

Rúbrica Analítica para Evaluar Estrategias para la Prevención y Corrección de Quejas en Hotelería

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Hotelería y turismo | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar el análisis del proceso de estrategias para la prevención y corrección de quejas en el sector hotelero, orientada a estudiantes de educación técnica y tecnológica en el área de Hotelería y Turismo.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Estrategias para la Prevención y Corrección de Quejas en Hotelería

Esta rúbrica está diseñada para evaluar el análisis del proceso de estrategias para la prevención y corrección de quejas en el sector hotelero, orientada a estudiantes de educación técnica y tecnológica en el área de Hotelería y Turismo.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Identificación clara y precisa de las causas comunes de quejas en hotelería	Identifica todas las causas relevantes con detalle y precisión, demostrando comprensión profunda.	Identifica la mayoría de las causas relevantes con buena precisión y claridad.	Identifica algunas causas comunes, pero con falta de detalle o claridad en algunas áreas.	No identifica o identifica incorrectamente las causas comunes de quejas.
Análisis del proceso para la prevención de quejas	Analiza exhaustivamente cada etapa del proceso de prevención, con ejemplos claros y pertinentes.	Analiza adecuadamente el proceso, aunque con menor profundidad o pocos ejemplos.	Realiza un análisis básico, con algunas etapas poco claras o incompletas.	No analiza el proceso o el análisis es confuso y poco relevante.
Propuesta de estrategias efectivas para la corrección de quejas	Propone estrategias innovadoras, viables y bien fundamentadas para la corrección eficaz de quejas.	Propone estrategias adecuadas y fundamentadas, aunque con menor innovación.	Propone estrategias básicas, con fundamentación limitada o poco aplicables.	No propone estrategias claras o las propuestas son irrelevantes o inviables.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Integración de técnicas de comunicación para la gestión de quejas	Demuestra un uso excelente y adecuado de técnicas de comunicación para gestionar quejas efectivamente.	Demuestra un buen uso de técnicas de comunicación, aunque con algunos aspectos mejorables.	Muestra un uso limitado o poco adecuado de técnicas de comunicación.	No demuestra conocimiento ni aplicación de técnicas de comunicación.
Capacidad para relacionar las estrategias con la mejora en la experiencia del cliente	Relaciona claramente las estrategias con mejoras concretas y medibles en la experiencia del cliente.	Relaciona adecuadamente las estrategias con mejoras en la experiencia, aunque con poca concreción.	Relaciona de forma superficial las estrategias con la experiencia del cliente.	No establece relación entre estrategias y experiencia del cliente.
Uso adecuado de terminología técnica de hotelería y turismo	Utiliza terminología técnica correcta y pertinente consistentemente a lo largo del análisis.	Utiliza terminología técnica adecuada en la mayoría de los casos.	Utiliza terminología técnica de forma limitada o con algunos errores.	No utiliza terminología técnica o la usa incorrectamente.
Claridad y coherencia en la presentación del análisis	Presenta el análisis de forma clara, lógica y coherente, facilitando la comprensión total.	Presenta el análisis de forma mayormente clara y coherente, con mínimas confusiones.	Presenta el análisis con falta de claridad o coherencia en varias partes.	Presenta el análisis de forma confusa, desorganizada o incoherente.
Capacidad crítica para evaluar fortalezas y debilidades de las estrategias propuestas	Evalúa críticamente las estrategias, señalando fortalezas y debilidades con argumentos sólidos.	Evalúa las estrategias señalando fortalezas y debilidades, aunque con argumentos básicos.	Evalúa superficialmente las estrategias, con pocos argumentos y poca profundidad.	No evalúa ni identifica fortalezas o debilidades de las estrategias.