Dwumiesięcznik dla lekarzy specjalizujących się w dermatologii i medycynie estetycznej

Nr 41/2012
wrzesień/ październik

Derma News

BEZPŁATNY MAGAZYN

STOWARZYSZENIA LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

Perły Dermatologii Estetycznej 2012

Cele nowoczesnej dermatologii estetycznej
– wywiad z Tatjaną Pavicic

Peptydy biomimetyczne i czynniki wzrostu
Andrzej Kępa

Po co jest recepcja?
Anna Czelej, Małgorzata Kaczyńska

Bio-Profil Polska
– prezentacja firmy

Kongres Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych

8-10.03.2013
Hotel Marriott, Warszawa

- **3-dniowe spotkanie specjalistów z kraju i ze świata**
- **Wymiana doświadczeń**
- **Możliwość pogłębienia wiedzy**
- **Nowości rynkowe**

STOWARZYSZENIE LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

MIĘDZYNARODOWE CENTRUM KSZTAŁCENIA MEDYCYNY ANTI-AGING

Derma News

Nr 41/2012
wrzesień/październik

WYDAWCA:
STOWARZYSZENIA LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

ul. Włodarzewska 69 A
02-384 Warszawa
tel. (0 22) 853 39 70
tel. 0 605 332 776
fax: (0 22) 847 69 33

e-mail:
stowarzyszenie@dermatologia-estetyczna.pl
www.dermatologia-estetyczna.pl

Magazyn dla klientów gabinetów dermatologii i medycyny estetycznej, chirurgii plastycznej, wellness i beauty spa.

Jak zamówić magazyn?

Wejdź na stronę internetową **www.dermatologia-estetyczna.pl** i wyślij zamówienie na prenumeratę e-mailem.
Informacja i zamówienia: tel. 22 853 39 70, fax: 22 847 69 33
tel. kom. 695 80 38 01, 607 33 88 27, 605 33 27 76,
e-mail: **stowarzyszenie@dermatologia-estetyczna.pl**

Opinie profesjonalistów

„Wysoko oceniam profesjonalne podejście do tematu medycyny estetycznej i rzetelne informowanie o zabiegach. Artykuły piszą lekarze – praktycy, którzy dzielą się swoim doświadczeniem. Sama chętnie czytam, co napisali moi koledzy i koleżanki. Pacjenci są zadowoleni, że podczas oczekiwania na zabieg (np. w czasie znieczulania) mogą poczytać o tym, co ich akurat interesuje".

Dr Dorota Prandecka, Centrum Dermatologii Laserowej i Chirurgii Plastycznej Lasermed, Warszawa

Barbara Walkiewicz-Cyrańska
Prezes Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych

Koleżanki i Koledzy!

Jak co roku z niegasnącym zaangażowaniem i radością ogłaszamy wyniki konkursu na Perły Dermatologii Estetycznej. W tym numerze naszego magazynu przedstawiamy wybrane przez Państwa produkty. Wszystkim lekarzom, którzy oddali swoje głosy, pięknie dziękujemy.

Na tegorocznym kongresie Stowarzyszenia mieliśmy okazję poznać dr Tatjanę Pavicic z kliniki dermatologicznej w Monachium. Z wywiadu zamieszczonego na łamach naszego magazynu dowiemy się, jakie zabiegi wykonuje najczęściej i które produkty stosuje w codziennej praktyce lekarskiej.

Zachęcam do przeczytania artykułu autorstwa dr Andrzeja Kępy, w którym opisane zostały mechanizmy działania oraz zastosowanie preparatów zawierających peptydy biomimetyczne i czynniki wzrostu.

W rubryce Marketing dla lekarzy autorki zwracają uwagę na rolę recepcji w gabinecie i klinice – ważny i czasem niedoceniany czynnik budowania relacji z pacjentem. Zachęcamy do przeczytania artykułu, z którego można się dowiedzieć, w jaki sposób poprawić wizerunek i usprawnić pracę gabinetu.

O tym, jak zmienił się rynek dermatologii estetycznej, z perspektywy firmy Bio-Profil opowie Joanna Jeziorska – prezes jej Zarządu, w rubryce Rynek Medycyny Estetycznej.

Zapraszam do lektury!

Konkurs na Perły Dermatologii Estetycznej 2012 rozstrzygnięty!

Ideą, która przyświeca organizatorom konkursu, jest propagowanie jakości bezpieczeństwa w dziedzinie dermatologii estetycznej. Od początku istnienia Stowarzyszenie zwraca uwagę na bezpieczeństwo pacjentów w klinikach wykonujących zabiegi estetyczne, stąd organizowane szkolenia dla lekarzy z technik zabiegowych i dbałość o dobór właściwych preparatów.

W głosowaniu na Perły Dermatologii Estetycznej co roku bierze udział blisko1000 lekarzy. Dotychczas mieli Państwo możliwość wyboru produktów w dwóch podstawowych kategoriach: Preparaty do zabiegów stosowane w dermatologii estetycznej oraz Dermokosmetyki. W roku 2012 doszła dodatkowa kategoria: Najlepsze urządzenia – tu rywalizowały ze sobą głównie lasery, bez których trudno sobie wyobrazić nowoczesną klinikę.
W tegorocznej, VIII edycji Pereł Dermatologii Estetycznej do biura Stowarzyszenia nadeszło 1079 kuponów z całej Polski – zarówno drogą e-mailową, jak i pocztą, za które wszystkim lekarzom serdecznie dziękujemy!

Najwięcej Państwa głosów otrzymały:

I. KATEGORIA: Najlepsze urządzenia w dermatologii estetycznej

- **VARILITE 532/940 nm**
  Optopol Handlowy Sp. z o.o.

II. KATEGORIA: Najlepsze preparaty do zabiegów w dermatologii estetycznej

- **BOTOX**
  Allergan Polska

- **RESTYLANE**
  Galderma/Q-Med

- **STYLAGE**
  Laboratorium Estetyki LEA Vivacy

III. KATEGORIA:
Najlepszy preparat wspomagający leczenie dermatologiczne i efekty zabiegów estetycznych

• **CETAPHIL**
Galderma

• **CICABIO ARNICA+**
Laboratoire Dermatologique Bioderma Poland

• **NORMADERM**
Vichy Laboratoires

• **TOLERIANE ULTRA**
La Roche-Posay

• **WODA TERMALNA AVÈNE**
Pierre Fabre Dermo-Cosmetique

Gratulujemy firmom doskonałych produktów, które zdobyły zaufanie tylu Lekarzy!

Zarząd Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych
Barbara Walkiewicz-Cyrańska, Ewa Kaniowska, Kinga Nicer

Perły Dziennikarstwa

Perła Dermatologii Estetycznej 2012

Lekarze ze Stowarzyszenia zawsze doceniali rolę dziennikarzy w przekazywaniu wiedzy pacjentom na temat możliwości współczesnej dermatologii estetycznej. Dzięki ich zaangażowaniu pacjenci mogą świadomie korzystać z bogatej oferty zabiegów estetycznych.

W tegorocznej edycji Konkursu Komisja złożona z członków Zarządu Stowarzyszenia zadecydowała o przyznaniu Pereł szczególnych i wyjątkowych. Po raz pierwszy Perły Dermatologii Estetycznej zostały przyznane dziennikarkom – za propagowanie rzetelnej wiedzy i promowanie dermatologii estetycznej wśród pacjentów. Wyróżnienia otrzymały redaktor Magdalena Groszewska, Dyrektor Urody w Wydawnictwie G+J za całokształt działalności dziennikarskiej na rzecz podnoszenia jakości życia i zdrowia pacjentów oraz redaktor Ewa Sarnowicz – szefowa działu urody w „Twoim Stylu" – za przekazywanie rzetelnych i opartych na faktach informacji z zakresu dermatologii estetycznej.

Magdalena Groszewska

Od 2003 r. Dyrektor Urody tytułów kobiecych („Gala", „Glamour" i „Claudia") oraz magazynu „Focus" w Wydawnictwie G+J Gruner + Jahr Polska.
Dziennikarka z zamiłowania. Przez 10 lat pracowała w magazynie „Twój Styl", najpierw jako redaktorka działu urody, a potem jako jego szefowa. W tym czasie była pomysłodawczynią prestiżowego konkursu DOSKONAŁOŚĆ ROKU (cieszącego się dużym powodzeniem do dziś) oraz jego długoletnim sekretarzem. Kolejnym tytułem w jej karierze dziennikarskiej stał się miesięcznik „Uroda", którym z pasją kierowała jako redaktor naczelna – aż do sprzedaży tego tytułu (przez G+J) Wydawnictwu Edipresse. Wraz z Olgą Kostrzewską-Kuźniak prowadziła program telewizyjny S.O.S. Uroda w TVN Style, gdzie radziła Polkom, jak mądrze dbać o zdrowie i korzystać z dostępnych kosmetyków i zabiegów, by na długo zachować młody wygląd.

Ewa Sarnowicz

Szefowa Działu Uroda w miesięczniku „Twój Styl".
Od 15 lat pisze o urodzie. Jej pasją jest medycyna estetyczna, bo… jest niezrealizowanym lekarzem. Po studiach polonistycznych na Uniwersytecie Wrocławskim pracowała we wrocławskim oddziale „Gazety Wyborczej". Zajmowała się reportażem, kulturą i dziennikarstwem śledczym (!). W 1997 roku przeniosła się do Warszawy i zaczęła śledzić… urodowe trendy w makijażu, kosmetologii i medycynie estetycznej. Wtedy ta dziedzina dopiero raczkowała, a przez 15 lat rozwinęła się nie do poznania. Ewa Sarnowicz uwielbia spotykać się z lekarzami, uczyć się nowych medycznych słów, poznawać tajniki skóry i zabiegi. Jak twierdzi: „dermatolodzy estetyczni to pasjonaci i nadzwyczajni optymiści, dla których nie ma rzeczy niemożliwych".

foto: Tomasz Tam

Perły Dziennikarstwa – Ewa Sarnowicz i Magda Groszewska w towarzystwie Zarządu Stowarzyszenia – Barbary Walkiewicz-Cyrańskiej, Ewy Kaniowskiej i Kingi Nicer.

Komfort dla Pacjenta

Juvéderm

VOLUMA®

WITH LIDOCAINE

NOWOŚĆ
Obj. 1 ml
dla łatwej i wygodnej aplikacji

GŁADKA struktura dająca naturalny wygląd i komfort[1]

TRWAŁA objętość – utrzymuje się do 18 miesięcy[1]

SATYSFAKCJA teraz większy komfort dzięki lidokainie[2]

Przekonaj się sam, w jaki sposób Juvederm® Voluma™ z lidokainą daje pacjentom efekt liftingu którego oczekują. Zgłoś się do Przedstawiciela Medycznego Allergan lub zadzwoń do Customer Service pod nr.

ALLERGAN

Juvéderm® – nr 1 w sprzedaży wypełniaczy na świecie[4]

1. [illegible] Cosmetic and Laser Therapy, 2008;10:134–142.
2. [illegible] Poster presented at EMAA, 1-3 October 2009, Paris.
3. Allergan Data on File (DoF), 2011.
4. Allergan Data on File (DoF), 2011.

Instrukcja dla użytkownika jest dołączona do opakowania JUVÉDERM® VOLUMA™.

Lekarstwo nie zmienia właściwości preparatu Juvederm® Voluma™ oraz jego profilu bezpieczeństwa. Dlatego dane przynależne dla Juvederm® Voluma™, są reprezentacyjne dla Juvederm® Voluma™ z lidokainą.

Grudzień 2011
EU/0681/2011

WYWIADY:

Rozmowa z **Tatjaną Pavicic**

Dr Tatjana Pavicic – wykładowca i trener na międzynarodowych kongresach dermatologii estetycznej, ponownie będziemy mieli okazję skorzystać z jej wiedzy i doświadczenia w trakcie przyszłorocznego Kongresu Stowarzyszenia.

D.N. Kieruje Pani oddziałem dermatologii estetycznej w Klinice i Poliklinice Dermatologii i Alergologii prof. Ruzicka na Uniwersytecie w Monachium, a zatem ma Pani ogromne doświadczenie w tej dziedzinie: jaki jest cel nowoczesnej dermatologii estetycznej?
T.P. *Dzisiejsza dermatologia estetyczna ma na celu pomaganie ludziom w tym, by wyglądali tak młodo, na ile lat się czują. Nie chcemy tworzyć przerysowanych, sztucznie wyglądających twarzy, ale wydobyć naturalne piękno, które jest w każdym z nas. Zajmowanie się osobno poszczególnymi okolicami twarzy to już na szczęście przeszłość. Teraz patrzymy na różne obszary jak na całość, używamy wielu technik, łączymy różne metody leczenia, by rozluźnić oraz poprawić strukturę skóry i uzyskać jak najbardziej naturalny efekt. Pamiętajmy również, że w naszej pracy bardzo ważny jest wybór produktów, dlatego zawsze stosujmy preparaty wysokiej jakości, poparte badaniami klinicznymi.*

D.N. Jednym z Pani zajęć, oprócz codziennej pracy w klinice, jest szkolenie lekarzy w różnych częściach świata. Jaki wniosek można wysnuć z tych doświadczeń: czy specjaliści chętnie wprowadzają nowości do swojej praktyki?
T.P. *Dostrzegam duże zaangażowanie dermatologów estetycznych w zgłębianie wiedzy z naszej dziedziny i pracują. Wyraźnie to widać, że specjaliści z różnych regionów świata chcą poznawać nowe trendy i metody, które pozwalają im osiągnąć efekt jak najbliższy ideałowi.*

D.N. Ostatnio dużo się mówi o nowym podejściu do modelowania twarzy. Na czym to nowatorstwo polega?
T.P. *Piękna, idealna, młodzieńcza twarz ma kształt serca. Łatwo dają się zauważyć wypukłe policzki, dobrze zaznaczona jest linia szczęki, oczy są „otwarte", bez bruzd podoczodołowych, skóra rozświetlona i promienna, a całość zbliżona do tzw. Złotych Proporcji (Golden Ratio). Dziesięć lat temu po prostu wypełnialiśmy linie i fałdy świadczące o oznakach starzenia się. Dzisiaj wiemy znacznie więcej o anatomii tkanek miękkich i zmianach, jakie zachodzą w trakcie procesu starzenia. Coraz większa jest nasza wiedza na temat zaniku tkanki tłuszczowej, kostnej oraz zmian podskórnych. Nowe podejście do modelowania twarzy nie oznacza tylko wypełnienia widocznych linii czy fałd, ale przywrócenie tłuszczu do pierwotnej pozycji. Dzięki temu pacjenci wyglądają młodziej i atrakcyjniej, a jednak wciąż naturalnie.*

D.N. Do modelowania twarzy najczęściej wykorzystywany jest kwas hialuronowy, ale również hydroksyapatyt wapnia czy kwas polimlekowy. Jakie kryteria sprawiają, że sięga Pani po dany produkt?
T.P. *Kwas hialuronowy (HA) jest naturalnym składnikiem ciała ludzkiego, występującym w skórze w postaci żelu proteoglikanowego. Naturalny kwas hialuronowy ma okres „półtrwania" do 2 dni, wobec czego nie można go wykorzystać jako wypełniacza. Dlatego stosuje się specjalne procesy sieciowania (HA), bez dodawania innych substancji. Zabiegi z użyciem kwasu hialuronowego wygładzają skórę, przywracają efekt nawilżenia i pomagają likwidować zmarszczki. Zaletą jest to, że wszystkie procesy są w pełni odwracalne, bo to naturalny środek, który nie wywołuje trwałej zmiany w wyglądzie. Efekt utrzymuje się od 6 do 12 miesięcy.*
Hydroksyapatyt wapnia natomiast to dwuskładnikowy produkt zapewniający dwojaki efekt: pierwszy natychmiastowy, wypełniający ze względu na żel karboksymetylocelulozy i drugi długoterminowy – w związku z aktywacją fibroblastów w wyniku

Epiduo
Nazwa produktu leczniczego: Epiduo. **Skład jakościowy i ilościowy substancji czynnych:** 1 g żelu zawiera: 1 mg adapalenu (*Adapalenum*) oraz 25 mg benzoilu nadtlenku (Benzoylii peroxidum). Substancja pomocnicza: glikol propylenowy. **Postać farmaceutyczna:** Żel. Biały lub lekko żółty, nieprzezroczysty żel. **Wskazania do stosowania:** Miejscowe leczenie trądziku pospolitego z zaskórnikami, grudkami i krostkami. **Dawkowanie i sposób podawania:** Produkt leczniczy Epiduo należy nanosić na cały obszar skóry zajęty przez trądzik raz na dobę wieczorem, na czystą i suchą skórę. Opuszkami palców należy nanosić cienką warstwę żelu, omijając okolicę oczu i ust. Jeśli wystąpi podrażnienie, należy zalecić pacjentowi zastosowanie kremów nawilżających, które nie wpływają na tworzenie się zaskórników, rzadsze stosowanie produktu leczniczego (np. co drugi dzień), czasowe lub całkowite zaprzestanie stosowania produktu leczniczego. Czas trwania leczenia powinien być określony przez lekarza na podstawie stanu klinicznego pacjenta. Pierwsze objawy poprawy stanu klinicznego pojawiają się zazwyczaj między 1 a 4 tygodniem leczenia. Nie badano bezpieczeństwa i skuteczności produktu leczniczego Epiduo u dzieci w wieku poniżej 12 lat. **Przeciwwskazania:** Nadwrażliwość na substancje czynne lub którykolwiek składnik produktu leczniczego. **Specjalne ostrzeżenia i środki ostrożności dotyczące stosowania:** Produkt leczniczy Epiduo nie należy nanosić na uszkodzoną lub popękaną skórę (rozcięcia lub otarcia) oraz na skórę z egzemą. Należy unikać kontaktu produktu leczniczego Epiduo z oczami, ustami, nozdrzami i błonami śluzowymi. W razie dostania się produktu leczniczego do oka, należy przepłukać je natychmiast ciepłą wodą. Produkt leczniczy zawiera glikol propylenowy (E1520), który może powodować podrażnienie skóry. W razie pojawienia się uczulenia na którykolwiek składnik produktu leczniczego Epiduo należy przerwać jego stosowanie. Unikać nadmiernego narażenia na promieniowanie słoneczne i promieniowanie UV. Należy unikać kontaktu produktu leczniczego Epiduo z jakimkolwiek farbowanym materiałem, np. tkaninami lub włosami, ponieważ może to spowodować odbarwienie lub zmianę koloru. **Działania niepożądane:** Epiduo może powodować wymienione poniżej działania niepożądane w miejscu naniesienia. Częste (≥ 1/100 do <1/10): suchość skóry, zapalenie kontaktowe skóry z podrażnienia, uczucie pieczenia i podrażnienie skóry. Niezbyt częste (≥ 1/1000 do ≤1/100): świąd skóry oraz oparzenia słoneczne. Nie znana częstość (na podstawie dostępnych danych nie jest możliwe określenie częstości występowania): alergiczne kontaktowe zapalenie skóry, swędzenie twarzy. Jeśli po naniesieniu produktu leczniczego Epiduo pojawia się podrażnienie skóry (zaczerwienienie, suchość, łuszczenie się lub pieczenie skóry oraz ból skóry (kłujący ból), jego intensywność jest niewielka lub średnia, a objawy tolerancji miejscowej osiągają najwyższe nasilenie w czasie pierwszego tygodnia stosowania, po czym ustępują samorzutnie. **Podmiot odpowiedzialny:** Galderma Polska Sp. z o.o., ul. Łączyny 4, 02-820 Warszawa. **Numer Pozwolenia na dopuszczenie do obrotu:** 14534. **Produkt leczniczy wydawany z przepisu lekarza.** 11.2010

GALDERMA
Committed to the future of dermatology

Referencje: 1. Gollnick HPM et al. Br J Dermatol. 2009;161:1180-1189. 2. Pariser DM et al. J Drugs Dermatol. 2007;618:898-904.

osadzania się nowych włókien kolagenowych. Efekt utrzymuje się do 18 miesięcy. Produkt ten charakteryzuje się wysoką lepkością i elastycznością, co zapewnia zdolność wypełnienia i unoszenia.
Ze względu na podwójny mechanizm działania hydroksyapatyt wapnia może być stosowany do przywracania objętości, podnoszenia oraz wzmacniania napięcia skóry. Z uwagi na ryzyko kumulacji w mikrosferach hydroksyapatytu wapnia nie należy stosować w czerwień wargową.
Kwas polimlekowy działa poprzez stymulację wzrostu kolagenu w miejscu podania oraz jego okolicy. Jest dobrze znaną substancją, stosowaną w medycynie od ponad 20 lat. To w rzeczywistości nie wypełniacz, lecz katalizator, który powoduje wzrost własnej tkanki (kolagen). W związku z tym ilość wyprodukowanego kolagenu i długość efektu mogą się różnić u różnych pacjentów.

D.N. Radiesse (czyli hydroksyapatyt wapnia) jest stosunkowo nowym preparatem, więc lekarze mogą mieć obawy przed jego zastosowaniem. Korzystając ze swojego doświadczenia, co mogłaby Pani powiedzieć tym dermatologom, którzy dopiero zastanawiają się nad wprowadzeniem go do swojej praktyki.
T.P. *Produkt Radiesse został zarejestrowany i zaczął być stosowany od 2004 r. w Europie, a w USA dwa lata później. Ma certyfikat FDA, czyli został dopuszczony do obrotu przez najbardziej mi znane restrykcyjne władze. Do tej pory lekarze z całego świata podali trzy miliony strzykawek preparatu w kilkudziesięciu krajach na świecie. Ponadto Radiesse to jeden z najlepiej przebadanych produktów, niektóre z nich prowadzone były przez ponad trzy lata. Skuteczność i bezpieczeństwo hydroksyapatytu wapnia zostało udowodnione w licznych kontrolowanych badaniach klinicznych. Oprócz niekwestionowanej podstawy naukowej ważna jest znajomość cech produktu różniących go od kwasu hialuronowego. Kolejny czynnik to znajomość właściwych technik iniekcji oraz odpowiedni dobór pacjenta. Wszystkim kolegom, dla których Radiesse jest nowym produktem, a chcieliby go zastosować w swoich gabinetach, polecam skorzystanie ze szkoleń przygotowujących do podawania tego wypełniacza.*

D.N. Na ostatnim kongresie Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych w Warszawie Pani Doktor wygłosiła ciekawy wykład na temat zastosowania toksyny botulinowej w dolnej części twarzy. Jak Pani sądzi, czy zabiegi z zastosowaniem toksyny botulinowej nadal są jednymi z najczęściej wykonywanych procedur?
T.P. *Tak. I potwierdzają to statystyki. Zgodnie z tymi prezentowanymi przez kilka towarzystw naukowych (ASAPS, ASPS) iniekcje toksyny botulinowej są najczęściej wykonywane pośród wszystkich procedur estetycznych.*

D.N. Zdarza się czasami, że do lekarza zgłasza się pacjent, który zauważa, że tym razem toksyna botulinowa „trzymała krócej" niż poprzednio. Czy spotkała się Pani w swojej praktyce z sytuacją, że u tego samego pacjenta, po zastosowaniu preparatu w tej samej okolicy, z identyczną dawką, interwały czasowe pomiędzy kolejnymi procedurami były różne ze względu na siłę działania preparatu. Jak można to wytłumaczyć?
T.P. *Czasami może to być zwykły przypadek. Oczywiście istnieje kilka czynników, które mogą spowodować tego rodzaju obserwacje. Należą do nich między innymi: duże ilości promieniowania UV (urlop w ciepłych krajach, przebywanie w wysokich temperaturach), choroba pacjenta, w tym różnego rodzaju zakażenia. Pamiętajmy, że to tylko obserwacja subiektywna pacjenta, dlatego ważne jest, aby wykonać dokumentację fotograficzną przed i po zabiegu. Prawdziwe przypadki wtórnej oporności ze względu na przeciwciała neutralizujące występują niezwykle rzadko.*

D.N. Na koniec chciałabym zapytać, który z zabiegów należy do Pani ulubionych?
T.P. *To zależy przede wszystkim od pacjenta. Jeśli jest młody, najczęściej proponuję toksynę botulinową oraz niewielką ilość wypełniacza w okolicę „doliny łez" i czerwień wargową. U starszych pacjentów zazwyczaj łączę wszystkie dostępne procedury, tj. toksynę botulinową, wypełniacze, w celu poprawy struktury skóry oraz wypełnienia zmarszczek. Chętnie wykorzystuję substancje stymulujące, peelingi, fale radiowe, lasery itp. U niektórych pacjentów czasami niezbędna jest również ręka chirurga plastyka. Współpraca z pacjentem to dla nas lekarzy ogromne wyzwanie, ale to również wspaniałe uczucie, widzieć jego radość i zadowolenie po dobrze wykonanym zabiegu. To dla nas bezcenne chwile.*

D.N. Dziękujemy bardzo za rozmowę i czekamy na Pani wystąpienie podczas marcowego Kongresu Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych w Warszawie.

AUTOR: lek. med. Andrzej Kępa

Peptydy biomimetyczne i czynniki wzrostu

W artykule przedstawimy aktualny stan wiedzy na temat peptydów biomimetycznych i czynników wzrostu stosowanych w medycynie estetycznej. Omówimy mechanizm ich działania oraz zastosowanie preparatów, które je zawierają.

Wszechobecny rozwój technologiczny w zakresie kosmetologii i medycyny estetycznej spowodował wciąż rosnące zapotrzebowanie na wprowadzanie substancji aktywujących naturalne mechanizmy obronne skóry. Prawdziwym przełomem ostatnich lat stały się w tym zakresie peptydy biomimetyczne (Biomimetic peptides) i czynniki wzrostu (Growth factors – GFs).

Początki badań nad odpowiedzią komórek skóry sięgają drugiej połowy XX wieku. Wówczas to powstały badania nad rolą egzogennych białek w patogenezie i wykrywaniu wczesnych objawów nowotworów piersi i roli HPV w patogenezie raka szyjki macicy[10]. Te badania wyznaczyły kierunek poszukiwań innych egzogennych białek mających wpływ na zmiany metaboliczne zachodzące in vivo.

Podstawowym elementem składowym czynników wzrostu jak i peptydów biomimetycznych są aminokwasy. W przyrodzie występuje około 300 aminokwasów, niemniej jednak hydroliza białek (roślinnych, zwierzęcych i ludzkich) dostarcza nam jedynie 20 aminokwasów. Jest to dowód na uniwersalność kodu genetycznego i jedność budowy całego świata ożywionej materii. Aminokwasy połączone wiązaniem peptydowym tworzą peptydy, które, łącząc się ze sobą w większe struktury, tworzą białka. Masa cząsteczkowa peptydów nie powinna przekraczać 8-10 tysięcy Daltonów. Powyżej tej masy mamy do czynienia z białkami[1, 2]. Peptydy biomimetyczne nie przekraczają 50 aminokwasów, czynniki wzrostu są większe i zaliczamy je do białek[2, 3].

Olbrzymi wpływ na dostępność biologiczną peptydów i ich ukierunkowane, selektywne działanie odgrywają tzw. sekwencje sygnałowe – znajdujące się na końcach cząsteczek i wykazujące powinowactwo w stosunku do konkretnego receptora znajdującego się w błonie komórkowej komórki docelowej. Taka budowa peptydów biomimetycznych sprawia, że zastosowane nawet w bardzo małych dawkach mają możliwość oddziaływania dokładnie tam, gdzie chcemy wywołać zmiany metabolizmu komórek organizmu. Stwarza to ogromne możliwości w dalszych badaniach zmierzających do osiągnięcia swoistych i bardziej selektywnych substancji wpływających na poprawę metabolizmu komórek skóry i powstrzymywanie procesu starzenia. Badania te zapoczątkował niemiecki biolog prof. Günter Blobel, który w 1999 roku został wyróżniony Nagrodą Nobla za pracę nad mechanizmem i identyfikacją wewnętrznych sygnałów kierujących transportem i lokalizacją białek w komórkach[1, 4].

PEPTYDY BIOMIMETYCZNE

Wszystkie procesy zachodzące w żywych organizmach dla swojego prawidłowego przebiegu wymagają obecności swoistych substancji modulujących. Są to naturalnie występujące peptydy i czynniki wzrostu. Wraz z wiekiem ilość naturalnych peptydów organizmu maleje lub zostaje uszkodzona ich prawidłowa synteza, a kontrolowane przez nie procesy naprawcze i metaboliczne stopniowo słabną i ulegają zaburzeniom. Proces ten w konsekwencji prowadzi do obserwowanych zmian związanych m.in. z procesem starzenia się organizmu[1].

Kluczową rolę w zrozumieniu procesów zachodzących w skórze wraz z wiekiem odgrywa zmiana w pierwszorzędowej strukturze peptydów. Zmiana taka zainicjowana przez czynniki mutagenne może prowadzić do całkowitego przekształcenia lub zniesienia aktywności biologicznej danego peptydu. Zamiana pojedynczego aminokwasu na inny w peptydziezbudowanym z sekwencji 100 lub więcej aminokwasów może zmniejszyć lub znieść jego aktywność biologiczną oraz powodować potencjalnie poważne następstwa dla całego organizmu (np. niedokrwistość sierpowata)[2, 5].

Peptydy biomimetyczne to syntetyczne związki chemiczne działające na zasadzie wiernego naśladowania naturalnych, obecnych w organizmie substancji sterujących procesami metabolicznymi oddziaływującymi bezpośrednio na komórki docelowe.

W chwili obecnej w zakresie medycyny estetycznej wykorzystywanych jest ponad 300 peptydów biomi-

metycznych. Około 100 kolejnych jest obecnie w fazie dalszych badań i w trakcie procesu rejestracji[5,6].

WSKAZANIA DO STOSOWANIA PEPTYDÓW BIOMIMETYCZNYCH W MEDYCYNIE ESTETYCZNEJ

W zakresie medycyny estetycznej i medycyny przeciwstarzeniowej peptydy biomimetyczne znalazły zastosowanie w kilku głównych wskazaniach:

- działanie anti-aging
- działanie przeciwprzebarwieniowe
- działanie powstrzymujące wypadanie włosów
- działanie antycellulitowe
- działanie rozkładające tkankę tłuszczową[1].

Pod względem działania możemy wyróżnić następujące typy peptydów biomimetycznych:

- **peptydy sygnałowe**

Swoista zdolność peptydów do inicjowania procesów wewnątrzkomórkowych zaowocowała odkryciem ich wpływu na proces wzrostu fibroblastów, syntezę kolagenu i elastyny. Podczas badań odkryto heksapeptyd (Val-Gly-Val-Ala-Pro-Gly), który skutecznie stymulował proliferację skórnych fibroblastów oraz pośredniczył w regulacji działania metaloproteinaz MMP-1 i MMP-3 w stanach zapalnych skóry.

Sygnałowe peptydy są najczęściej fragmentami kolagenu i elastyny, wbudowywanymi w czasie biosyntezy tych białek. Dostarczanie tego typu substancji z zewnątrz do skóry właściwej, będzie sygnałem do produkcji nowych makromolekuł kolagenu, a tym samym będzie prowadzić do poprawienia wyglądu i elastyczności skóry [1,7].

- **inhibitory neurotransmiterów**

Prekursorem tej grupy peptydów biomimetycznych była toksyna botulinowa, stosowana w medycynie estetycznej od lat w celu blokowania połączeń płytki nerwowo-mięśniowej i w efekcie usuwająca zmarszczki mimiczne.

Wieloletnie prace badawcze nad syntetycznymi pochodnymi o działaniu zbliżonym do toksyny botulinowej zaowocowały uzyskaniem peptydu o nazwie Argirelina. Jest to heksapeptyd działający jako inhibitor acetylocholiny, co prowadzi do blokowania impulsu w obrębie płytki nerwowo-mięśniowej[5,6,7].
Uzyskano więc syntetyczną pochodną wykazującą zbliżone działanie do toksyny botulinowej, z pominięciem jej toksyczności. Argirelina znalazła zastosowanie w kosmetologii, dzięki braku toksyczności wykazywanej przez toksynę botulinową[1,8].

- **peptydy transportujące**

Kolejną istotną rolą, jaką spełniają peptydy biomimetyczne jest transport substancji niezbędnych do prawidłowych procesów metabolicznych zachodzących w skórze. Są to na przykład jony metali. Jony miedzi są niezbędne w procesie gojenia się ran oraz w wielu procesach enzymatycznych. Pierwiastek działa przeciwstarzeniowo na kilka sposobów. Bierze m.in. udział w procesie neutralizowania wolnych rodników w skórze, a za ich neutralizowanie są odpowiedzialne systemy o charakterze przeciwrodnikowym.

Najważniejszym z nich jest system oparty na działaniu dysmutazy nadtlenkowej i katalazy. Zadaniem dysmutazy nadtlenkowej jest przekształcanie anionorodnika tlenowego w nadtlenek wodoru, natomiast katalaza rozkłada nadtlenek do wody i tlenu. Kationy miedzi pełnią w tym procesie rolę kofaktora, czyli elementu niezbędnego do działania enzymu. Dodatkowo, miedź jest pierwiastkiem, od którego zależna jest oksydaza lizylowa, pełniąca kluczową funkcję w tworzeniu kolagenu i elastyny [2,7,8].

Obserwowane efekty kliniczne prowadzą do zwiększenia grubości skóry właściwej i naskórka, redukcji zmarszczek, poprawy elastyczności skóry, redukcji przebarwień związanych z procesem fotostarzenia.

CZYNNIKI WZROSTU (GROWTH FACTORS – GFS)

To substancje o budowie polipeptydowej wydzielane przez niektóre typy komórek organizmu. Ich działanie polega na stymulowaniu innych komórek do podziałów, wzrostu lub różnicowania się. Czynniki wzrostu swoje działanie wywierają poprzez receptory znajdujące się w komórkach docelowych. Gdy czynnik wzrostu zwiąże się z receptorem transbłonowym, wówczas dochodzi do zapoczątkowania szlaku sygnalizacji wewnątrzkomórkowej. Wytwarzane są mediatory przekazujące sygnał przez błonę komórkową, co w konsekwencji wpływa na ekspresję odpowiednich genów. Fakt, iż czynniki wzrostu nie wnikają do komórki jest istotny, ponieważ w takiej sytuacji nie występują działania mutagenne, a jedynie stymulacja normalnych procesów zachodzących w komórkach docelowych[9,10].

Obecnie w medycynie estetycznej wykorzystywane są dwa rodzaje czynników wzrostu. Czynniki wzrostu, które są produkowane przez systemy bakteryjne oraz czynniki wzrostu pozyskiwane z osocza bogatopłytkowego.

Wszechstronność i bezpieczeństwo preparatu pozwala na nieograniczone wręcz zastosowanie. Prowadzone badania wciąż rozszerzają ustalone wskazania. Na dzień dzisiejszy przyjęto następujące lokalizacje w zakresie podawania PRP:

- policzki
- fałdy nosowo-wargowe
- kurze łapki
- powieki
- usta
- podbródek
- czoło
- szyja
- dekolt (rowek między piersiami)
- dłonie
- skóra owłosiona głowy

6.2.4. Przeciwwskazania do stosowania PRP:

- zespoły dysfunkcji płytek
- krytyczna małopłytkowość
- niedobór fibrynogenu
- niestabilność hemodynamiczna
- posocznica
- zakażenia ostre i przewlekłe
- przewlekłe schorzenia wątroby
- terapia antykoagulacyjna (w odniesieniu do wypełniaczy)
- Aspiryna

WNIOSKI

Peptydy biomimetyczne oraz czynniki wzrostu znalazły już swoje stałe miejsce w zakresie zabiegów wykonywanych w gabinecie medycyny estetycznej. Trwające wciąż badania nad nowymi substancjami, wykazującymi swoiste działanie in vivo, poszerzają gamę dostępnych produktów. Wszystko wskazuje więc na to, że najbliższe lata przyniosą lawinowy rozwój opisanych powyżej technologii. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa fakt, że zarówno peptydy biomimetyczne, jak i czynniki wzrostu działają poprzez stymulację naturalnych mechanizmów naprawczych i regeneracyjnych naszego organizmu. Są więc bezpieczne, nie wykazują zdolności alergizujących, a ich działanie bardziej przypomina leczenie, a nie upiększanie.

Obecnie główne zakresy stosowania zarówno peptydów biomimetycznych, jak i czynników wzrostu to działanie przeciwzmarszczkowe, stymulacja odnowy komórkowej i tkankowej, regulacja melanogenezy, stymulacja wzrostu włosów. Dalsze kierunki badań zmierzają do stworzenia substancji mających znaczenie w procesie zapobiegania siwieniu włosów oraz regulujących sekrecję gruczołów łojowych.

Trwają również prace nad usprawnieniem mechanizmów wprowadzania substancji aktywnych do organizmu. Poza zamykaniem ich w kapsułach liposomalnych czy też stosowaniem metod fizykalnych interesującym wydaje się być kierunek łączenia ich z sekwencjami sygnałowymi sterującymi ich transportem w miejsca docelowe, w dostępnych już na polskim rynku suplementach diety.

Pomimo bardzo obiecujących możliwości potencjalnego działania opisanych powyżej substancji aktywnych należy pamiętać, że brakuje obecnie miarodajnych badań opisujących zarówno dokładne mechanizmy działania, jak i odległe skutki ich stosowania u ludzi. Nie wiemy, w jaki sposób będą one wpływać na naturalne procesy zachodzące w organizmie człowieka, ponieważ większość badań dotyczących ich działania i zastosowania była przeprowadzana na hodowlach komórkowych w warunkach laboratoryjnych. Jest to niewątpliwa wada wszystkich nowych preparatów wprowadzanych na rynek. Należy jednak mieć nadzieję, że obiecujące wyniki przeprowadzonych dotychczas prac badawczych przełożą się w pełni na ich działanie in vivo.

Bibliografia dostępna u autora.

CUTERA
Zaufaj kompleksowym i elastycznym systemom o szerokim spektrum zastosowania, pozwalającym na wybór optymalnych rozwiązań dla Twoich pacjentów

MedArt
Postaw na nowoczesne rozwiązania laserowe.

Cellulaze
Wypróbuj pierwszy na świecie zabieg, który wpływa na strukturę cellulitu, skutecznie go niwelując.

ConBio
Postaw na niezawodne lasery wielozadaniowe Q-switch.

coolsculpting
Odkryj nowe naukowe podejście do nieinwazyjnej redukcji tkanki tłuszczowej metodą Kriolipolizy.

ANTYAGE
Wykorzystaj potencjał „fotomodulacyjny" diod Light-Emitting (LEDS).

ENERGIST
Poznaj VPL™ - specjalistę w leczeniu światłem.

CANFIELD
Twórz wysokiej jakości dokumentację zdjęciową "przed" i "po".

OPTOPOL handlowy
OPTOPOL Handlowy Sp. z o.o., ul. Łukowska 2A, 04-113 Warszawa
tel./fax: +48 22 612 10 00
www.dermatologia.optopol.com.pl / www.optopol.com.pl

ZAPROSZONO NAS...

Bierzemy udział w konferencjach i spotkaniach prasowych, dzięki którym dowiadujemy się o nowościach na rynku i wydarzeniach w branży.

W dniach 14-15 września 2012

w budynku Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych, przy ulicy Włodarzewskiej 69 A w Warszawie, odbyły się spotkania zorganizowane przez firmę Galderma. Gościem specjalnym była dr Magda Belmontesi – dermatolog, wykładowca na Uniwersytecie w Pawii, której nazwisko często pojawia się również w programach wielu prestiżowych kongresów medycznych. 14 września na spotkaniu z dziennikarkami najbardziej poczytnych pism kobiecych dr Belmontesi przedstawiła swoje doświadczenia z wykorzystaniem preparatów Restylane w rewitalizacji i nawilżaniu skóry. 15 września z kolei gościnne progi Stowarzyszenia otworzyły się dla lekarzy, którzy mieli okazję wykorzystać koncepcję Restylane Skinboosters w praktyce – w tym dniu odbyły się warsztaty z udziałem pacjentów.

foto: Tomasz Tam

26 września 2012

w restauracji Villa Foksal w Warszawie Stowarzyszenie Lekarzy Dermatologów Estetycznych zorganizowało konferencję prasową dla dziennikarzy zainteresowanych aspektami estetycznymi w medycynie. Dr Barbara Walkiewicz-Cyrańska przygotowała wykład na temat nowoczesnego odmładzania, w którym podkreśliła szczególną rolę długofalowych programów terapeutycznych. Dr Joanna Czuwara przedstawiła możliwości lamp LED w terapiach schorzeń dermatologicznych oraz w leczeniu starzenia się skóry. Wykład dr Ewy Kaniowskiej poświęcony był możliwościom współczesnej dermatologii estetycznej, która pozwala nie tylko poprawić urodę, ale również jakość życia pacjentów. Ostatni, najważniejszy temat, przedstawiła dr Kinga Nicer – zapoznała dziennikarzy z wynikami głosowania lekarzy na Perły Dermatologii Estetycznej 2012. Na zakończenie dr Barbara Walkiewicz-Cyrańska przedstawiła decyzję Komisji Konkursowej o przyznaniu Pereł Dziennikarstwa – dla Magdaleny Groszewskiej z Wydawnictwa G+J Gruner + Jahr oraz Ewy Sarnowicz z Wydawnictwa Bauer – za propagowanie tej dziedziny medycyny.

Złóż zamówienie na prenumeratę Magazynu **Ekspert ANTI AGING**

Dlaczego warto zamówić Ekspert ANTI AGING?

Dwumiesięczny magazyn przeznaczony jest dla klientów Twojego gabinetu. Autorami tekstów są wyłącznie eksperci: lekarze i specjaliści z zakresu kosmetyki i kosmetologii.

Ekspert ANTI AGING jest atrakcyjnym i bardziej wiarygodnym niż ulotki reklamowe źródłem informacji dla pacjentów Twojego gabinetu.
Ekspert ANTI AGING pełni rolę przewodnika po najnowszych zabiegach i produktach godnych polecenia. To także doskonały prezent dla stałych klientów.

Jak zamówić magazyn?

Wejdź na stronę internetową **www.dermatologia-estetyczna.pl** i wyślij zamówienie na prenumeratę e-mailem.

Informacja i zamówienia:

tel. **22 853 39 70**, fax: **22 847 69 33**
tel. kom. **695 80 38 01**, **607 33 88 27**, **605 33 27 76**
e-mail: **stowarzyszenie@dermatologia-estetyczna.pl**

Opinie profesjonalistów

„Bardzo cenię Eksperta za informacje pomocne w naszej pracy. W naszym gabinecie każdy numer czytają najpierw wszyscy pracownicy. Pacjentki, zwłaszcza stałe klientki każdy numer biorą do domu, wręcz pytają, czy jest już nowy »Ekspert«. Folderków już nikt ze sobą nie zabiera, bo to jest coś, co się wyrzuca, a magazyn owszem, mogą go potem jeszcze pożyczyć koleżankom. Często słyszę od pacjentek, że cenią go za fachowość, teksty pisane są przez ekspertów i mają inny poziom niż niektóre w prasie kobiecej”.
Marta Żelizko, Dyrektor Centrum Dermatologii Estetycznej i Laserowej Viva Derm, Warszawa

EXILIS
Reshape your body

PRZEŁOMOWY SYSTEM
DO MODELOWANIA SYLWETKI,
REDUKCJI TKANKI TŁUSZCZOWEJ
ORAZ ODMŁADZANIA TWARZY

TECHNOLOGIA RID
TECHNOLOGIA CRT

www.btlnet.pl

BTL Polska Sp. z o.o.
ul. Leonidasa 49, 02-239 Warszawa
tel. 22 667 02 76, 22 882 42 51, fax 22 667 95 39
btlnet@btlnet.pl

AUTORKI: Anna Czelej, Małgorzata Kaczyńska
www.futuremd.pl, biuro@futuremd.pl

Po co jest RECEPCJA?

Czy na konkurencyjnym rynku bycie wysokiej klasy specjalistą: lekarzem medycyny estetycznej, dermatologiem czy chirurgiem plastycznym wystarczy, aby prowadzić świetnie prosperującą klinikę? Odpowiedź brzmi: nie. Biznes to działalność zespołowa, tworzona przez ludzi i dla ludzi. W twojej klinice to właśnie oni są najważniejsi, by dobrze funkcjonowała.Od nich zależy, jak jest postrzegana przez klienta. Tylko właściwi ludzie dają gwarancję powodzenia twojego biznesu. Jim Collins w swojej książce „Good to Great" mówi, że aby stworzyć wspaniałą firmę, trzeba „po pierwsze – zaprosić odpowiednich ludzi, po drugie – wyprosić nieodpowiednich".

Spotykając się i rozmawiając z właścicielami gabinetów i klinik, często słyszymy o problemach, które wynikają z jakości pracy i stopnia zaangażowania zatrudnianego zespołu. Kreatywność, entuzjazm i pasja właściciela to za mało, by osiągać sukcesy na rynku. Potrzebuje on ludzi, którzy pójdą za nim, za jego wizją, zrozumieją cele i będą wiedzieli, dlaczego to takie ważne. Co istotne, będą mieli kompetencje, umiejętności, by cele te sukcesywnie, każdego dnia realizować.

Przyjrzyj się swojemu gabinetowi czy klinice z bliska. Zobacz, co się wewnątrz nich dzieje.

- Zadaj sobie pytanie: „Czy gdybym miał możliwość zatrudnić tego pracownika jeszcze raz, to zrobiłbym to?"
- Jeśli twoja odpowiedź jest przecząca, zapytaj: „Jak mogę go zmienić i jak szybko?" lub „Co mogę zrobić, aby spełniał moje oczekiwania? Jak podnieść jego wiedzę i umiejętności?"
- Sprawdź, czy twoi pracownicy współpracują ze sobą.
- Sprawdź, czy personel w twojej klinice dobrze i w terminie wykonuje swoją pracę.

Około 80% czynników ograniczających rozwój i zdolności twojej firmy do osiągania celów leży wewnątrz twojej organizacji. Zaledwie 20% wynika z czynników zewnętrznych.

RECEPCJA – języczek uwagi

Pierwszym, bardzo ważnym miejscem, od którego zależy sukces twojego gabinetu/kliniki, jest RECEPCJA. To miejsce, w którym często zaczyna się kontakt pacjenta z gabinetem, niezależnie od tego, czy jest to kontakt telefoniczny, czy osobisty. Istnieje wiele obszarów działalności kliniki, które skupiają się w tym miejscu jak w soczewce. Jakość realizowana w każdym z nich wpływa na cały system, którym jest klinika.

5 obszarów działań pracowników recepcji:

Najczęściej obserwowane problemy związane z działaniem recepcji:

- brak pracownika przeznaczonego tylko do pracy w recepcji
- niekompetentna osoba na stanowisku, np. bez kwalifikacji w obszarze obsługi klienta czy sprzedaży
- ograniczanie aktywności do odbierania telefonów i zapisywania pacjentów na wizyty
- brak identyfikacji z miejscem
- ograniczające przekonania na temat oferowanych usług i produktów

POSTAWA PRACOWNIKÓW RECEPCJI – połowa sukcesu

Obsługa pacjenta to nie klinika, ale konkretni ludzie, którzy w niej pracują. To w dużej mierze poziom ich kompetencji i umiejętności w zakresie obsługi i sprzedaży, ale nie tylko. Bardzo ważnym aspektem wpływającym na końcową jakość obsługi jest postawa i sposób myślenia pracowników recepcji. Coś, co buduje prawdziwą i głęboką relację z obecnymi i przyszłymi pacjentami gabinetu. Czy wiesz, co myślą twoi pracownicy o swojej pracy? Czy wiesz, co myślą o pacjentach? Czy kiedy-

kolwiek zadawałeś swoim pracownikom poniższe pytania?:

- Czy kontakt z pacjentami sprawia ci przyjemność?
- Co najbardziej lubisz w pracy na swoim obecnym stanowisku?
- Co najmniej lubisz w pracy na swoim obecnym stanowisku?
- Czy wiesz, że to nie pracodawca płaci pensję, tylko pacjenci?

Ludzie zadowoleni z siebie, mający poczucie własnej wartości, lubiący to, co robią, generują sukces twojej firmy. Jeśli pracownicy są zadowoleni z siebie, część tego pozytywnego nastawienia przenosi się na pacjenta. Szczęśliwi pracownicy to szczęśliwi pacjenci.

Znajdź pracowników, którzy kochają pracę z ludźmi i kontakt z nimi!
Kolejnym ważnym elementem postawy jest proaktywność – nastawienie pracowników na ciągłe ulepszanie, szukanie nowych, bardziej efektywnych rozwiązań. Osoba lubiąca swoją pracę w naturalny sposób będzie dążyła do doskonalenia jej. Będzie zaangażowana w rozwój kliniki i otwarta na nowe możliwości. Z łatwością podejmie się nowych, dodatkowych zadań, a nawet sama je zainicjuje.
Znajdź pracowników, którym „się chce"!

KTO SPRZEDAJE, czyli druga połowa sukcesu

Połowa sukcesu jest dobrą wiadomością, o ile stanowi tylko etap, a nie efekt końcowy w drodze do pełnego sukcesu.
Recepcja jest miejscem, które nie tylko odpowiada za tworzenie wizerunku w oczach pacjenta, ale w którym również zaczyna się sprzedaż pracujących tu ludzi – ekspertów w swojej dziedzinie, jak również sprzedaż oferowanych produktów i usług.

Kiedy pracujemy z właścicielami gabinetów i analizujemy funkcjonowanie ich organizacji, okazuje się, że bardzo często to właśnie praca recepcji jest tym elementem, który powoduje, że nie ma sprzedaży na oczekiwanym poziomie.
Aby klinika utrzymała się na rynku silnej konkurencji, recepcjonistka powinna nie tylko odbierać telefony i umawiać pacjentów na wizyty, ale również brać aktywny udział w procesie sprzedaży.

Dobrze jest zatrzymać się i dokonać analizy sytuacji, co pozwoli na przyspieszenie realizacji celów sprzedażowych. Zadaj sobie pytania:

- Czy wiesz, ilu miesięcznie pacjentów pozyskują pracownicy twojej recepcji?
- Czy twoja recepcja sprzedaje?
- Czy wiesz, co sprzedaje?
- Jaki procent sprzedaży realizuje?
- Czy wiesz, ilu pacjentów tracisz z powodu niewłaściwej, nie spełniającej oczekiwań obsługi?
- W przypadku ilu pacjentów nie wykorzystujesz pełnego potencjału kliniki i możliwości zaoferowania pełnego wachlarza swoich usług?
- Czy zastanawiasz się, jakie czynniki ograniczające działają w twojej firmie, które powodują, że nie osiągasz swoich celów w takim tempie, jak byś chciał?
- Czy wiesz, co powoduje, że nie osiągasz upragnionego poziomu sprzedaży?

Kiedy już zidentyfikowałeś główne czynniki ograniczające, zacznij je usuwać. Im szybciej zareagujesz, tym lepiej dla rozwoju twojej kliniki.

Kolejnymi pytaniami, które powinieneś zadać, są: Co możesz zrobić już teraz? Jak zaangażować cały zespół w rozwój swojej kliniki? Jak zaangażować ich w pozyskiwanie nowych klientów i zwiększanie poziomu sprzedaży?

By znaleźć odpowiedzi na te pytania:

- Systematycznie organizuj dla swojego zespołu sesje burzy mózgów, aby szukać nowych pomysłów na zwiększanie sprzedaży, poprawę jakości obsługi.
- Zachęcaj pracowników do wyszukiwania sposobów, dzięki którym ich praca stanie się lepsza, szybsza i łatwiejsza. Ta metoda pozwoli ci wprowadzać udoskonalenia na każdym stanowisku pracy.
- Inwestuj w rozwój swoich pracowników, kierując ich na szkolenia z zakresu budowania relacji z klientem, marketingu i technik sprzedaży.

NA ZAKOŃCZENIE

Zatrudnianie ludzi proaktywnych i pozytywnie nastawionych jest niezwykle ważne, ponieważ żadna liczba szkoleń nie zamieni człowieka z negatywnym podejściem w mistrza obsługi klienta. Zatrudniaj ludzi, którzy kochają swoją pracę, szukają rozwiązań i chcą się uczyć. Dopiero im dostarczaj narzędzia i motywację do ciągłego rozwoju. Umiejętność obsługi, budowania relacji czy sprzedaży będą wtedy naturalnym uzupełnieniem tego, co masz w zespole już dziś. Dzięki temu również stworzysz innowacyjną, uczącą się i odnoszącą sukcesy organizację.

Pamiętaj, że jeden błąd w tworzeniu zespołu, zatrudnianiu pracowników może kosztować cię bardzo wiele!

Dobra restauracja ma nie tylko dobrego kucharza, ale również wspaniałą obsługę. Tak samo jest z kliniką. Jeśli już masz najwyższej jakości produkt i bardzo dobrych specjalistów, zadbaj o to, by mieć równie dobrą i profesjonalną obsługę. Pozytywnie zaskakuj pacjentów, przekraczaj ich oczekiwania, oferuj obsługę na znacznie wyższym poziomie, niż się spodziewają.

WARTO WIEDZIEĆ:

Prezentujemy nowe produkty i urządzenia, które pojawiają się na polskim rynku dermatologii estetycznej i mogą znaleźć zastosowanie w naszej praktyce lekarskiej.

JALUPRO® HMW – młodsza i gładsza skóra

JALUPRO® HMW to produkt zawierający wysokocząsteczkowy kwas hialuronowy i kompleks aminokwasów, przeznaczony do głębokiej biorewitalizacji skóry.
Preparat został przebadany klinicznie, głównie na pacjentach z zaawansowanymi oznakami starzenia i fotostarzenia skóry. Dzięki wysokocząsteczkowemu kwasowi hialuronowemu o zwiększonej lepkości uzyskujemy długotrwałe nawilżenie skóry i początkowy efekt wypełnienia. Aminokwasy odżywiają fibroblasty i pobudzają je do regeneracji, dzięki czemu skóra staje się bardziej elastyczna, gęsta i napięta, a zmarszczki i fałdy mniej widoczne. Leucyna zawarta w JALUPRO® HMW – będąca jednym z głównych składników kolagenu – dodatkowo odbudowuje jego strukturę, co powoduje, że skóra zyskuje sprężystość i odpowiednią gęstość.
Wskazania:
Stosowanie JALUPRO® HMW zalecane jest w przypadku skóry:

- z oznakami starzenia i fotostarzenia – głębokie zmarszczki
- odwodnionej i źle odżywionej – fałdy i bruzdy

Efekty terapeutyczne:

- odżywienie komórek skóry
- nawilżenie o przedłużonym działaniu
- długotrwała stymulacja receptorów w komórkach skóry
- początkowy efekt wypełnienia tkanek

JALUPRO® HMW to 2,5 ml preparatu wysokocząsteczkowego kwasu hialuronowego i aminokwasów do wykonania zabiegu.

REVISAGE, www.revisage.pl

Antygrawitacja, czyli lifting bez skalpela z PROTEGE

W miarę upływu czasu nasza twarz traci objętość, a skóra młodzieńczą gładkość i elastyczność. Dzieje się tak na skutek zmiany rozmieszczenia podściółki tłuszczowej oraz utraty sprężystości skóry. Zaczynają się pojawiać zmarszczki i linie, które z czasem zmieniają się w bruzdy. Kontur twarzy pod wpływem sił grawitacji i czasu rozmywa się. Zabiegi aparatem PROTEGE pozwalają bezoperacyjnie odtworzyć napięcie skóry twarzy i poprawić jej grubość. To nowoczesna metoda polegająca na zastosowaniu podwójnej energii: zsynchronizowanej emisji monopolarnej częstotliwości radiowej oraz ultradźwięków o wysokiej częstotliwości. Zsynchronizowana emisja energii (SEE) oraz wyjątkowy system kontroli jej przepływu (EFC) gwarantują bardziej komfortowy i krótki czas leczenia, a także wyjątkowy poziom bezpieczeństwa, ze zminimalizowanym ryzykiem zbytniej intensywności leczenia. Technologicznie zaawansowane rozwiązanie PROTEGE zostało przyjęte przez Amerykańską Agencję ds. Żywności i Leków (FDA).
Zabiegi aparatem Protege pozwalają remodelować kolagen, poprawiać owal twarzy, likwidować zmarszczki czy redukować zbyt obfite podbródki. Leczenie przeprowadzane aparatem PROTEGE jest bezbolesne i nie wymaga rekonwalescencji. Efekty przeprowadzonych zabiegów są natychmiastowe i długotrwałe. Procedura zabiegowa trwa 40 minut, a najlepsze efekty przynosi seria 4 zabiegów wykonywanych w odstępach co 7-10 dni.

BTL Polska, www.btlnet.pl

CRYOTECHNOLOGY – aparat do kriolipolizy

Firma Cocoon opracowała technologię cryotechnology, która umożliwia nieinwazyjne modelowanie sylwetki. Kriolipoliza polega na kontrolowanej ekspozycji tkanki tłuszczowej na zimno, co powoduje jej uszkodzenie. Na skutek mrożenia martwe adipocyty są uwalniane do układu limfatycznego, a następnie metabolizowane i wydalane w naturalnym procesie fizjologicznym. Nowa technologia stosowana podczas zabiegu nie powoduje skutków ubocznych w postaci zaczerwienień skóry czy siniaków. Precyzyjnie określony czas chłodzenia całkowicie eliminuje ryzyko uszkodzenia skóry właściwej i naskórka.

Właściwości urządzenia:

- posiada opatentowane głowice (patent EP12382287), które można dostosować do każdego obszaru zabiegu oraz do grubości tkanki tłuszczowej; ponadto mogą one pracować jednocześnie, dzięki czemu podczas jednej sesji zabieg wykonywany jest na dwóch obszarach ciała
- umożliwia precyzyjne zaprogramowanie zabiegu
- gwarantuje wysokie bezpieczeństwo
- dokonuje pomiarów temperatury w trakcie zabiegu
- posiada membranę przeciwzamrożeniową ochraniającą skórę
- możliwość zapisania bazy danych pacjentów
- posiada wielofunkcyjną sygnalizację awarii
- umożliwia łączenie z zabiegami wykorzystującymi drenaż i prąd RF do modelowania sylwetki.

Dystrybutor: SHAR-POL, www.shar-pol.pl

MELASCREEN – Gama przeciw przebarwieniom

Pod wpływem różnorodnych czynników proces melanogenezy może ulec zakłóceniu. W efekcie pojawiają się przebarwienia, a skóra traci jednolity koloryt. Ekspozycja na słońce, stymulacja hormonalna, starzenie się skóry – każdy z tych czynników może prowadzić do zaburzeń czynności melanocytów oraz keratynocytów i stanowić przyczynę nadmiernej produkcji melaniny. Nierównomierne stężenia melaniny w skórze powodują powstanie plam barwnikowych, które zazwyczaj pojawiają się na częściach ciała najbardziej narażonych na działanie promieni słonecznych, takich jak twarz, dekolt i grzbiety dłoni.

Seria MELASCREEN:

- Krem Rozjaśniający przebarwienia
- Serum depigmentujące
- Ochrona przeciwsłoneczna SPF 50+

Pierre Fabre Dermo-Cosmetique, www.ducray.com.pl

PREZENTACJE:

Na pytania Derma Newsa odpowiada Prezes Zarządu Bio-Profil Joanna Jeziorska

Firma Bio-Profil Polska została założona w 1999 roku, aby dostarczać najnowszych i najbardziej zaawansowanych technologicznie rozwiązań w dziedzinie dermatologii i medycyny estetycznej. Misją firmy jest przede wszystkim wytworzenie świadomości, jak istotna jest zarówno codzienna profilaktyka anti-aging, jak i odpowiednia pielęgnacja skóry z problemami dermatologicznymi. Ambicją Bio-Profil jest zaproponowanie Polkom najwyższej klasy kosmetyków i zabiegów, z dobrodziejstw których do tej pory mogły korzystać jedynie za granicą.

D.N. Jak zmienił się rynek dermokosmetyczny i medycyny estetycznej na przestrzeni lat działalności firmy?
J.J. *Zarówno rynek medycyny estetycznej, jak i rynek dermokosmetyczny jest bardzo wymagający. Głównie dzięki mediom, internetowi, reklamom współczesna konsumentka/pacjentka ma lepszy dostęp do informacji, jest lepiej wyedukowana, wie czego chce, wie, że z różnymi „defektami skóry" może poradzić sobie albo korzystając ze specjalistycznych kosmetyków, albo odwiedzając lekarza medycyny estetycznej. Rynek wykorzystuje ten potencjał – z każdym rokiem obserwujemy pojawianie się nowych produktów i metod, które pozwalają zachować zdrowy i atrakcyjny wygląd, stąd możemy zaobserwować znaczne rozdrobnienie rynku, bardzo dużą konkurencję. Ma to swoje dobre i złe strony. Dobre? To oczywiste – większa konkurencja – większa dostępność, lepsze ceny, więcej pacjentów korzystających z zabiegów medycyny estetycznej czy dermokosmetyków. Złe? Niestety większy popyt owocuje czasami nieuczciwymi praktykami, na których cierpią pacjenci. Przykład? Kiepska jakość produktów, podawanie preparatów, nie będąc wykwalifikowanym specjalistą, czy też „ślepe" podążanie konsumentek za obecnymi modami, trendami, co w rezultacie może skończyć się pewną sztucznością, czy wręcz karykaturalnością.*
Dla Bio-Profil nadrzędną wartością jest zdrowie i bezpieczeństwo konsumenta, dlatego pracujemy tylko na najlepszych, sprawdzonych preparatach. Regularnie organizujemy szkolenia dla profesjonalistów – lekarzy, kosmetologów, kosmetyczek. Bierzemy udział w kongresach dermatologicznych i medycyny estetycznej. Dbamy o to, aby preparaty trafiały do miejsc zgodnie ze swoim przeznaczeniem – produkty medyczne do gabinetów lekarskich, zaś „lżejsze" preparaty do gabinetów kosmetycznych.

D.N. Jaki jest klucz do sukcesu firmy Bio-Profil?
J.J. *Bio-Profil Polska od ponad 13 lat bazuje na dwóch solidnych filarach – to dermokosmetyki dostępne w ap-*

tekach oraz preparaty profesjonalne do zabiegów medycyny estetycznej. Jesteśmy wyłącznym dystrybutorem wielu uznanych i cenionych na całym świecie laboratoriów – dermokosmetycznych (SVR, AURIGA, URIAGE, ALGOTHERM, NATURELLE D'ARGAN), specjalizujących się w dziedzinie poprawiania kondycji skóry problematycznej, oraz medycyny estetycznej (Laboratoria FILORGA, MESOESTETIC czy NEOSTRATA), które zapewniają kompleksową prewencję przeciwstarzeniową. Zanim zdecydujemy się na dystrybucję, staramy się dobrze poznać produkty, wybieramy tylko te, które cechuje znakomita jakość, wysoki stopień bezpieczeństwa i długofalowe działanie. Udaje nam się – wysoka jakość preparatów dystrybuowanych przez Bio-Profil została potwierdzona wieloma prestiżowymi nagrodami przyznawanymi zarówno przez profesjonalistów (Perły Dermatologii Estetycznej przyznawane przez Stowarzyszenie Lekarzy Dermatologów Estetycznych), jak również przez jury wielu znanych, opiniotwórczych magazynów prasy kobiecej.

D.N. Od 2011 Bio-Profil jest producentem marki interwencyjnej Xylogic – jakie były motywy wprowadzenia tej marki na rynek?

J.J. *Pomysł na markę XYLOGIC powstał po dokładnej analizie rynku medycyny estetycznej. Dostrzegliśmy pewną niszę w sektorze problemów ze skórą naczyniową, a mianowicie – wiele kobiet ma problem z naczynkami, rumieniem, a zamykanie naczynek laserem to jeden z najpopularniejszych zabiegów. Mało było jednak odpowiednich preparatów okołozabiegowych, wspomagających i podtrzymujących efekty terapii laserowej. Laser zamyka naczynka, ale po nim skóra, która ma tendencję do ich pękania, potrzebuje ukierunkowanej pielęgnacji. I tu pomysł na taką linię – który przerodził się w finalny produkt – gamę XYLOGIC ANTI-REDNESS. Gama oparta na sprawdzonych składnikach wzmacnia kruche naczynka, działa antyrodnikowo i rewitalizująco. Linia Anti-Redness przeszła wiele badań w gabinetach, gdzie wykonywane są zabiegi laserowego zamykania naczynek. Wyniki wskazują, że połączenie terapii laserowej z preparatami linii XYLOGIC Anti-Redness daje znakomite rezultaty.*

D.N. Co to znaczy, że jest to marka interwencyjna, kto jest odbiorcą marki XYLOGIC?

J.J. *Założenie było takie, że produkty homecare marki XYLOGIC dobierają specjaliści (lekarz, kosmetolog, kosmetyczka) po zabiegach medycyny estetycznej w gabinetach. Kobiety włączają je do codziennej pielęgnacji wówczas, gdy jest konkretne wskazanie, kiedy ich skóra tego potrzebuje, stąd ta „interwencyjność" marki. Dlatego przy wyborze gamy mniejszą rolę odgrywa wiek – kluczowym kryterium jest problem skóry. XYLOGIC pomoże nie tylko przy problemach z naczynkami, o których już mówiłam, marka wychodzi również naprzeciw problemom z przebarwieniami, jak również szeroko rozumianym problemom upływającego czasu – zmarszczki, utrata gęstości skóry czy owalu twarzy, spadek nawilżenia oraz poszarzały koloryt skóry.*

D.N. A jakie nowości przygotował dla nas Bio-Profil w 2013 roku?

J.J. *Rok 2013 to kolejne nowe laboratoria i nowe produkty. Będziemy starali się poszerzać współpracę z lekarzami dermatologami w zakresie wspomagania leczenia alergii skórnych. Jeśli chodzi o medycynę estetyczną – czeka nas wiele nowości i ciekawych rozwiązań – nie tylko w marce XYLOGIC, ale również w dystrybuowanych przez nas laboratoriach.*

D.N. Dziękujemy za rozmowę.

SCALLINI

www.scallini.pl

Pierścionek BLACK SICILY cena 350 zł

Fotona
choose perfection

DYNAMIS SP

NAJSZYBSZY, NAJMOCNIEJSZY,
NAJBEZPIECZNIEJSZY
LASER DO MEDYCYNY ESTETYCZNEJ
NA ŚWIECIE

Dynamis SP oferuje najpotężniejszą dostępną na rynku kombinację laserów Nd:YAG z Er:YAG. Zapewnia najszerszy zakres zabiegów nieablacyjnych, ablacyjnych, frakcyjnych i chirurgicznych, jakie może zaoferować pojedyncza platforma laserowa.
Dynamis SP to innowacyjne urządzenie spełniające oczekiwania najbardziej wymagających praktyków przy zachowaniu pełnego bezpieczeństwa i skuteczności zabiegów.

Możliwości laserów FOTONA

usuwanie owłosienia | zamykanie naczyń | leczenie trądziku | fotoodmładzanie T3 | frakcjonowanie 3D – FRAC3® | leczenie grzybicy | tryb PIANO | usuwanie tatuaży | lipoliza laserowa | wewnątrzżylne usuwanie żylaków | leczenie nadpotliwości | leczenie hemoroidów | usuwanie przebarwień | resurfacing i peelingi | frakcjonowanie | usuwanie blizn i rozstępów | zabiegi dermatochirurgiczne | procedury ginekologiczne | leczenie chrapania | stomatologia laserowa

The Highest Performance
Best Made Laser Systems in the World

BTL Polska Sp. z o.o.
ul. Leopolda 19, 02-239 Warszawa
tel. 22 667 02 70, 22 882 42 51, fax 22 667 95 30
biuro@btlnet.pl

www.btlnet.pl

KALENDARIUM

STOWARZYSZENIA LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

Dermatologia estetyczna to obecnie jedna z najbardziej prężnie rozwijających się dziedzin medycyny. Niemal co miesiąc dowiadujemy się o nowych rozwiązaniach, produktach, które można wykorzystać w naszej codziennej praktyce lekarskiej. „Bycie na bieżąco" wymaga od lekarzy uczestnictwa w sympozjach, kongresach, które dają nie tylko możliwość podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych, ale również zapoznania się z nowościami w tej branży. Przedstawiamy subiektywny przegląd najważniejszych wydarzeń międzynarodowych, które warto wpisać do kalendarza.

- **IMCAS 15th Annual Meeting**
  31.01-02.02.2013, Paryż, Francja
- **Kongres Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych**
  8-10.03.2013, Warszawa, Polska
- **11th AMWC 2013 – 11th Anti-Aging Medicine World Congress & Medispa 11th Anti-Aging Medicine World Congress & Medispa**
  4-6.04.2013, Monte Carlo, Monaco

FutureMD i Stowarzyszenie Lekarzy Dermatologów Estetycznych

zapraszają na kolejną edycję szkoleń:

Dla Właścicieli gabinetów:

7 sekretów budowania długotrwałych relacji z klientami, czyli w jaki sposób nowe podejście do klienta zwiększa przychody kliniki
26 listopada 2012 (poniedziałek)

Dla Pracowników recepcji:

Sprzedaż i profesjonalna obsługa pacjenta w gabinecie medycyny estetycznej
3 grudnia 2012 (poniedziałek)

Jeśli:

- chcesz się dowiedzieć, jak przyciągnąć i zatrzymać pacjenta
- chcesz się nauczyć budować długotrwałe relacje z pacjentami
- szukasz sposobu na podniesienie jakości obsługi Twojej kliniki
- chcesz się dowiedzieć, jak sprzedawać swoje usługi i produkty
- chcesz, by pacjent został Twoim ambasadorem i najlepszym sprzedawcą Twoich usług
- a może szukasz sposobów na zwiększenie dochodu Twojej kliniki?

Te szkolenia są dla Ciebie i Twoich Pracowników.

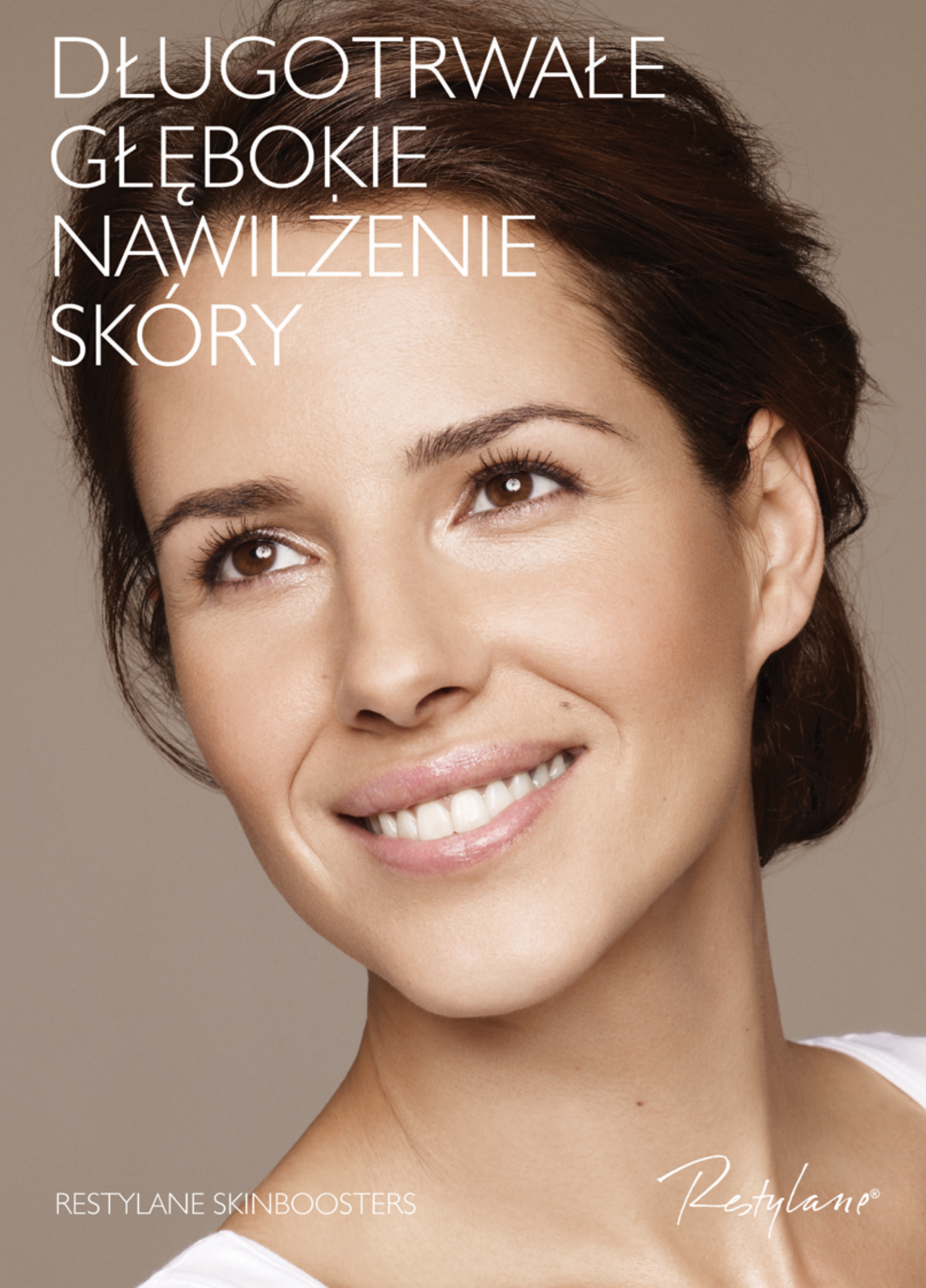
Miejsce szkoleń: Siedziba Stowarzyszenia Lekarzy Dermatologów Estetycznych, ul. Włodarzewska 69 A, Warszawa

Więcej informacji: www.futuremd.pl/aktualności

Zapisz się już teraz i zacznij budować nową jakość w prowadzeniu Twojej kliniki!

STOWARZYSZENIE LEKARZY DERMATOLOGÓW ESTETYCZNYCH

MIĘDZYNARODOWE CENTRUM KSZTAŁCENIA MEDYCYNY ANTI-AGING


DŁUGOTRWAŁE
GŁĘBOKIE
NAWILŻENIE
SKÓRY
RESTYLANE SKINBOOSTERS
Restylane®