



# Mi Universidad

## mapa conceptual

*Stephanie de Jesús González Morales*

*Unidad II y III*

*Segundo parcial*

*Negociación en organización de salud*

*Mónica Elizabeth Culebro Gómez*

*Maestría en Administración de sistemas en salud*

*Cuarto cuatrimestre*

*12/11/2022*

## Unidad II

Consideraciones comerciales

Son

Implicaciones comerciales que van más allá de lo que se hace en la institución.

Es decir

Acuerdos y tratados comerciales

Es importante comprender estas consideraciones para estar conscientes de lo que afectará al sistema sanitario.

Mecanismos de negociación

Es

La forma en que el prestador del servicio recibe el apoyo económico.

Los que dan este dinero son las instituciones que aseguran y pagan los servicios de salud.

Negociación de precios en servicios de salud

Trata de

Negociar los precios de los medicamentos

Se encarga

“La comisión coordinadora para la negociación de precios medicamentos y otros insumos para la salud”

## Unidad III

Segmentación de mercados y negociación

Los segmentos tienen sus propias reglas y varían según las funciones de prestación de servicios.

Pueden establecerse cuatro grupos según su segmentación.

Ofrece una cobertura de aseguramiento en salud

