



nesta edição

► Opinião:

Um capítulo da história da Eletroencefalografia no Brasil.

► Técnicas:

Curso de aperfeiçoamento para técnicos em Eletroencefalografia

► Caso Clínico:

"Status epilepticus" em epilepsia Benigna

► EEG na prática:

Aspectos Práticos na Análise do EEG

► Dicas:

Qual é a pessoa mais importante no seu ambiente de trabalho?

► Marketing:

Encantar para conquistar - e Fidelizar!

Curso de aperfeiçoamento para Técnicos em EEG

Conheça mais sobre a parceria entre a SBNC e a NEUROVIRTUAL



Opinião

Um capítulo da história da Eletroencefalografia no Brasil

Não posso deixar de expressar algumas considerações sobre o que essa firma representou e representa para a Eletroencefalografia paulista e possivelmente brasileira.

Quando, dos idos de 1953, iniciei minha atividade de eletroencefalografista, muito esforço e tempo tinham de ser dispendidos na obtenção dos materiais básicos, e na confecção dos produtos; e a trabalhosa de fazer as misturas... E o papel então? Só importado e com toda a burocracia que se possa imaginar.

Naquele tempo "seu" Machado era um jovem técnico no Serviço de EEG do Dr. Adail de Freitas Julião na Neurologia do HCL, sonhando com maiores perspectivas e oportunidades que acabaram se concretizando quando a visão alçada ao espírito de iniciativa, a gentileza no trato e a correção nos negócios, fizeram que a firma se tornasse, desde o início em um pilar em nosso meio. E com quanto esforço.... Basta lembrar que o papel era dobrado à mão... A importação da primeira máquina dobradora de papel originou muita ansiedade e constituiu-se em um grande triunfo.

Nas últimas décadas não houve mais porque correr atrás dos materiais; bastava um telefonema e pontualmente ocorriam as entregas, graças a D. Luzia e ao Seu Machado... E todos crescentes.

Curiosamente o sucesso comercial não subiu à cabeça do simpático casal que possui a então a se dedicar também a congregar os especialistas e a prestigiar a nossa incipiente Sociedade de EEG. Jamais a firma deixou de apoiar, inclusive financeiramente, os nossos eventos e congressos, sempre presente, quantas vezes nos proporcionou agradáveis jantares e reuniões.

E, agora, olhando para trás, constato saudosa o muito que seu Machado, dona Luzia e a MGC Machado & W. Machado fizeram no pouco que conseguimos realizar.

Parabéns aos três e muito obrigada.

São Paulo, Março de 2000.

Rosa Helena Longo

O nome MGC, Machado & W. Machado tornou-se sinônimo de EEG no Brasil.

Afinal, ela foi a primeira a atuar no segmento de materiais de consumo desde a década de 60.

A empresa não seria a mesma, não fosse o seu fundador Waldemar Machado, o primeiro técnico de Eletroencefalografia do Hospital das Clínicas de São Paulo, ao lado da figura não menos notável Dr. Adail de Freitas Julião.

Mas essa história de sucesso não ocorreu por acaso. Muito trabalho e suor foram necessários para chegar ao novo milênio com a disposição e vitalidade que marcaram a história até aqui.



A primeira máquina para beneficiamento do papel ainda é preservada. Foi necessário muito trabalho e dedicação ao mercado de EEG desde sua fundação.



Até os dias atuais a MGC ainda produz o melhor papel do país para servir os novos e antigos Eletroencefalografistas.



Seu apoio foi vital na fundação e início do SBNEC (Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica).

Técnicas

Curso de aperfeiçoamento para técnicos em Eletroencefalografia



Cumprindo nosso lema "Excelência em Atendimento", a MF Equipamentos Médicos, em parceria com a SBNC (Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica), deu início no último dia 14 de abril ao Projeto NeuroEDUCATION, instituição de ensino para Técnicos(as) em Eletroencefalografia, com o objetivo de ajudar o Neurofisiologista no percurso rumo ao Sucesso e Excelência de sua clínica.

A partir deste mês, o NeuroEDUCATION conta com um dos maiores especialistas brasileiros em Neurofisiologia para o cargo de coordenador científico, o Dr. Geraldo N. V. Rizzo além do instrutor Marcelo Abreu.

O curso deverá abordar temas como: Sistema 10-20, reconhecimento de artefatos, procedimentos de ativação, cuidados com o equipamento, manuseio de equipamentos analógico e digital, introdução ao mapeamento cerebral, entre outros de suma importância.

Além de toda a teoria e prática, o NeuroEDUCATION, também preparará o(a) Técnico(a) para assumir seu papel como mediador entre o cliente e o serviço, estimulando-os(as) a trabalhar com foco na qualidade total.

O próximo módulo a ser ministrado, será nos dias 31/05 e 01/06, das 8hs às 18hs, em nossa unidade de treinamento, em Alphaville.

O valor do investimento é a partir de R\$ 350,00, incluso alimentação e jantar de encerramento. O inscrito também se tornará automaticamente associado da SBNC, recebendo a 1ª anuidade grátis.

Consulte-nos sobre outras datas e opções de curso com pacote terrestre e aéreo, através do telefone: 0800 10 95 63 com Angelita ou pelo e-mail: angelita@neurovirtual.com.br.

A SBNC e a NEUROVIRTUAL esperam contribuir com mais um passo de seu percurso rumo à Excelência e ao Sucesso.



O módulo piloto realizado nos dias 14, 15 e 16 de abril já obteve grande sucesso e repercussão.



"Atendeu todas as minhas expectativas e um pouco mais. Vi coisas que antes não conhecia. Sem dúvida, faz uma diferença total no momento de realizar o exame."

Neuarcy Madalena Ribeiro Roman, 32 anos, técnica da Dr. Suzana



"É ótimo. Todas as técnicas deveriam fazer. São profissionais muito capacitados que ministram o curso."

Patrícia de Paula Delímbe, 18 anos, técnica da Neuromedica (SP)

"Aprendi o Sistema 10-20 de maneira detalhada. A importância da divisão correta, como fazer para achar os pontos corretos, como medir. Um único detalhe pode fazer uma grande diferença no resultado do exame."

Deborah Mendes Ferraz, 26 anos, técnica do Laboratório Deborah Aurenco (SP)



"Marcelo Abreu, técnico em Neurofisiologia com ênfase em Eletroencefalograma, potenciais evocados e Polissonografia, Diretor Técnico do Capítulo gaúcho da Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica (SBNC), Membro da Sociedade Brasileira de Sono. Atua há 12 anos como técnico no Instituto de Neurofisiologia Clínica do Hospital Moinhos do Vento (RS), ao lado do DR. Geraldo Rizzo."

NEUROEDUCATION •••
Novos Conhecimentos em Neurofisiologia



"Dr. Geraldo Rizzo, é médico neurologista, especialista em neurofisiologia clínica, presidente do Capítulo gaúcho da Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica (SBNC)."

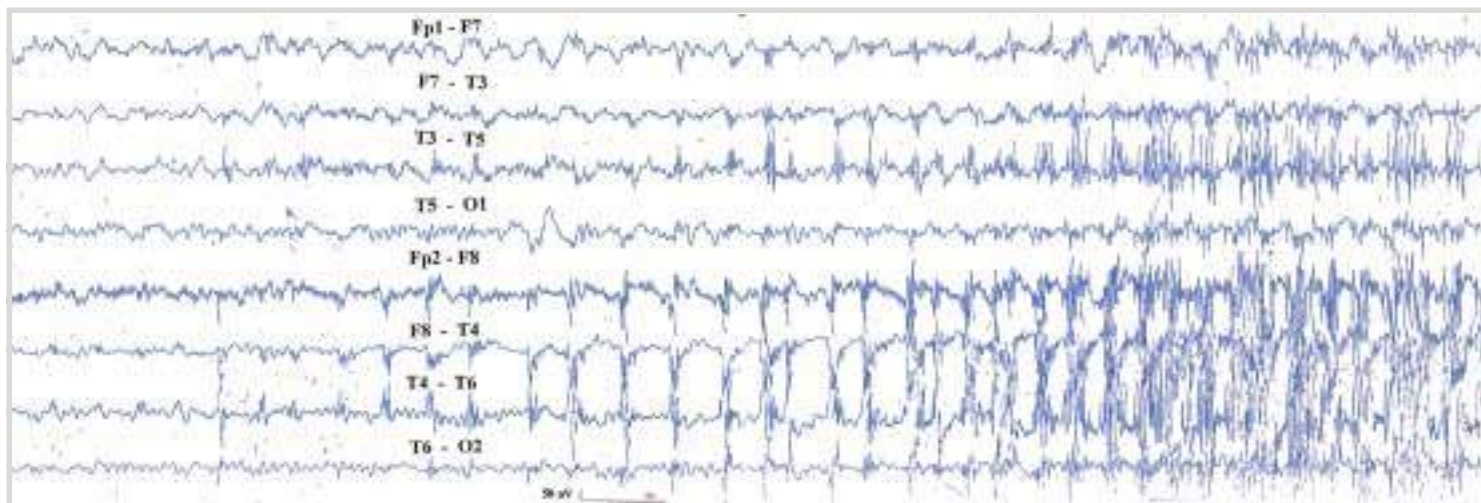


Apoio:



Caso Clínico

“Status epilepticus” em epilepsia Benigna



Paciente de 03 anos de idade, sexo feminino, com história de crises que atingem o membro superior esquerdo, face, língua presa, salivação e não consegue falar, de acordo com a descrição da mãe. As crises ocorrem principalmente durante o sono, são frequentes, quase todas noites. Iniciado tratamento com fenobarbital 50mg/dia, sem sucesso. Posteriormente, foi introduzida a carbamazepina 200mg 8/8h, com sucesso apenas parcial. Aos 5 anos apresentou “status epilepticus” (SE) focal em membro superior esquerdo e face, que não respondia ao tratamento conven-

cional e em torno de 30 dias cessou. Aos 6 anos as crises já não eram semanais e apenas uma vez por mês. Aos 10 anos as crises eram em torno de uma a cada 6 meses. Aos 15 anos estava sem crises há 3 anos. Aos 18 anos permanecia sem crises e foi iniciada a retirada da droga. Aos 23 anos recebeu alta, sem drogas e sem crises. Os EEG sempre mostraram presença de atividade epileptiforme de projeção na região rolândica direita, com atividade de base normal e com presença de dipolo fronto-temporal. O EEG durante o SE está ilustrado na figura 1. Ressonância

e CT de crâneo foram normais. Este caso ilustra que crises frequentes e a presença de SE não significam que a epilepsia seja sintomática, podendo ser benigna. Através de critérios no EEG, exames radiológicos e o tipo de crise é possível classificarmos a epilepsia como benigna, evitando assim condutas terapêuticas inadequadas. Em torno de 25% das epilepsias benignas as crises são frequentes e 10% apresentam SE.

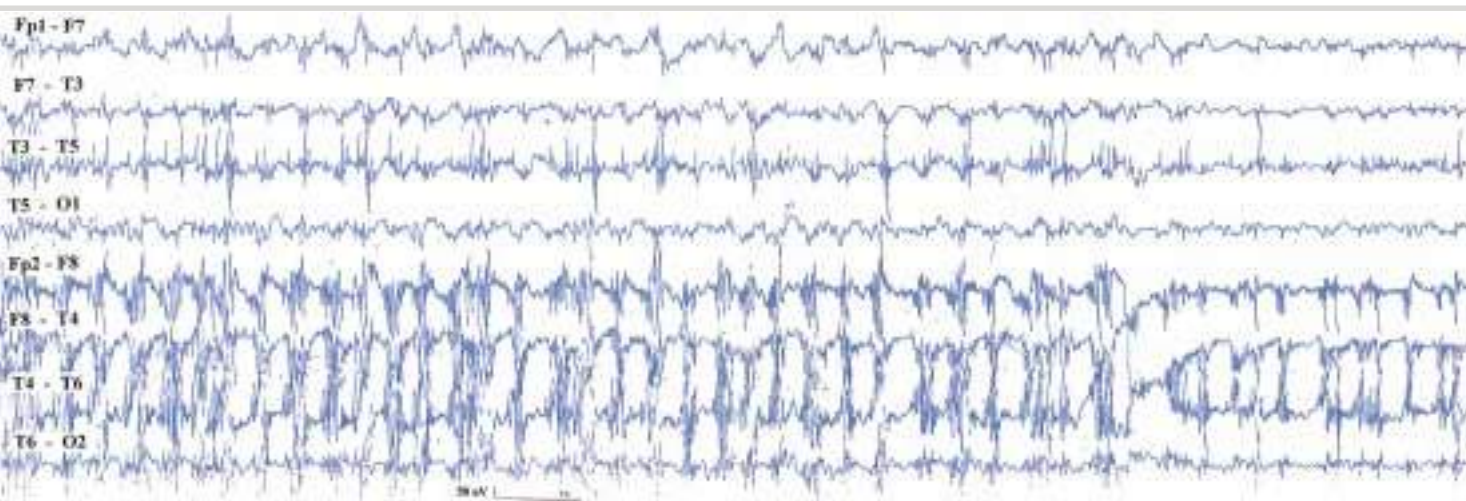


Dr. Délio F. Silva – Neurologista-Eletroneurofisiologista – EPM/UNIFESP e HSPE - E-mail: delrio@terra.com.br

REFERÊNCIAS

1. Silva, Délio F. & Lima, Márcia M. Aspectos Gerais e Práticos do EEG. Rev. Neurociências 6(3):137-146, 1998.
 2. Djabraian, Adriana; Coelho, Christina; Pradella-Hallinan, Márcia; Silva, Délio. A study of dipole rolandic spikes in partial epilepsies of childhood. Epilepsia, 38(Suppl 3):119, 1997.
 3. Silva, Délio F. & Lima, Márcia M. Aspectos Gerais e Atuais do EEG nas Síndromes Epilêpticas. Rev. Neurociências 7(2):78-88, 1999.
- Endereço.: Rua Napoleão de Barros, 726 – São Paulo-SP

Dr. Délrio F. Silva, é Doutor e Mestre em Neurologia pela Escola Paulista Medicina (UNIFESP), Pós-Doutorado pela Faculdade de Medicina de Paris, chefe do setor de Eletroencefalografia do Hospital do Servidor Público de São Paulo e sócio titular da SBNC.



EEG na prática

Aspectos Práticos na Análise do EEG

Na dependência do tipo de montagem escolhida para a análise do EEG, a atividade epileptiforme focal (AEF) pode conduzir a uma errônea interpretação do traçado. Por exemplo, o foco temporal anterior (FTA) é bem evidenciado na montagem com referencial Cz, assim como a onda aguda do vértex (OAV) (Fig. 1). Porém, podem ser interpretados de outra forma quando usarmos a montagem auricular (Rf) (Fig. 2): o FTA praticamente não é visualizado e passamos a observar uma onda aguda difusa e bilateral, com aspecto morfológico de "V", simulando a OAV (grafeolemento fisiológico do sono). Do mesmo modo, a figura 2 mostra logo ao lado do FTA, a nova apresentação da OAV que simula uma AEF. Em suma, o FTA e a OAV são bem visualizados na montagem com referencial Cz, enquanto com a auricular (Rf) o FTA simula a OAV e esta ao assumir um aspecto focal assemelha-se a uma AEF. Deste modo, na montagem com auricular, devemos estar atentos para não interpretarmos o FTA como OAV, assim como a OAV como uma AEF. Isto decorre da contaminação do Rf pela FTA (pela pro-

ximidade de F8 ao Rf) e pelos eletrodos centro-parietais serem G1 apenas em duas derivações à esquerda e à direita (C3-Rf, P3-Rf, C4-Rf, P4-Rf), enquanto na montagem com Cz não ocorre a contaminação com o FTA e a OAV atinge todas as derivações por Cz ser G2. Porém, devemos lembrar que temos os focos da linha média e que estes são semelhantes às OAV e não devem ser confundidos como grafoelementos fisiológicos.

REFERÊNCIAS

1. Silva, Délrio F. & Lima, Márcia M. Aspectos Gerais e Práticos do EEG. Rev. Neurociências 6(3):137-146, 1998.

End.: Dr. Délrio F. Silva – Médico Eletroencefalografista – EPM/UNIFESP e HSPE

Rua Napoleão de Barros, 726 – São Paulo-SP. E-mail: delrrio@terra.com.br



figura 1

Anedras fornecidas pelo Dr. Délrio.

figura 2



Dicas

Qual a pessoa mais importante no seu trabalho?

Nas edições anteriores os assuntos foram sempre os mesmos: dicas para a realização do eletroencefalograma. Desta vez o assunto é outro, porém tão importante quanto os anteriores: Qual é a pessoa mais importante no seu trabalho?

Se respondeu “o paciente”, parabéns. Você já é uma grande aliada para o caminho do sucesso.

Atendimento ao paciente, ou melhor ao cliente. Todos os clientes são importantes, pois não importa se você é técnica, enfermeira ou médico. A pessoa mais importante em um pequeno consultório ou em um grande hospital é sempre a mesma: o cliente. Em outras palavras, além de executar bem o serviço técnico, é necessário que o cliente

saia satisfeito. Não apenas com a realização do exame mas a maneira como você o executa.

Em muitos casos você pode ser o referencial para aquele cliente.

Seus pacientes não devem ser tratados apenas como mais um número, devem receber um atendimento diferenciado, sentindo-se a pessoa mais importante no seu consultório. A partir deste momento comece a tratar todos seus pacientes como clientes, pois nenhuma empresa, hospital ou consultório sobrevive sem eles:

Educação: Seja simpática, amável e cortês. Sorria sempre que possível. Chame cada cliente por seu nome.

Aparência: Procure cuidar de si. Sua imagem será lembrada positivamente

pelo cliente.

Pontualidade: Nos tempos de hoje ninguém

quer perder tempo sentado em uma sala de espera, por isso seja sempre pontual, organize-se e siga sua agenda.

Organização: Mantenha sua sala e materiais sempre organizados, isso ajudará com que seu cliente se sinta bem neste ambiente.



Célia Gomes é Técnica de EEG e atendente do SAC - MF. cella@neurovirtual.com.br

Um cliente bem atendido volta. Um cliente super bem atendido volta e trás mais clientes. Um cliente mal atendido não volta e ainda fala mal da sua empresa para outros clientes.

Marketing

Encantar para conquistar - e Fidelizar!

Você já parou para fazer um balanço de quantos pacientes você atendeu há dez anos atrás e que são seus clientes até hoje? Quantos compareceram a uma única consulta e nunca mais voltaram?

É fato que o cliente de hoje já não é mais o mesmo.

Com a chegada da globalização, junto a diversificação de produtos e serviços, o cliente tornou-se infiel, mudando muito o seu perfil. Ele não busca somente um profissional de renome, ele quer mais. Ele quer um serviço com qualidade, rápido, onde sinta-se único e exclusivo, importante, atendido por pessoas corteses e atenciosas. Em outras palavras, ele quer algo que o encante, que o leve até lá, não apenas pela sua necessidade primária, mas um desejo, um desejo por aquele diferencial que o atraiu.

Um consultório é uma empresa, uma empresa prestadora de serviço. E medir a qualidade de um serviço é algo com-

plicado, por não ser palpável. Ao contrário de um produto, que é tangível, o serviço é algo abstrato, dito como uma promessa. Você não conhece, mas o compra. Você o experimenta, no ato da compra e do consumo.

Enquanto a venda de um produto é mensurada por tangibilidade, a de um serviço é mensurada através de pessoas. E como vender – e obter sucesso – através de pessoas? Aqui está: É preciso encantar para conquistar.

Uma empresa voltada para serviço deve ter como meta estreitar seu relacionamento com o cliente de maneira que ele se sinta um parceiro. Sentindo-se um parceiro, ele se torna leal. Tornando-se leal, ele se torna fiel, e tornando-se fiel, agrega valores, do ponto de vista de cliente, indispensáveis para a vida longa de um serviço.

A empresa deve, antes de tudo, começar o encantamento pelo seu funcionário, pois é ele que vai fazer a apresentação ao mercado. Nesta fase, é ne-

cessário investir em treinamentos, onde seja possível despertar no

funcionário a importância de cada um no processo de venda de um serviço, mostrar que o mercado está em processo de transformação e o atendimento é a grande magia para o diferencial e encantamento do consumidor.

A implantação de Pesquisas de Satisfação na clínica também é muito válida e importante neste momento. Uma vez que, ouvindo seus clientes, será muito mais fácil saber onde focar e por onde seguir, superando assim suas expectativas.

Estamos vivendo um momento, onde a decisão final é do consumidor. Onde o “Bom” atendimento, deve ser hoje um “Excelente” atendimento, e o “Excelente” atendimento, deve ser o “Encantamento” do consumidor.

Encantar para conquistar – e fidelizar!



Eduardo Faria é Diretor de Marketing da MF eduardo@neurovirtual.com.br

Editorial

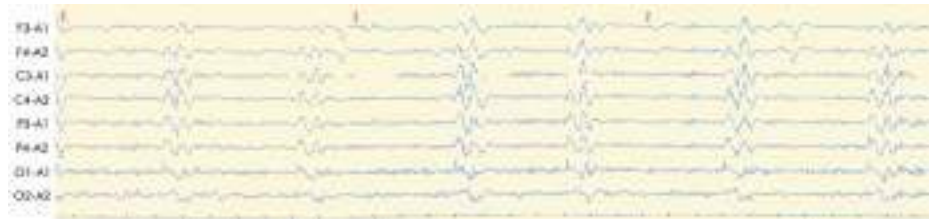
Onde o MF Informa errou

A informação na seção Caso Clínico onde consta o cargo de Sócio Honorário está incorreta. O Doutor Fernando Vasconcelos Ferreira é sócio titular da Sociedade Brasileira de Neurofisiologia Clínica.

Ocorreu erro de impressão onde houve mudança na cor de algumas páginas do Informativo como a capa que nitidamente esta em tonalidade diferente dos informativos 3 e 4.

Na seção Caso Clínico demonstramos um traçado de EEG que não foi corretamente identificado, faltando o nome dos canais.

Abaixo você pode conferir a montagem correta com a identificação dos canais.



Montagem feita através de imagens cedidas pelo Doutor Fernando Vasconcelos Ferreira

Sua Opinião

Muito bom o comentário da técnica Celia de qual deve ser o comportamento frente a um paciente que apresenta crises epiléticas durante o exame de EEG. Faltou mencionar que se deve fazer tudo o que for necessário para continuar com o exame porque é

de extrema importância observar as modificações no padrão de EEG antes, durante e após a crise, bem como anotar posteriormente as manifestações clínicas.

A técnica é a ponte de união entre o paciente e o médico, já que habitual-

mente não podemos participar de todos os exames.

Obrigada,

Dra. Alaídes Suzana F. Olmos
Curitiba - PR

Nossa equipe

Saiba mais sobre as pessoas que trabalham por você

Prezando sempre o trabalho como forma de realização pessoal, – As empresas que respeitam e valorizam seus funcionários e os profissionais que desejam continuar se desenvolvendo e crescendo -, A MF Equipamentos Médicos passa a apresentar a partir desta edição, um pouco mais de sua equipe.

Abaixo, matéria publicada na revista Info Exame nº 203 sobre Sergio Araujo Junior, webmaster de nossa empresa.

Uma alternativa encontrada pelo webmaster Sergio Araujo Junior foi já pôr em prática a base teórica que vem adquirindo nos cursos da Impacta. O ex-secundarista de 20 anos tornou coragem para encarar os cursos quando a empresa em que trabalha, a MF Equi-

pamentos – uma empresa de aparelhos de neurofisiologia -, resolveu financiar seus estudos. “Antes eu trabalhava numa produtora de sites e vim para cá montar a home page da empresa”, diz ele. Depois de terminar o site, o projeto

tornou-se mais ambicioso. Araujo prepara-se agora para criar um portal de venda de equipamentos. “À medida que vou estudando, passo a aplicar meu aprendizado no projeto da empresa”, afirma Araujo.



Sergio Araujo Junior é Webmaster - junior@neurovirtual.com.br

Contato

Envie seu artigo para ser publicado

A troca de informações é a melhor forma de atualização do conhecimento.

Já está disponível um espaço especial para o intercâmbio de valiosas informações, opiniões e casos raros apontados na área.

Gostaríamos de receber o seu apoio com artigos para serem publicados. Não deixe de participar, pois somente assim po-

deremos dar continuidade ao nosso trabalho.

Vale lembrar que este informativo é atualmente distribuído para todo o território nacional para mais de 3000 Neurofisiologistas.

Ligue grátis para: 0800 10 95 63 e converse com nosso depto de marketing. Estaremos à disposição para ajudá-lo na digitalização de textos, dados e imagens para o seu artigo.



Excelência
no atendimento.
Produtos médicos
de qualidade.
Empresa referência em produtos médicos.

MF
neurovirtual.com.br
0800 10 95 63

Classificados

Anuncie Grátis 0800 10 95 63



Assistência Técnica
Assistência especializada e suporte técnico em equipamentos de Eletroencefalografia e Neurologia Analógica e digital.
Compra e venda de equipamentos novos e usados e todos os materiais de reposição. Tel: (011) 9265-9772

VENDE-SE

Eletroencefalógrafo Analógico, 8 canais, modelo 324 master, marca Meditron - R\$ 3.500,00.

Tratar com Edilberto: (011) 9265-9772

VENDE-SE

EEG analógico GRASS de 8 canais. Em ótimo estado de conservação e acervo de peças de reposição, R\$ 5.000,00.

Renato Tel: (11) 9636-3473

VENDE-SE

E.E.G. digital (Neurotec) com mapeamento cerebral, computador com monitor 17", R\$8.000,00.

Contato: (61) 328-0228 Eber

ANUNCIE GRÁTIS Ligue: 0800 10 95 63 e-mail: junior@neurovirtual.com.br

Expediente

Diretor de Marketing: Eduardo Faria • **Design Gráfico:** Sergio Araujo Junior

Projeto Gráfico: NeuroCOMUNICAÇÃO • **Produção Gráfica:** Cipriano Ltda • **Tiragem:** 3000 exemplares.

Correspondências: NeuroVIRTUAL - Alameda Araguaia, 271 - Lj. 1 - Alphaville - Barueri - SP - Brasil - CEP 06455-000 . **Tel.:** (11) 4191 8669.

O MF Informa é uma publicação trimestral da MF. Equipamentos Médicos Ltda., sendo proibida sua reprodução. As matérias assinadas refletem o ponto de vista do autor, não tendo nenhuma associação com a política e opinião da Empresa.