

## Agrupamento de Escolas do Cadaval

### CRITÉRIOS ESPECÍFICOS DE AVALIAÇÃO

<b>DEPARTAMENTO</b>	Ciências Sociais e Humanas	<b>GRUPO DISCIPLINAR</b>	430	<b>ANO</b>	3º (Prof. TC)
<b>DISCIPLINA - Módulo</b>	Comercializar e Vender - M3 (Estudos de Mercado)				

Domínio	Ponderação	Descritores	Perfil do Aluno	Instrumentos
I - Conceito, intervenientes e evolução do mercado	10	O aluno: Compreende o conceito abrangente de mercado. Explica os factores de evolução do mercado	Conhecedor/Sabedor/ Culto/Informado (A, B, G, I, J)	Testes Sumativos ou outro instrumento que os substitua  Trabalhos individuais ou de grupo  Fichas de trabalho  Participação oral  Trabalho em contexto DAC  Autoavaliação
II - Conceito, objetivos e aplicação dos estudos de mercado	25	O aluno: Compreende o âmbito e/ou objetivos dos estudos de mercado. Define o âmbito e/ou objetivos dos estudos de mercado. Apresenta objetivamente problemas concretos para estudo. Reconhece a importância da recolha e seleção de informação	Indagador/investigador (C, D, F, H, I)  Sistematizador/Organizador (A, B, C, I)	
III - Processo de estudos de mercado	25	O aluno: Distingue entre informação pertinente e acessória. Define o tipo de estudo a utilizar. Define o tipo de investigação a ser desenvolvida.	Comunicador (A, B, D, H)  Participativo/Colaborador (B,C, D, E, F)	
IV- Construção de inquéritos e amostragem	15	O aluno: Elabora inquéritos simples e funcionais	Respeitador da Diferença/do Outro (A, B, E, F, H)	
V- Análise, interpretação e utilização de resultados	25	O aluno: Analisa resultados. Interpreta resultados Compreende a informação obtida como instrumento de trabalho de aplicabilidade direta. Compreende a informação obtida como instrumento facilitador de tomada de decisões.	Responsável/Autónomo (C, D, E, F, G, I, J)  Autoavaliador (D,J)	

#### ÁREAS DE COMPETÊNCIAS DO P.A.

- |                                       |  |   |                                  |
|---------------------------------------|--|---|----------------------------------|
| A Linguagens e textos                 | D Pensamento crítico e pensamento criativo | G Bem-estar, saúde e ambiente             | J Consciência e domínio do corpo |
| B Informação e comunicação            | E Relacionamento interpessoal              | H Sensibilidade estética e artística      |                                  |
| C Raciocínio e resolução de problemas | F Desenvolvimento pessoal e autonomia      | I Saber científico, técnico e tecnológico |                                  |

Domínio	Descritores	Níveis de Desempenho				
		[0-4] Muito Insufic.	5-9] Insuficiente	[10-13] Suficiente	[14-17] Bom	[18-20] Muito Bom
I	Compreende o conceito abrangente de mercado.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Explica os fatores de evolução do mercado	Não explica ou explica com muita dificuldade	Explica com dificuldade	Explica com alguma facilidade	Explica com facilidade	Excelente na explicação
II	Compreende o âmbito e/ou objetivos dos estudos de mercado.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Define o âmbito e/ou objetivos dos estudos de mercado.	Não define ou define com muita dificuldade	Define com dificuldade	Define com alguma facilidade	Define com facilidade	Excelente na definição
	Apresenta objetivamente problemas concretos para estudo.	Não apresenta ou apresenta com muita dificuldade	Apresenta com dificuldade	Apresenta com alguma facilidade	Apresenta com facilidade	Excelente na apresentação
	Reconhece a importância da recolha e seleção de informação	Não reconhece ou reconhece com muita dificuldade	Reconhece com dificuldade	Reconhece com alguma facilidade	Reconhece com facilidade	Excelente no reconhecimento
III	Distingue entre informação pertinente e acessória.	Não distingue ou distingue com muita dificuldade	Distingue com dificuldade	Distingue com alguma facilidade	Distingue com facilidade	Excelente na distinção
	Define o tipo de estudo a utilizar	Não define ou define com muita dificuldade	Define com dificuldade	Define com alguma facilidade	Define com facilidade	Excelente na definição
	Define o tipo de investigação a ser desenvolvida.	Não define ou define com muita dificuldade	Define com dificuldade	Define com alguma facilidade	Define com facilidade	Excelente na definição
IV	Elabora inquéritos simples e funcionais	Não elabora ou elabora com muita dificuldade	Elabora com dificuldade	Elabora com alguma facilidade	Elabora com facilidade	Excelente na elaboração
V	Analisa resultados.	Não analisa ou analisa com muita dificuldade	Analisa com dificuldade	Analisa com alguma facilidade	Analisa com facilidade	Excelente na análise
	Interpreta resultados.	Não interpreta ou interpreta com muita dificuldade	Interpreta com dificuldade	Interpreta com alguma facilidade	Interpreta com facilidade	Excelente na interpretação
	Compreende a informação obtida como instrumento de trabalho de aplicabilidade direta.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Compreende a informação obtida como instrumento facilitador de tomada de decisões.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão

<b>DISCIPLINA - Módulo</b>	<b>Comercializar e Vender - M6 (Segmentação e Posicionamento)</b>
----------------------------	---

Domínio	Ponderação	Descritores	Perfil do Aluno	Instrumentos
I - Segmentação	50	<p>O aluno:</p> <p>Compreende a noção de segmentação</p> <p>Identifica as características de segmentação.</p> <p>Explica o processo de segmentação.</p> <p>Identifica critérios de segmentação.</p> <p>Analisa critérios de segmentação.</p> <p>Distingue a pertinência dos critérios de segmentação.</p>	<p>Conhecedor/Sabedor/ Culto/Informado (A, B, G, I, J)</p> <p>Indagador/investigador (C, D, F, H, I)</p> <p>Sistematizador/Organizador (A, B, C, I)</p>	<p>Testes Sumativos ou outro instrumento que os substitua</p> <p>Trabalhos individuais ou de grupo</p>
II- Posicionamento	50	<p>O aluno:</p> <p>Compreende a noção de posicionamento.</p> <p>Explica a importância do posicionamento.</p> <p>Identifica possíveis fontes de posicionamento.</p> <p>Compreende o conceito de diferenciação.</p> <p>Identifica e/ou reconhece fatores de diferenciação.</p>	<p>Comunicador (A, B, D, H)</p> <p>Participativo/Colaborador (B,C, D, E, F)</p> <p>Respeitador da Diferença/do Outro (A, B, E, F, H)</p> <p>Responsável/Autónomo (C, D, E, F, G, I, J)</p> <p>Autoavaliador (D,J)</p>	<p>Fichas de trabalho</p> <p>Participação oral</p> <p>Trabalho em contexto DAC</p> <p>Autoavaliação</p>

#### ÁREAS DE COMPETÊNCIAS DO P.A.

- |  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <b>A</b> Linguagens e textos                 | <b>D</b> Pensamento crítico e pensamento criativo | <b>G</b> Bem-estar, saúde e ambiente             | <b>J</b> Consciência e domínio do corpo |
| <b>B</b> Informação e comunicação            | <b>E</b> Relacionamento interpessoal              | <b>H</b> Sensibilidade estética e artística      |   |
| <b>C</b> Raciocínio e resolução de problemas | <b>F</b> Desenvolvimento pessoal e autonomia      | <b>I</b> Saber científico, técnico e tecnológico |   |

Domínio	Descritores	Níveis de Desempenho				
		[0-4] Muito Insufic.	[5-9] Insuficiente	[10-13] Suficiente	[14-17] Bom	[18-20] Muito Bom
I	Compreende a noção de segmentação	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Identifica as características de segmentação.	Não identifica ou identifica com muita dificuldade	Identifica com dificuldade	Identifica com alguma facilidade	Identifica com facilidade	Excelente na identificação
	Explica o processo de segmentação	Não explica ou explica com muita dificuldade	Explica com dificuldade	Explica com alguma facilidade	Explica com facilidade	Excelente na explicação
	Identifica critérios de segmentação.	Não identifica ou identifica com muita dificuldade	Identifica com dificuldade	Identifica com alguma facilidade	Identifica com facilidade	Excelente na identificação
	Analisa critérios de segmentação.	Não analisa ou analisa com muita dificuldade	Analisa com dificuldade	Analisa com alguma facilidade	Analisa com facilidade	Excelente na análise
	Distingue a pertinência dos critérios de segmentação.	Não distingue ou distingue com muita dificuldade	Distingue com dificuldade	Distingue com alguma facilidade	Distingue com facilidade	Excelente na distinção
II	Compreende a noção de posicionamento.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Explica a importância do posicionamento.	Não explica ou explica com muita dificuldade	Explica com dificuldade	Explica com alguma facilidade	Explica com facilidade	Excelente na explicação
	Identifica possíveis fontes de posicionamento.	Não identifica ou identifica com muita dificuldade	Identifica com dificuldade	Identifica com alguma facilidade	Identifica com facilidade	Excelente na identificação
	Compreende o conceito de diferenciação.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Compreende na perceção
	Identifica e/ou reconhece fatores de diferenciação.	Não identifica nem reconhece ou identifica e reconhece com muita dificuldade	Identifica e reconhece com dificuldade	Identifica e reconhece com alguma facilidade	Identifica e reconhece com facilidade	Excelente na identificação e reconhecimento

<b>DISCIPLINA - Módulo</b>	Comercializar e Vender - M9 (Técnicas de negociação e argumentação)
----------------------------	---

Domínio	Ponderação	Descritores	Perfil do Aluno	Instrumentos
I - Preparação	10	O aluno: Reconhece a importância do estudo de toda a informação relevante para a condução da atividade comercial. Reconhece a importância da análise, tratamento e/ou preparação de toda a informação relevante para a condução da atividade comercial.	Conhecedor/Sabedor/ Culto/Informado (A, B, G, I, J) Indagador/investigador (C, D, F, H, I)	Testes Sumativos ou outro instrumento que os substitua
II-Contacto	10	O aluno: Compreende o impacto do contacto e abordagem com o interlocutor.	Sistematizador/Organizador (A, B, C, I)	Trabalhos individuais ou de grupo
III- Conhecimento	10	O aluno: Identifica os princípios essenciais no conhecimento das necessidades e/ou convicções do interlocutor.	Comunicador (A, B, D, H)	Fichas de trabalho
IV- Convencer	40	O aluno: Distingue instrumentos de objeção eficazes. Esquematiza respostas claras e dirigidas. Apresenta argumentações claras e dirigidas. Reconhece situações difíceis. Apresenta soluções alternativas.	Participativo/Colaborador (B,C, D, E, F) Respeitador da Diferença/do Outro (A, B, E, F, H)	Participação oral  Trabalho em contexto DAC
V- Conclusão	20	O aluno: Desenvolve a capacidade de síntese. Promove um discurso claro e seguro.	Responsável/Autónomo (C, D, E, F, G, I, J)	Autoavaliação
VI- Serviço pós-venda	10	O aluno: Reconhece a importância do serviço pós venda na continuidade da relação com o cliente.	Autoavaliador (D,J)	

#### ÁREAS DE COMPETÊNCIAS DO P.A.

- 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

Domínio	Descritores	Níveis de Desempenho				
		[0-4] Muito Insufic.	[5-9] Insuficiente	[10-13] Suficiente	[14-17] Bom	[18-20] Muito Bom
I	Reconhece a importância do estudo de toda a informação relevante para a condução da atividade comercial.	Não reconhece ou reconhece com muita dificuldade	Não reconhece ou reconhece com dificuldade	Reconhece com alguma facilidade	Reconhece com facilidade	Excelente no reconhecimento
	Reconhece a importância da análise, tratamento e/ou preparação de toda a informação relevante para a condução da atividade comercial.	Não reconhece ou reconhece com muita dificuldade	Reconhece com dificuldade	Reconhece com alguma facilidade	Reconhece com facilidade	Excelente no reconhecimento
II	Compreende o impacto do contacto e abordagem com o interlocutor.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
III	Identifica os princípios essenciais no conhecimento das necessidades e convicções do interlocutor.	Não identifica ou identifica com muita dificuldade	Identifica com dificuldade	Identifica com alguma facilidade	Identifica com facilidade	Excelente na identificação
IV	Distingue instrumentos de objeção eficazes.	Não distingue ou distingue com muita dificuldade	Distingue com dificuldade	Distingue com alguma facilidade	Distingue com facilidade	Excelente na distinção
	Esquematiza respostas claras e dirigidas.	Não esquematiza ou esquematiza com muita dificuldade	Esquematiza com dificuldade	Esquematiza com alguma facilidade	Esquematiza com facilidade	Excelente na esquematização
	Apresenta argumentações claras e dirigidas.	Não apresenta ou apresenta com muita dificuldade	Apresenta com dificuldade	Apresenta com alguma facilidade	Apresenta com facilidade	Excelente na apresentação
	Reconhece situações difíceis.	Não reconhece ou reconhece com muita dificuldade	Reconhece com dificuldade	Reconhece com alguma facilidade	Reconhece com facilidade	Excelente no reconhecimento
	Apresenta soluções alternativas.	Não apresenta ou apresenta com muita dificuldade	Apresenta com dificuldade	Apresenta com alguma facilidade	Apresenta com facilidade	Excelente na apresentação
V	Desenvolve a capacidade de síntese.	Não desenvolve ou desenvolve com muita dificuldade	Desenvolve com dificuldade	Desenvolve com alguma facilidade	Desenvolve com facilidade	Excelente no desenvolvimento
	Promove um discurso claro e seguro.	Não promove ou promove com muita dificuldade	Promove com dificuldade	Promove com alguma facilidade	Promove com facilidade	Excelente na promoção
VI	Reconhece a importância do serviço pós venda na continuidade da relação com o cliente.	Não reconhece ou reconhece com muita dificuldade	Reconhece com dificuldade	Reconhece com alguma facilidade	Reconhece com facilidade	Excelente no reconhecimento

DISCIPLINA - Módulo	Comercializar e Vender - M13 (Sistemas informáticos na Área Comercial)
---------------------	--

Domínio	Ponderação	Descritores	Perfil do Aluno	Instrumentos
I - Conceito de sistema	25	O aluno: Compreende o conceito de sistema.	Conhecedor/Sabedor/ Culto/Informado (A, B, G, I, J)	Testes Sumativos ou outro instrumento que os substitua  Trabalhos individuais ou de grupo  Fichas de trabalho  Participação oral  Trabalho em contexto DAC  Autoavaliação
II- Sistemas de informação	25	O aluno: Compreende a importância dos sistemas de informação nas empresas Compreende a utilidade dos sistemas de informação nas empresas Compreende o papel dos sistemas de informação nas empresas	Indagador/investigador (C, D, F, H, I)  Sistematizador/Organizador (A, B, C, I)	
III- Evolução dos sistemas.	25	O aluno: Identifica as necessidades de tratamento de informação Compreende a importância do domínio da informação numa organização.	Comunicador (A, B, D, H)  Participativo/Colaborador (B,C, D, E, F)	
IV- Tecnologias de informação e comunicação	25	O aluno: Revela interesse para a constante evolução e inovação das tecnologias de informação Compreende a importância das TIC na sociedade moderna.	Respeitador da Diferença/do Outro (A, B, E, F, H)  Responsável/Autónomo (C, D, E, F, G, I, J)  Autoavaliador (D,J)	

#### ÁREAS DE COMPETÊNCIAS DO P.A.

- |  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <b>A</b> Linguagens e textos                 | <b>D</b> Pensamento crítico e pensamento criativo | <b>G</b> Bem-estar, saúde e ambiente             | <b>J</b> Consciência e domínio do corpo |
| <b>B</b> Informação e comunicação            | <b>E</b> Relacionamento interpessoal              | <b>H</b> Sensibilidade estética e artística      |   |
| <b>C</b> Raciocínio e resolução de problemas | <b>F</b> Desenvolvimento pessoal e autonomia      | <b>I</b> Saber científico, técnico e tecnológico |   |

Domínio	Descritores	Níveis de Desempenho				
		[0-4] Muito Insufic.	5-9] Insuficiente	[10-13] Suficiente	[14-17] Bom	[18-20] Muito Bom
I	Compreende o conceito de sistema.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
II	Compreende a importância dos sistemas de informação nas empresas	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Compreende a utilidade dos sistemas de informação nas empresas	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
	Compreende o papel dos sistemas de informação nas empresas	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
III	Identifica as necessidades de tratamento de informação	Não identifica ou identifica com muita dificuldade	Identifica com dificuldade	Identifica com alguma facilidade	Identifica com facilidade	Excelente na identificação
	Compreende a importância do domínio da informação numa organização.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão
IV	Revela interesse para a constante evolução e inovação das tecnologias de informação	Não revela ou revela com muita dificuldade	Revela com dificuldade	Revela com alguma facilidade	Revela com facilidade	Excelente na revelação
	Compreende a importância das TIC na sociedade moderna.	Não compreende ou compreende com muita dificuldade	Compreende com dificuldade	Compreende com alguma facilidade	Compreende com facilidade	Excelente na compreensão

O Diretor