

**CUATRIMESTRE SEPTIEMBRE- DICIEMBRE 2012**  
**RÚBRICA DE EXPOSICIÓN FINAL. PRIMER CUATRIMESTRE**  
**ADMINISTRACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**

Profesor: \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

			EXCELENTE 4	MUY BIEN 3	REGULAR 2	SUFICIENTE 1	DEFICIENTE 0	Equipos				
								1	2	3	4	
SABER, SER	TODOS	1	Puntualidad, Administración del tiempo y ortografía	Los estudiantes empezaron a tiempo sus ventas, sin faltas de ortografía, ni errores gramaticales en sus stands.	Los estudiantes empezaron a tiempo sus ventas, con tres faltas de ortografía y/o errores gramaticales en sus stands.	Los estudiantes empezaron a tiempo sus ventas, con cuatro faltas de ortografía y/o errores gramaticales en sus stands.	Los estudiantes no empezaron a tiempo sus ventas y/o tienen cinco faltas de ortografía y/o errores gramaticales en sus stands.	Los estudiantes no realizaron su presentación.				
		2	Vestimenta	Atuendo de negocio, un aspecto muy profesional. Bien peinados, no aparentan desaliño.	Atuendo de negocios casual. Se muestran poco desaliñados.	Atuendo de negocios casual, pero los zapatos no son adecuados, o su atuendo aparenta estar arrugado.	Atuendo de negocios, pero no están vestidos uniformemente de acuerdo a su imagen corporativa.	El atuendo en general no es apropiado para la audiencia y no esta descubierta su cara.				
		3	Desenvolvimiento	Tienen buena postura, relajados y seguros de sí mismos. Establecen contacto visual con sus clientes, su tono de voz es el adecuado para el lugar durante la venta.	Tienen buena postura y establecen contacto visual con todos en el stand durante la presentación.	Algunas veces tienen buena postura y establecen contacto visual con el cliente.	Tienen mala postura y/o no miran a las personas durante el tiempo de las ventas.	Tienen una mala postura durante toda la feria.				
			ventas en stand	La atención al cliente fue excelente y permitió el tener un registro alto en ventas tanto en producto y revasó la utilidad previamente delimitada.	La atención al cliente fue buena y permitió el tener un registro de ventas en producto y una utilidad igual o casi igual a la delimitada.	La atención al cliente fue deficiente y permitió el tener un registro de ventas en producto y una utilidad igual o menor igual a la delimitada.	La atención al cliente fue mala y no permitió el tener un registro considerable de ventas en producto y una utilidad muy inferior a la delimitada.	La atención al cliente fue pésima y no permitió el tener un registro considerable de ventas en producto y una utilidad muy inferior a la delimitada.				
		4	Creatividad	Su presentación del stand va de acuerdo a su producto, se ve atractivo y bien distribuido	Su presentación del stand va de acuerdo a su producto, se ve atractivo y no esta bien distribuido	Su presentación del stand va de acuerdo a su producto, no se ve atractivo y no esta bien distribuido	Su presentación del stand no va de acuerdo a su producto, se ve atractivo y no esta bien distribuido	su stand no es nada atractivo y no esta bien distribuido, no va de acuerdo a su producto				
		5	Imagen publicitaria	La imagen del negocio es novedosa y representa integralmente la esencia del negocio.	La imagen del negocio es sencilla y representa en forma básica la esencia del negocio.	La imagen del negocio es deficiente y representa en forma insuficiente la esencia del negocio.	La imagen del negocio está mal enfocada al producto y representa en forma insuficiente la esencia del negocio.	No se demuestra una imagen de negocio.				
<b>Totales</b>												
Calificación final de exposición												
Calificación final trabajo impreso												
<b>Calificación Final</b>												

Comité EBC 1er. Ctm.

