

Rúbrica del Certificado en Negociación

Evidencia

| Criterios de evaluación | Nivel de desempeño | | | % |
|--|---|---|--|----|
| | Altamente competente 100%-86% | Competente 85%-70% | Aún sin desarrollar la competencia 69%-0% | |
| 1. Línea del tiempo que abarca desde la fecha de origen de los conflictos hasta el 2021. | 20-17 | 16-14 | 13-0 | 20 |
| | El alumno identifica 15 o más eventos importantes desde la fecha del inicio del conflicto entre los países hasta la fecha. La información que presenta contiene lo siguiente: Fecha del evento, protagonistas principales del conflicto (por ejemplo, presidentes, secretarios de relaciones exteriores, entre otros), descripción corta del conflicto. | El alumno identifica 10 eventos importantes desde la fecha del inicio del conflicto entre los países hasta la fecha. La información que presenta contiene lo siguiente: Fecha del evento, protagonistas principales del conflicto (por ejemplo, presidentes, secretarios de relaciones exteriores, entre otros), descripción corta del conflicto. | El alumno identifica 5 o menos eventos importantes desde la fecha del inicio del conflicto entre los países hasta la fecha. La información que presenta contiene lo siguiente: Fecha del evento, protagonistas principales del conflicto (por ejemplo, presidentes, secretarios de relaciones exteriores, entre otros), descripción corta del conflicto. | |
| 2. Identifica y desarrolla los puntos importantes de la ética de negociación de cada uno de los países. | 20-17 | 16-14 | 13-0 | 20 |
| | El alumno identifica 10 o más puntos relevantes de la ética de la negociación en cada uno de los países, y utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 8 puntos relevantes de la ética de la negociación en cada uno de los países. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 4 o menos puntos relevantes de la ética de la negociación en cada uno de los países. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | |
| 3. Identifica y desarrolla por lo menos 20 aspectos del estilo de negociación que aplican los países involucrados en el conflicto. | 20-17 | 16-14 | 13-0 | 20 |
| | El alumno identifica 20 o más puntos relevantes del estilo de negociación de cada uno de los países. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 15 puntos relevantes del estilo de negociación de cada uno de los países. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 8 o menos puntos relevantes del estilo de negociación de cada uno de los países. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | |

| | | | | |
|---|---|--|---|-------------|
| 4. Desarrolla una estrategia de negociación, de acuerdo con el contenido de la semana 8, en la cual busques cerrar el acuerdo de negociación a favor de ambas partes. | 20-17 | 16-14 | 13-0 | 20 |
| | El alumno identifica 10 o más puntos relevantes para el cierre de una negociación exitosa. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 5 puntos relevantes para el cierre de una negociación exitosa. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | El alumno identifica 2 o menos puntos relevantes para el cierre de una negociación exitosa. Asimismo, utiliza los conceptos vistos en clase, apegándose a las definiciones del contenido. | |
| 5. Realiza una conclusión personal desde tu perspectiva sobre lo que es más importante al momento de realizar una negociación. | 20-17 | 16-14 | 13-0 | 20 |
| | La conclusión personal profundiza en los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> • El proceso antes de la negociación. • Desarrolla el conflicto y habla sobre la preparación al momento de la negociación. • Desarrolla la ética al momento de la negociación. • Utiliza por lo menos tres conceptos del decálogo de la negociación. • Propone una estrategia para un cierre exitoso de la negociación. | La conclusión personal profundiza en los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> • El proceso antes de la negociación. • Desarrolla el conflicto y habla sobre la preparación al momento de la negociación. • Desarrolla la ética al momento de la negociación. • Utiliza por lo menos dos conceptos del decálogo de la negociación. • Propone una estrategia para un cierre exitoso de la negociación. | La conclusión personal profundiza en los siguientes puntos: <ul style="list-style-type: none"> • El proceso antes de la negociación. • No desarrolla el conflicto y habla sobre la preparación al momento de la negociación. • No desarrolla la ética al momento de la negociación. • No utiliza ningún concepto del decálogo de la negociación. • No propone una estrategia para un cierre exitoso de la negociación. | |
| TOTAL | | | | 100% |