

Firma _____ Fecha: _____

Profesor _____

Equipo: _____ Grupo: _____

Concepto/ Puntuación	EXCELENTE	MUY BIEN	REGULAR	SUFICIENTE	DEFICIENTE	Equipo 1	Equipo 2	Equipo 3	Equipo 4	Equipo 5	Equipo 6	Equipo 7	
	4	3	2	1	0								
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, pero realizaron su presentación.	Los estudiantes no realizaron su presentación.							
	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.							
	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.	En toda la presentación no se escuchó en todo el auditorio.							
	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 el mayor tiempo de la presentación.	Tienen una mala postura durante toda la presentación.							
	Entusiasmo	Expresiones fáciles 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.	Nulo entusiasmo durante la presentación.							
	Uso de Estadísticas	Presentaron resultados gráficos de las encuestas, interpretación y pronósticos.	Presentaron resultados gráficos de las encuestas, interpretaron pero no hicieron pronósticos.	Presentaron resultados gráficos de las encuestas, pero no hicieron pronósticos.	Sólo presentaron gráficas de las encuestas.	No hubo evidencias estadísticas.							
Saber	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 algunas no están en el formato deseado.	Todas las fuentes de información y gráficas están documentadas, pero la mayoría no están en el formato deseado.	Algunas fuentes de información y gráficas no están documentadas.	Ninguna cita correcta.							
	Ortografía y redacción	No hay faltas de ortografía ni errores gramaticales.	Hasta tres faltas de ortografía y/o errores de puntuación.	Cuatro errores de ortografía y/o errores gramaticales.	Cinco errores de ortografía y de gramática.	Falta de congruencia en los textos y más de cinco errores ortográficos.							
	¿Cómo fue desarrollada la empresa?	Explicación clara y precisa de la formación de la empresa.	Explicación general de la formación de la empresa.	Vaga explicación de la formación de la empresa.	Mínima explicación de la formación de la empresa.	Nula explicación de la formación de la empresa.							
	Características de la empresa	Describe claramente el origen del nombre de la empresa y cada uno de los cinco elementos de la filosofía organizacional (misión, visión, valores, políticas y objetivos).	Describe el origen del nombre de la empresa y por lo menos cuatro elementos de la filosofía organizacional (misión, visión, valores, políticas y objetivos).	Describe superficialmente el origen del nombre de la empresa y por lo menos tres elementos de la filosofía organizacional (misión, visión, valores, políticas y objetivos).	Describe mínimamente el origen del nombre de la empresa y por lo menos dos elementos de la filosofía organizacional (misión, visión, valores, políticas y objetivos).	Su descripción no fundamenta las características de la empresa.							

Profesor _____ Firma _____ Fecha: _____

Equipo: _____ Grupo: _____

Concepto/ Puntuación	EXCELENTE	MUY BIEN	REGULAR	SUFICIENTE	DEFICIENTE	Equipo 1	Equipo 2	Equipo 3	Equipo 4	Equipo 5	Equipo 6	Equipo 7	
	4	3	2	1	0								
Saber Hacer	¿Cómo nos organizamos?	Dan a conocer claramente de que manera se organizaron y el trabajo que desempeño cada integrante de la empresa.	Dan a conocer de que manera se organizaron y el trabajo que desempeño cada integrante de la empresa.	Dan a conocer vagamente de que manera se organizaron y la organización no fue la adecuada para el logro de los objetivos.	Dan a conocer un organigrama que no corresponde a la función de la empresa.	Nula explicación de la organización de la empresa.							
	Negociación	Los resultados de las negociaciones superan los objetivos establecidos.	Los resultados de las negociaciones cumplieron con los objetivos establecidos.	Los resultados de las negociaciones fueron inferiores a los objetivos establecidos.	No hubo resultado de las negociaciones .	Los resultados de la negociación fueron negativos.							
	Toma de decisiones	Los resultados de la toma de decisiones superan los objetivos establecidos.	Los resultados de la toma de decisiones cumplieron con los objetivos establecidos.	Los resultados de la toma de decisiones fueron inferiores a los objetivos establecidos.	No hubo resultado de la toma de decisiones.	Los resultados de la toma de decisiones fueron negativos.							
	¿Qué, cómo, dónde, cuándo, cuánto, a quiénes vendimos?	Presentaron con exactitud qué productos y cuántos vendieron, cómo le hicieron para ofertarlos, dónde fueron sus principales puntos de venta, a quiénes y por que eligieron a sus clientes.	Presentaron sólo cinco o cuatro respuestas de las seis solicitadas (qué productos y cuántos vendieron, cómo le hicieron para ofertarlos, dónde fueron sus principales puntos de venta, a quiénes y por que eligieron a sus clientes).	Presentaron sólo tres o dos respuestas de las seis solicitadas (qué productos y cuántos vendieron, cómo le hicieron para ofertarlos, dónde fueron sus principales puntos de venta, a quiénes y por que eligieron a sus clientes).	Presentaron sólo una respuesta de las seis solicitadas (qué productos y cuántos vendieron, cómo le hicieron para ofertarlos, dónde fueron sus principales puntos de venta, a quiénes y por que eligieron a sus clientes).	No presentaron ninguna respuesta.							
	Gestión y aplicación de financiamiento	Presentaron alternativas de financiamiento interno y externo, presentaron expediente técnico y consiguieron el 100 % de los recursos económicos y financieros.	Presentaron alternativas de financiamiento interno y externo, presentaron expediente técnico o no consiguieron al menos el 80 % de los recursos económicos y financieros.	Presentaron alternativas de financiamiento interno y externo, presentaron expediente técnico o no consiguieron al menos el 50 % de los recursos económicos y financieros.	No presentaron alternativas de financiamiento interno y externo, si presentaron expediente técnico o no consiguieron al menos el 50 % de los recursos económicos y financieros.	No presentaron alternativas de financiamiento interno y externo, si presentaron expediente técnico y no consiguieron recursos económicos y financieros.							
	Resultados	Los resultados son superiores de acuerdo a los objetivos planeados.	Los resultados obtenidos son acordes a los objetivos planeados.	Los resultados fueron inferiores a los objetivos planeados.	Los resultados fueron negativos con relación a los objetivos planeados.	El equipo no presentó resultados.							
Cierre Saber	Conclusiones	Analizaron, comprendieron y midieron la importancia de la práctica además de proponer alternativas de mejora.	Analizaron, comprendieron y midieron la importancia de la práctica pero no dieron alternativas de mejora.	Analizaron y midieron la importancia de la práctica y no dieron alternativas de mejora.	Analizaron pero no midieron la importancia de la práctica y no dieron alternativas de mejora.	No hubo recomendaciones ni conclusiones.							
Totales													

Calificación final de exposición = (x/68)	
Calificación final trabajo impreso	
Calificación final	

Elaborado por: **Comité EBC de AyEP**

Fecha de elaboración: agosto 2010

Miguel Ángel Vázquez Rangel, Gricelda Espinoza González

Martha Becerril Falcón y Fco. Javier Rangel Chavarría