

9º Cuatrimestre | IDEPS

Generalidades



EBC Propuesta

- La evaluación consta de 2 rúbricas, las cuales se sumarán a la calificación final del trabajo.
 - Elevator Pitch
 - Sesión de Preguntas y Respuestas
- Todos los docentes evaluarán a todos los grupos y participarán de forma activa en la votación final.
 - En caso de resultado reprobatorio, cada equipo se coordinará con el docente para acreditar la materia en 1ª Oportunidad.
- Se deberá entregar el documento en formato digital, incluyendo el lienzo Canvas.

Exposición final.

- Fecha:
 - 12 de Agosto – 15 de Agosto.
- Lugar:
 - Auditorio UTVM
- Horarios:
 - 9:00 - 10:00 Noveno B
 - 10:00 - 11:00 Noveno C
 - 11:00 - 12:00 Noveno A
- Grupos Asistentes:
 - Se asignarán grupos de 3er Cuatrimestre para que participen en sesiones de 1 hora.
 - Todos los Grupos de 9º Asisten.

9º Cuatrimestre | IDEPS - Evaluación

1. Elevator Pitch

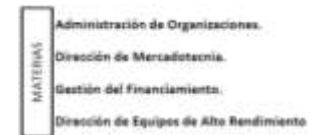
- Tiempo:
 - 2:00 minutos de exposición.
- Apoyo visual: Lienzo CANVAS
- Se alternarán interlocutores confirmados:
 - **Incubatec**
 - **EmpreRed**
- Instrumento:
 - Rúbrica

3. Resultado

- Tiempo:
 - 3 minutos.
- Numero “non” de evaluadores.
 - 50 % + 1
 - Votación a favor o en contra
- Se explicarán razones en caso de ser reprobatorio el resultado.

2. Sesión de Preguntas y Respuestas

- Tiempo:
 - 10 minutos.
- Apoyo visual: Lienzo CANVAS
- Factores a evaluar:
 - 6 Factores Clave
 - 2 Factores por cada materia
- Preguntas:
 - Máximo 2 por materia
- Instrumento:
 - Rúbrica



Elaborado por: Comité EBC



Modificar Plan Negocios

Su plan se divide en secciones y en cada sección hay factores clave.

Trasfondo

- + ¿Qué es lo que su negocio realmente hace?
- + ¿Qué hace especial a su negocio?
- + ¿Por qué es usted capaz de administrar una empresa?

Dirección de Equipos de Alto Rendimiento

Su Producto

- + ¿Qué es su producto y/o servicio y quién lo compraría?
- + ¿Quiénes comprarían su producto y/o servicio y por qué se lo comprarían a usted?

Dirección de Mercadotecnia

Ventas y Mercadotecnia

- + ¿Quiénes son sus principales competidores en el mercado y qué ofrecen?
- + ¿Cuánto pretende cobrar por el producto y/o servicio?
- + ¿Cómo hará posible a los clientes potenciales el comprar su producto y/o servicio?
- + ¿Cómo sabrá la gente de su producto y/o servicio?

Dirección de Mercadotecnia

Gestión del Financiamiento

Operaciones

- + ¿A parte de usted mismo, empleará a alguien más?
- + ¿Cuál es la cantidad total mínima que se pagará a usted mismo o a otro empleado cada mes?
- + ¿Dónde estará su negocio?
- + ¿Qué recursos necesitará para su negocio?
- + ¿Qué proveedores usará para abastecerse de materiales o servicios para su negocio?

Administración de Organizaciones

Dirección de Equipos de Alto Rendimiento

Finanzas

- + Sin importar lo que venda, considere cuánto en total le costará administrar su empresa cada mes.
- + ¿Cuál es el costo promedio de hacer una venta para su negocio?
- + ¿Su negocio necesitará financiamiento (sobregiros o préstamos) antes de empezar?

Gestión del Financiamiento

SopORTE y Capacitación

- + ¿Qué ayuda o servicio brindado por un especialista cree que podría necesitar al comenzar su empresa?
- + ¿Qué capacitación cree que podría necesitar usted o un miembro del personal de su empresa?
- + ¿Cuáles son los riesgos que considera pueden existir al comenzar su negocio?

Administración de Organizaciones

Factor Clave	Materia	3 Responden con fundamento y objetividad a la pregunta planteada.	2 Responden la pregunta, pero faltan algunos elementos que la fundamenten.	1 Responden la pregunta, pero su argumento no es convincente, ni objetivo.	0 La respuesta no es congruente ni convincente y/o no hay respuesta alguna.	TOTAL		
						EQUIPO 1	EQUIPO 2	EQUIPO 3
Trasfondo	Dirección de Equipos de Alto Rendimiento	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Su producto	Dirección de Mercadotecnia	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Ventas y Mercadotecnia	Dirección de Mercadotecnia	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
	Gestión del Financiamiento	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Operaciones	Administración de Organizaciones	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
	Dirección de Equipos de Alto Rendimiento	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Finanzas	Gestión del Financiamiento	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Soporte y Capacitación	Administración de Organizaciones	EXCELENTE	BIEN	REGULAR	DEFICIENTE			
Nombre y Firma del Evaluador:								

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez
 Director del P.E. de TSU en Amón.
 Ing. en Desarrollo Empresarial e
 Ing. Técnica en Comercio Internacional

Mtra. Marlene Martín Torres
 Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloir Francisco López Nube
 Coordinador del Comité EBC
 (Educación Basada en Competencias)