



Nombre del Alumno: Aguilar López Yovani Leticia

Nombre del tema: unidad II: mecanismo de negociación de las redes de servicio desde los aseguradores

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 16 de septiembre de 2023.

Introducción

Un mecanismo de negociación es un proceso de aprendizaje preventivo y educativo, que invita al reconocimiento de los sentimientos propios y ajenos, que genera la necesidad de aprender nuevas formas de comunicación y al mismo tiempo un intercambio de necesidades ante cualquier eventualidad en el riesgo de la sociedad.

Unidad II: MECANISMO DE NEGOCIACION DE LAS REDES DE SERVICIOS DE LOS ASEGURADORES

Forma en la que se asigna al prestador del servicio de salud el dinero proveniente del gobierno

Tipo de contrato entre dos o mas actores, pacientes, prestadores y pagadores

Estos crean incentivos específicos para la prestación medica y minimiza el riesgo de que se manifieste una conducta oportunistas

Actores afectados

Tipos de contratos

principal

Agente

- Infraestructura sanitaria
- Los profecionales de salud
- Los pacientes y los aseguradores/ pagadores
- Los pagadores primarios

2.2 CONSIDERACIONES COMERCIALES EN LA NEGOCIACION DE LOS SERVICIOS DE SALUD.

Se propone ayudar a los que quieren mejorar la salud de la sociedad, principalmente en los lugares mas rezagados.

Cuestiones claves, que hacen a la esencia misma de la empresa, su razón de ser, su visión a largo plazo.

Elementos

- Alternativas
- Criterios
- Relación
- Compromisos
- Comunicación
- Origen del método de negociación

evidencias

- Medición de flujo comerciales en el sector salud
- Debe servir principalmente para determinar si el comercio contribuye a mayores o menores índices de salud
- Respuestas políticas destinadas a mitigar los efectos negativos del comercio sobre la salud.

2.3 NEGOCIACION DE PRECIOS EN LOS SERVICIOS DE SALUD.

La necesidad de garantizar las mejores condiciones de compra, aumentar la disponibilidad y el acceso de medicamentos y demás insumo de salud.

objetivo

Negociar el precio de medicamentos y demás insumos de salud contenidos en el cuadro básico para primer nivel de atención medica y en el catalogo de insumos para el segundo y tercer nivel, que cuenten con una patente vigente o de fuente única.

Funciones

- Ser la única instancia de gobierno federal que pueda negociar anualmente los precios de los medicamentos
- Determinar el universo de los medicamentos y demás insumos de salud sujetos a negociación
- Instrumentar estrategias de negociación y de adquisición que coadyuven a hacer mas eficiente la compra publica.

UNIDAD III: SEGMENTACION DE MERCADOS EN SERVICIOS DE SALUD Y NEGOCIACION DE CADA SEGMENTO(PREPAGAS, EPS, ARS).

Proceso de diferenciación del mercado total, en un cierto numero de subgrupos o segmentos uniformes obtenidos mediante procedimientos estadísticos, los segmentos deben ser homogéneos en todos sus aspectos significativos, presentando características y necesidades semejantes y debe diferenciarse mediante hábitos, necesidades y gustos de sus componentes

Importancia

- Comprender el comportamiento
- Determinar requerimientos de servicio
- Mejorar la identificación de necesidades

proceso

- Conocer las necesidades de la población
- Crear un servicio en específico
- Producir una variedad distinta del mismo servicio para cada mercado

Bases

- Usuario final: los usuarios que se piensa
- Necesidades de los usuarios
- Ubicación geográfica

Segmentación geográfica: * región

- Tamaño de la ciudad
- Zona urbana-rural

Segmentación demográfica: *edad

Sexo
Ingresos
Educación

Segmentación psicograficas: * clase social

Estilo de vida

Normatividad

- Los niveles de atención
- El perfil epidemiológico
- Estándares de calidad

Conclusión

Las negociaciones encaminadas a mejorar la salud se encuentran entre las más complejas de cualquier sector, esta complejidad plantea retos, así como oportunidades significativas para los que tratan de influir en estas decisiones.

Bibliografía

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