

RUBRICA EXPOSICIÓN ORAL (I PARCIAL)
COMPONENTE GRUPAL-EVALUACIÓN CONTENIDO TÉCNICO

calificación en casa

CARAC.	CRITERIOS	NIVEL	Puntos	Puntos	Observaciones
PRODUCTO	Eccelente o Muy Bueno El producto/servicio fue descrito claro y completamente en términos comprensibles y los datos no están en el área.	8			No. Detalles no especificados
	Bueno o Regular El producto/servicio fue descrito claramente pero con algunas inconsistencias.	4			
	Deficiente o Pobre Se enfocó en detalles de lo que se trata el producto/servicio. Existen dudas en cómo funciona o se usa.	2			
	Muy pobre Hay dificultad de comprender de que se trata el producto/servicio o en que consiste su oferta.	1			
DIFERENCIACIÓN	Eccelente El producto/servicio tiene un alto grado de diferenciación/originalidad en relación a otros productos.	8			Factores originales
	Desarrollado El producto/servicio tiene alguna similitud con otros productos, pero tiene algunas diferenciaciones.	4			
	No Desarrollado El producto/servicio es muy similar a otros existentes pero con diferencias mínimas.	2			
	Inicial No hay ninguna diferencia que haga mejor al producto/servicio ofrecido en relación a otros.	1			
SEGMENTO Y MERCADO POTENCIAL	Eccelente El segmento está claramente definido y bien justificado y se observa un mercado bastante grande y bien estimado.	8			Variables Demográficas Variables Geográficas Variables Psicológicas Variables Conductuales Cuantificado el modo objetivo razonablemente
	Desarrollado El segmento está bien justificado pero su definición es incompleta o el mercado potencial no ha sido estimado adecuadamente.	4			
	No Desarrollado El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial.	2			
	Inicial El segmento no está ni bien definido ni bien justificado o no presenta datos claros de mercado potencial.	1			
PROPUESTA VALOR	Eccelente Evidencia claramente que conoce a los clientes/usuarios y justifica muy bien por qué querían la solución.	8			Beneficios clasificados apropiadamente Costos clasificados adecuadamente Hay ventajas claras sobre otras soluciones de la industria Beneficios y deseabilidad justificados con el menor costo primario
	Desarrollado Entiende claramente a los usuarios aunque justifica débilmente el por qué querían la solución propuesta.	4			
	No Desarrollado Muestra poca comprensión de los usuarios/clientes y de por qué querían la solución propuesta.	2			
	Inicial No hay comprensión de los usuarios/clientes ni de que es lo que necesitan.	1			
TIEMPO	Eccelente 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			
	No Desarrollado 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	PL.	Pt.	Observaciones
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. Estructura antecedente-consecuente.	8			
	El discurso muestra una estructura clara. Ocasionalemente algunas ideas.	4			
	El discurso muestra una estructura clara. Ocasionalemente algunas ideas.	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 claro, claro y correcto.	8			
	Vocabulario bastante adecuado al contexto del receptor y/o muy poca ambigüedad por impresión.	4			
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por impresión.	2			
	Vocabulario relativamente adecuado al contexto del receptor y/o algo de ambigüedad por impresión.	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 no asociadas a las ideas.	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 correcta.	8			
	Pronunciación y volumen permiten comprender claramente aunque ocasionalmente pueda ser difícil.	4			
	Se comprende parcialmente por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación.	2			
	No se comprende por la mala pronunciación y/o el bajo volumen y/o la entonación equivocada.	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 improprio o inseguro y desmotivado	1			
		SUBT	0	0	
NOTA FINAL EXAMEN ORAL			0	0	