

Área Vocacional de Técnicas e Tecnologias de Comércio – 2º ano

Domínios de avaliação	Parâmetros	Instrumentos de avaliação	Escala de classificação
Conhecimentos e capacidades (70%)	<p>Explica o papel e importância do indivíduo enquanto vendedor. Identifica as principais funções do vendedor enquanto interlocutor. Reconhece o <i>merchandising</i> como uma ferramenta indispensável para “comunicar” com o cliente no ponto de venda. Adquire práticas e técnicas de <i>merchandising</i>. Compreende o papel do atendimento na interação com o cliente. Reconhece a importância do serviço pós venda na continuidade da relação com o cliente. Reconhece e identifica as infraestruturas necessárias para dar suporte ao comércio eletrónico. Identifica a evolução e as potencialidades do comércio eletrónico. Pesquisa e recolhe informação, nomeadamente, com recurso às novas tecnologias. Elabora sínteses de conteúdo de documentação analisada. Utiliza técnicas de representação da realidade como esquemas síntese, quadros de dados e gráficos. Apresenta comunicações orais recorrendo a suportes diversificados de apresentação da informação. Demonstra criatividade e abertura à inovação.</p>	<p>Testes (teóricos e/ou práticos – 50%) Portefólios individuais (10%); Trabalhos individuais ou em grupo (10%).</p>	<p>Muito Insuficiente (0 - 44 Pontos) Insuficiente (45 - 94 Pontos) Suficiente (95 – 134 Pontos) Bom (135 – 174 Pontos) Muito Bom (175 – 200 Pontos)</p>
Atitudes e comportamentos (30%)	<p>Empenho, interesse e responsabilidade (Participação/Pontualidade/Assiduidade/Organização dos materiais/Realização das tarefas propostas) Respeito pelas regras/comportamento</p>	<p>Grelhas de registo de observação direta (10% e 20%)</p>	