**Rúbrica Evidencia 1**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Criterios de evaluación | Descriptores | | | | | | |
|  | **Excelente** | **Sobresaliente** | **Aceptable** | **Suficiente** | **Insuficiente** | **No evaluable**  **Menos de 50** | **Puntos totales**  **100**  **(Suma de criterios de evaluación)** |
| 1. Evalúa el proceso y el resultado de la negociación expuesta en el caso. | **Equivalencia: 35 puntos** | **Equivalencia: 30 puntos** | **Equivalencia: 25 puntos** | **Equivalencia: 20 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** |  | **35** |
| 1. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el proceso.  2. Argumenta con claridad y precisión por qué lo considera así.  3. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el resultado.  4. Argumenta, con claridad y precisión, por qué lo considera así. | 1. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el proceso.  2. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así.  3. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el resultado.  4. Argumenta, con claridad y precisión, por qué lo considera así. | 1. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el proceso.  2. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así.  3. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el resultado.  4. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así. | 1. No expresa si fue adecuado o no fue adecuado el proceso.  2. No presenta argumento claros ni precisos para explicar por qué lo considera así.  3. Expresa si fue adecuado o no fue adecuado el resultado.  4. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así. | 1. No expresa si fue adecuado o no fue adecuado el proceso.  2. No argumenta con claridad y precisión por qué lo considera así.  3. No expresa si fue adecuado o no fue adecuado el resultado.  4. No argumenta, con claridad y precisión, por qué lo considera así. |  |
| 2. Presenta su propuesta de mejora a la negociación. | **Equivalencia:35 puntos** | **Equivalencia: 30 puntos** | **Equivalencia: 25 puntos** | **Equivalencia: 20 puntos** | **Equivalencia:  15 puntos** | **Equivalencia: 0 puntos** | **35** |
| 1. Define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. Explica con claridad la conveniencia de utilizarlos.  3. Considera todas las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo | 1. Define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. Explica con claridad la conveniencia de utilizarlos.  3. Considera la mayoría de las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo | 1. Define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. Explica, aunque le falta claridad, la conveniencia de utilizarlos.  3. Considera la mayoría de las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo | 1. Define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. Explica, aunque le falta claridad, la conveniencia de utilizarlos.  3. Considera algunas de las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo | 1. Define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. Explica, aunque le falta claridad, la conveniencia de utilizarlos.  3. Considera muy pocas de las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo | 1. No define qué estrategias, modelos, tácticas, consejos, etc., pudieron emplearse.  2. No explica con claridad la conveniencia de utilizarlos.  3. No considera ninguna de las fases de la negociación:   1. Preparación 2. Desarrollo de la relación 3. Recopilación de información 4. Utilización de información 5. Ofrecimiento 6. Cierre acuerdo 7. Instrumentación acuerdo |
| 3. Sintetiza los aprendizajes prácticos más relevantes, obtenidos en el curso y explica su utilidad. | **Equivalencia: 30 puntos** | **Equivalencia: 25 puntos** | **Equivalencia: 20 puntos** | **Equivalencia: 15 puntos** | **Equivalencia:  10 puntos** | **Equivalencia:  0 puntos** | **30** |
| 1. Sintetiza con claridad y precisión los aprendizajes relevantes.  2. Explica con claridad la utilidad de estos aprendizajes. | 1. Sintetiza con claridad, los aprendizajes relevantes aunque le falta precisión.  2. Explica con claridad la utilidad de estos aprendizajes. | 1. Sintetiza con claridad, los aprendizajes relevantes aunque le falta precisión.  2. Explica la utilidad de estos aprendizajes pero le falta claridad. | 1. Sintetiza los aprendizajes relevantes aunque le falta claridad y precisión.  2. Explica la utilidad de estos aprendizajes pero le falta claridad. | 1. Sintetiza muy pocos aprendizajes relevantes, le falta claridad y precisión.  2. Explica la utilidad de estos aprendizajes pero le falta claridad. | 1. No sintetiza los aprendizajes relevantes.  2. No explica la utilidad de estos aprendizajes. |