

Profesor \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Concepto/ Puntuación		4	3	2	1		
Presentación	Ser	Puntualidad y Administración del tiempo	Los estudiantes llegaron a tiempo al auditorio, comenzaron a tiempo su presentación y terminaron en el tiempo establecido	Los estudiantes llegaron a tiempo al auditorio pero no comenzaron a tiempo su presentación., terminaron en el tiempo establecido	Los estudiantes llegaron a tiempo al auditorio, no comenzaron a tiempo su presentación y no terminaron en el tiempo establecido	Los estudiantes no llegaron a tiempo al auditorio.	1
		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 o no esta descubierta su cara.	El atuendo en general no es apropiado para la audiencia (pantalonas vaqueros, camiseta y pantalones cortos).	2
		Volumen	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia a través de toda la presentación.	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia al menos 90% del tiempo.	El volumen es lo suficientemente alto para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia al menos el 80% del tiempo.	El volumen con frecuencia es muy débil para ser escuchado por todos los miembros de la audiencia.	3
		Desenvolvimiento	Tienen buena postura, se ven relajado y seguros de sí mismo. Establecen contacto visual con todos en el salón durante la presentación.	Tienen buena postura y establecen contacto visual con todos en el salón durante la presentación.	Algunas veces tienen buena postura y establecen contacto visual.	Tienen mala postura y/o no miran a las personas durante la presentación.	4
		Entusiasmo	Expresiones faciles y lenguaje corporal generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema en otros.	Expresiones faciales y lenguaje corporal algunas veces generan un fuerte interés y entusiasmo sobre el tema en otros.	Expresiones faciales y lenguaje corporal son usados para tratar de generar entusiasmo, pero parecen ser fingidos.	Muy poco uso de expresiones faciales o lenguaje corporal. No genera mucho interés en la forma de presentar el tema.	5
Saber		Uso de Hechos/Estadísticas	Cada punto principal estuvo bien apoyado con varios hechos relevantes, estadísticas y/o ejemplos.	Cada punto principal estuvo adecuadamente apoyado con hechos relevantes, estadísticas y/o ejemplos.	Cada punto principal estuvo adecuadamente apoyado con hechos, estadísticas y/o ejemplos, pero la relevancia de algunos fue dudosa.	Ningún punto principal fue apoyado.	6
		Fuentes	Todas las fuentes de información y las gráficas están documentadas y en el formato deseado.	Todas las fuentes de información y las gráficas están documentadas, pero unas pocas no están en el formato deseado.	Todas las fuentes de información y gráficas están documentadas, pero muchas no están en el formato deseado.	Algunas fuentes de información y gráficas no están documentadas.	7
		Ortografía y redacción	No hay faltas de ortografía ni errores gramaticales.	Tres ó menos faltas de ortografía y/o errores de puntuación.	Cuatro errores de ortografía y/o errores gramaticales.	Más de cuatro errores de ortografía y de gramática.	8
		¿Quién es la empresa?	Los estudiantes dejaron claro el nombre, giro y un panorama general que permitieran conocer a lo que se dedica la empresa de forma interesante.	Se limitaron a describir las actividades de la empresa.	Se proporcionó información sencilla y vaga acerca de el giro empresarial que abordaron	Los estudiantes no dejaron claro ni proporcionaron datos para conocer a la empresa y entender su labor.	9

Diagnóstico	Saber Hacer	¿Qué hicimos?	Se describió puntualmente las labores realizadas para la empresa resaltando la importancia y trascendencia de dichas acciones de manera que sea notorio el apoyo por parte de los estudiantes	Las aportaciones realizadas fueron de beneficio para la empresa y fueron identificadas correctamente.	Otorgó apoyo limitado a pocas áreas.	Las aportaciones fueron mínimas y sin importancia para la organización.	10
		¿Qué encontramos?	Presenta claramente y de forma congruente, el diagnóstico situacional de la empresa en sus áreas funcionales, operativas y corporativo. Identificando las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de mayor impacto en el desempeño de la empresa.	Presenta el diagnóstico situacional de la empresa en sus áreas funcionales, operativas y corporativo. Identifica fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que no causan mayor impacto en el desempeño de la empresa.	Presenta el diagnóstico situacional de la empresa en sus áreas funcionales, operativas y corporativo, de manera limitada y superficial, no identifica fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que causen mayor impacto en el desempeño de la empresa.	El diagnóstico situacional de la empresa se presenta en forma desorganizada y poco clara, no se delimitan las áreas funcionales, operativas y corporativo. El análisis FODA es limitado.	11
		¿Qué propusimos?	Las propuestas realizadas son congruentes con las oportunidades identificadas, se detecta pertinencia con las exigencias del mercado actual. Denotan profesionalismo en cada una de las estrategias propuestas.	Las propuestas realizadas son congruentes con las oportunidades identificadas, sin embargo no es pertinente en su totalidad con las exigencias del mercado actual. Se denotan áreas de oportunidad en el desempeño profesional.	Las propuestas realizadas son poco congruentes con las oportunidades identificadas y pertinencia con las exigencias del mercado actual. Denotan áreas de oportunidad en el desempeño profesional.	Las propuestas realizadas no son congruentes con las oportunidades identificadas y pertinencia con las exigencias del mercado actual. Denotan bajo profesionalismo en cada una de las estrategias.	12
		¿Cuál es el costo?	La determinación del costo fue acorde a las actividades realizadas y propuestas y presentaron fuentes de financiamientos ad hoc a las necesidades y requisitos.	Los costos presentados son muy altos o muy bajos, de acuerdo a las actividades realizadas y propuestas y presentaron fuentes de financiamientos.	Presentaron el costo de las actividades realizadas y propuestas únicamente. O presentaron fuentes de financiamientos posibles y requisitos.	No determinaron el costo de la consultoría y de las propuestas. Tampoco presentaron posibles fuentes de financiamiento	13
Cierre	Saber	Conclusiones	Presenta conclusiones claramente fundamentadas sobre la investigación. Emplea información cualitativa y cuantitativa para dejar claros los cambios observados y propuestos.	Presenta conclusiones sobre la investigación. Emplea información cualitativa y cuantitativa poco fundamentada para explicar los cambios observados y propuestos.	Presenta conclusiones poco fundamentadas sobre la investigación. Únicamente emplea información cualitativa.	No presenta conclusiones sobre la investigación.	14
		Respuesta a preguntas	Los estudiantes pueden con precisión contestar casi <b>todas</b> las preguntas planteadas.	Los estudiantes pueden con precisión contestar la <b>mayoría</b> de las preguntas.	Los estudiantes pueden con precisión contestar unas <b>pocas</b> preguntas.	Los estudiantes <b>no pueden</b> contestar las preguntas.	15

<b>Totales</b>				
----------------	--	--	--	--

<b>Calificación final de exposición = (x/60)</b>		
<b>Calificación final trabajo impreso</b>		
<b>Calificación final</b>		

Elaborado por: **Comité EBC de AyEP 9º Ctm**  
Mtra. Gricelda Espinoza González  
Ing. Esther Botho Clemente  
Mtra. Martha Becerril Montufar

Fecha de elaboración: Agosto 2010

Rúbricas de exposición final. Noveno Cuatrimestre