファーマシーズ
- 2) 東大薬
- 3) 慶應大薬
- 4) 東大院薬

【目的】登録販売者が一般用医薬品の適正使用において果たす役割は大きい。本研究では登録販売者の資質向上を図るために、一般用医薬品販売の現場で求められる実践力及び問題解決力の習得を企図したワークショップ(WS)型研修プログラムを開発することを目的とした。

【方法】現場事例に基づいた課題を提示し、参加者は解決策を班毎に討論した後、接客ロールプレイの発表及び全体討論を行うWS型研修を考案した。本WS型研修を「医薬品成分の重複」及び「皮膚疾患治療薬」をテーマとして実施し(参加者24名、21名)、WS受講前/直後/追跡(6週間後)調査によりプログラムの評価を行った。各調査では、テーマに関する知識及び実践力を7段階尺度で17の質問項目により測定した。

【結果】調査の結果、WS受講直後及び6週間後のいずれも、WS受講前に比べて、大部分の項目で有意な変化(知識及び実践力向上が期待される変化)が認められた。更にグループワークやロールプレイの効果を検討するために、講義映像のみを視聴した登録販売者(20名)に対して同様の調査を実施した結果、知識習得ではWS参加者との大きな違いはみられなかったが、実践力ではWS参加者の方が研修受講による数値の変化幅が有意に大きかった。実際に、追跡調査ではWS参加者から「実際の接客場面でお客様に正しく情報提供できた」「お客様への質問が多くなり、安心して販売を行えるようになった」等の意見が得られ、店舗販売に従事するWS参加者の8割が「お客様の情報を積極的に聞き出すようになった」と回答した。

【考察】現場事例を活用したグループワークやロールプレイを導入したWS型研修により、登録販売者の一般用医薬品販売における実践力や問題解決力を向上させる可能性が示唆された。

(日本薬学会第140年会(2020年3月, 京都)にて発表)