

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

ALUMNA: YEYMI ELIZABETH RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ

MATERIA: NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

DOCENTE: GLADIS ADILENE HERNÁNDEZ LÓPEZ

13 DE NOVIEMBRE DE 2020

UNIDAD II

MECANISMOS DE NEGOCIACION DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES

TIENE EL OBJETIVO DE DAR ACCESO A LOS SERVICIOS DE SALUD EN SUS DIFERENTES RAMAS Y SERVICIOS.

SE

REFIERE ESPECIFICAMENTE A LA ADMINISTRACION DE SERVICIOS PUBLICOS EL CUAL INCLUYE AL SECTOR PUBLICO Y PRIVADO

SON

VARIAS INSTITUCIONES ASEGURADORAS PERO LAS PRINCIPALES SON: IMSS, ISSSTE, PEMEX, FUERZAS ARMADAS, SECRETARIA DE LA MARINA ETC.

CONSIDERACIONES COMERCIALES EN LA NEGOCIACION DE LOS SERVICIOS DE SALUD

ESTAS CUESTIONES OCUPAN UN LUGAR PROMINENTE, PERMITEN QUE EXISTAN NEGOCIACIONES EFECTIVAS.

A TRAVEZ

DE ESTOS SE PRETENDE RACIONALIZR LOS RECURSOS, ECONOMICOS Y CONTRIBUIR A QUE SE RESPETEN LOS DERECHOS DE CADA INDIVIDUO

SE

PRETENDE PROMOVER LA FORMACION PARA LA SALUD, MEDIANTE ACUERDOS COMERCIALES.

NEGOCIACION DE PRECIOS EN SERVICIOS DE SALUD

LA AMPLIACION DE LOS SERVICIOS SANITARIOS, AUMENTA EL GASTO NACIONAL EN MEDICAMENTOS Y SERVICIOS DE SALUD.

CON

DIFERENTES ESTRATEGIAS EN CUANTO A LAS NEGOCIACIONES CON LAS DIFERENTES FARMACEUTICAS PROPORCIONAN MULTIPLES BENEFICIOS.

SE

LOGRAN ELEMENTOS, TANGIBLES E INTANGIBLES MEDIANTE NEGOCIACIONES EN BASE A LAS NECESIDADES DE LA POBLACION.