



**NOMBRE DEL ALUMNO: Ton Hernández Rosendo**

**NOMBRE DEL TRABAJO: Super nota**

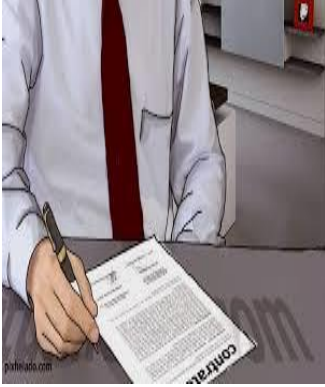
**MATERIA: NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD**

**GRADO: cuarto cuatrimestre**

TAPACHULA CHIAPAS A 19 DE MARZO DEL 2022

## ANÁLISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD

La presente Norma Oficial Mexicana es de observancia general y obligatoria en el territorio nacional para las personas físicas o morales que proporcionen servicios de atención médica cuyo cobro se realice directamente al consumidor o demandante del servicio.



## CONTRATOS DE ADHESIÓN

- a) El prestador del servicio debe celebrar un contrato de adhesión con el consumidor o demandante del servicio por la prestación del mismo.
- b) El contrato de adhesión debe estar registrado ante la Procuraduría y debe contener, al menos, la siguiente información:

1. Nombre o razón social y Registro Federal de Contribuyentes del prestador del servicio.
2. Nombre, domicilio y teléfono del consumidor o demandante del servicio.
3. Objeto del contrato.
4. Precio, en el caso de paquetes de servicios, y de servicios auxiliares de diagnóstico y tratamiento para usuarios externos.



## UNIDAD IV

### TALLERES DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD DINÁMICA DE GRUPOS

Por lo tanto, en el área de la salud también se van a encontrar las diferentes características que componen el arte de la negociación. En las empresas de salud se encuentran múltiples zonas donde se presentan negociaciones, no solo a nivel de la alta gerencia.

Los componentes y las características de una negociación se encuentran incluidos en las relaciones de las personas en todos los servicios de un hospital – públicos y privados - en todas las oficinas de entidades prestadoras de salud.

### TODOS SOMOS NEGOCIADORES EN SALUD

Evidentemente, para llegar a un desenlace así, todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer y comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro. En suma, conocerse a sí mismo y después al otro constituye la esencia misma de toda negociación exitosa.

Antes de iniciar toda negociación en salud es necesario comprender las posiciones de ambas partes, pero también sus verdaderas necesidades y deseos.



