

Rúbrica Analítica para Evaluar Entrevista sobre Técnicas de Negociación en Economía

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales | Economía | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la entrevista realizada por estudiantes de secundaria sobre técnicas de negociación en economía. Se analizan aspectos clave para valorar el desempeño individual y ofrecer retroalimentación específica.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Entrevista sobre Técnicas de Negociación en Economía

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la entrevista realizada por estudiantes de secundaria sobre técnicas de negociación en economía. Se analizan aspectos clave para valorar el desempeño individual y ofrecer retroalimentación específica.

Criterio	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Claridad en las preguntas	Las preguntas son claras, precisas y relevantes para el tema de técnicas de negociación.	Las preguntas son claras y relevantes, aunque algunas podrían ser más precisas.	Las preguntas son algo claras pero muestran poca relevancia con el tema principal.	Las preguntas son confusas o no están relacionadas con las técnicas de negociación.
Profundidad de las respuestas obtenidas	Las respuestas muestran un análisis profundo y comprensión detallada de las técnicas de negociación.	Las respuestas son completas y demuestran buena comprensión, aunque con menor profundidad.	Las respuestas son superficiales y poco explicativas sobre el tema.	Las respuestas son vagas o no aportan información relevante.
Organización de la entrevista	La entrevista está muy bien estructurada con un flujo lógico y coherente entre preguntas y respuestas.	La entrevista presenta buena organización, aunque algunos puntos podrían estar mejor conectados.	La entrevista tiene cierta organización pero con saltos o faltas de coherencia evidentes.	La entrevista carece de estructura clara, dificultando su comprensión.

Criterio	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Uso de vocabulario económico	Utiliza términos económicos y de negociación con precisión y adecuación constante.	Emplea vocabulario económico apropiado en la mayoría de la entrevista.	Usa pocos términos económicos o con algunos errores de uso.	No emplea vocabulario económico o lo usa incorrectamente.
Capacidad para escuchar y responder	Responde de manera pertinente y demuestra escucha activa durante la entrevista.	Responde adecuadamente pero con menor evidencia de escucha activa.	Respuestas a veces no corresponden a las preguntas o muestran falta de atención.	No responde adecuadamente o ignora las preguntas realizadas.
Creatividad e iniciativa en la entrevista	Demuestra iniciativa al agregar preguntas o comentarios originales que enriquecen la entrevista.	Muestra cierta iniciativa con algunas preguntas o comentarios adicionales.	Poca iniciativa, se limita a lo básico sin aportar elementos extra.	No muestra creatividad ni iniciativa, la entrevista es muy mecánica.
Respeto y cortesía durante la entrevista	Mantiene actitud respetuosa y cortés en todo momento, favoreciendo un ambiente positivo.	Generalmente respetuoso y cortés, con mínimas fallas.	Actitud variable, con momentos poco respetuosos o descortes.	Falta de respeto o cortesía evidente durante la entrevista.
Presentación del informe final	Informe claro, bien escrito, sin errores y con formato adecuado.	Informe claro y ordenado con pocos errores menores.	Informe claro pero con varios errores de redacción o formato.	Informe confuso, desordenado y con múltiples errores.