

Rúbrica de Observación para Evaluar Negociación Internacional en Comercio

Rúbrica de Observación | Economía, Administración & Contaduría | Comercio | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar en tiempo real las habilidades y comportamientos de los estudiantes en el desarrollo de estrategias de negociación internacional, considerando aspectos técnicos, comunicativos y de diversidad, equidad e inclusión (DEI). La escala va del 1 (muy pobre) al 5 (excelente).

Rúbrica

Rúbrica de Observación para Evaluar Negociación Internacional en Comercio

Esta rúbrica está diseñada para evaluar en tiempo real las habilidades y comportamientos de los estudiantes en el desarrollo de estrategias de negociación internacional, considerando aspectos técnicos, comunicativos y de diversidad, equidad e inclusión (DEI). La escala va del 1 (muy pobre) al 5 (excelente).

Criterio	Descripción	1 (Muy pobre)	2 (Pobre)	3 (Aceptable)	4 (Bueno)	5 (Excelente)
Preparación y Conocimiento del Mercado Internacional	Demuestra comprensión de mercados internacionales relevantes y factores clave para la negociación.	Sin preparación ni conocimiento de mercados.	Conocimiento muy limitado y superficial.	Conocimiento básico, con algunas lagunas importantes.	Buena preparación con información relevante y actualizada.	Demuestra conocimiento profundo y análisis detallado del mercado internacional.
Uso de Estrategias de Negociación Internacional	Aplica estrategias adecuadas para lograr acuerdos en contextos multiculturales.	No aplica ninguna estrategia reconocible.	Aplica estrategias básicas, poco efectivas.	Utiliza estrategias adecuadas, pero con poca flexibilidad.	Aplica estrategias variadas y adaptadas al contexto.	Demuestra manejo experto y flexible de estrategias complejas.

Criterio	Descripción	1 (Muy pobre)	2 (Pobre)	3 (Aceptable)	4 (Bueno)	5 (Excelente)
Comunicación Efectiva y Claridad	Expresa ideas claramente, escucha activamente y responde de forma pertinente.	Comunicación confusa y poco clara, no escucha.	Comunicación limitada y poca escucha activa.	Comunicación clara pero con falta de interacción.	Comunicación clara, escucha y responde adecuadamente.	Comunicación fluida, persuasiva y escucha empática.
Capacidad de Manejo de Conflictos	Identifica y resuelve desacuerdos de forma constructiva.	No reconoce ni maneja conflictos.	Reconoce conflictos pero no los maneja bien.	Maneja conflictos básicos con resultados mixtos.	Resuelve conflictos con técnicas efectivas.	Gestiona conflictos complejos con soluciones creativas y consenso.
Adaptación Cultural y Sensibilidad	Respeto y adapta su comportamiento a diferencias culturales durante la negociación.	Ignora diferencias culturales o muestra falta de respeto.	Reconoce diferencias culturales pero no se adapta.	Se adapta parcialmente a las diferencias culturales.	Muestra buena sensibilidad cultural y se adapta adecuadamente.	Demuestra alta competencia intercultural y promueve inclusión activa.
Inclusión y Equidad en la Negociación (DEI)	Promueve la participación equitativa y considera perspectivas diversas en la negociación.	Excluye o ignora voces diversas y no promueve equidad.	Reconoce diversidad pero no fomenta inclusión efectiva.	Fomenta participación limitada de grupos diversos.	Promueve activamente la inclusión y equidad en la negociación.	Integra y valora de forma sobresaliente todas las perspectivas diversas.
Uso de Recursos y Apoyo Documental	Utiliza documentos, datos y recursos para sustentar argumentos y decisiones.	No utiliza recursos ni evidencia documental.	Utiliza recursos limitados o poco relevantes.	Utiliza algunos recursos relevantes, con pocas evidencias claras.	Apoya argumentos con recursos adecuados y bien seleccionados.	Utiliza recursos variados, actuales y muy bien integrados a la negociación.

Criterio	Descripción	1 (Muy pobre)	2 (Pobre)	3 (Aceptable)	4 (Bueno)	5 (Excelente)
Resultados y Cierre de la Negociación	Logra acuerdos claros, justos y mutuamente beneficiosos, cerrando eficazmente la negociación.	No logra acuerdos o el cierre es confuso.	Acuerdos poco claros o desequilibrados.	Acuerdos aceptables pero con limitaciones.	Acuerdos claros, justos y bien estructurados.	Logra acuerdos óptimos y cierre con excelente manejo del proceso.