



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE PORTO DE MÓS
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO - GRUPO DE ECONOMIA E CONTABILIDADE - 430



ANO LETIVO 2021 /2022



Ensino Secundário - Cursos Profissionais

DISCIPLINA: COMERCIALIZAR E VENDER

11.º Ano

Critérios gerais	Domínios	Áreas de competência do PASEO*	Ponderação (%)		Descritores específicos de desempenho	Instrumentos de recolha de informação
			Regime presencial	Regime não presencial		
Conhecimentos e Capacidades 75%	D1 SABER CIENTIFICO E TÉCNICO	A B C D E F	30	30	UFCD 0349 – Ambiente, Segurança, Higiene e Saúde no Trabalho - Identifica os principais problemas ambientais e promove a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. - Explica os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. - Reconhece a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. - Identifica as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. - Identifica os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e aplica as medidas de prevenção e proteção adequadas reconhecendo a sinalização de segurança e saúde. - Explica a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. UFCD 7843 – Técnicas de negociação e venda - Identifica as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. - Descreve o processo comunicacional na venda e aplica as técnicas de negociação. UFCD 0355 – Fidelização de clientes - Aplica as técnicas de fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação de parceria contínua.	Fichas de aprendizagens e de competências (escritas / digitais) Resolução de questões/ problemas (orais e escritos /formais e informais) Trabalho Investigação/ Prático / Projeto /Campo Estudos de caso Portefólio / Caderno diário Relatórios / Produção de textos Apresentações orais / multimédia (processo e produto)
	D2 TERMINOLOGIA E COMUNICAÇÃO	G H I J	25	25	Utiliza com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita e a terminologia específica da disciplina (UFCD). Aplica as TIC, com rigor científico e sentido crítico, na seleção dos seus contributos para a comunicação dos resultados dos trabalhos realizados.	Apresentações orais / multimédia Debates e simulações Utilização de instrumentos / tecnologias / Plataformas digitais Visitas de estudo Role playing
	D3 INFORMAÇÃO / ANÁLISE E SÍNTESE		20	20	- Observa e pesquisa em diferentes fontes, nomeadamente, com a utilização das novas tecnologias da informação. - Seleciona, trata e interpreta documentos de diversos tipos – textos de autor, notícias de imprensa, dados estatísticos, representações gráficas, tabelas, quadros, documentos multimédia, relativos às situações em estudo. - Elabora sínteses de conteúdo de documentação analisada. Apresenta espírito de curiosidade e de questionamento construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).	
Atitudes 25%	Os descritores de desempenho deste domínio encontram-se disponibilizados no documento geral dos critérios de avaliação (Portal do Agrupamento).					

OBSERVAÇÕES

* Áreas de competências do Perfil dos Alunos à Saída da Escolaridade Obrigatória: **A** - Linguagens e textos; **B** - Informação e comunicação; **C** - Raciocínio e resolução de problemas; **D** - Pensamento crítico e pensamento criativo; **E** - Relacionamento interpessoal; **F** - Desenvolvimento pessoal e autonomia; **G** - Bem-estar, saúde e ambiente; **H** - Sensibilidade estética e artística; **I** - Saber científico, técnico e tecnológico; **J** - Consciência e domínio do corpo.

Perfil de Aprendizagens					
Níveis Domínios	Muito Bom	Bom	Suficiente	Insuficiente	
	<i>(Sempre/Quase Sempre)</i>	<i>(Muitas vezes/Frequentemente)</i>	<i>(Regularmente/Algumas Vezes)</i>	<i>(Poucas Vezes / Raramente)</i>	<i>(Muito Poucas Vezes /Nunca)</i>
D1	(349) Identifica, (...), os principais problemas ambientais e promove, (...), a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. Explica, (...), os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. Reconhece, (...), a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. Identifica, (...), as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. Identifica, (...), os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e aplica, (...), as medidas de prevenção e proteção adequadas reconhecendo, (...), a sinalização de segurança e saúde. Explica, (...), a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. (7843) Identifica, (...), as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. Descreve, (...), o processo comunicacional na venda e aplica, (...), as técnicas de negociação. (355) Aplica, (...), as técnicas de	(349) Identifica, (...), os principais problemas ambientais e promove, (...), a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. Explica, (...), os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. Reconhece, (...), a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. Identifica, (...), as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. Identifica, (...), os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e aplica, (...), as medidas de prevenção e proteção adequadas reconhecendo, (...), a sinalização de segurança e saúde. Explica, (...), a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. (7843) Identifica, (...), as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. Descreve, (...), o processo comunicacional na venda e aplica, (...), as técnicas de negociação. (355) Aplica, (...), as técnicas de	(349) Identifica, (...), os principais problemas ambientais e promove, (...), a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. Explica, (...), os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. Reconhece, (...), a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. Identifica, (...), as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. Identifica, (...), os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e aplica, (...), as medidas de prevenção e proteção adequadas reconhecendo, (...), a sinalização de segurança e saúde. Explica, (...), a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. (7843) Identifica, (...), as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. Descreve, (...), o processo comunicacional na venda e aplica, (...), as técnicas de negociação. (355) Aplica, (...), as técnicas de	(349) Identifica, (...), os principais problemas ambientais e promove, (...), a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. Explica, (...), os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. Reconhece, (...), a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. Identifica, (...), as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. Identifica, (...), os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e aplica, (...), as medidas de prevenção e proteção adequadas reconhecendo, (...), a sinalização de segurança e saúde. Explica, (...), a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. (7843) Identifica, (...), as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. Descreve, (...), o processo comunicacional na venda e aplica, (...), as técnicas de negociação. (355) Aplica, (...), as técnicas de	(349) (...) identifica os principais problemas ambientais e, (...) promove a aplicação de boas práticas para o meio ambiente. (...) explica os conceitos relacionados com a segurança, higiene e saúde no trabalho. (...) reconhece a importância da segurança, higiene e saúde no trabalho. (...) identifica as obrigações do empregador e do trabalhador de acordo com a legislação em vigor. (...) identifica os principais riscos presentes no local de trabalho e na atividade profissional e, (...) aplica as medidas de prevenção e proteção adequadas, (...) reconhecendo a sinalização de segurança e saúde. (...) explica a importância dos equipamentos de proteção coletiva e de proteção individual. (7843) (...) identifica as necessidades e as motivações do cliente e as fases do ciclo de vida de uma venda. (...) descreve o processo comunicacional na venda e, (...) aplica as técnicas de negociação. (355) (...) aplica as técnicas de fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação

	fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação de parceria contínua.	fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação de parceria contínua.	fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação de parceria contínua.	fidelização, com vista ao estabelecimento de uma relação de parceria contínua.	de parceria contínua.
D2	Utiliza, (...), com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita (usando termos da UFCD). Aplica, (...), as TIC, com rigor científico e sentido crítico.	Utiliza, (...), com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita (usando termos da UFCD). Aplica, (...), as TIC, com rigor científico e sentido crítico.	Utiliza, (...), com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita (usando termos da UFCD). Aplica, (...), as TIC, com rigor científico e sentido crítico.	Utiliza, (...), com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita (usando termos da UFCD). Aplica, (...), as TIC, com rigor científico e sentido crítico.	(...) utiliza com clareza e correção, em contextos diversos, a língua portuguesa falada e escrita (usando termos da UFCD). (...) aplica as TIC, com rigor científico e sentido crítico.
D3	Observa e pesquisa, (...), em diferentes fontes com a utilização das novas tecnologias da informação. Seleciona, trata e interpreta, (...), documentos de diversos tipos, relativos às situações em estudo. Elabora, (...), sínteses de conteúdo de documentação analisada. Apresenta, (...), espírito de curiosidade e de questionamento, construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).	Observa e pesquisa, (...), em diferentes fontes com a utilização das novas tecnologias da informação. Seleciona, trata e interpreta, (...), documentos de diversos tipos, relativos às situações em estudo. Elabora, (...), sínteses de conteúdo de documentação analisada. Apresenta, (...), espírito de curiosidade e de questionamento, construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).	Observa e pesquisa, (...), em diferentes fontes com a utilização das novas tecnologias da informação. Seleciona, trata e interpreta, (...), documentos de diversos tipos, relativos às situações em estudo. Elabora, (...), sínteses de conteúdo de documentação analisada. Apresenta, (...), espírito de curiosidade e de questionamento, construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).	Observa e pesquisa, (...), em diferentes fontes com a utilização das novas tecnologias da informação. Seleciona, trata e interpreta, (...), documentos de diversos tipos, relativos às situações em estudo. Elabora, (...), sínteses de conteúdo de documentação analisada. Apresenta, (...), espírito de curiosidade e de questionamento, construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).	(...) observa e pesquisa em diferentes fontes com a utilização das novas tecnologias da informação. (...) seleciona, trata e interpreta documentos de diversos tipos, relativos às situações em estudo. (...) elabora sínteses de conteúdo de documentação analisada. (...) apresenta espírito de curiosidade e de questionamento, construindo respostas para os problemas estudados (na área do curso).