

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Departamento	Curso/Disciplina	Ano letivo
CSH	Técnico Comercial – Comercializar e Vender	

Domínio Peso	Aprendizagens Específicas	Descritores de Desempenho *	Instrumentos de avaliação
Aquisição e Compreensão de Conhecimentos 30%	<ul style="list-style-type: none"> -Saber os modelos organizacionais, equipamentos e meios de pagamento eletrónico utilizados no ponto de venda. -Compreender o setor do comércio e tendências de evolução. -Conhecer procedimentos de receção, aprovisionamento e acondicionamento dos produtos. -Conhecer as características fundamentais das variáveis do Marketing Mix. -Planear e organizar planos de marketing e de negócio. -Consultar/interpretar textos, gráficos e mapas. 	<p>Conhecedor / sabedor / informado (</p> <p>Criativo</p> <p>Participativo/ colaborador</p> <p>Responsável/ autónomo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Observação dos alunos em sala de aula - Trabalhos de pesquisa - Trabalho em sala de aula individual e/ou grupo. - Apresentação oral de trabalhos/debates.
Aplicação de Conhecimentos 30%	<ul style="list-style-type: none"> -Aplicar as variáveis do Marketing Mix. -Implementar o Plano de Marketing e o de Negócio ao Projeto da PAP. -Analisar e interpretar aspetos relevantes na segmentação do mercado, na reposição e otimização do espaço de venda, nas estratégias que potenciem o valor dos produtos e serviços e na análise SWOT de novas propostas de negócio. -Aplicar conhecimentos técnicos na 	<p>Respeitador da diferença/ do outro</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Produtos elaborados pelos alunos: Portefólio, Trabalhos de pesquisa; Teste escrito

Cofinanciado por:



Escola Sede: ESCOLA SECUNDÁRIA MARQUES de CASTILHO | Código: 161962

Largo Dr. António Breda, 3750-106 Águeda | T:234 600 540 | F: 234 601 166

NIF: 600085716 | geral@esmcastilho.pt | www.esmcastilho.pt

Domínio Peso	Aprendizagens Específicas	Descritores de Desempenho *	Instrumentos de avaliação
	resolução de problemas, individualmente ou em equipa, respeitando outras opiniões.	Indagador/ Investigador	
Apresentação/Comunicação 20%	<ul style="list-style-type: none"> -Recorrer às tecnologias da informação e comunicação (TIC) e a outros suportes escritos para elaborar sínteses/resumos, fazer consultas/pesquisa de informação diversificada, relatórios de documentários, relacionados com as temáticas abordadas. -Debater ideias e fundamentar com clareza e objetividade os seus pontos de vista. -Argumentar, comunicar e resolver problemas/casos da vida real com relevância económico-social utilizando com correção a linguagem técnica. -Demonstrar autonomia, comportamentos de cooperação, partilha e colaboração, interagindo com tolerância, empatia e responsabilidade. 	<p>Sistematizador/ organizador</p> <p>Comunicador</p>	
Avaliação/Reflexão 20%	<ul style="list-style-type: none"> -Fazer o Follow Up de atividades e/ou projetos desenvolvidos. -Incrementar o princípio da melhoria contínua, para concretizar atividades e projetos. -Desenvolver a capacidade de analisar o trabalho e regular a própria aprendizagem. 		

DESCRITORES DE DESEMPENHO		
ANO DE FORMAÇÃO	MÓDULOS/UFCD	Ano letivo
10.º, 11.º e 12.º	Todas as UFCD	

Nível / Domínios	MUITO BOM (20 - 17,5)	BOM (17,4 - 13,5)	SUFICIENTE (13,4 - 9,5)	INSUFICIENTE (9,4 - 6,5)	MUITO INSUFICIENTE (6,4 - 0)
Aquisição e Compreensão de Conhecimentos 30%	<ul style="list-style-type: none"> -Sabe sempre os modelos organizacionais, equipamentos e meios de pagamento eletrónico utilizados no ponto de venda. -Compreende sempre o setor do comércio e tendências de evolução. -Conhece sempre procedimentos de receção, aprovisionamento e acondicionamento dos produtos. -Conhece sempre as características fundamentais das variáveis do Marketing Mix. -Planeia e organiza sempre os planos de marketing e de negócio. -Consulta/interpreta sempre textos, gráficos e mapas. 		<ul style="list-style-type: none"> -Sabe alguns modelos organizacionais, equipamentos e meios de pagamento eletrónico utilizados no ponto de venda. -Compreende, algumas vezes, o setor do comércio e tendências de evolução. -Conhece alguns procedimentos de receção, aprovisionamento e acondicionamento dos produtos. -Conhece algumas características fundamentais das variáveis do Marketing Mix. -Planeia e organiza, algumas vezes, os planos de marketing e de negócio. -Consulta/interpreta, algumas vezes, textos, gráficos e mapas. 		<ul style="list-style-type: none"> -Não sabe os modelos organizacionais, equipamentos e meios de pagamento eletrónico utilizados no ponto de venda. -Não compreende o setor do comércio e tendências de evolução. -Não conhece procedimentos de receção, aprovisionamento e acondicionamento dos produtos. -Não conhece as características fundamentais das variáveis do Marketing Mix. -Não planeia e organiza os planos de marketing e de negócio. -Não consulta/interpreta textos, gráficos e mapas.

Nível / Domínios	MUITO BOM (20 - 17,5)	BOM (17,4 - 13,5)	SUFICIENTE (13,4 - 9,5)	INSUFICIENTE (9,4 - 6,5)	MUITO INSUFICIENTE (6,4 - 0)
Aplicação de Conhecimentos 30%	<p>-Aplica sempre as variáveis do Marketing Mix. Implementa sempre o Plano de Marketing e o de Negócio ao Projeto da PAP. -Analisa e interpreta sempre aspetos relevantes na segmentação do mercado, na reposição e otimização do espaço de venda, nas estratégias que potenciem o valor dos produtos e serviços e na análise SWOT de novas propostas de negócio. -Aplica sempre conhecimentos técnicos na resolução de problemas, individualmente ou em equipa, respeitando outras opiniões.</p>		<p>-Aplica, algumas vezes, as variáveis do Marketing Mix; Implementa sempre o Plano de Marketing e o de Negócio ao Projeto da PAP. -Analisa e interpreta, algumas vezes, aspetos relevantes na segmentação do mercado, na reposição e otimização do espaço de venda, nas estratégias que potenciem o valor dos produtos e serviços e na análise SWOT de novas propostas de negócio. -Aplica, algumas vezes, conhecimentos técnicos na resolução de problemas, individualmente ou em equipa, respeitando outras opiniões.</p>		<p>-Não aplica as variáveis do Marketing Mix. -Não implementa o Plano de Marketing e o de Negócio ao Projeto da PAP. -Não analisa nem interpreta aspetos relevantes na segmentação do mercado, na reposição e otimização do espaço de venda, nas estratégias que potenciem o valor dos produtos e serviços e na análise SWOT de novas propostas de negócio. -Não aplica conhecimentos técnicos na resolução de problemas, individualmente ou em equipa, respeitando outras opiniões.</p>
Apresentação/ Comunicação 20%	<p>-Recorre sempre às tecnologias da informação e comunicação (TIC) e a outros suportes escritos para elaborar sínteses/resumos, fazer consultas/pesquisa de informação diversificada, relatórios de documentários, relacionados com as temáticas abordadas. -Debata sempre ideias e</p>		<p>-Recorre, algumas vezes, às tecnologias da informação e comunicação (TIC) e a outros suportes escritos para elaborar sínteses/resumos, fazer consultas/pesquisa de informação diversificada, relatórios de documentários, relacionados com as temáticas abordadas. -Debata, algumas vezes,</p>		<p>-Não recorre às tecnologias da informação e comunicação (TIC) e a outros suportes escritos para elaborar sínteses/resumos, fazer consultas/pesquisa de informação diversificada, relatórios de documentários, relacionados com as temáticas abordadas. -Não debate ideias nem</p>

Nível / Domínios	MUITO BOM (20 - 17,5)	BOM (17,4 - 13,5)	SUFICIENTE (13,4 - 9,5)	INSUFICIENTE (9,4 - 6,5)	MUITO INSUFICIENTE (6,4 - 0)
	<p>fundamenta com clareza e objetividade os seus pontos de vista.</p> <p>-Argumenta, comunica e resolve sempre problemas/casos da vida real com relevância económico-social utilizando sempre com correção a linguagem técnica.</p> <p>-Demonstra sempre autonomia, comportamentos de cooperação, partilha e colaboração, interagindo sempre com tolerância, empatia e responsabilidade.</p>		<p>ideias e fundamenta com clareza e objetividade os seus pontos de vista.</p> <p>-Argumenta, comunica e resolve, algumas vezes, problemas/casos da vida real com relevância económico-social utilizando algumas vezes com correção a linguagem técnica.</p> <p>-Demonstra, algumas vezes, autonomia, comportamentos de cooperação, partilha e colaboração, interagindo por vezes com tolerância, empatia e responsabilidade.</p>		<p>fundamenta com clareza e objetividade os seus pontos de vista.</p> <p>-Não argumenta, não comunica e não resolve problemas/casos da vida real com relevância económico-social não utilizando com correção a linguagem técnica.</p> <p>-Não demonstra autonomia, comportamentos de cooperação, partilha e colaboração, não interagindo com tolerância, empatia e responsabilidade.</p>
<p>Avaliação/Reflexão 20%</p>	<p>-Faz sempre o Follow Up de atividades e/ou projetos desenvolvidos..</p> <p>-Incrementa sempre o princípio da melhoria contínua, para concretizar atividades e projetos;</p> <p>-Revela sempre a capacidade de analisar o trabalho e regular a própria aprendizagem.</p>		<p>-Faz, algumas vezes, o Follow Up de atividade algumas vezes es e/ou projetos desenvolvidos.</p> <p>-Incrementa, algumas vezes, o princípio da melhoria contínua, para concretizar atividades e projetos.</p> <p>-Revela, algumas vezes, a capacidade de analisar o trabalho e regular a própria aprendizagem.</p>		<p>-Não faz o Follow Up de atividades e/ou projetos desenvolvidos.</p> <p>-Não incrementa o princípio da melhoria contínua, para concretizar atividades e projetos.</p> <p>-Não revela a capacidade de analisar o trabalho e regular a própria aprendizagem.</p>

(*) ÁREAS DE COMPETÊNCIAS DO PERFIL DOS ALUNOS			(*)VALORES	
A - Linguagens e textos	E - Relacionamento interpessoal	I - Saber científico, técnico e tecnológico	1 - Responsabilidade e integridade	4 - Cidadania e participação
B - Informação e comunicação	F - Desenvolvimento pessoal e autonomia	J - Consciência e domínio do corpo	2 - Excelência e exigência	5 - Liberdade
C - Raciocínio e resolução de problemas	G - Bem-estar, saúde e ambiente		3 - Curiosidade, reflexão e inovação	
D - Pensamento crítico e pensamento criativo	H - Sensibilidade estética e artística			