

Fase III

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, las ventajas y los beneficios del producto al prospecto.	Explica de forma parcial las características del producto, dejando la información poco clara y precisa.	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 las técnicas de venta vistas en el curso para el consumo del producto.	Ejecuta de forma parcial las técnicas de ventas, aún sin lograr el impacto y el éxito que se espera.	No aplica de forma correcta las técnicas de ventas.	
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 que realizó el prospecto.	Soluciona de forma parcial las objeciones de los prospectos, 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 nuevas oportunidades de cierre y de consumo de forma correcta y satisfactoria.	Realiza el cierre poco convincente y sin tener nuevas oportunidades.	No logra realizar adecuadamente los cierres.	
TOTAL				100%