

Rúbrica Analítica para Evaluar Liderazgo Directivo y Negociación en Gestión del Talento Humano

Rúbrica Analítica | Ciencias Sociales y Humanas | Gestión del Talento Humano | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar las competencias de liderazgo directivo y negociación en la gestión del talento humano, enfocándose en la participación, creatividad, colaboración, retroalimentación y principios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) en estudiantes universitarios. Cada criterio se evalúa individualmente para identificar fortalezas y áreas de mejora.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Liderazgo Directivo y Negociación en Gestión del Talento Humano

Esta rúbrica está diseñada para evaluar las competencias de liderazgo directivo y negociación en la gestión del talento humano, enfocándose en la participación, creatividad, colaboración, retroalimentación y principios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) en estudiantes universitarios. Cada criterio se evalúa individualmente para identificar fortalezas y áreas de mejora.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Participación activa Involucramiento constante y proactivo en actividades y discusiones.	Participa en todas las actividades con iniciativa y aporta ideas relevantes que enriquecen el proceso.	Participa regularmente y contribuye con ideas pertinentes en la mayoría de las ocasiones.	Participa de forma esporádica y sus aportes son limitados o poco claros.	No participa o su participación es mínima y sin aportes significativos.
Creatividad e innovación Capacidad para generar ideas originales y soluciones innovadoras en liderazgo y negociación.	Propone ideas innovadoras que mejoran significativamente la gestión del talento y la negociación.	Presenta ideas creativas que aportan valor aunque con menor impacto o novedad.	Ofrece algunas ideas, aunque poco innovadoras o con aplicación limitada.	No presenta ideas creativas ni soluciones nuevas.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Colaboración efectiva Trabajo en equipo y apoyo a los demás en el logro de objetivos comunes.	Colabora activamente, fomenta un ambiente positivo y contribuye al éxito del grupo.	Colabora con el equipo y apoya la consecución de objetivos en la mayoría de las situaciones.	Colabora de manera limitada y requiere supervisión para integrarse al equipo.	No colabora y dificulta el trabajo en equipo.
Retroalimentación constructiva Capacidad para dar y recibir comentarios que mejoran el desempeño.	Ofrece retroalimentación clara, respetuosa y útil; acepta críticas y las usa para mejorar.	Da retroalimentación adecuada y acepta sugerencias con disposición.	Retroalimenta de forma poco clara o limitada y acepta críticas con dificultad.	No ofrece retroalimentación o la hace de forma inapropiada; rechaza críticas.
Aplicación de principios de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) Integración y respeto por la diversidad en el liderazgo y negociación.	Promueve activamente la inclusión y equidad, respetando y valorando la diversidad en todas las interacciones.	Demuestra respeto hacia la diversidad y aplica principios de equidad en la mayoría de situaciones.	Muestra comprensión básica de DEI, pero su aplicación es inconsistente o limitada.	No reconoce la importancia de DEI o actúa en contra de estos principios.
Toma de decisiones en negociación Capacidad para negociar y tomar decisiones efectivas y éticas.	Toma decisiones acertadas que benefician a todas las partes, demostrando ética y liderazgo.	Toma decisiones adecuadas con consideración ética, aunque con menor impacto positivo.	Decisiones superficiales o poco fundamentadas, con poca consideración ética.	Toma decisiones inapropiadas o poco éticas que afectan negativamente al grupo.
Comunicación asertiva Claridad y efectividad en la expresión de ideas y argumentos durante la negociación.	Comunica ideas con claridad, confianza y respeto, facilitando el entendimiento y acuerdo.	Se expresa de forma clara y respetuosa en la mayoría de las situaciones.	Su comunicación es poco clara o a veces irrespetuosa, dificultando la negociación.	Comunica de manera confusa o agresiva, impidiendo el diálogo efectivo.