

## CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DE VENDAS NÃO PRESENCIAIS - 1.º, 2.º e 3.º anos

### CURSO PROFISSIONAL TÉCNICO DE COMUNICAÇÃO E SERVIÇO DIGITAL

CONHECIMENTO - APLICAÇÃO DO CONHECIMENTO E COMUNICAÇÃO - DESENVOLVIMENTO PESSOAL E INTERPESSOAL				
DOMÍNIOS DA AVALIAÇÃO	PONDERAÇÃO	DESCRIPTORIOS DE DESEMPENHO	DESCRIPTORIOS DO PERFIL DOS ALUNOS	PROCESSOS DE RECOLHA DE INFORMAÇÃO
CONCEITOS E FUNDAMENTOS	25%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conhece, compreende e utiliza conceitos e procedimentos técnicos relacionados com as vendas não presenciais.</li> <li>- Relaciona estes conceitos e procedimentos técnicos adquiridos com as vendas não presenciais.</li> <li>- Respeita os valores democráticos e de cidadania (equidade, inclusão, liberdade, solidariedade, sustentabilidade ecológica...).</li> </ul>	<p>Conhecedor / Sabedor / Culto / Informado (A, B, C, G, I)</p> <p>Sistematizador / Organizador (A, B, C, D, I)</p> <p>Indagador / Investigador (A, B, C, I)</p> <p>Participativo / Colaborador (A, B, C, D, E, I, J)</p> <p>Crítico / Analítico (A, B, C, I)</p> <p>Comunicador / Interventor (A, B, C, D, E, H, G, I)</p> <p>Criativo (A, B, C, D, E, F, G)</p> <p>Respeitador da diferença/</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apresentações orais</li> <li>• Fichas de trabalho</li> <li>• Fichas de avaliação</li> <li>• Trabalhos de grupo/individuais</li> <li>• Atividades/Visitas de Estudo</li> <li>• Projetos colaborativos de investigação/reflexão</li> <li>• Portfólios</li> <li>• Observação direta</li> <li>• Rúbricas de avaliação</li> </ul>

PROCESSOS DE OPERACIONALIZAÇÃO	75 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pesquisa, seleciona, analisa, organiza e avalia informação relacionada com vendas não presenciais obtida em fontes diversificadas.</li> <li>- Pesquisa informação relevante para os assuntos em estudo no âmbito das vendas não presenciais, de forma autónoma, mas planificada, manifestando sentido crítico na seleção adequada de contributos.</li> <li>- Planeia ou reflete sobre atividades ou eventos na área das vendas não presenciais.</li> <li>- Participa e/ou dinamiza projetos/eventos na área das vendas não presenciais.</li> <li>- Aplica conhecimentos e procedimentos técnicos da área das vendas não presenciais, articulando-os com situações concretas e reais da atividade empresarial.</li> <li>- Procede a apresentações de trabalhos realizados na área empresarial, com recurso a diversos suportes de comunicação</li> <li>- Realiza as tarefas solicitadas com empenho, cumprindo os prazos dados.</li> <li>- Procura reorientar o trabalho a partir do <i>feedback</i> do professor e/ou dos pares.</li> <li>- Realiza trabalho colaborativo em diferentes situações (trabalhos de grupo, projetos, resolução de problemas e atividades experimentais).</li> <li>- Demonstra iniciativa, autonomia e espírito crítico e contribui com ideias/propostas válidas para a resolução comum de tarefas/atividades.</li> </ul>	do outro (A, B, C, D, F, G, H, I, J)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grelhas de registo</li> </ul>
-----------------------------------	------	---	---	--

Áreas de Competência do Perfil do Aluno:

A- Linguagens e textos B- Informação e comunicação	C- Raciocínio e resolução de problemas D- Pensamento crítico e 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
---	--	--	---	---