

LIBRO DE CALIFICACIONES

IDEAS PROPIAS
editorial

ÍNDICE

1. Introducción.....	2
2. ¿Cómo funciona?.	2
2.1 <i>¿Qué opciones tengo?</i>	2
3. Conclusiones.	7

IDEASPROPIAS
editorial

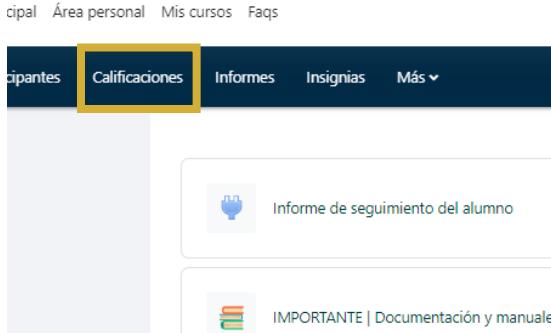
1. Introducción.

En este manual vamos a ver cómo funcionan las calificaciones y los informes que podemos obtener.

2. ¿Cómo funciona?

2.1. ¿Qué opciones tengo?

Si accedemos al menú central superior podemos encontrar el apartado Calificaciones.



Al hacer clic se nos habilita la siguiente pantalla:

Nombre / Apellido(s)	GESTIÓN DE VENTAS, MA...	Total Evaluación inicial	GESTIÓN DE VENTAS, MA...	GESTIÓN DE VENTAS, MA...	Total Exámenes parciales	Conte
ap_ al_minimpruebas pruebas	3.00	3,00	3.00	2.00	5.00	3,33
ap_ alumno pruebas 666	3.00	3,00	-	-	-	0,00
Promedio general	3,00	3,00	1,50	1,00	2,50	1,67

Dentro de este apartado encontramos un desplegable con varias opciones que nos van a permitir obtener varios informes donde se ven reflejadas las calificaciones del alumnado:

- **Informe calificador:** Nos va a permitir analizar de manera desglosada las calificaciones de los participantes en todas aquellas actividades evaluables y ver el promedio general

de dichas puntuaciones. Podemos ver las calificaciones del alumnado del curso de manera general o seleccionar un usuario en concreto filtrando por nombre y apellidos. Además, tenemos la posibilidad de analizar cada puntuación pulsando la lupa que se señala en la imagen. De esta manera veremos las respuestas, con fallos y aciertos.

Informe del calificador

Todos los participantes: 2/2

Nombre: Todos A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z
Apellido(s): Todos A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

		prueba nt_F2022-F220539... —		
		Evaluación Continua—		
		Evaluación inicial—		
Nombre / Apellido(s)	Estado	Total Evaluación inicial	Evaluación	Exámenes parciales—
ap_al_miriampruebas	GESTIÓN DE VENTAS, MA...	3,00	Análisis de calificaciones	3,00
pruebas				2,00
ap_alumno_pruebas	GESTIÓN DE VENTAS, MA...	3,00		-
				0,00
Promedio general		3,00		1,50
				1,00

Así pues, al clicar sobre cada actividad nos llevará a su informe de resultados con el total de intentos realizados y la posibilidad de descargarlo:

The screenshot shows a user interface for analyzing student grades. At the top, there's a navigation bar with 'Resultados' highlighted. Below it, a section titled 'Calificaciones' shows 'Intentos: 2'. Under 'Qué incluir en el informe', there are dropdown menus for selecting users and filtering by status (En curso, Atrasados, Finalizado, Nunca enviado). There's also an option to show the highest final attempt per user. The 'Mostrar opciones' section includes settings for page size (30) and points per question (Sí). At the bottom, there's a table of student data with a 'Descargar' button next to it, which is highlighted with a yellow arrow. The table columns include Nombre / Apellido(s), Estado, Comenzado el, Finalizado, Tiempo requerido, Calificación/10,00, and several R.1 through R.5 columns.

Nombre / Apellido(s)	Estado	Comenzado el	Finalizado	Tiempo requerido	Calificación/10,00	R.1	R.2	R.3	R.4	R.5	R.1
alumno_pruebas	Finalizado	7 de julio de 2023 11:15	7 de julio de 2023 11:16	44 segundos	3,00	✗ 0,00	✓ 1,00	✗ 0,00	✗ 0,00	✗ 0,00	✗ 0,00
666											
Revisión del intento											

Además, si se trata de una evaluación, tenemos la posibilidad de analizar cada puntuación pulsando en la lupa que se señala en la imagen. De esta manera veremos las respuestas, con fallos y aciertos.

Apellido(s) Todos A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | Ñ | O | P | <

PRUEBAS TUTORIA COMT...		
Evaluación Continua <input type="checkbox"/>		
Evaluación inicial <input type="checkbox"/>		
Nombre / Apellido(s) <input type="button" value="▲"/>	<input checked="" type="checkbox"/> GESTIÓN DE VENTAS, MA... <input type="button" value="▼"/>	X Total Evaluac.
Ep Ejemplo profesor <input type="button" value="■"/>	-Q	
ap al_miriampruebas pruebas <input type="button" value="■"/>	3,00 Q	
Promedio general	1,50	

- Historial de calificación:** Nos permite ver el historial de calificaciones y exportarlo en un informe. Para ello podemos filtrar por un alumno/a o varios, por actividad o bien por fecha. Al clicar en el botón Enviar, los datos aparecerán volcados en una tabla con las columnas que vemos en la parte posterior de la imagen:

Historial de calificación

Seleccionar usuarios: al_miriampruebas pruebas (1 usuario encontrado)

Nombre del curso	Calificación
GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES	Todas las calificaciones
Fecha desde: 27 diciembre 2023	Habilitar
Fecha hasta: 27 diciembre 2023	Habilitar
<input type="checkbox"/> Solamente calificaciones revisadas	
<input type="button" value="Enviar"/>	
<input type="button" value="Finalizar selección de usuarios"/>	

- Informe general:** gracias a él podemos ver la calificación obtenida en cada curso en el que un usuario concreto haya estado matriculado.

Nombre del curso	Calificación
prueba nt_F2022-F220539AA-20-1 - COMT040PO GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL	0,00
PRUEBAS AV ASISTENCIA	

- Resumen de calificaciones:** Nos presenta el promedio del curso desglosado por ítems, permitiéndonos sesgar esta información, por el tipo de actividad:

REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL

Resumen de calificaciones ▾

Filtros

PAQUETE SCORM	Presentación del curso	Tipo de actividad	Es igual a	informes
CUESTIONARIO	GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL Prueba inicial de conocimientos	Es igual a	informes	
PAQUETE SCORM	Unidad 1. Gestión de la venta y su cobro. Atención de quejas y reclamaciones	Es cualquier valor	Paquete SCORM	
CUESTIONARIO	GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL Examen 1	Es igual a	Cuestionario	
PAQUETE SCORM	Unidad 2. Herramientas de la gestión comercial. Seguimiento después de eventos o acciones comerciales	No es igual a	Contenido interactivo	
			Tarea	

- Usuario:** nos permite que, al seleccionar un alumno concreto, tengamos una vista detallada de todas las calificaciones obtenidas en cada uno de los ítems del curso.

Usuario ▾ ap al_miriamprueba... al_miriampruebas@mailin

ap al_miriampruebas pruebas

Ítem de calificación	Ponderación calculada	Calificación
▼ PRUEBAS TUTORA_COMT040PO GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL		
▼ Evaluación Continua		
▼ Evaluación inicial		
CUESTIONARIO GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL Prueba inicial de conocimientos	100,00 %	3,00

- Preferencias:** desde este apartado podemos configurar, como queremos que se nos muestre el informe calificador, en caso de que necesitemos otra diferente a la configurada por defecto:

Preferencias: Informe del calificador ▾

Preferencias del informe del calificador

▼ General

- Estudiantes por página ? []
- Mostrar solamente matriculaciones activas ? Valor por defecto del informe (No) ▾
- Mostrar más... ? []
- Habilitar AJAX ? Valor por defecto del informe (No) ▾

▼ Mostrar/ocultar comutadores

- Mostrar imágenes de perfil del usuario ? Valor por defecto del informe (Sí) ▾
- Mostrar iconos de actividad ? Valor por defecto del informe (Sí) ▾
- Mostrar rangos ? Valor por defecto del informe (No) ▾
- Mostrar ícono de análisis de calificaciones ? Valor por defecto del informe (Sí) ▾

▼ Filas especiales

- Mostrar número de calificaciones en los promedios ? Valor por defecto del informe (No) ▾

Guardar cambios

- **Exportar:** para elegir el formato en el que queremos exportar el informe, y elegir los ítems que aparecen en él, simplemente, clicamos o desclicamos el tick que aparece a la izquierda de cada ítem:

Exportar ▾ Exportar como Hoja de cálculo OpenOffice ▾

Exportar a Hoja de cálculo OpenOffice

Ítems de calificación a incluir

GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL | Prueba inicial de conocimientos
 Total categoría
 GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL | Examen 1
 GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL | Examen 2
 GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL | Examen 3
 Total Exámenes parciales (Computable para Calificación final)
 .Presentación del curso
 Unidad 1. Gestión de la venta y su cobro. Atención de quejas y reclamaciones
 Unidad 2. Herramientas de la gestión comercial. Seguimiento después de eventos o acciones comerciales
 Unidad 3. Marketing Directo
 Unidad 4. Marketing digital. Utilización de las redes sociales y otras herramientas web en la gestión...

3. Conclusiones.

El apartado calificaciones, nos ofrece la posibilidad de analizar las puntuaciones del alumnado de manera común o individual, en función de la calificación que haya obtenido en cada actividad evaluable del curso y volcar esos datos en informes que podemos exportar en varios formatos

IDEAS PROPIAS
editorial