

ENSINO PROFISSIONAL – CURSO TÉCNICO/A COMERCIAL

10.º e 12.º ANOS

ORGANIZAR E GERIR A EMPRESA (ORGGE) – COMUNICAR NO PONTO DE VENDA (COMPV) – COMERCIALIZAR E VENDER (COMVEND)

CRITÉRIOS TRANSVERSAIS DE AVALIAÇÃO	DOMÍNIOS	PONDERAÇÃO	ÁREAS DE COMPETENCIA do PASEO*	DESCRITORES ESPECÍFICOS DE DESEMPENHO	PROCESSOS DE RECOLHA DE INFORMAÇÃO
Conhecimentos	D1 Aquisição de conhecimentos e competências	35%	A B C D E F G H I J	Adquire e compreende os conceitos específicos. Mobiliza e usa procedimentos e técnicas fundamentais no âmbito da disciplina com empenho e autonomia.	Grelhas de registo de avaliação /observação de: Fichas de avaliação Fichas de trabalho (escritas e digitais) Trabalhos individuais e/ou grupo Apresentações orais dos trabalhos Questões-aula Caderno diário Relatórios Visitas de estudo Participação oral Realização de atividades/tarefas Trabalho colaborativo Cumprimento de regras Fichas de auto-avaliação
	D2 Resolução de problemas / Trabalho prático	35%		Apresenta raciocínio na resolução de problemas. Pesquisa, interpreta, reflete e aplica dados de várias fontes. Adequa comportamentos aos contextos de cooperação e partilha.	
Comunicação	D3 Terminologia e comunicação (oral e escrita)	30%		Domina a terminologia específica da disciplina. Recolhe/organiza informação de forma sistemática. Coloca questões pertinentes, exprimindo-se de forma correta.	
Interação					
		100%			

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.