**Система накопичення балів**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Вид поточного контрольного заходу | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| **1** | Теоретичне завдання: тест в системі Moodle  (10 питань) | Теоретичний матеріал ЗМ 1 | 0,5 бализа кожну правильну відповідь | 5 |
| Практичне завдання: доповідь | Методи ціноутворення | Повнота розкриття теми, використання отриманих знань | 10 |
| **Усього за ЗМ 1** | 2 |  |  | 15 |
| **2** | Теоретичне завдання: тест в системі Moodle  (10 питань) | Теоретичний матеріал ЗМ 2 | 0,5 бализа кожну правильну відповідь | 5 |
| Практичне завдання: доповідь | Практичне ціноутворення | Повнота розкриття теми, використання отриманих знань | 10 |
| **Усього за ЗМ 2** | 2 |  |  | 15 |
| **3** | Теоретичне завдання: тест в системі Moodle  (10 питань) | Теоретичний матеріал ЗМ 2 | 0,5 бализа кожну правильну відповідь | 5 |
| Практичне завдання: Розробка плану дій | Практичні заходи для конкретної ринкової ситуації | Повнота розкриття теми, використання отриманих знань | 10 |
| **Усього за ЗМ 3** | 2 |  |  | 15 |
| **4** | Теоретичне завдання: тест в системі Moodle  (10 питань) | Теоретичний матеріал ЗМ 2 | 0,5 бализа кожну правильну відповідь | 5 |
| Практичне завдання: доповідь | Маркетингові стратегії цін | Повнота розкриття теми, використання отриманих знань | 10 |
| **Усього за ЗМ 4** | 2 |  |  | 15 |
| **Усього**  **контр.**  **заходів** | 8 |  |  | 60 |

**Підсумковий контроль**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма | Види підсумкових контрольних заходів | Зміст підсумкового контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Іспит** | Теоретичне завдання: тест в системі Moodle  (20 питань) | Теоретичний матеріал ЗМ 1–4 | 1 бал за кожну правильну відповідь | 20 |
| Практичне завдання | Розв'язання проблемних завдань | Повнота розкриття теми, використання отриманих знань | 20 |
| Усього за підсумковий семестровий контроль | | |  | 40 |