



PASIÓN POR EDUCAR

ZAYRA CRISTELL GONZALEZ OCAÑA

MATERIA:

NEGOCIACION EN ORGANIZACIONES DE SALUD

ACTIVIDAD:

CUADRO SINOPTICO

BAJO LA DIRECCION DE EL:

LIC. MÓNICA ELIZABET CULEBRO GÓMEZ

UNIDAD III Y IV

3.2. ESQUEMAS DE CONTRATACIÓN EN SERVICIOS DE SALUD

Los Institutos Nacionales de Salud (INS) son un pilar en la estructura del sistema. El cuidado de la salud va más allá de los chequeos periódicos y las visitas al médico.

Los organismos que proporcionan servicios y atención médica en México se nutren de los resultados que ofrecen los INS, que en la actualidad forman una red de apoyo vital para la nación y de gran beneficio para el resto del mundo.

3.3. COMPARATIVOS DE MANUALES DE FACTURACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Los servicios de salud ofrecidos por estas instituciones presentan diferencias importantes en calidad y amplitud de cobertura. A esta segmentación interinstitucional tiende a agregarse una estratificación interna de cada institución, con mayores beneficios para ciertos grupos jerarquizados de trabajadores

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).

UNIDAD IV 4.1. ANÁLISIS DE CONTRATOS EN SERVICIOS DE SALUD

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

En el caso de los contratos legales en servicios médicos, el consentimiento se manifiesta mediante la FIRMA, es decir, es EXPRESO.



4.2. 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

Evidentemente, para llegar a un desenlace así, todo negociador en salud debe en primer lugar reconocer, comprender sus propias necesidades y objetivos, luego los del otro. En suma, conocerse a sí mismo y después al otro constituye la esencia misma de toda negociación exitosa.

4. .2. TALLERES DE NEGOCIACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD DINÁMICA DE GRUPOS

Para estar en negociación una de las dos partes debe estar en posesión de lo que la otra desea. En el fondo, 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.