

Rúbrica Analítica para la Elaboración de Misión, Visión y Objetivos Estratégicos

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

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes de 7mo semestre de Administración de Negocios en la formulación de la misión, visión y tres objetivos estratégicos de una organización, considerando elementos clave para cada componente.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para la Elaboración de Misión, Visión y Objetivos Estratégicos

Esta rúbrica está diseñada para evaluar la capacidad de los estudiantes de 7mo semestre de Administración de Negocios en la formulación de la misión, visión y tres objetivos estratégicos de una organización, considerando elementos clave para cada componente.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Misión: Segmento de clientes claramente definido	Segmento de clientes está claramente identificado, específico y relevante para el negocio.	Segmento de clientes identificado con cierta claridad, aunque con aspectos generales.	Segmento de clientes mencionado de forma vaga o poco específico.	No se identifica o es irrelevante el segmento de clientes.
Misión: Producto o servicio ofrecido y propuesta de valor	Producto o servicio y propuesta de valor (atributo diferenciador) están claramente definidos y alineados con el segmento.	Producto o servicio y propuesta de valor son identificables pero con poca profundidad o especificidad.	Producto o servicio o propuesta de valor son confusos o parcialmente definidos.	No se define claramente producto, servicio ni propuesta de valor.

Criterios de Evaluación	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Misión: Método u operación clave que respalda la propuesta de valor	Se describe claramente la capacidad técnica o tecnológica que respalda la propuesta de valor, mostrando coherencia.	Se menciona un método u operación clave, pero con poca especificidad o detalle.	Método u operación clave es poco claro o superficialmente descrito.	No se menciona o es irrelevante el método u operación clave.
Visión: Horizonte temporal y declaración de posicionamiento	Horizonte temporal de 3 a 5 años claramente establecido junto con una declaración de posicionamiento precisa.	Horizonte temporal presente, aunque no claramente definido; posicionamiento identificado pero poco claro.	Horizonte temporal o posicionamiento vagamente definidos o incompletos.	No se define horizonte temporal ni declaración de posicionamiento.
Visión: Alcance geográfico y hito de administración	Alcance geográfico y un hito significativo de administración están claramente definidos y coherentes.	Alcance geográfico y hito identificados, pero con poca claridad o detalle.	Alcance geográfico o hito poco claros o no bien integrados.	No se define alcance geográfico ni hito relevante.
Objetivos estratégicos: Claridad y especificidad	Los tres objetivos están claramente formulados, son específicos y medibles.	Objetivos formulados con claridad moderada, algunos son específicos o medibles.	Objetivos poco claros o con baja especificidad y dificultad para medirlos.	Objetivos confusos, generales o inexistentes.
Objetivos estratégicos: Alineación con misión y visión	Los objetivos están completamente alineados con la misión y visión presentadas.	Objetivos muestran una alineación general con misión y visión pero con algunas inconsistencias.	Objetivos parcialmente alineados, con algunas desconexiones claras.	Objetivos no están alineados con misión ni visión.
Redacción y presentación general	Redacción clara, coherente, sin errores ortográficos, con estructura lógica y presentación profesional.	Redacción mayormente clara con pocos errores, estructura adecuada y presentación ordenada.	Redacción con errores frecuentes, estructura poco clara o presentación deficiente.	Redacción confusa, con múltiples errores y presentación pobre.