

NOMBRE DEL ALUMNO: IDALIA MARGARITA CRUZ LÓPEZ CUADRO SINÓPTICO

NOMBRE DEL TEMA: CONTINUACIÓN UNIDAD III Y UNIDAD IV.

**PARCIAL: 4** 

NOMBRE DE LA MATERIA: NEGOCIACIÓN EN ORGANIZACIONES DE SALD

NOMBRE DEL PROFESOR: MÓNICA ELIZABETH CULEBRO GÓMEZ

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

**CUATRIMESTRE: 4** 



3.2 Esquemas de contratación en servicios de salud Los organismos que proporcionan servicios y atención medica en méxico se nutren de los resultados de los INS

- investigación
- formación
- atención

La pr<mark>imer instituci</mark>ón en convertirse en INS fue el hospital infantil de méxico "Federico Gomez" Actualmente existen 13 institutos nacionales de salud

Sistema de salud de méxico

- centro regionales
- hospitales federales de referencia
- hospitales regionales de alta especialidad

En conj<mark>unto con las INS</mark> confor<mark>man la red de servici</mark>os de salud d<mark>e alta especialidad</mark>

En l<mark>a</mark> act<mark>ualidad e</mark>n mé<mark>xico</mark> Se tr<mark>abaja para</mark>
cons<mark>truir un sistem</mark>a
de salud para el
bienestar

## Garantizar:

 extensión progresiva, cuantitativa y cualitativa Para <mark>la atención inte</mark>gral y gra<mark>tuita a las pers</mark>onas sin s<mark>eguridad social</mark>

Deb<mark>ido a las</mark> insuficiencias del <mark>SP</mark> Par a atender esta situación de transformación se crea el

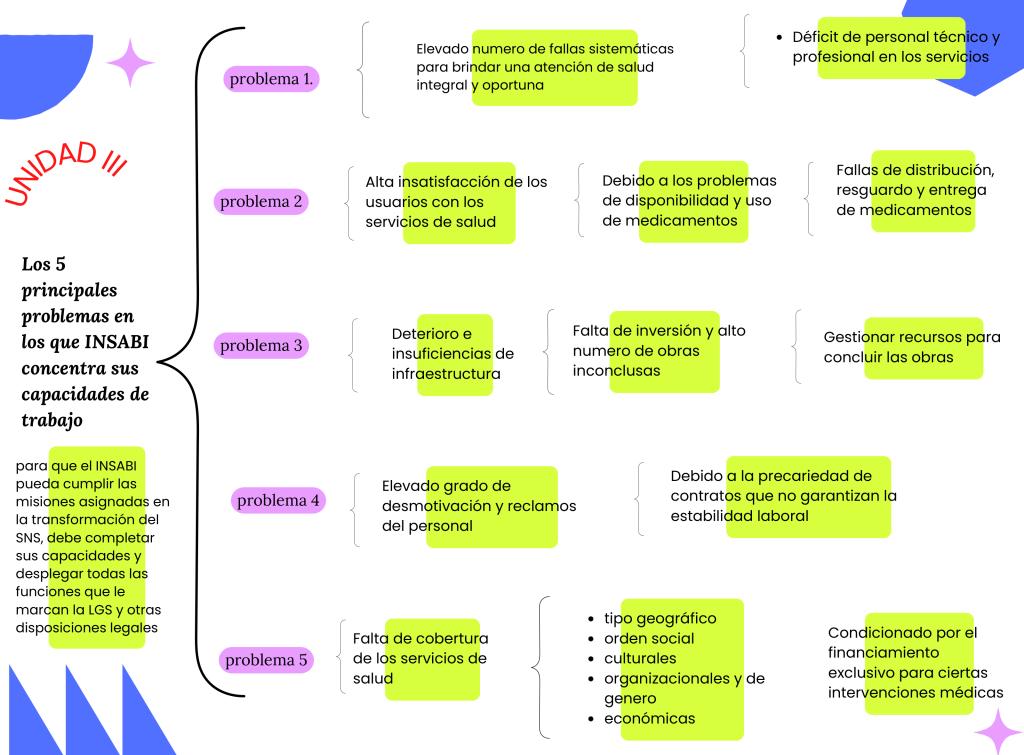
INSABI

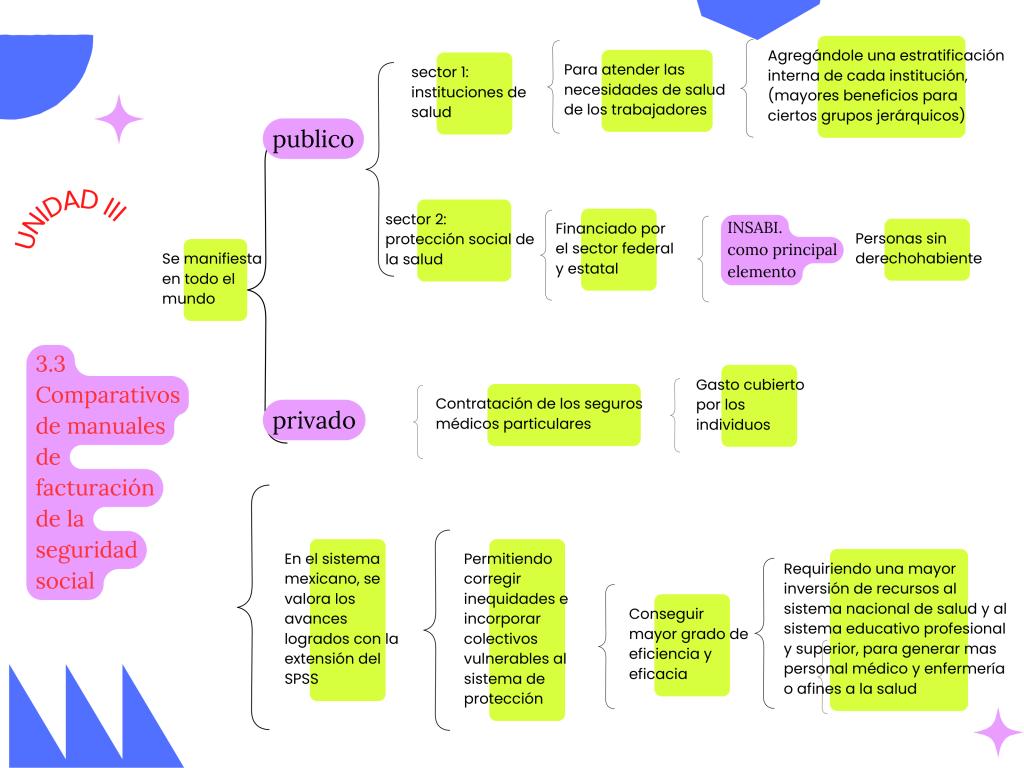
## Misión:

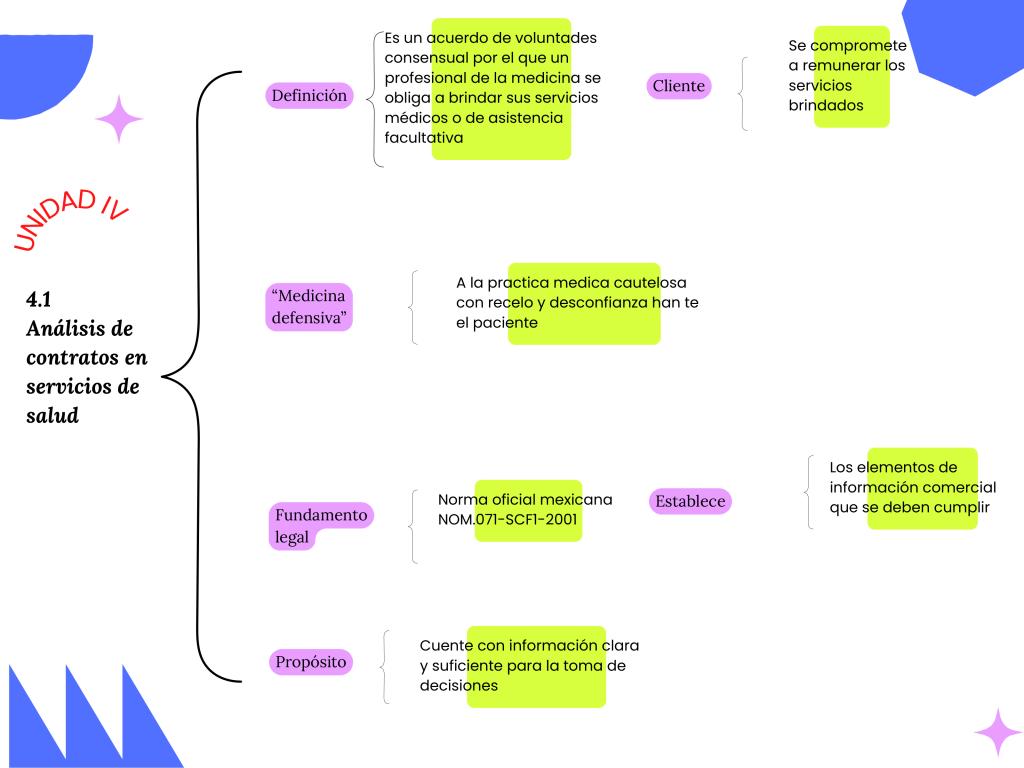
 proveer la prestación gratuita de servicios de salud, medicamentos y demás servicios a las personas sin seguridad social

## visi<mark>ón:</mark>

 sistema nacional de salud universal y equitativo







## SUDAD IL

4.2
Talleres de
negociación
de servicios
de salud
dinámica de
grupos

Negociador en salud Reco<mark>noce y comprende sus propias necesidad</mark>es y obj<mark>etivos</mark>

Negociación exitosa

- respeto
- cap<mark>acidad de escuchar</mark>
- buen sentido de la observación
- apti<mark>tudes en comunicació</mark>n
- sabiduría
- humor

Negociar en salud Un mecanismo de comunicación que consiste en conocer los deseos de la otra parte y satisfacer los propósitos

Elementos

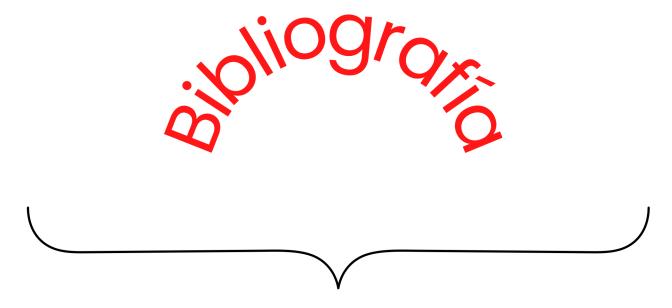
- información
- poder
- tiempo

Antes de negociar

- comprender las posiciones de ambas partes
- necesidades y deseos

Conciliación de intereses

Puede llegar a un punto entre ambas partes cuando estas no seden (ganar-perder)



- antología UDS negociación en organizaciones de salud. pag. 70-10
- www.apps.buap.mx/ojs3/index.php/dike/article/view/902/1814

Gracias