



Nombre del Alumno: Aguilar López Yovani Leticia

Nombre del tema: unidad III Y IV

Parcial: segundo

Nombre de la Materia: negociación organizaciones de salud

Nombre del profesor: Mónica Elizabeth Culebró

Nombre de la Licenciatura: Maestría en administración en sistemas de salud

Cuatrimestre: 4° cuatrimestre

Guadalupe Grijalva a 20 de septiembre de 2023.

introducción

En este apartado aprenderemos y conoceremos el origen de contratación del servicio de salud, seleccionar y contratar de manera eficaz. Un personal eficaz es aquel que puede presentar el factor mas importante en el rendimiento en cuanto a la atención de salud.

UNIDAD III

Esquemas de contratación en sistemas de salud

Este esquema de contratación se una aplicados a los profesionales independientes o prestadores de servicio.

Tipos de esquema

- Asalariados
- Asimilados a salario
- Cotización mixta
- Honorarios

Tipos de contratos

- Por tiempo indeterminado
- Por obra o tiempo determinado
- Para capacitación inicial
- Con periodo de prueba

UNIDAD III

COMPARATIVOS MANUALES DE FACTURACION DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Instrumentos que involucran a todo un grupo o sector de actividad de una rama en específico

Son herramientas utilizadas para estudiar y proponer ideas de una forma lógica y organizada.

Diferencias

las facturas manuales son un documento impreso con carácter tributario que refleja impuestos por la compra y venta de productos y servicios, se usa como comprobante de una operación.

La factura electrónica requiere una firma electrónica y es mas económica, reduciendo gran parte de los gastos de proceso de facturación

Beneficios

Ambos tipos de facturación no pueden considerarse parecidos, siendo los procesos de su creación y emisión totalmente distintos. Mientras que la tradicional utiliza la impresión para emitirse y la electrónica utiliza un proceso mas complejo que asegura su autenticidad su correcta difusión.

UNIDAD IV

Análisis de contratos en servicios de salud

Convenios que producen o transfieren las obligaciones o derechos

Contrato no valido

- Por incapacidad legal por las dos partes o una de ellas
- Por vicios del consentimiento
- Por su objeto, o su motivo sea ilícito
- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que se establece la ley

Elementos

- Consentimiento
- Objeto que pueda ser materia del contrato

- Expreso
- Tácito

Objetivo de los contratos

- La cosa que el obligado debe dar
- El echo que el obligado debe o no debe hacer

Deben tener

Clausulas y declaraciones

UNIDAD IV

Talleres de negociación de servicios de salud dinámica de grupos

El participante aprenderá estrategias basadas en el compromiso y motivación de sus colaboradores. Aplicando la negociación como parte fundamental de la vida laboral.

Estas permiten que dos o mas partes lleguen a un acuerdo

Características del negociador

- Empatizar
- Paciencia
- Resolutivo
- Firmeza
- Capacidad de observación
- Creatividad

Formas de aprendizaje

- Tener una estrategia
- Conocer el punto de partida
- Negociar el proceso antes del producto
- Se un oyente activo
- Siempre ten un plan b
- Se flexible
- Evita el contragolpe

Faces

- Percepción
- Discrepancia
- Conflicto
- Concesiones
- Acuerdo
- cumplimiento

Etapas

- Preparación
- Discusión
- Señales
- Propuestas
- Intercambio
- Cierre
- acuerdo

conclusión

Cabe mencionar que para tener una mejor respuesta de los trabajadores, existen una serie de procesos los cuales tendrán que aprobar o bien realizar pruebas con éxito para garantizar un buen equipo de trabajo y desempeñar con éxito el rol que nos corresponde de acuerdo a nuestra capacidad laboral.

Bibliografía

Libro negociación en organizaciones de salud/ maestría en administración en servicios de salud/ cuatrimestre septiembre- diciembre