

Diretrizes do Projeto de Modelagem de Dados - Avaliação do Aluno

A avaliação do projeto de Modelagem de Dados baseia-se no seu desempenho individual e em grupo. A nota do projeto consiste em 36 pontos para trabalhos individuais e 8 pontos para trabalhos em grupo. As diretrizes descrevem os critérios da avaliação.

Nome do Aluno _____

Categoria	4	3	2	1	Pontos	Peso	Pontuação * peso
ER-Modelar Entidades	<ul style="list-style-type: none"> - 90-100% das entidades modeladas foram explicadas e justificadas claramente na apresentação e na documentação. - 90-100% das entidades identificadas usaram convenções de nomeação corretas. - Não houve confusão entre atributos e entidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - 80-89% das entidades modeladas foram explicadas e justificadas claramente na apresentação e na documentação. - 80-89% das entidades identificadas usaram convenções de nomeação corretas. - Não houve confusão entre atributos e entidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - 70-79% das entidades modeladas foram explicadas e justificadas claramente na apresentação e na documentação. - 70-79% das entidades identificadas usaram convenções de nomeação corretas. - Não houve confusão entre atributos e entidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - 0-69% das entidades modeladas foram explicadas e justificadas claramente na apresentação e na documentação. - 0-69% das entidades identificadas usaram convenções de nomeação corretas. - Houve confusão entre atributos e entidades. 		1	
ER-Modelar Atributos	<ul style="list-style-type: none"> - 90-100% das entidades modeladas continham os atributos apropriados. - 90-100% dos atributos listados usaram convenções de nomeação corretas. - O Identificador Exclusivo foi claramente identificado nos locais 	<ul style="list-style-type: none"> - 80-89% das entidades modeladas continham os atributos apropriados. - 80-89% dos atributos listados usaram convenções de nomeação corretas. - O Identificador Exclusivo foi claramente identificado nos 	<ul style="list-style-type: none"> - 70-79% das entidades modeladas continham os atributos apropriados. - 70-79% dos atributos listados usaram convenções de nomeação corretas. - O Identificador Exclusivo foi claramente identificado nos 	<ul style="list-style-type: none"> - 0-69% das entidades modeladas continham os atributos apropriados. - 0-69% dos atributos listados usaram convenções de nomeação corretas. - O Identificador Exclusivo não foi claramente identificado nos locais 		1	
ER-Modelar Relacionamentos	<ul style="list-style-type: none"> - 90-100% dos relacionamentos têm o nome, a direção, a opcionalidade e o grau/cardinalidade apropriados. 	<ul style="list-style-type: none"> - 80-89% dos relacionamentos têm o nome, a direção, a opcionalidade e o grau/cardinalidade apropriados. 	<ul style="list-style-type: none"> - 70-79% dos relacionamentos têm o nome, a direção, a opcionalidade e o grau/cardinalidade apropriados. 	<ul style="list-style-type: none"> - 0-69% dos relacionamentos têm o nome, a direção, a opcionalidade e o grau/cardinalidade apropriados. 		1	

ER-Modelar Layout	<ul style="list-style-type: none"> - 90-100% das posições de entidades e direções de relacionamentos são lógicas e claras da perspectiva do cliente. - 90-100% das considerações feitas durante a criação do ERD foram explicadas e abordadas claramente pelo estudo de caso. - O ERD estava na 3ª forma normal 	<ul style="list-style-type: none"> - 80-89% das posições de entidades e direções de relacionamentos são lógicas e claras da perspectiva do cliente. - 80-89% das considerações feitas durante a criação do ERD foram explicadas e abordadas claramente pelo estudo de caso. - O ERD estava na 3ª forma normal 	<ul style="list-style-type: none"> - 70-79% das posições de entidades e direções de relacionamentos são lógicas e claras da perspectiva do cliente. - 70-79% das considerações feitas durante a criação do ERD foram explicadas e abordadas claramente pelo estudo de caso. - O ERD estava na 2ª forma normal. 	<ul style="list-style-type: none"> - 0-69% das posições de entidades e direções de relacionamentos são sequências lógicas e claras da perspectiva do cliente. - 0-69% das considerações feitas durante a criação do ERD foram explicadas e abordadas claramente pelo estudo de caso. - O ERD não foi normalizado. 		1	
Materiais da Apresentação e Documentação Escrita	<ul style="list-style-type: none"> - Imagens, fontes, cores e tamanho do texto melhoraram a apresentação. O tema foi consistente em 90-100% dos materiais. - A documentação escrita inclui todos os requisitos indicados abaixo: <ul style="list-style-type: none"> o Introdução: o Visão Geral: o Diagrama ERD o Tabelas: o Conclusão o Recomendações - Uso correto da gramática e ortografia em 90-100% dos materiais e da documentação. 	<ul style="list-style-type: none"> - Imagens, fontes, cores e tamanho do texto melhoraram a apresentação. O tema foi consistente em 80-89% dos materiais. - A documentação escrita não contém um dos requisitos indicados abaixo: <ul style="list-style-type: none"> o Introdução: o Visão Geral: o Diagrama ERD o Tabelas: o Conclusão o Recomendações - Uso correto da gramática e ortografia em 80-89% dos materiais e da documentação. 	<ul style="list-style-type: none"> - Imagens, fontes, cores e tamanho do texto melhoraram a apresentação. O tema foi consistente em 70-79% dos materiais. - A documentação escrita não contém dois dos requisitos indicados abaixo: <ul style="list-style-type: none"> o Introdução: o Visão Geral: o Diagrama ERD o Tabelas: o Conclusão o Recomendações - Uso correto da gramática e ortografia em 70-79% dos materiais e da documentação. 	<ul style="list-style-type: none"> - Imagens, fontes, cores e tamanho do texto não melhoraram a apresentação. O tema foi consistente em 0-69% dos materiais. - A documentação escrita não contém três ou mais dos requisitos indicados abaixo: <ul style="list-style-type: none"> o Introdução: o Visão Geral: o Diagrama ERD o Tabelas: o Conclusão o Recomendações - Uso correto da gramática e ortografia em 0-69% dos materiais e da documentação. 		3	
Apresentação Individual - Eficiência	<ul style="list-style-type: none"> - O aluno incluiu todos os itens a seguir na apresentação: <ul style="list-style-type: none"> o entidades o atributos o relacionamentos o tabelas - O aluno fez contato visual, manteve uma postura e gestos adequados e usou outras formas de comunicação não verbal para convencer o cliente da superioridade do seu ERD. - O aluno respondeu a 90-100% das questões com clareza e precisão. 	<ul style="list-style-type: none"> - O aluno incluiu 3 dos itens a seguir na apresentação: <ul style="list-style-type: none"> o entidades o atributos o relacionamentos o tabelas - O contato visual, a postura, os gestos e outras formas de comunicação não verbal do aluno não contribuíram para a qualidade persuasiva da apresentação. - O aluno respondeu a 80-89% das questões com clareza e precisão. 	<ul style="list-style-type: none"> - O aluno incluiu 2 dos itens a seguir na apresentação: <ul style="list-style-type: none"> o entidades o atributos o relacionamentos o tabelas - O contato visual, a postura, os gestos e outras formas de comunicação não verbal do aluno não se concentraram na qualidade geral da apresentação. - O aluno respondeu a 70-79% das questões com clareza e precisão. 	<ul style="list-style-type: none"> - O aluno incluiu 1 dos itens a seguir na apresentação: <ul style="list-style-type: none"> o entidades o atributos o relacionamentos o tabelas - O contato visual, a postura, os gestos e outras formas de comunicação não verbal do aluno não se concentraram na qualidade geral da apresentação. - O aluno respondeu a 0-69% das questões com clareza e precisão. 		2	
Apresentação em Grupo - Eficiência	<ul style="list-style-type: none"> - A apresentação em grupo tem uma mensagem central. 90-100% dos argumentos apresentados são persuasivos. - 90-100% da análise das regras de negócio, operações e processos do cliente é precisa, lógica e clara. 	<ul style="list-style-type: none"> - A apresentação em grupo tem uma mensagem central. 80-89% dos argumentos apresentados são persuasivos. - 80-89% da análise das regras de negócio, operações e processos do cliente é precisa, lógica e clara. 	<ul style="list-style-type: none"> - A apresentação em grupo tem uma mensagem central. 70-79% dos argumentos apresentados são persuasivos. - 70-79% da análise das regras de negócio, operações e processos do cliente é precisa, lógica e clara. 	<ul style="list-style-type: none"> - A apresentação em grupo não tem uma mensagem central e 0-69% dos argumentos são persuasivos. - 0-69% da análise das regras de negócio, operações e processos do cliente é precisa, lógica e clara. 		2	
40 - 44 equivale a 90-100% 36 - 39 equivale a 80-89%		32 - 35 equivale a 70-79% 28 - 31 equivale a 60-69%		TOTAL DE PONTOS			