

Rúbrica Analítica para Evaluar Proyecto de Agencia de Viajes en Inglés

Rúbrica Analítica | Lengua Extranjera | Inglés | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica está diseñada para evaluar las habilidades de pronunciación, entonación, registro de lenguaje y manejo de información en una actividad de simulación de agencia de viajes, donde los estudiantes actúan como clientes y vendedores. Cada criterio se califica en cuatro niveles para identificar las fortalezas y áreas de mejora.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar Proyecto de Agencia de Viajes en Inglés

Esta rúbrica está diseñada para evaluar las habilidades de pronunciación, entonación, registro de lenguaje y manejo de información en una actividad de simulación de agencia de viajes, donde los estudiantes actúan como clientes y vendedores. Cada criterio se califica en cuatro niveles para identificar las fortalezas y áreas de mejora.

Criterios	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Pronunciación Claridad y precisión en la pronunciación de palabras en inglés.	Pronunciación clara y precisa, sin errores que dificulten la comprensión.	Pronunciación generalmente clara con pocos errores que no afectan la comprensión.	Pronunciación comprensible pero con errores frecuentes que a veces dificultan la comprensión.	Pronunciación poco clara que dificulta seriamente la comprensión.
Entonación Uso adecuado de la entonación para expresar preguntas, respuestas y emociones.	Entonación natural y variada que mejora la comunicación y expresión.	Entonación adecuada con poca variación que mantiene la comunicación efectiva.	Entonación monótona o inapropiada que limita la expresividad.	Entonación incorrecta o inexistente que confunde o no transmite intención.

Criterios	Excelente	Bueno	Aceptable	Bajo
Registro del lenguaje Uso apropiado del lenguaje formal o informal según el rol y audiencia.	Uso muy adecuado del registro, respetando el contexto y audiencia en todo momento.	Uso adecuado del registro con mínimos deslices en relación con la audiencia.	Uso inconsistente del registro, con algunos errores que afectan la adecuación.	Uso inapropiado del registro que no corresponde al contexto ni a la audiencia.
Tono Actitud y tono adecuados para interactuar como vendedor o cliente.	Tono amable, profesional y motivador que facilita la interacción.	Tono generalmente adecuado con pocas inconsistencias.	Tono poco adecuado que a veces genera confusión o falta de interés.	Tono inapropiado que dificulta la comunicación y la interacción.
Dominio de la información sobre paquetes Conocimiento detallado y correcto de los paquetes turísticos ofrecidos.	Demuestra conocimiento completo y preciso de todos los paquetes ofrecidos.	Conoce la mayoría de los paquetes con algunos detalles menores incorrectos.	Conoce algunos paquetes pero con información incompleta o imprecisa.	Desconoce la información o la presenta incorrectamente.
Respuesta a preguntas del cliente Capacidad para responder todas las preguntas con claridad y precisión.	Responde todas las preguntas de manera clara, precisa y completa.	Responde la mayoría de las preguntas con claridad, con pocas imprecisiones.	Responde algunas preguntas pero con respuestas incompletas o confusas.	No responde o responde incorrectamente a la mayoría de las preguntas.
Coherencia en la interacción Fluidez y lógica en la conversación entre cliente y vendedor.	Interacción fluida, coherente y bien estructurada durante toda la actividad.	Interacción generalmente coherente con breves momentos de confusión.	Interacción algo fragmentada o con falta de fluidez en algunas partes.	Interacción desorganizada, confusa o con pausas largas que afectan la comunicación.
Uso de vocabulario relevante Empleo adecuado de vocabulario relacionado con viajes y turismo.	Usa vocabulario especializado variado y apropiado durante toda la actividad.	Usa vocabulario adecuado con algunos términos repetidos o poco precisos.	Usa vocabulario limitado que reduce la claridad y riqueza de la comunicación.	Uso inapropiado o muy limitado de vocabulario que dificulta la comprensión.

