

### Rúbrica de Evidencia

**Competencia:** Desarrolla estrategias para la realización del proceso de venta, su administración y control.

**Nivel taxonómico:** Utilización.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
Parte 1. Investigación del área de ventas.	22-19 Incluye carta de confidencialidad con lista de actividades a realizar, ficha técnica de la empresa en cuatro páginas como mínimo. Elabora plan de trabajo detallado con actividades, fechas y recursos.	18-15 Incluye carta de confidencialidad con lista de actividades a realizar, ficha técnica de la empresa en menos de cuatro páginas. Elabora plan de trabajo, pero no es detallado.	14-0 Incluye carta de confidencialidad sin lista de actividades a realizar, ficha técnica de la empresa incompleta. No elabora plan de trabajo.	
Parte 2. Investigación de procesos de ventas.	46-39 Desarrolla dos guiones de 30 preguntas para el personal responsable del área de reclutamiento y para un vendedor. Desarrolla dos reportes detallados (uno por cada entrevista) de al menos cinco páginas cada uno. Realiza un reporte analítico de las dos entrevistas que incluye interpretaciones sobre los resultados de las entrevistas y	38-32 Desarrolla dos guiones de 30 preguntas para el personal responsable del área de reclutamiento y para un vendedor. Desarrolla dos reportes de las entrevistas, pero no son detallados (menos de cinco páginas). Realiza un reporte analítico de las dos entrevistas, pero no incluye el estado actual de la empresa (menos de cinco páginas).	31-0 Desarrolla dos guiones con menos de 30 preguntas para el responsable del área de reclutamiento y/o para un vendedor. Desarrolla uno o dos reportes de las entrevistas de forma superficial en menos de cinco páginas. No realiza el reporte analítico.	

	sobre el estado actual de la empresa en al menos cinco páginas.			
Parte 3. Mejoras.	32-27 Desarrolla un plan de implementación para mejorar los procesos de ventas y su administración. El plan incluye cronograma, fechas exactas, personal responsable de cada actividad e instrumentos que se aplicarán para evaluar el desempeño de las recomendaciones en al menos seis páginas. Concluye en tres páginas como mínimo, los resultados esperados con la implementación de las recomendaciones.	26-22 Desarrolla un plan de implementación para mejorar los procesos de ventas y su administración. El plan incluye cronograma, fechas exactas, personal responsable de cada actividad, pero no incluye los instrumentos que se aplicarán para evaluar el desempeño de las recomendaciones (en menos de seis páginas). Concluye en menos de tres páginas los resultados esperados.	21-0 Desarrolla un plan de implementación para mejorar los procesos de ventas y su administración. El plan incluye cronograma, pero no contiene fechas exactas, personal responsable de cada actividad, ni los instrumentos que se aplicarán para evaluar el desempeño de las recomendaciones. No incluye los resultados esperados.	
			TOTAL	100%