

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