

Critérios de avaliação – Comercializar e Vender – 11º ano

UFCD 06: Colaboração e trabalho em equipa – 25 horas

Curso Profissional – Técnico de Comércio

Ano letivo 2025/2026

Critérios	Domínios	Pond.	Perfil de Aprendizagens Essenciais	Áreas de competências (PASEO)	Processos de recolha de informação
Conhecimento Resolução de problemas Qualidade da Comunicação	Conceitos e técnicas	40%	O aluno deve ser capaz de: Identificar os conceitos e princípios do trabalho em equipa; Reconhecer as especificidades do trabalho em equipa no setor do comércio e serviços; Distinguir os comportamentos facilitadores e dificultadores do trabalho em equipa; Reconhecer os principais fenómenos de dinâmica de grupos; Reconhecer a importância da flexibilidade e capacidade de adaptação a situações novas para os indivíduos e as organizações.	A, B, C, D	Teste / Trabalho Portefólio de evidências de aprendizagem individual
	Comunicação	30%	O aluno deve ser capaz de: Mobilizar linguagem técnica e científica; Comunicar com correção linguística (compreensão e expressão escrita/oral); Mobilizar as TIC na execução de trabalhos/tarefas; Interagir com os outros e envolve-se nas atividades propostas.	A, B, E	Teste / Trabalho Apresentação oral
	Realizações Profissionais	30%	O aluno deve ser capaz de: Em contexto real ou simulado, colaborar e trabalhar em equipa.	C, D, F	Teste / Trabalho Simulações

Legenda:

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.

Observações:

1. Os descritores de cada critério de avaliação constam no Referencial de Avaliação do Agrupamento.

Aprovado em sede de Conselho Pedagógico de 17 de setembro de 2025.

Critérios de avaliação – Comercializar e Vender – 11º ano

UFCD 13.1: Organização e dinamização de pontos de venda: Marketing Comercial – 50 horas

Curso Profissional – Técnico de Comércio

Ano letivo 2025/2026

Critérios	Domínios	Pond.	Perfil de Aprendizagens Essenciais	Áreas de competências (PASEO)	Processos de recolha de informação
Conhecimento	Conceitos e técnicas	40%	O aluno deve ser capaz de: Identificar os conceitos e princípios gerais do marketing comercial; Reconhecer a influência das variáveis do mercado na atividade comercial; Identificar e analisar as principais variáveis de marketing; Explicar as etapas e os pressupostos para a elaboração de um plano de marketing.	A, B, C, D	Teste / Trabalho Portefólio de evidências de aprendizagem individual
Resolução de problemas	Comunicação	30%	O aluno deve ser capaz de: Mobilizar linguagem técnica e científica; Comunicar com correção linguística (compreensão e expressão escrita/oral); Mobilizar as TIC na execução de trabalhos/tarefas; Interagir com os outros e envolve-se nas atividades propostas.	A, B, E	Teste / Trabalho Apresentação oral
Qualidade da Comunicação	Realizações Profissionais	30%	O aluno deve ser capaz de: Em contexto real ou simulado: Reconhecer os elementos centrais do Marketing-mix; Identificar e definir estratégias de marketing; Reconhecer os objetivos e etapas do plano de marketing.	C, D, F	Teste / Trabalho Simulações

Legenda:

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.

Observações:

1. Os descritores de cada critério de avaliação constam no Referencial de Avaliação do Agrupamento.

Aprovado em sede de Conselho Pedagógico de 17 de setembro de 2025.

Critérios de avaliação - Comercializar e Vender – 11º ano

UFCD 13.2: Organização e dinamização de pontos de venda: Publicidade e Promoção – 50 horas

Curso Profissional – Técnico de Comércio

Ano letivo 2025/2026

Critérios	Domínios	Pond.	Perfil de Aprendizagens Essenciais	Áreas de competências (PASEO)	Processos de recolha de informação
Conhecimento	Conceitos e técnicas	40%	O aluno deve ser capaz de: Distinguir os conceitos de Publicidade e Promoção. Identificar os diferentes tipos de Publicidade e de Promoção; Reconhecer a publicidade e a promoção como formas de comunicação, divulgação e promoção dos produtos/serviços da empresa.	A, B, C, D	Teste / Trabalho Portefólio de evidências de aprendizagem individual
Resolução de problemas	Comunicação	30%	O aluno deve ser capaz de: Mobilizar linguagem técnica e científica; Comunicar com correção linguística (compreensão e expressão escrita/oral); Mobilizar as TIC na execução de trabalhos/tarefas; Interagir com os outros e envolve-se nas atividades propostas.	A, B, E	Teste / Trabalho Apresentação oral
Qualidade da Comunicação	Realizações Profissionais	30%	O aluno deve ser capaz de: Em contexto real ou simulado: Definir e implementar estratégias de publicidade; Definir e implementar estratégias de promoção de bens e serviços.	C, D, F	Teste / Trabalho Simulações

Legenda:

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.

Observações:

1. Os descritores de cada critério de avaliação constam no Referencial de Avaliação do Agrupamento.

Aprovado em sede de Conselho Pedagógico de 17 de setembro de 2025.