



**Mi Universidad**

## **cuadro sinóptico**

**Nombre del Alumno:** Cirenía Guadalupe Mijares Cristiani

**Docente:** Mtra. Mónica Elizabeth Culebro Gómez.

**Nombre del tema:** Negociación en organizaciones de salud

**Nombre de la Materia:** Negociación en organizaciones de salud

**Nombre de la Licenciatura:** Maestría En Administración En  
Sistemas De La Salud

**Cuatrimestre:** cuarto Cuatrimestre



# negociación en organizaciones de salud

## Esquemas de contratación en servicios de salud

Los requerimientos de salud pública en nuestro país son cubiertos por diferentes entidades que ofrecen diversos servicios y apoyo a la población.

Los Institutos Nacionales de Salud (INS) son un pilar en la estructura del sistema.

La fórmula legal de INSABI para relacionarse con los gobiernos de las entidades federativas es a través de Acuerdos de Coordinación, dirigidos a garantizar la prestación gratuita de servicios de salud, medicamentos y demás insumos asociados a las personas sin seguridad social

## Comparativos de manuales de facturación de la Seguridad Social

En mexicano, el sector público incluye dos subsectores.  
\*instituciones se financian con contribuciones sociales tripartitas  
\* Otro es el subsector para la protección social de la salud, que se financia esencialmente a través de contribuciones del gobierno federal y de los gobiernos estatales

El INSABI, como principal elemento de este subsector, opera fundamentalmente con la infraestructura y los recursos humanos y materiales de la SS y de los Sistemas Estatales de Salud (Sesa).

Esta dicotomía público/privado se manifiesta en todo el mundo, de modo que nos encontramos con dos tipos de modelos básicos en cuanto a la distribución público/privado de la atención de la población en materia de salud.

## Análisis de contratos en servicios de salud

Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos.

El consentimiento puede ser expreso o tácito. objeto de los contratos:  
I.La cosa que el obligado debe dar.  
II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

## Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

Negociar es un acuerdo obtenido a través de una prestación recíproca que da satisfacción a ambas partes; es una solución que respeta los intereses

para una negociación exitosa. Se necesitan algunas cualidades accesibles para la mayoría de las personas: respeto, capacidad de escucha, buen sentido de la observación, algunas aptitudes en comunicación, una pizca de sabiduría y un poco de humor

negociar en salud es un mecanismo de comunicación que consiste en conocer los deseos de la otra parte y en satisfacer los propios.  
\* Sus elementos básicos son: la información, el poder y el tiempo.

## Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/fe631ee4aa3a3e73d96e97f455931e89.pdf>