

# Rúbrica Holística para Evaluación de Simulación de Escenario de Ventas

Rúbrica Holística | Economía, Administración & Contaduría | Marketing y publicidad | 5 niveles

## Descripción

Esta rúbrica evalúa integralmente la simulación de ventas para un servicio de consultoría a una startup de marketing y publicidad, considerando el desempeño del estudiante en las fases críticas del ciclo de ventas: prospección, presentación, manejo de objeciones y cierre, aplicando técnicas efectivas y éticas.

## Rúbrica

# Rúbrica Holística para Evaluación de Simulación de Escenario de Ventas

Esta rúbrica evalúa integralmente la simulación de ventas para un servicio de consultoría a una startup de marketing y publicidad, considerando el desempeño del estudiante en las fases críticas del ciclo de ventas: prospección, presentación, manejo de objeciones y cierre, aplicando técnicas efectivas y éticas.

| Aspectos a Evaluar                                   | Criterios de Valoración                                                                                                                                           | Retroalimentación Docente |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Identificación de fases críticas del ciclo de ventas | Reconoce claramente y distingue todas las fases críticas (prospección, presentación, manejo de objeciones, cierre) con precisión y secuencia lógica.              |                           |
| Aplicación de técnicas de prospección                | Emplea técnicas adecuadas para identificar clientes potenciales y descubrir necesidades, demostrando comprensión y creatividad en la prospección.                 |                           |
| Presentación del servicio de consultoría             | Comunica de manera clara, persuasiva y adaptada al cliente los beneficios y características del servicio, alineando la presentación a las necesidades detectadas. |                           |
| Manejo de objeciones                                 | Responde efectivamente a objeciones comunes, aplicando estrategias de reencuadre y validación que generan confianza y mantienen el interés del cliente.           |                           |

| Aspectos a Evaluar                            | Criterios de Valoración                                                                                                                     | Retroalimentación Docente |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Cierre de la venta                            | Ejecuta un cierre claro, ético y convincente que refleja comprensión del cliente y asegura un compromiso firme sin presionar indebidamente. |                           |
| Coherencia y fluidez en la simulación         | Desarrolla la simulación con coherencia, fluidez y conexión entre fases, facilitando la comprensión y el seguimiento del proceso de ventas. |                           |
| Ética y profesionalismo durante la simulación | Muestra respeto, honestidad y profesionalismo en todas las interacciones simuladas, reflejando valores éticos en la venta.                  |                           |
| Creatividad y adaptabilidad                   | Demuestra capacidad para adaptar el enfoque de venta y ofrecer soluciones creativas ante situaciones imprevistas o preguntas del cliente.   |                           |