

Control de lectura

Título de la actividad	¿Cómo negociar con personas obstinadas?
Descripción	<ol style="list-style-type: none">1. Realice la lectura sobre cómo negociar con personas obstinadas sobre la importancia de la negociación en el campo de la auditoría médica.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?3. Luego socialice sus reflexiones en el encuentro sincrónico.
Documento: <u>Estrategia para negociar con personas obstinadas</u> Alexis Codina	