

Rúbrica Analítica para la Presentación Oral del Proyecto

Final: Marketing y Publicidad

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Marketing y publicidad | 3 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa de manera individual aspectos clave de la presentación oral del proyecto final en Marketing y Publicidad, permitiendo identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio fundamental para el éxito del proyecto.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para la Presentación Oral del Proyecto

Final: Marketing y Publicidad

Esta rúbrica evalúa de manera individual aspectos clave de la presentación oral del proyecto final en Marketing y Publicidad, permitiendo identificar fortalezas y áreas de mejora en cada criterio fundamental para el éxito del proyecto.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Bajo
Contexto, diagnóstico y evidencia del problema	Presenta un análisis claro, profundo y bien fundamentado del contexto, con diagnóstico preciso y evidencia contundente que sustenta el problema.	Describe adecuadamente el contexto y diagnóstico con evidencia suficiente, aunque puede faltar profundidad o claridad en algunos aspectos.	El contexto y diagnóstico son superficiales, con poca o ninguna evidencia que respalde el problema planteado.
Alternativas analizadas y selección preliminar	Expone varias alternativas relevantes, con análisis crítico y justificación sólida para la selección preliminar.	Presenta algunas alternativas y una selección preliminar razonable, pero con análisis o justificación limitada.	Las alternativas son escasas o poco claras, sin justificación adecuada para la selección realizada.
Objetivo, alcance y valor de la propuesta final	Define objetivos claros y específicos, delimita el alcance con precisión y explica el valor agregado de manera convincente.	Los objetivos y alcance están definidos pero con cierta ambigüedad; el valor de la propuesta es mencionado pero no profundizado.	Objetivos y alcance poco claros o inexistentes; no se evidencia el valor de la propuesta.

Criterios de Evaluación	Excelente	Bueno	Bajo
Estrategias y acciones de solución	Presenta estrategias coherentes y acciones concretas, bien estructuradas y alineadas con el problema y objetivos.	Describe estrategias y acciones adecuadas, aunque con falta de detalle o alineación parcial con los objetivos.	Estrategias y acciones poco claras, incongruentes o insuficientes para abordar el problema.
Recursos y viabilidad operativa	Detalla los recursos necesarios y demuestra claramente la viabilidad operativa de la propuesta.	Menciona recursos y viabilidad, pero con información limitada o poco precisa.	No identifica recursos o no demuestra la viabilidad operativa del proyecto.
Resultados esperados y monitoreo	Especifica resultados medibles y un plan claro de monitoreo y evaluación.	Menciona resultados esperados y monitoreo, pero con falta de concreción o detalle.	No define resultados claros ni plan de monitoreo para el proyecto.
Comunicación oral y dominio del proyecto	Se expresa con claridad, seguridad y dominio total del contenido, manteniendo la atención del auditorio.	Comunica adecuadamente con cierto dominio, aunque presenta dudas o falta de fluidez en algunos momentos.	Comunicación poco clara, con inseguridad y falta de dominio del contenido.
Calidad visual e imagen empresarial	Material visual profesional, atractivo y coherente con la imagen empresarial, apoyando efectivamente la presentación.	Material visual adecuado y generalmente coherente, aunque con aspectos mejorables en diseño o relación con la imagen.	Material visual deficiente, poco atractivo o incoherente con la imagen empresarial.