

RUBRICA EXPOSICIÓN ORAL

COMPONENTE GRUPAL: EVALUACIÓN CONTENIDO TÉCNICO

calificación en casa

CARAC.	CRITERIOS	NIVEL	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos	Puntos
	Presentacion General		Limpia Pantalla	Resultado Aprendizaje curso					
PRODUCTO	Excelente a Muy Bueno El producto/servicio fue descrito clara y completamente en términos comprensibles para quien no está en el área	8		Diseñar productos y modelos de negocio innovadores utilizando marcos de referencia válidos.					
	Bueno a Regular El producto/servicio fue descrito claramente pero no de manera completa	4							
	Deficiente a Pobre Se entiende a medias de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en como funciona o se usa	2							
	Muy pobre Muy difícil de comprender de que se trata el producto/servicio o en que ámbito se puede usar	1							
DIFERENCIACION	Excelencia El producto/servicio tiene un alto grado de diferenciación/originalidad en relación a otras alternativas	8		Identificar problemas, necesidades y tendencias del entorno como fuentes de oportunidades de negocio para crear valor a la sociedad.					
	Desarrollado El producto/servicio tiene alguna similitud con otras alternativas, pero tiene elementos diferenciadores	4							
	En Desarrollo El producto/servicio es muy similar a otros existentes pero con diferencias de presentación	2							
	Inicial No hay ninguna diferencia que haga mejor al producto/servicio ofrecido en relación a otros	1							
SEGMENTO Y MERCADO POTENCIAL	Excelencia El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado	8		Diseñar productos y modelos de negocio innovadores utilizando marcos de referencia válidos.					
	Desarrollado El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado es moderadamente interesante	4							
	En Desarrollo El segmento está bien definido pero no bien justificado o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente	2							
	Inicial El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial	1							
PROPUESTA VALOR	Excelencia Evidencia claramente que conoce a los clientes/usuarios y justifica muy bien por qué querrían la solución	8		Identificar problemas, necesidades y tendencias del entorno como fuentes de oportunidades de negocio para crear valor a la sociedad.					
	Desarrollado Entiende claramente a los usuarios aunque justifica débilmente el por qué querrían la solución propuesta	4							
	En Desarrollo Muestra leve comprensión de los usuarios/clientes y de por qué querrían la solución propuesta	2							
	Inicial No hay comprensión de los usuarios/clientes ni de que es lo que necesitan	1							
TIEMPO	Excelencia 100% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 10%	8		Comparar las competencias definidas en el perfil emprendedor con las competencias propias exhibidas al estar expuesto al proceso de emprender.					
	Desarrollado 80% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 20%	4							
	En Desarrollo 60% completa dentro del tiempo. O no sobró más del 40%	2							
	Inicial <60% completa dentro del tiempo. O sobró más del 40%	1							
			SUBT	0					

COMPONENTE INDIVIDUAL: FORMA, LÉXICO Y POSTURAS

calificación en casa									
CARACTERÍSTICA	CRITERIOS	NIV	Pt..	Pt.	Pt.	Pt..	Pt.	Pt.	Pt.
Ayuda Visual	Más del 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	8							
	Entre el 50% y el 75% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	4							
	Entre el 25% y el 50% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	2							
	Menos del 25% agradable, simple con colores y fonts legibles cómodamente	1							
Organización	Discurso con estructura y orden lógico en las ideas. <u>Elabora antecedentes y consecuentes.</u>	8							
	<u>El discurso presenta una estructura clara. Ocasionalmente alguna idea</u>	4							
	<u>El discurso tiene algo de estructura pero hay ideas desconectadas o</u>	2							
	El discurso carece de estructura, las ideas no se relacionan de manera lógica, no se respeta la concordancia.	1							
Léxico	Vocabulario adecuado al contexto del receptor y/o resulta culto, claro y ameno.	8							
	Vocabulario bastante adecuado al contexto del receptor y/o muy poca ambigüedad por imprecisiones	4							
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión	2							
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por imprecisión	1							
Argumentación	Se presentan fuentes confiables, pertinentes y relacionadas con las ideas sustentando el discurso de manera contundente.	8							
	Se presentan fuentes confiables, y en su mayoría pertinentes y relacionadas adecuadamente con las ideas.	4							
	Ocasionalmente se asocian las fuentes con las ideas, o presenta algunas fuentes no confiables y/o pertinentes al tema.	2							
	No presenta fuentes para sustentar sus ideas secundarias o sus argumentos o dichas fuentes no son confiables	1							
Dicción	Pronunciación, volumen y entonación permiten comprensión clara y amena	8							
	Pronunciación y volumen permiten comprender claramente aunque entonación puede ser monótona	4							
	Se comprende parcialmente por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona	2							
	No se comprende por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación monótona	1							
Contacto visual	Más del 75% del tiempo mira al público a los ojos	8							
	Entre el 50% y el 75% del tiempo mira al público a los ojos	4							
	Entre el 25% y el 50% del tiempo mira al público a los ojos	2							
	Menos del 25% del tiempo mira al público a los ojos	1							
Postura y confianza	Natural, dinámico y apasionado	8							
	Buena postura y algo expresivo pero un poco apático	4							
	Postura aceptable pero sin expresividad o con algo de inseguridad	2							
	Rígido e inexpressivo o inseguro y desmotivado	1							
SUBT			0	0	0	0			
NOTA FINAL EXAMEN ORAL			0	0	0	0			