

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%