

 <p>AGÊNCIA NACIONAL PARA A QUALIFICAÇÃO E O ENSINO PROFISSIONAL, I.P.</p>	<p>DEPARTAMENTO DE DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS</p> <p>Secção SECÇÃO DE ECONOMIA E CONTABILIDADE</p> <p>Ciclo de Formação 2016/2019</p>	<p>Curso Profissional de Técnico Comercial</p> <p>Portaria n.º 782/2009 de 23 de julho e Despacho 13456/2008 de 14 de maio</p>
---	---	--

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

11.º Ano (2.º ano do ciclo de formação)

GRUPO DE RECRUTAMENTO: 430 - Economia e Contabilidade

Disciplina: Comunicar no Ponto de Venda

Ano letivo: 2017/2018

Instrumentos de Avaliação	Percentagens a atribuir	
<p><i>Instrumentos de avaliação sumativa realizados individualmente na sala de aula, em suporte escrito (com ou sem suporte digital), corrigidos e classificados, para avaliação do domínio dos conteúdos e do desenvolvimento das destrezas e das competências exigidos pelos documentos curriculares relativos a cada disciplina:</i></p> <p>Testes por período:</p> <p>1.º Período – 1 teste e/ou 1 trabalho por módulo</p> <p>2.º Período – 1 teste e/ou 1 trabalho por módulo</p> <p>3.º Período – 1 teste e/ou 1 trabalho por módulo</p>	70 %	
<p><i>Processos e resultados de desempenhos em sala de aula: fichas de trabalho, trabalhos de grupo e individuais, trabalhos de pesquisa, relatórios de atividades práticas, avaliação formal da oralidade:</i></p> <p>Elementos de avaliação por período:</p> <p>1.º Período – 2 fichas e/ou 1 trabalho</p> <p>2.º Período – 2 fichas e/ou 1 trabalho</p> <p>3.º Período – 2 fichas e/ou 1 trabalho</p>	20 %	30 %
<p><i>Grelhas de observação direta e sistemática/contínua relativas ao domínio dos conteúdos conceituais/declarativos, ao desenvolvimento das destrezas e das competências e à evidência de atitudes de responsabilidade, cooperação, dinamismo, capacidade crítica e criatividade:</i></p> <p>Competências: Empenho; Espírito crítico; Participação; Cumprimento de regras; Cooperação</p>	10 %	
TOTAL		100%

Cálculo da Classificação Final:

Avaliação modular de acordo com as percentagens constantes da tabela.