

RUBRICA EVALUACION EXPOSICION ORAL

Calificaciones Grupales

GRUPO

Factor 001: Diseño Diapositivas*

Nota: Calificados posteriormente en base al archivo de Power Point entregado por el alumno

PARAMETROS	REFERENCIAS	Ptos	Puntaje Asignado	
% Diapositivas Legibles	Más del 75%	20		# Ilegibles
	Entre el 50% y el 75%	15		
	Entre el 25% y el 50%	10		
	Menos del 25%	5		
% Diapositivas Concretas (No cargadas Letra)	Más del 75%	20		# Cargadas Letras
	Entre el 50% y el 75%	15		
	Entre el 25% y el 50%	10		
	Menos del 25%	5		
Ortografía (Diap)	Hasta 2 errores ortograficos	20		Errores ort
	De 3 a 5 errores ortográficos	15		
	Mas de 5 errores ortográficos	5		
Referencia Fuentes Bibliograficas	Ha citado 4 a 5 fuentes (secundarias o primarias)	20		# Fuentes Bibliograf
	Ha citado 2 a 3 fuentes (secundarias o primarias)	15		
	Ha citado 1 fuente Bibliográfica	10		
	Ninguna Fuente Bibliográfica	5		
Apariencia visual Slides (Figuras apoyo)	Agradables	20		
	Algo agradables	15		
	Aburridos	10		
	Extremadamente aburridos	5		

TOTAL 0

% Peso 40%

Puntaje Ponderado Factor 001 0

Factor 002: CONTENIDO RELEVANTE

Nota: Calificados posteriormente en base a archivo de exposición y grabación de la misma

PARAMETROS	REFERENCIAS	Ptos	Puntaje Asignado (100)	% Peso	Puntaje Final Ponderado
Exposicion Problema- Necesidad	Exposición clara Problema con al menos 2 cifras sustentadas	100		8%	0
	Exposición clara problema con al menos 1 cifra sustentada	80			
	Exposición Clara pero sin cifras	70			
	Exposición No Clara y sin cifras	50			
Descripción del Producto	Totalmente Claro (Claridad en líneas y sub-líneas, atributos y diseño)	100		8%	0
	Moderadamente Claro	80			
	Claro	70			
	Algo Claro	50			
	Nada Claro	30			
Propuesta de Valor	Beneficios-Costos Totales-Claros y clasificados	100		8%	0
	Beneficios y Costos Totales-Claros (No clasificados)	80			
	Beneficios y Costos Claros pero hay ciertos faltantes	60			
	Beneficios y Costos Faltantes y No Claros	40			
Mercado Objetivo	Definido con alta claridad (usando incluso variables conductuales y psicográficas) y cuantificado	100		8%	0
	Definido con alta claridad (usando incluso variables conductuales y psicográficas) pero NO CUANTIFICADO	80			
	Definido con moderada clarida y NO CUANTIFICADO	60			
	Definido con débil claridad y NO CUANTIFICADO	40			
Industria: Clientes	Identificación clara de Factores de decisión compra y argumentado con investigación	100		8%	0
	Identificación clara de factores de decisión compra pero SIN INVESTIGACION DE REFUERZO	80			
	Identificación ambigua de Factores de decision compra y SIN INVESTIGACION DE APOYO	60			
Proceso de Producción	Diagrama de flujo (c/ línea), tiempos por etapa y personal involucrado	100		20%	0
	Diagrama de flujo (c/ línea), tiempos por etapa pero sin personal involucrado	80			
	Diagrama de flujo (c/ línea), personal involucrado pero sin tiempos por etapa	80			
	Diagrama de flujo (incompletos), con personal involucrado y tiempos por etapa	60			
	Diagrama de flujo (incompletos), sin personal involucrado y sin tiempos por etapa	40			
Insumos Principales de Producción	Identificación Completa (MOD, MOI, Mat Prima, Materiales Directos), por línea de producto	100		10%	0
	Identificación Parcial de Insumos, no incluyendo todas las líneas de productos	70			
Precios y Política de Cobro	Identificación de Precios (para todas las líneas) y política de cobro extremadamente clara y acorde a la realidad de industria	100		5%	0
	Identificación de Precios (incompletas para las líneas) y política de cobro algo clara	70			
	Identificación de Precios (Incompletas para las líneas) y política de cobro NO DEFINIDA PARA NINGUNA LÍNEA	50			
	Identificación de Precios INEXISTENTE, POLÍTICA DE COBRO NO DEFINIDA.	40			

