

REPORTE FINAL

NOMBRE DEL CURSO	NRC	HORARIOS	MODALIDAD	PERIODO
MARKETING ESTRATEGICO	3024	07:00 PM - 10:50 PM	REMOTO	202310
DOCENTE: SERRA SANCHEZ CONCHA, JUAN JOSE				
JURADO EXTERNO (jurado 1): ZARZUELA MUÑOZ, LUDWING				
JURADO EXTERNO (jurado 2): WILLIS, WILLIAM				
Alumno:	ARÉVALO PÉREZ, LILIANA BERENICE		Grupo 1	Calificación 18.3

Criterio	Puntaje Docente	Puntaje Jurado 1	Puntaje Promedio	Descripción
Criterio 1 MODELO DE PENSAMIENTO SISTÉMICO	0.75	1.00	1.00 puntos	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además de generar hipótesis.
Criterio 2 EMPRESA, PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y NIVELES: ESTRATÉGICO, TÁCTICO Y OPERATIVO.	0.75	0.75	0.75 puntos	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 3 TOMA DE DECISIONES, PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, PLAN ESTRATÉGICO Y OPERATIVO	1.00	2.00	1.50 puntos	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 4 ANÁLISIS EXTERNO, MACRO Y MICRO ENTORNO EXTERNO / 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER FUNCIONALES	4.00	4.00	4.00 puntos	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además de generar hipótesis
Criterio 5 CREACIÓN DE VALOR, INNOVACIÓN, DEFINICIÓN Y TIPOS DE ESTRATEGIA , ESTRATEGIAS COMPETITIVAS GENÉRICAS DE INTEGRACIÓN, MERCADO/ PRODUCTO	1.50	2.00	2.00 puntos	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / Aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además generar hipótesis.
Criterio 6 MATRIZ FODA.	1.50	2.00	2.00 puntos	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además de generar hipótesis.

Criterio 7				El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
<b>DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS Y DE DISTRIBUCIÓN O PLAZA</b>	1.50	1.50	1.50 puntos	
Criterio 8				El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
<b>DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIONES, PROMOCIONES Y PUBLICITARIAS, RELACIONES PÚBLICAS Y OTRAS</b>	2.00	0.50	1.50 puntos	
Criterio 9				La presentación fue realizada de manera clara e interesante y sustentaron correctamente todos los temas solicitados.
<b>PRESENTACIÓN / EXPOSICIÓN</b>		4.00	4.00 puntos	

#### Comentario Individual de Docente:

test

#### Comentario Grupal de Docente:

FElicitaciones al grupo

testt test COMENT DOCENTE

#### Comentario Individual de Jurado:

mi comentario como jurado para arevalo  
ss dddxxx

#### Comentario Grupal de Jurado:

coment jurado grupo 1  
sdss  
JUAN

# MEDICIÓN DE COMPETENCIAS



## REPORTE FINAL

NOMBRE DEL CURSO	NRC	HORARIOS	MODALIDAD	PERIODO
MARKETING ESTRATEGICO	3024	07:00 PM - 10:50 PM	REMOTO	202310

DOCENTE: **SERRA SANCHEZ CONCHA, JUAN JOSE**

JURADO EXTERNO (jurado 1): **ZARZUELA MUÑOZ, LUDWING**

JURADO EXTERNO (jurado 2): **WILLIS, WILLIAM**

Alumno: **AYMACHOQUE CCASA, JHON DINO**

Grupo 1

Calificación **15.8**

Criterio	Puntaje Docente	Descripción
Criterio 1 <b>MODELO DE PENSAMIENTO SISTÉMICO</b>	0.75	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 2 <b>EMPRESA, PROCESO DE ADMINISTRACIÓN Y NIVELES: ESTRATÉGICO, TÁCTICO Y OPERATIVO.</b>	1.00	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además de generar hipótesis
Criterio 3 <b>TOMA DE DECISIONES, PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, PLAN ESTRATÉGICO Y OPERATIVO</b>	1.50	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 4 <b>ANÁLISIS EXTERNO, MACRO Y MICRO ENTORNO EXTERNO / 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER FUNCIONALES</b>	4.00	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además de generar hipótesis
Criterio 5 <b>CREACIÓN DE VALOR, INNOVACIÓN, DEFINICIÓN Y TIPOS DE ESTRATEGIA , ESTRATEGIAS COMPETITIVAS GENÉRICAS DE INTEGRACIÓN, MERCADO/ PRODUCTO</b>	2.00	El alumno comprende muy bien la formulación teórica de los conceptos y realiza una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / Aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos además generar hipótesis.
Criterio 6 <b>MATRIZ FODA.</b>	1.50	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 7 <b>DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS Y DE DISTRIBUCIÓN O PLAZA</b>	1.50	El alumno comprende la formulación teórica de los conceptos y logra realizar una traslación a la realidad de manera práctica; es capaz de identificar / aplicar de forma inmediata los conocimientos recibidos
Criterio 8 <b>DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIONES, PROMOCIONES Y PUBLICITARIAS, RELACIONES PÚBLICAS Y OTRAS</b>	0.50	El alumno no necesariamente entiende los temas desarrollados, aunque recuerda algunos conceptos por sus cursos anteriores. No revisa previo a clases el material de la sesión anterior.

Criterio 9

3.00

La presentación fue realizada de manera clara y sustentaron correctamente casi todos los temas solicitados.

## PRESENTACIÓN / EXPOSICIÓN

---

### Comentario Individual de Docente:

Felicitaciones

### Comentario Grupal de Docente:

FElicitaciones al grupo

testt test COMENT DOCENTE

### Comentario Grupal de Jurado:

coment jurado grupo 1  
sdss  
JUAN