

Rúbrica Analítica para la Autoevaluación de Habilidades en Negociación de Relaciones Internacionales

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Relaciones internacionales | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para que los estudiantes de posgrado evalúen de manera detallada sus habilidades en la negociación dentro del contexto de relaciones internacionales, identificando fortalezas y áreas de mejora en aspectos clave del proceso negociador.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para la Autoevaluación de Habilidades en Negociación de Relaciones Internacionales

Esta rúbrica está diseñada para que los estudiantes de posgrado evalúen de manera detallada sus habilidades en la negociación dentro del contexto de relaciones internacionales, identificando fortalezas y áreas de mejora en aspectos clave del proceso negociador.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Comprensión del contexto internacional	Demuestra un conocimiento profundo y actualizado del contexto político, económico y cultural de las partes involucradas.	Muestra buen entendimiento del contexto con algunos detalles menores por mejorar.	Comprende aspectos básicos del contexto, pero con limitaciones relevantes.	Presenta escaso o nulo conocimiento del contexto internacional relacionado.
Preparación y planificación estratégica	Realiza una planificación exhaustiva y anticipa posibles escenarios y estrategias alternativas.	Prepara adecuadamente la negociación con planificación clara pero limitada en escenarios alternativos.	La planificación es superficial y carece de consideración de alternativas.	No evidencia preparación ni planificación previa a la negociación.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Comunicación y expresión	Expresa ideas con claridad, persuasión y adapta el mensaje según la audiencia internacional.	Comunica sus ideas de forma clara pero con limitada adaptación cultural o persuasión.	La comunicación es poco clara y no siempre adecuada para la audiencia.	Presenta dificultades graves para expresar ideas y mensajes en la negociación.
Escucha activa y empatía	Demuestra excelente capacidad para escuchar, comprender y responder a las necesidades y preocupaciones de la otra parte.	Escucha de forma efectiva pero con algunas limitaciones en la empatía.	Escucha de manera pasiva y muestra poca empatía hacia la contraparte.	No presta atención ni considera las perspectivas de la otra parte.
Manejo de conflictos y objeciones	Gestiona conflictos con habilidad, buscando soluciones creativas y manteniendo la relación positiva.	Resuelve conflictos básicos pero con limitaciones en creatividad y manejo emocional.	Reconoce conflictos pero responde de manera inadecuada o defensiva.	Ignora o agrava los conflictos, dificultando la negociación.
Capacidad para alcanzar acuerdos mutuamente beneficiosos	Consigue acuerdos que satisfacen plenamente los intereses de todas las partes involucradas.	Logra acuerdos aceptables que benefician en general a las partes, con algunas concesiones importantes.	Consigue acuerdos limitados que favorecen principalmente a una parte.	No logra acuerdos o estos perjudican significativamente alguna de las partes.
Flexibilidad y adaptación cultural	Se adapta eficazmente a diferentes culturas y estilos de negociación, mostrando gran flexibilidad.	Muestra adaptabilidad adecuada con algunos desafíos culturales menores.	Presenta dificultades para ajustarse a diferencias culturales y estilos diversos.	No reconoce ni se adapta a diferencias culturales, afectando la negociación.
Reflexión crítica y autoevaluación	Realiza una autoevaluación profunda, identificando claramente fortalezas y áreas de mejora con propuestas concretas.	Autoevalúa sus habilidades reconociendo algunas fortalezas y debilidades.	Autoevaluación superficial con poca identificación de áreas para mejorar.	No realiza autoevaluación o carece de autocrítica.