

E7: Presentación Final

Índice

E7: Presentación Final	1
Objetivo de Aprendizaje	1
Contexto	1
Estructura de la Presentación	1
Entregables	2
Rúbrica de Evaluación	3
Logística	4

E7: Presentación Final

Peso: 35%
Tipo: Equipo
Fecha: Vie 13 mar
Módulos: Proyecto completo

Objetivo de Aprendizaje

Comunicar de manera efectiva a un cliente real (Geotest) una propuesta completa de sistema de compensaciones, demostrando dominio técnico y habilidades de presentación ejecutiva.

Contexto

Esta es la culminación del proyecto semestral. Presentarán ante representantes de Geotest su propuesta de sistema de compensaciones, defendiendo sus decisiones metodológicas y demostrando el valor agregado de su trabajo.

Estructura de la Presentación

Tiempo: 25-30 minutos + 10 minutos de preguntas

1. Introducción (3 min)

- Equipo y roles
- Objetivo del proyecto

- Resumen de metodología

2. Diagnóstico Inicial (5 min)

- Análisis de la estructura actual
- Principales hallazgos del análisis Mincer
- Brechas identificadas

3. Sistema de Evaluación de Puestos (5 min)

- Factores compensables seleccionados
- Metodología de ponderación
- Jerarquía resultante

4. Tabulador Salarial (7 min)

- Estructura de grados
- Calibración con mercado
- Métricas de equidad (compa-ratio, etc.)
- Análisis de outliers

5. Política Salarial (5 min)

- Filosofía de compensación propuesta
- Criterios de movimiento
- Manejo de excepciones

6. Plan de Implementación (3 min)

- Fases y cronograma
- Inversión requerida
- Quick wins vs. cambios estructurales

7. Conclusiones y Recomendaciones (2 min)

- Resumen de propuesta
- Próximos pasos sugeridos

Sesión de Preguntas (10 min)

- Preguntas del cliente (Geotest)
- Preguntas del panel académico

Entregables

Antes de la presentación (11 mar, 11:59pm)

1. Documento final completo (PDF)

- Versión corregida del borrador
 - Incorporando retroalimentación de pares
 - Formato ejecutivo
- 2. Presentación final (PowerPoint)**
- 20-25 slides máximo
 - Diseño profesional
 - Sin texto excesivo
- 3. Anexos técnicos (Excel/PDF)**
- Base de datos completa
 - Cálculos de soporte
 - Fichas de puesto

Día de la presentación (13 mar)

- 4. Presentación oral**
- Todos los miembros participan
 - Dentro del tiempo asignado
 - Manejo profesional de preguntas

Rúbrica de Evaluación

Contenido Técnico (15 puntos)

Criterio	Excelente (15)	Bueno (12)	Suficiente (9)	Insuficiente (0-6)
Sistema de evaluación	Metodología rigurosa, bien justificada	Metodología sólida	Metodología básica	Metodología deficiente
Tabulador	Bien calibrado, métricas correctas	Adequado con ajustes menores	Funcional pero inconsistente	Incorrectamente diseñado
Política	Completa, coherente, aplicable	Adecuada	Incompleta	Inconsistente

Análisis y Fundamentación (10 puntos)

Criterio	Excelente (10)	Bueno (8)	Suficiente (6)	Insuficiente (0-4)
Uso de evidencia	Decisiones basadas en datos, análisis Mincer integrado	Buena fundamentación	Fundamentación parcial	Sin evidencia
Diagnóstico	Profundo, identifica causas raíz	Adequado	Superficial	Incorrecto

Presentación Oral (5 puntos)

Criterio	Excelente (5)	Bueno (4)	Suficiente (3)	Insuficiente (0-2)
Claridad	Mensaje claro, bien estructurado	Claro con momentos confusos	Difícil de seguir	Confuso
Profesionalismo	Excelente presencia, manejo de tiempo	Profesional	Aceptable	Informal
Manejo de preguntas	Respuestas precisas, bien fundamentadas	Respuestas adecuadas	Respuestas parciales	No puede responder

Documentación (5 puntos)

Criterio	Excelente (5)	Bueno (4)	Suficiente (3)	Insuficiente (0-2)
Documento final	Calidad ejecutiva, listo para implementación	Profesional	Básico	Incompleto
Slides	Diseño impecable, visualización efectiva	Buen diseño	Diseño básico	Sobrecargados

Logística

Ensayo General

- **Fecha:** Mié 11 mar, horario a confirmar
- **Lugar:** Escuela de Negocios
- **Duración:** Presentación completa + retroalimentación

Presentación Final

- **Fecha:** Vie 13 mar
- **Hora:** Por confirmar
- **Lugar:** Instalaciones de Geotest / Videoconferencia
- **Asistentes:** Representantes de Geotest, profesores, invitados

Código de Vestimenta

- Formal de negocios
- Evitar jeans, tenis, ropa casual

Consejos para el éxito:

- Practiquen la presentación completa al menos 3 veces
- Asignen roles claros (quién presenta qué)
- Preparen respuestas a preguntas probables
- Lleguen 15 minutos antes
- Tengan backup de la presentación (USB, nube, email)

Recordatorio: Esta es una presentación ante un cliente real. La impresión que

← Volver a Actividades