

Rúbrica Evidencia 1

Criterios de evaluación	Descriptor						
	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	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.	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.	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.	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		

Dirección de Innovación, Tecmilenio Online

	precisión, por qué lo considera así.	4. Argumenta, con claridad y precisión, por qué lo considera así.	4. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así.	4. Argumenta con claridad, aunque le falta precisión para explicar por qué lo considera así.	argumenta, con claridad y precisión, por qué lo considera así.		
2. Presenta su propuesta de mejora a la negociación	Equivalencia: 3 5 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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación de información	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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación	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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación	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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación	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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación	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: a. Preparación b. Desarrollo de la relación c. Recopilación de información d. Utilización	

Dirección de Innovación, Tecmilenio Online

	d. Utilización de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. Instrumentación acuerdo	de información d. Utilización de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. Instrumentación acuerdo	lación de información d. Utilización de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. Instrumentación acuerdo	lación de información d. Utilización de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. Instrumentación acuerdo	ilación de información d. Utilización de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. Instrumentación acuerdo	de información e. Ofrecimiento f. Cierre acuerdo g. 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.	

