

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS

GRUPO DE RECRUTAMENTO 430 – ECONOMIA E CONTABILIDADE

ENSINO SECUNDÁRIO – CURSO PROFISSIONAL DE TÉCNICO DE VENDAS – ANO LETIVO 2015 / 2016

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DAS DISCIPLINAS DE :

ECONOMIA ; COMUNICAR E GERIR A ATIVIDADE ; VENDER ; COMUNICAR EM VENDAS

DOMÍNIOS	TÉCNICAS DE AVALIAÇÃO	PESO (%)	INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO
DOMÍNIO COGNITIVO (CONHECIMENTO / COMPETÊNCIAS) 80 %	TESTES ¹	70%	TESTES TRABALHOS PRÁTICOS TRABALHOS DE PROJETO
	ANÁLISE INQUÉRITO OBSERVAÇÃO	10%	GRELHA DE OBSERVAÇÃO DEBATE INTERROGATÓRIO QUESTIONÁRIO ESCRITO E ORAL (EX: FICHAS DE TRABALHO)
DOMÍNIO AFETIVO (ATITUDES E VALORES) 20 %	INTERESSE / EMPENHO	6%	GRELHA DE OBSERVAÇÃO
	RESPONSABILIDADE	6%	
	COMPORTAMENTO	8%	

¹ Em todos os módulos das várias disciplinas do curso profissional deverão ser aplicados testes escritos.

A forma de expressar a avaliação **será sempre quantitativa**. No entanto, se o professor assim o entender, poderá atribuir a informação qualitativa, a qual respeitará a seguinte escala:

Qualitativa	Muito Insuficiente	Insuficiente	Suficiente	Bom	Muito Bom
Quantitativa	0 – 5,4	5,5 – 9,4	9,5 – 13,4	13,5 – 17,4	17,5 – 20