

Data: 28 e 29 de novembro de 2016

Horário: das 9h às 18h

Local: UNIDAS Nacional - Alameda Santos, 1000 - 8º andar - São Paulo / SP

Ministrado pelo Dr. Natanael Dantas

OBJETIVO

Preparar profissionais de negociação no mercado de saúde para atuação com consciência de seu papel e sua importância enquanto agentes do processo negocial.

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas presenciais, com apresentação oral.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO (carga horária: 16 horas)

- Apresentar noções de negociação em geral; - Explorar o processo de negociação em seus aspectos subjetivos e formais;
- Identificar o mercado de saúde, seus atores e as forças que nele atuam;
- Apresentar o mercado de saúde, seus atores e as forças que nele atuam;
- Avaliar vantagens e dificuldades na negociação multilateral;
- Identificar vantagens e dificuldades na negociação com paralisação dos serviços;
- Esclarecer a participação da ANS, do Poder Judiciário, Ministério Público, PROCON e CADE no processo de negociação dos serviços de saúde.

MINICURRÍCULO

Dr. Natanael Dantas Advogado, mestre em Direito Ambiental pela UEA/AM, especialista em Autogestão em Saúde pela ENSP/FIOCRUZ/RJ, Gestão de Sistemas de Saúde pela FEPAR/PR e em Administração dos Serviços de Saúde pela UNAERP/SP, é membro do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito - CONPEDI e também do Centro e Estudos em Direito Ambiental da Amazônia - CEDAM, professor na Pós-Graduação das Faculdades Borges de Mendonça (SC) e, autor e palestrante nos temas de negociação dos serviços da saúde, custos assistenciais na saúde, formas de pagamento dos serviços de saúde, modelos assistenciais na saúde e gestão de serviços de saúde.

PÚBLICO-ALVO

Profissionais que atuam em processos negociais no mercado de saúde .

[Informações e Inscrições](#)

Fonte: [UNIDAS](#), acessado em 23.11.2016