

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

CUADRO SINOPTICO

ALUMNO (A)

YARITZI VILLARREAL VAZQUEZ

DOCENTE

MONICA ELIZABETH CULEBRO GOMEZ

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMAS
DE LA SALUD**

CUATRIMESTRE IV

NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALUD

Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores.

La forma en que se asigna al prestador del servicio de salud el dinero proveniente del gobierno

Certifican los planes que participan y proporcionan información para ayudar a los consumidores a entender sus opciones

- El pago por servicio
- El salario
- El pago per cápita

Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud

Produce soluciones viables para gestionar los recursos

Existen cinco tipos

- Evitador
- Complaciente
- Competitivo
- Colaborativo
- Comprometido

Las organizaciones deben gestionar el conflicto y negociar en busca de un verdadero acuerdo sobre asuntos importantes.

Negociación de precios en servicios de salud

La negociación se clasifica atendiendo a las circunstancias y al objetivo que persigue el negociador en cada negociación.

intercambio de información y compromisos

- Negociación inmediata
- Negociación progresiva
- Negociación situacional

Segmentación de mercados en servicios de salud

Proceso mediante el cual identificamos las necesidades de los diferentes grupos poblacionales

coexistencia de subsistemas con distintas modalidades de financiamiento, afiliación y provisión

- Comportamiento
- Ubicación
- Demografía
- Psicografía