

## Control de lectura

<b>Título de la actividad</b>	¿Cómo negociar con personas obstinadas?
<b>Descripción</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Realice la lectura sobre cómo negociar con personas obstinadas sobre la importancia de la negociación en el campo de la auditoría médica.</li><li>2. Reflexione a partir de los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las barreras que se pueden presentar durante una negociación? ¿Cuáles son las estrategias para negociar y cuáles utilizaría específicamente en las conciliaciones de cuentas medicas? ¿Por qué es importante saber negociar en el campo de la auditoría de cuentas medicas?</li><li>3. Luego socialice sus reflexiones en el encuentro sincrónico.</li></ol>
<b>Documento:</b> <a href="#"><u>Estrategia para negociar con personas obstinadas</u></a> Alexis Codina	