

Rúbrica Analítica para Evaluar Negociación Colectiva en el Sector Público

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Gestión del Talento Humano | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa la capacidad para negociar, el conocimiento y aplicación de la normativa, así como la propuesta de mejoras en la Gestión del Talento Humano en el contexto de la negociación colectiva en el sector público. Está diseñada para estudiantes de posgrado y permite identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Negociación Colectiva en el Sector Público

Esta rúbrica evalúa la capacidad para negociar, el conocimiento y aplicación de la normativa, así como la propuesta de mejoras en la Gestión del Talento Humano en el contexto de la negociación colectiva en el sector público. Está diseñada para estudiantes de posgrado y permite identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio.

Criterios de Evaluación	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Bajo (1 punto)
Capacidad para negociar	Demuestra habilidades avanzadas en negociación, con estrategias efectivas, manejo de conflictos y resultados favorables para ambas partes.	Aplica estrategias de negociación adecuadas, con manejo razonable de conflictos y logros satisfactorios.	Utiliza métodos básicos de negociación con limitaciones en la resolución de conflictos y resultados mixtos.	Presenta dificultades evidentes en la negociación, sin estrategias claras y resultados negativos o poco efectivos.
Conocimiento de la normativa aplicable	Posee conocimiento completo y actualizado de la normativa vigente en negociación colectiva del sector público, citando leyes y reglamentos relevantes.	Muestra buen conocimiento de la normativa, con algunas omisiones menores o desactualizadas.	Conoce parcialmente la normativa, con lagunas relevantes que afectan la comprensión del marco legal.	Desconoce o interpreta incorrectamente la normativa aplicable, afectando la argumentación y aplicación.

Criterios de Evaluación	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Bajo (1 punto)
Aplicación de la normativa en casos prácticos	Aplica correctamente la normativa en escenarios complejos, justificando decisiones con base legal sólida.	Aplica la normativa adecuadamente en casos sencillos, con algunas imprecisiones en escenarios más complejos.	Aplica la normativa de forma limitada o inconsistente, con errores que afectan la solución del caso.	No aplica la normativa o lo hace de forma incorrecta, sin justificación legal válida.
Propuestas de mejora en Gestión del Talento Humano	Presenta propuestas innovadoras, fundamentadas y viables que contribuyen significativamente a mejorar la gestión del talento en el sector público.	Propone mejoras claras y factibles, aunque con menor innovación o profundidad en su fundamentación.	Propone mejoras básicas, poco desarrolladas o con viabilidad limitada para el contexto público.	No presenta propuestas relevantes o las propuestas son inaplicables o poco fundamentadas.
Comunicación y argumentación	Expone ideas con claridad, coherencia y persuasión, utilizando un lenguaje técnico adecuado y sustentando argumentos con evidencia.	Comunica las ideas de manera clara y ordenada, con argumentos fundamentados aunque con menor precisión técnica.	Presenta ideas comprensibles pero con falta de claridad o argumentos poco sólidos.	Comunica de forma confusa, con argumentos débiles o sin sustento, dificultando la comprensión.
Identificación de intereses y necesidades de las partes	Detecta de manera exhaustiva y precisa los intereses y necesidades de todas las partes involucradas, facilitando acuerdos equilibrados.	Identifica la mayoría de los intereses y necesidades relevantes, aunque omite algunos aspectos secundarios.	Reconoce algunos intereses y necesidades, pero con limitaciones que afectan la negociación.	No logra identificar claramente los intereses y necesidades, dificultando el proceso negociador.
Uso de técnicas de resolución de conflictos	Emplea técnicas avanzadas y apropiadas para resolver conflictos, promoviendo el consenso y la colaboración.	Utiliza técnicas adecuadas con resultados generalmente efectivos en la resolución de conflictos.	Aplica técnicas básicas con eficacia limitada y resultados variables en la resolución de conflictos.	No utiliza técnicas adecuadas o no logra resolver los conflictos presentados.

Criterios de Evaluación	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Bajo (1 punto)
Responsabilidad ética y social en la negociación	Demuestra un compromiso sólido con principios éticos y valores sociales, promoviendo la justicia y el respeto mutuo.	Muestra responsabilidad ética adecuada, aunque con algunas omisiones menores en el enfoque social.	Reconoce la importancia ética pero con aplicación limitada o inconsistente en la negociación.	Ignora o actúa en contra de principios éticos y sociales, afectando la legitimidad del proceso.