

Nombre y matrícula del alumno Guillermo Abonteras y Andreea Coarice
 Grupo y profesor _____
 Fecha _____
 Tipo de discurso Persuasivo (Motivación a la acción)
 Título o tema Venta producto/servicio

Guillermo
Andreea

Criterios a evaluar	Puntos a evaluar				Nombres	
	0	2	3	4	Guillermo	Andreea
1 Introducción Atención	No hay introducción o entra de lleno o utiliza frases como: "Voy a hablar de", "El tema que me tocó", etc. No llama la atención.	Hay introducción, pero no es interesante. No establece claramente su proposición ni los puntos a tratar.	Llama la atención, da proposición, pero no hace nexo correcto con el desarrollo del discurso.	Llama la atención contundentemente, presenta la proposición, hace nexo correcto con el desarrollo del discurso.	4	4
2 Necesidad	No plantea en lo absoluto el problema o necesidad.	Plantea la necesidad o problema, pero no hay un contenido claro sobre la sensación de involucrar al público. No utilizó apoyos verbales.	Plantea la necesidad o problema claramente y genera una sensación de estos, pero no hay apoyos verbales.	Suscita las sensaciones de necesidad y satisfacción en el público y sustenta el planteamiento con los apoyos verbales.	4	4
3 Satisfacción y visualización	No se ofrece la visualización de los resultados ni los efectos positivos si se siguiera la recomendación.	Se ofrece parte de la visualización y efectos que se darían si se siguieran las recomendaciones, pero no tiene relación con el escenario de problema planteado. No valida las ideas con apoyos verbales.	Se ofrece la visualización de manera relacionada con el problema planteado, al igual que los efectos que se darían si se siguieran las recomendaciones, pero no se reitera con apoyos verbales.	Se ofrecen los beneficios claros como visualización y de manera relacionada con problema planteado, además de reiterar lo propuesto con apoyos verbales. Ofrece al público, por medio del lenguaje, los resultados y/o efectos si se siguen sus recomendaciones.	4	4
4 Uso del lenguaje	Utiliza vocabulario repetido, pobre, redundante y/o impreciso.	Hay algunas expresiones correctas, pero utiliza vocabulario pobre o redundante o recurre a palabras imprecisas	Utiliza amplitud de vocabulario, pero presenta uno o dos errores en el lenguaje.	Utiliza vocabulario amplio y preciso de acuerdo al público y tema. No comete errores en el lenguaje.	4	4
5 Uso de apoyos verbales (evita falacias)	No utilizó apoyos verbales, cometió falacia(s)	Utilizó apoyos verbales para reforzar el objetivo de su discurso, pero no facilitan la comprensión del mensaje. No refiere fuente de donde obtuvo información. No eligió pruebas contundentes que validen sus juicios	Utilizó apoyos verbales para reforzar el objetivo de su discurso, facilitan la comprensión de su mensaje, pero no mencionó las fuentes de referencia.	Utilizó apoyos verbales para reforzar el objetivo de su discurso, facilitaron la comprensión de su mensaje y mencionó las fuentes de referencia.	4	4
6 Acción	No ofrece una estrategia a seguir para accionar sus recomendaciones.	Promueve acción concreta pero no comparte detalles suficientes para llevarla a cabo; no es convincente. No valida sus recomendaciones con apoyos verbales.	Promueve alguna acción, pero no a detalle y no es convincente.	Se pide una acción concreta, se orienta al público para que sepa cómo llevarla a cabo con detalles y se exhorta de manera convincente y con fuerza. Valida sus recomendaciones con apoyos verbales.	4	4
7 Contacto visual	No hay contacto visual (ve al piso, al techo, afuera, etc.) Trae notas y las lee, ve la pantalla de apoyos.	Contacto visual directo hacia el público pero no es profundo, solo pasa la vista rápido y no es constante.	Contacto visual directo hacia el público pero no es profundo para todos, solo en un segmento. Hay variación hacia el público.	Mantiene la atención de todo el público con el uso del contacto visual profundo, variado.	3	3
8 Control del nerviosismo/ lenguaje corporal	Tensión y nerviosismo son obvios; no hay movimientos, gesticulación, expresión de manos ni desplazamientos.	Demuestra moderadamente su tensión; pocos movimientos o gestos descriptivos, y si los hay no son congruentes con el mensaje. El desplazamiento es tenso o nulo, al igual que el uso de las manos.	Demuestra poca o nula tensión. Comete pocos errores: hace movimientos y gesticulaciones que facilitan la comprensión del mensaje pero les falta congruencia con el mensaje. Falta desplazamiento y expresividad.	Existe un desplazamiento relajado, con dominio de su nerviosismo, sin errores. Los movimientos son naturales y enfatizan el mensaje.	3	3
9 Voz	Su discurso es monótono, sin énfasis. Volumen bajo, velocidad extrema (o muy lento o muy rápida).	Hace cierto énfasis a lo largo de su discurso, pero este es ocasional. Falta aumentar el volumen.	Enfatiza su discurso satisfactoriamente, volumen suficiente para ser escuchado, no hace variación de velocidad.	Su discurso es fluido, enfático y mantiene el interés del público. Volumen adecuado. Juega con velocidad para estimular al público.	3	2
10 Conclusión	No concluyó. Dijo frases como: "Es todo", "Y ya", "Para concluir", "Por último" o similares.	Concluye, pero con ideas nuevas o ajenas al tema u objetivo y desarrollo de este.	Concluye con ideas relacionadas con el desarrollo, pero de manera apresurada y/o sin fuerza.	Concluye con ideas relacionadas con el desarrollo de manera enfática y con fuerza. Dejó motivado al público.	3	3
11 Uso de muletillas y pausas	Utilizó más de 5 muletillas (la misma repetida o diferentes) y/o pausas innecesarias a lo largo de todo su discurso.	Utilizó de 4 a 5 muletillas (la misma repetida o diferentes) y/o pausas innecesarias a lo largo de todo su discurso.	Utilizó de 2 a 3 muletillas (la misma repetida o diferentes) y/o pausas innecesarias durante su discurso.	No utilizó muletillas e hizo las pausas necesarias para facilitar la comprensión del mensaje.	0	2
12 Uso de apoyos visuales	No se utilizan apoyos visuales o estos tienen uno o más errores ortográficos. Hay un uso inadecuado de mayúsculas.	Utiliza apoyos visuales como relleno, no facilitan la comprensión del mensaje y no impactan a su público. Presentan mucho texto, están saturados o tienen mala distribución; el contraste del fondo y texto es inadecuado. No hace referencia a ellos.	Utiliza apoyos visuales para reforzar el objetivo de su discurso, facilitar la comprensión de su mensaje e impactar a su público; sin embargo su contacto visual permanece en la lectura de los mismos.	Refuerzan el objetivo del discurso, facilitan la comprensión de su mensaje e impactan positivamente a su público. El contacto visual del alumno es principalmente hacia su público y ocasional a los apoyos visuales. Demuestran cuidado y precisión en su elaboración. Presentan la fuente de donde se obtuvo la información.	4	4
13 Imagen corporal	Su imagen es débil, desaliñada, no proyecta confianza ni pulcritud. Mala combinación de colores, informal. No corresponde a la ocasión (vestido de coctel o de noche, blusa transparente, etc.).	Su imagen informal es débil, desaliñada, no proyecta confianza; sin embargo, se percibe pulcritud y combinación de colores agradable a la vista.	Su vestimenta es formal. Su imagen es armónica, pero no proyecta confianza ni fuerza con su imagen.	Su vestimenta es formal. Proyecta una imagen armónica con fuerza, es agradable a la vista y es evidente su pulcritud y combinación de colores agradable.	4	4
14 Control del tiempo	Concluye 31 o más segundos antes o después del tiempo establecido.	Concluye entre 16 a 30 segundos antes o después del tiempo establecido.	Concluye entre 1 y 15 segundos antes o después del tiempo establecido.	Cumple con el rango establecido.	4	4

Calificación 86.88
 2143

56 100	51 91	47 84	43 76	39 70
55 98	50 89	46 82	42 75	38 68
54 96	49 88	45 80	41 73	37 66
53 95	48 86	44 78	40 71	36 64