Beoordelingsformulier presentatie

IBS Inrichting van een gebied

|  |  |
| --- | --- |
| **Toetsgegevens** | |
| Naam toets | IBS-SEM-IRG-X41 |
| Opleiding | Stad en mens |
| Leerjaar | 1 |
| Niveau\* | 4 |
| Toetsduur | Maximaal 30 minuten |
| Aantal opdrachten | 1 |
| Max. te behalen punten | 100 |
| Weging | 1x / 25% |
| Voorwaarde voor beoordeling | Zie checklist ‘Presentatie beoordelen’ voor voorwaarden presenteren. |
| Beoordelingscriteria | De leerling wordt beoordeeld aan de hand van de beoordelingscriteria. De scores worden gegeven op basis van onderstaande waarderingen:  0 = Niet laten zien 3 = Voldoende  1 = Onvoldoende 4 = Goed  2 = Matig 5 = Zeer goed |

|  |  |
| --- | --- |
| **Algemene gegevens** | |
| Naam studenten |  |
| Klas |  |
| Datum van beoordelen |  |
| Docent |  |
| Locatie\* | Helicon MBO Tilburg / Helicon MBO Nijmegen |

*\*Doorhalen wat niet van toepassing is*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Beoordelingscriteria** | | | | | | | | |
| Presentatie | | | | | | | | |
| **1**  *5 punten* | **Inventarisatie wensen**  De wensen van de opdrachtgever zijn in kaart gebracht. | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **2**  *10 punten* | **Marktonderzoek - opzet**  Er wordt uitgelegd op welke manier het marktonderzoek is opgesteld en uitgevoerd. Deze beschrijving is duidelijk en correct. | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| **3**  *10 punten* | **Marktonderzoek - uitkomsten**  De uitkomsten van het marktonderzoek worden op een heldere en overtuigende manier gepresenteerd. Hierbij is aandacht voor:  • Logische uitkomsten  • Visuele/grafische weergave  • Representatieve uitkomst / betrouwbaarheid | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| **4**  *10 punten* | **Ontwerp – visuele weergave**  Het ontwerp wordt gepresenteerd met visuele ondersteuning van het ontwerp. Het ontwerp is zo weergegeven dat duidelijk is wat het idee is achter het ontwerp. Het ontwerp geef een concreet en realistisch beeld van hoe de werkelijkheid er uit zou moeten komen zien. | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| **5**  *5 punten* | **Ontwerp - unique selling points**  De presentatoren weten hun idee te verkopen door op een overtuigende manier de ‘unique selling point’ van het ontwerp te benoemen en te onderbouwen. | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **6**  *15 punten* | **Ontwerp – duurzaamheid**   * Er wordt uitgelegd welke onderdelen uit het ontwerp de biodiversiteit stimuleren. * Er wordt uitgelegd welke principes van circulaire economie in het ontwerp zijn toegepast. * Er wordt uitgelegd welke duurzame opties/mogelijkheden er binnen een gebied toepasbaar zijn. * Er wordt uitgelegd welke effecten de ondernomen acties van de herinrichting hebben op het gebied. | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| **7**  *15 punten* | **Ontwerp – toepassing wensen opdrachtgever**  Er wordt op een overtuigende manier uitgelegd op welke manier de wensen van de opdrachtgever terugkomen in het ontwerp. Hierbij is aandacht voor:   * Heldere omschrijving van het ontwerp * Realistische ideeën * Passende (creatieve) alternatieven * Sluit aan bij de wensen van de klant * Verschillende belangen | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| **8**  *15 punten* | **Marktonderzoek – toepassing**  Er wordt op een overtuigende manier uitgelegd op welke manier de uitkomsten van het marktonderzoek in het ontwerp zijn verwerkt. Hierbij is aandacht voor:   * Realistische ideeën * Passende (creatieve) alternatieven * Sluit aan bij de wensen van de klant * Verrassende elementen | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
| **9**  *5 punten* | **Presentatie vorm en inhoud**  De presentatie is verrassend en passend bij de opdracht en de opdrachtgever.  *Verrassend en passend: een goede werkvorm, sluit aan bij de doelgroep, de juiste media, durft te onderscheiden en op te vallen.* | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **10**  *10 punten* | **Professionele houding**  De presentator toont een professionele houding tijdens de presentatie en gedurende de aanwezigheid van de opdrachtgever.  *Professionele houding: handen uit de zakken, nette kleding, zichzelf voorstellen, het publiek aankijken en actieve houding.* | Score | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | Punten | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |
| ***Totaal 100 punten*** | **Behaalde aantal punten** |  | | | | | | |

**Opmerkingen**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Bij een score lager dan een voldoende (3) dient een toelichting gegeven te worden.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Eindbeoordeling** | |
| **Resultaat**  >59% = behaald  <60% = niet behaald | Behaald / Niet behaald |
| **Cijfer**  *Zie overzicht cijfertabel* |  |

|  |
| --- |
| **Handtekening beoordelaar** |
|  |

## Cijfer tabel

Tabel geldt bij cesuur = **60%**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| % | Cijfer |  | % | Cijfer |  | % | Cijfer |  | % | Cijfer |  | % | Cijfer |
| 1 | 1,1 |  | 21 | 2,6 |  | 41 | 4,1 |  | 61 | 5,6 |  | 81 | 7,9 |
| 2 | 1,2 |  | 22 | 2,7 |  | 42 | 4,2 |  | 62 | 5,7 |  | 82 | 8,0 |
| 3 | 1,2 |  | 23 | 2,7 |  | 43 | 4,2 |  | 63 | 5,8 |  | 83 | 8,1 |
| 4 | 1,3 |  | 24 | 2,8 |  | 44 | 4,3 |  | 64 | 6,0 |  | 84 | 8,2 |
| 5 | 1,4 |  | 25 | 2,9 |  | 45 | 4,4 |  | 65 | 6,1 |  | 85 | 8,3 |
| 6 | 1,5 |  | 26 | 3,0 |  | 46 | 4,5 |  | 66 | 6,2 |  | 86 | 8,4 |
| 7 | 1,5 |  | 27 | 3,0 |  | 47 | 4,5 |  | 67 | 6,3 |  | 87 | 8,5 |
| 8 | 1,6 |  | 28 | 3,1 |  | 48 | 4,6 |  | 68 | 6,4 |  | 88 | 8,7 |
| 9 | 1,7 |  | 29 | 3,2 |  | 49 | 4,7 |  | 69 | 6,5 |  | 89 | 8,8 |
| 10 | 1,8 |  | 30 | 3,3 |  | 50 | 4,8 |  | 70 | 6,6 |  | 90 | 8,9 |
| 11 | 1,8 |  | 31 | 3,3 |  | 51 | 4,8 |  | 71 | 6,7 |  | 91 | 9,0 |
| 12 | 1,9 |  | 32 | 3,4 |  | 52 | 4,9 |  | 72 | 6,9 |  | 92 | 9,1 |
| 13 | 2,0 |  | 33 | 3,5 |  | 53 | 5,0 |  | 73 | 7,0 |  | 93 | 9,2 |
| 14 | 2,1 |  | 34 | 3,6 |  | 54 | 5,1 |  | 74 | 7,1 |  | 94 | 9,3 |
| 15 | 2,1 |  | 35 | 3,6 |  | 55 | 5,1 |  | 75 | 7,2 |  | 95 | 9,4 |
| 16 | 2,2 |  | 36 | 3,7 |  | 56 | 5,2 |  | 76 | 7,3 |  | 96 | 9,6 |
| 17 | 2,3 |  | 37 | 3,8 |  | 57 | 5,3 |  | 77 | 7,4 |  | 97 | 9,7 |
| 18 | 2,4 |  | 38 | 3,9 |  | 58 | 5,4 |  | 78 | 7,5 |  | 98 | 9,8 |
| 19 | 2,4 |  | 39 | 3,9 |  | 59 | 5,4 |  | 79 | 7,6 |  | 99 | 9,9 |
| 20 | 2,5 |  | 40 | 4,0 |  | 60 | 5,5 |  | 80 | 7,8 |  | 100 | 10,0 |