



Mi Universidad

MAPA CONCENTUAL

Nombre del Alumno: *Sahira Hioselin Martinez Ortiz*

Nombre de tema: UNIDAD II 2.1. Mecanismos de negociación de las redes de servicios desde los aseguradores. 2.2. Consideraciones comerciales en la negociación de los servicios de salud 2.3. Negociación de precios en servicios de salud UNIDAD III 3.1. Segmentación de mercados en servicios de salud y negociación de cada segmento (Prepagas, EPS, ARS).

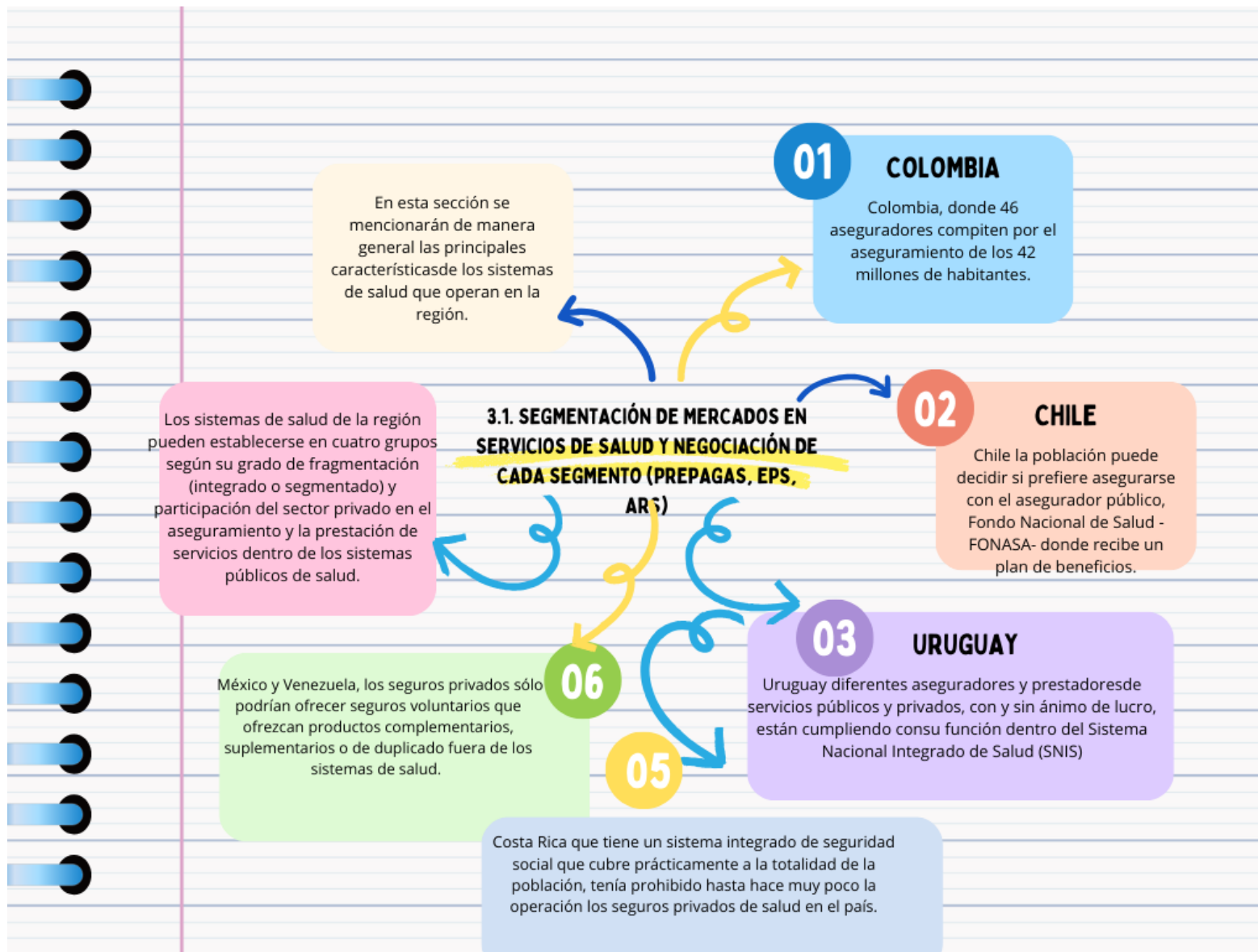
Parcial: *Primer parcial.*

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

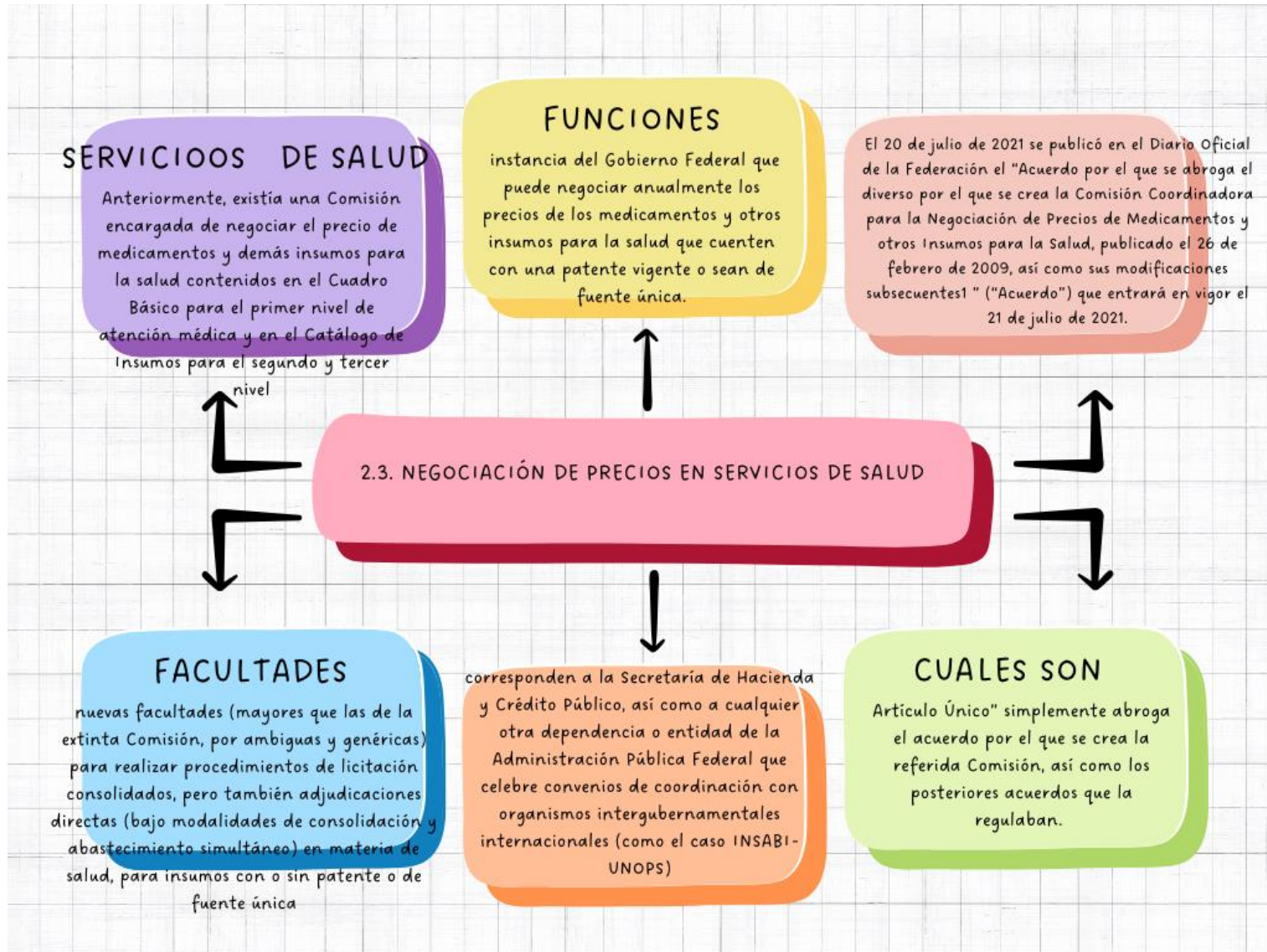
Nombre de la Licenciatura: *Maestría en Administración en sistemas de salud.*

Cuatrimestre: *Cuarto cuatrimestre.*

MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.



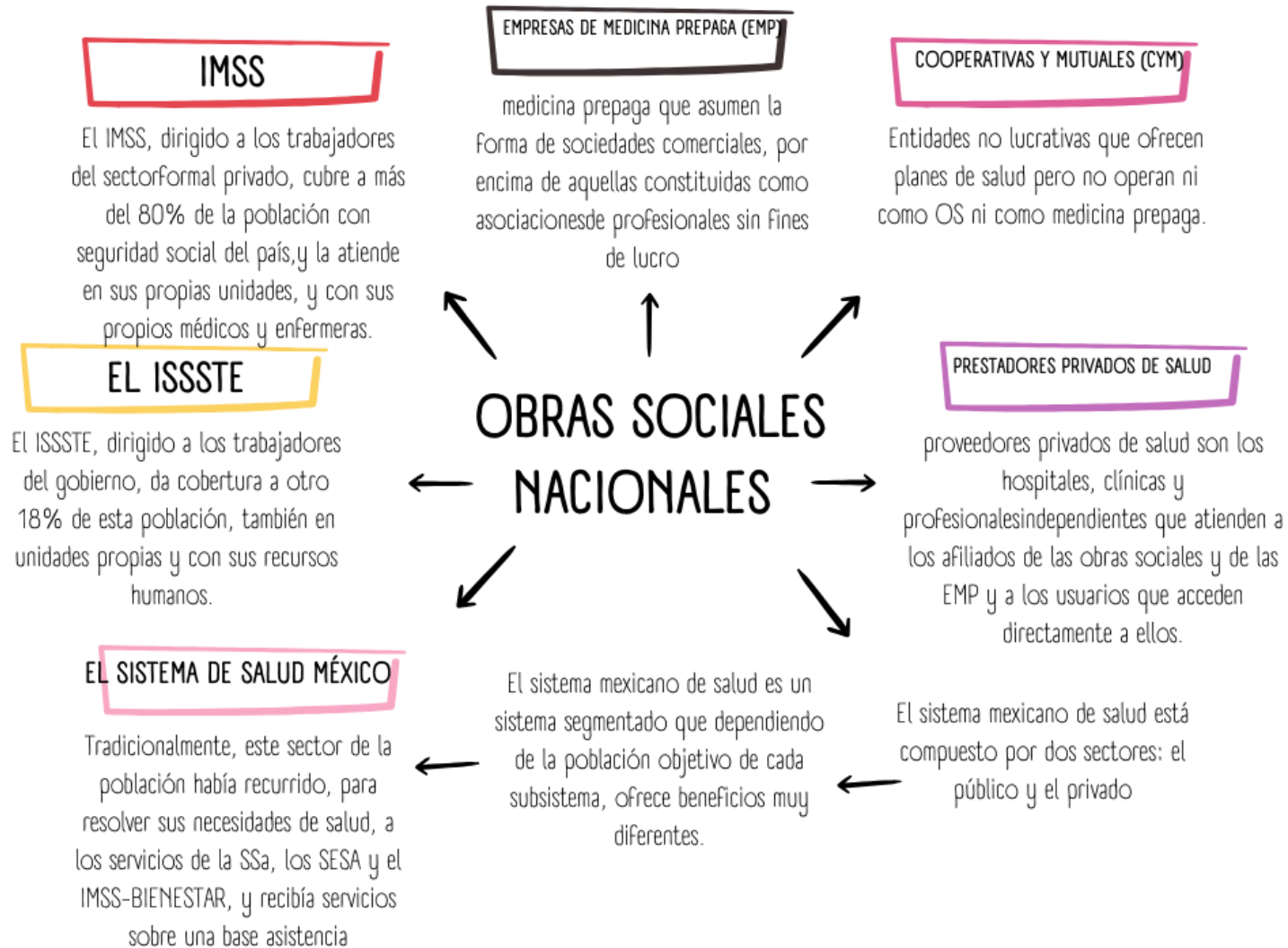
MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.



MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.



MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.



MECANISMOS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REDES DE SERVICIOS DESDE LOS ASEGURADORES.

1. "El éxito no es la clave de la felicidad. La felicidad es la clave del éxito.
2. "La motivación es lo que te hace comenzar. O un buen inicio.