



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>