

Rúbrica Analítica para Evaluar la Exposición Oral de un Proyecto de Marketing

Rúbrica Analítica | Economía, Administración & Contaduría | Marketing y publicidad | 4 niveles

Descripción

Esta rúbrica evalúa la coherencia interna y la calidad de la presentación oral de un proyecto de marketing y publicidad, con el fin de identificar fortalezas y áreas de mejora en la exposición de estudiantes universitarios.

Rúbrica

Rúbrica Analítica para Evaluar la Exposición Oral de un Proyecto de Marketing

Esta rúbrica evalúa la coherencia interna y la calidad de la presentación oral de un proyecto de marketing y publicidad, con el fin de identificar fortalezas y áreas de mejora en la exposición de estudiantes universitarios.

Criterios	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Claridad y coherencia en la presentación	La exposición es muy clara, lógica y fluida, con excelente conexión entre ideas y se entiende perfectamente el proyecto.	La presentación es clara y generalmente coherente, con algunos pequeños saltos en la conexión de ideas.	La exposición es algo confusa en ciertos puntos, con conexiones limitadas entre las ideas principales.	La presentación es desorganizada y difícil de seguir, sin coherencia aparente entre las ideas.
Definición y justificación del público objetivo	El público objetivo está claramente definido y justificado con base en datos específicos y relevantes.	El público objetivo está definido y justificado con argumentos generales adecuados.	El público objetivo está poco definido o la justificación es poco clara o débil.	No se define ni justifica un público objetivo para el proyecto.
Coherencia entre objetivos y estrategias de marketing	Los objetivos y las estrategias están perfectamente alineados y se apoyan mutuamente con fundamentos sólidos.	Existe coherencia clara entre objetivos y estrategias, aunque con algunas pequeñas inconsistencias.	La relación entre objetivos y estrategias es débil o poco clara en varias partes.	No hay coherencia entre los objetivos y las estrategias presentadas.

Criterios	Excelente (4)	Bueno (3)	Aceptable (2)	Bajo (1)
Uso adecuado de herramientas y técnicas de marketing	Se utilizan herramientas y técnicas de marketing muy pertinentes y bien explicadas, demostrando dominio del tema.	Las herramientas y técnicas usadas son adecuadas y están bien descritas, aunque con menor profundidad.	Se mencionan herramientas y técnicas, pero su uso o explicación es superficial o poco pertinente.	No se evidencia el uso de herramientas o técnicas de marketing relevantes o explicadas.
Creatividad e innovación en la propuesta	La propuesta es altamente creativa e innovadora, aportando ideas originales y diferenciadoras.	La propuesta muestra creatividad moderada con algunos elementos innovadores.	La propuesta es convencional con poca o ninguna innovación evidente.	La propuesta carece de creatividad y es repetitiva o poco original.
Dominio del tema y seguridad al exponer	El expositor demuestra amplio dominio del tema y se expresa con seguridad y naturalidad.	El estudiante muestra buen dominio y confianza, con algunas dudas menores.	Se observa conocimiento limitado y dudas frecuentes durante la exposición.	El expositor demuestra falta de conocimiento y se muestra inseguro o confundido.
Uso efectivo de recursos visuales	Los recursos visuales son claros, atractivos y complementan perfectamente la presentación.	Los recursos visuales son adecuados y ayudan a entender el contenido, aunque con menor impacto.	Los recursos visuales son poco claros o no aportan significativamente a la exposición.	No se utilizan recursos visuales o son inapropiados y distraen la presentación.
Capacidad para responder preguntas	Responde con precisión y profundidad a todas las preguntas, demostrando conocimiento y reflexión.	Responde adecuadamente a la mayoría de las preguntas, con explicaciones claras.	Responde parcialmente o con dificultad a las preguntas, mostrando conocimiento limitado.	No logra responder o responde incorrectamente a las preguntas planteadas.