

Negocjacje w służbie zdrowia

Wstęp

Rozdział 1

Charakterystyka negocjacji

- 1.1. Pojęcie i przyczyny negocjacji
- 1.2. Style negocjacji
- 1.3. Sposób prowadzenia negocjacji
- 1.4. Cechy negocjatora
- 1.5. Etapy negocjacji
 - 1.5.1. Przygotowanie , ustalenie reguł postępowania .
 - 1.5.2. Sterowanie przebiegiem negocjacji
 - 1.5.3. Zakończenie negocjacji, perspektywy na przyszłość
- 1.6. Warunki udanych negocjacji
- 1.7. Manipulacje i chwyt w negocjowaniu
- 1.8. Trudny partner
- 1.9. Zasady poprawnego komunikowania się w trakcie negocjacji

Rozdział 2.

Przeobrażenia w służbie zdrowia.

- 2.1. Historia powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych
 - 2.1.1. Polskie Kasy Chorych okresu międzywojennego
 - 2.1.2. Projekty reform systemu ochrony zdrowia w latach 90-tych
 - 2.1.3. Narodowy Fundusz Ochrony Zdrowia
- 2.2. Podstawy tworzenia rynku świadczeń zdrowotnych
- 2.3. Elementy rynku świadczeń zdrowotnych
- 2.4. Zasady funkcjonowania rynku świadczeń zdrowotnych
 - 2.4.1. Instytucje i finansowanie
 - 2.4.2. Publiczny sektor ochrony zdrowia w warunkach gospodarki rynkowej

Rozdział 3.

Specyfika negocjacji w służbie zdrowia

- 3.1. Kontraktowanie usług medycznych
 - 3.1.1. System finansowania świadczeń zdrowotnych.
- 3.2. Mechanizmy płatności za usługi zdrowotne

- 3.2.1. Zalety i wady mechanizmu opłat
- 3.3. Procedura przetargowa-konkurs ofert.
 - 3.3.1. System procedur zabiegowych
 - 3.3.2. Ocena efektywności nowego systemu finansowania
- 3.4. Skutki ekonomiczne dla świadczeniodawców
- 3.5. Kontraktowanie usług medycznych na 2003r.

Zakończenie

Bibliografia

Spis tablic

Spis rysunków

Załączniki