

Fase II

Rúbrica de evaluación para evidencia

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Presentación del producto.	15 - 13 puntos	12 – 10 puntos	9 - 0 puntos	15
	Explica e informa de forma clara y correcta las características que contiene el producto al prospecto (compañero).	Explica de forma parcial al prospecto (compañero) sobre las características del producto, dejando la información poco clara.	No explica ni informa de forma correcta las características del producto, dejando información sin aclarar.	
2. Técnicas de venta.	40 – 35 puntos	34 – 29 puntos	28 - 0 puntos	40
	Aplica correctamente y de forma exitosa una técnica de venta vista en el curso.	Ejecuta de forma parcial la técnica de venta, aún sin lograr el impacto y el éxito que se espera.	No aplica de forma correcta la técnica de venta.	
3. Refutación.	30 – 25 puntos	24 – 19 puntos	18 – 0 puntos	30
	Resolvió de forma clara, correcta y convincente las objeciones durante todo el proceso.	Soluciona de forma parcial las objeciones, pero sin convencer ni resolver satisfactoriamente.	No logra solucionar ni resolver de forma clara y convincente las objeciones.	
4. Generación de cierres.	15 - 13 puntos	12 – 10 puntos	9 - 0 puntos	15
	Logra crear de forma correcta una nueva oportunidad de cierre y de consumo.	Realiza el cierre poco convincente y sin tener nuevas oportunidades.	No logra realizar un cierre.	
TOTAL				100%