



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Savitikra ir žinių vertinimas

Elinga Žiliuvienė

VšĮ „Informacinių technologijų institutas“

Future competences pathways for marketing and ICT education

www.knf.vu.lt/en/fuseit

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



„FUSEIT“ KURSO VERTINIMO PROCESAS

- Savitikros testai prieš mokymus (vertinimo kriterijus 30%)
- Scenarijų užduotys (vertinimo kriterijus 30%)
- Galutinis žinių vertinimo testas po mokymų (vertinimo kriterijus 40%)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Savęs vertinimas yra pagrindinė savireguliacinio mokymosi skatinimo priemonė švietime

Metakognityvinės žinios ir įgūdžiai tikrai didinami atliekant savęs vertinimą ir tarpusavio vertinimą

Apžvalga

Gebėjimai, procesai ir produktai gali būti vertinami tiek formuojamuoju, tiek apibendrinamuoju savęs vertinimu

Mokytojai gali palengvinti savęs vertinimą naudodami įvairius metodus ir priemones

Kodėl savęs vertinimas svarbus besimokančioje visuomenėje?

Savo rezultatų stebėjimas bei savęs vertinimas rodo mokinio gebėjimą vertinti savo veiklą ir rezultatus, paprastai atidžiai stebint veiklos eigą ir savęs vertinimą pasiekus rezultatą (Hacker ir kt., 2009).

Šie įgūdžiai reikalingi tam, kad mokiniai galėtų įvertinti savo turimas žinias. Be tokios refleksijos jiems gali būti sunku atskirti, ką jie padarė teisingai, o ką reikia tobulinti.

SAVITIKROS TESTAI

Savitikros testai padeda studentams įvertinti savo skaitmeninio marketingo įgūdžius ir žinias prieš pradedant kursą.

2-6 klausimais kiekvienai temai
Laikas neribojamas



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

SAVITIKROS TESTAS

▼ Marketingo pagrindai

+ Įvadas

- Prieš pradėdant

Pradėkite testą.

+ Mokymo medžiaga

+ Scenarijai



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

KLAUSIMŲ TIPAI

(taip/ne klausimas)

Marketingas – tai procesas, kurio metu nustatomi vartotojų poreikiai, paverčiant ir perkeltant produktus ir paslaugas į galutinį vartotojo segmentą?

- TAIP
- NE



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

KLAUSIMŲ TIPAI

klausimas su keliais atsakymų variantais ir vienu teisingu atsakymu (galimų atsakymų skaičius: 3-6)

Įvardinkite pagrindinius marketingo aplinkos komponentus:

- Mikro aplinka ir Makro aplinka
- Mikro aplinka; Mezo aplinka; Makro aplinka
- Pirkėjai ir pardavėjai
- Politinis; Ekonominis; Socialinis; Technologinis



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

KLAUSIMŲ TIPAI

klausimas su keliais atsakymų variantais ir keliais teisingais atsakymais (galimų atsakymų skaičius: 4-6)

Kokie yra rinkos pozicionavimo etapai:

- pagrindinių prekės savybių nustatymas
- prekės dizaino kūrimas
- prekės kainos nustatymas
- prekės atributų ir susijusio įvaizdžio kūrimas
- reklaminės kampanijos kūrimas
- konkurencinio pranašumo išlaikymas

TESTO REZULTATAI

Testo naršymas



Tuo pat metu rodyti tik vieną puslapį

Baigti peržiūrą

Pradėta	Antradienis, 2021 gruodžio 14, 15:27
Būsena	Baigta
Baigta	Antradienis, 2021 gruodžio 14, 15:28
Sugaišta laiko	1 min. 47 sek.
Balai	4.33/5.00
[vertis	8.67 iš maks. 10.00 (87%)

Klausimas 1

Teisinga

Balas 1.00 iš 1.00

Pažymėti klausimą

Marketingas - tai procesas, kurio metu nustatomi vartotojų poreikiai, paverčiant ir perkeltant produktus ir paslaugas į galutinį vartotojo segmentą

Pasirinkite vieną:

- Tiesa ✓
- Netiesa

Teisingas atsakymas yra Tiesa'.

TESTO REZULTATAI

Klausimas 2

Iš dalies teisingas

Balas 0.67 iš 1.00

Pažymėti klausimą

Rinkos pozicionavimo etapai yra šie:

Pasirinkite vieną ar daugiau:

- a. prekės kainos nustatymas; ✗
- b. prekės dizaino kūrimas;
- c. konkurencinio pranašumo išlaikymas;
- d. pagrindinių prekės savybių nustatymas; ✓
- e. prekės atributų ir susijusio įvaizdžio kūrimas; ✓
- f. reklaminės kampanijos kūrimas;

Your answer is partially correct.

Jūs teisingai pasirinkę 2.

Teisingas atsakymas yra: pagrindinių prekės savybių nustatymas;, prekės atributų ir susijusio įvaizdžio kūrimas;, konkurencinio pranašumo išlaikymas;



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Klausimynai gali padėti kiekybiškai įvertinti studentų žinias ir įgūdžius

Požiūriui ir nuomonei įvertinti galima naudoti įvairius klausimus ir teiginius. Nors yra daug įvairių klausimynų tipų, galioja paprasta taisyklė: kuo didesnė imtis, tuo labiau struktūruotas, uždaras ir skaitinis klausimynas, o kuo mažesnė imtis, tuo mažiau struktūruotas, atviresnis ir žodžiais paremtas klausimynas (Cohen, Manion ir Morrison, 2007, p. 320)

Apžvalga

Galiausiai, savarankiškai sudaryti klausimynai gali padėti studentui įsivertinti žinias

BAIGIAMASIS TESTAS

> Excel

> Lokalisios temos

∨ Baigiamasis testas

Baigiamasis testas



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ŽINIŲ VERTINIMO TESTAI

Žinių vertinimo testas objektyviai patikrina studento įgūdžius ir parodo jo kompetenciją.

Testas iš 20 klausimų

Laikas 30 min.

Išlaikymo balas 75%

189

KLAUSIMŲ TIPAI

klausimas su keturiais atsakymų variantais ir vienu teisingu atsakymu

Vartotojo vertė =

- Bendra vartotojo nauda + Bendros vartotojo išlaidos
- Bendra produkto kaina - Bendros produkto sąnaudos
- Bendra vartotojo nauda - Bendros vartotojo išlaidos
- Bendra gamintojo nauda - Bendros gamintojo sąnaudos

TESTO REZULTATAI

Testo naršymas



[Baigti peržiūra](#)

Pradėta	Antradienis, 2021 gruodžio 14, 15:42
Būsena	Baigta
Baigta	Antradienis, 2021 gruodžio 14, 15:44
Sugaišta laiko	2 min. 17 sek.
Balai	6.00/20.00
Vertis	3.00 iš maks. 10.00 (30%)

Klausimas 1

Teisinga

Balas 1.00 iš 1.00

Pažymėti

klausimą

Vartotojo vertė =

Pasirinkite vieną:

- a. Bendra produkto kaina – Bendros produkto sąnaudos
- b. Bendra vartotojo nauda + Bendros vartotojo išlaidos
- c. Bendra vartotojo nauda – Bendros vartotojo išlaidos ✓
- d. Bendra gamintojo nauda - Bendros gamintojo sąnaudos

Your answer is correct.

Teisingas atsakymas yra: Bendra vartotojo nauda – Bendros vartotojo išlaidos.





Sales.



Marketing.





Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Děkojame už děmesj!

Future competences pathways for marketing and ICT education

www.knf.vu.lt/en/fuseit

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

