

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
ANO LETIVO 2022-2023

**CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO**

**REFERENCIAL COMUM DE AVALIAÇÃO**

<i>Critérios gerais de avaliação do agrupamento</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CONHECIMENTO – 60%</li> <li>• COMUNICAÇÃO – 15%</li> <li>• DESENVOLVIMENTO PESSOAL E SOCIAL – 25%</li> </ul>
---	---

**DISCIPLINA: INFORMAÇÃO TURÍSTICA E MARKETING**

**ANOS DE ESCOLARIDADE: 10.º, 11.º e 12.º ANO**

CRITÉRIOS de AVALIAÇÃO			
Domínios das Aprendizagens Essenciais	Domínios de Avaliação	Ponderação	Processos de recolha diversificados
<b>Módulos:</b> 1 - O Fenómeno Turístico 2 - Turismo Interno e Internacional 3 - Procura e oferta Turística 4 - Potencialidades dos Destinos Turístico 5 - Áreas Promocionais de Portugal – Zona Norte 6 - Áreas Promocionais de Portugal – Beiras 7-Áreas Promocionais de Portugal – Zona Centro 8 -Áreas Promocionais de Portugal – Zona Sul 9- Áreas Promocionais de Portugal – Regiões Autónomas 10 Enquadramento Histórico-Cultural de Portugal 11- Património Local e Regional 12- Marketing Territorial 13 - Marketing dos Serviços	Saber científico, técnico e tecnológico	<b>30</b>	- Listas de verificação - Grelhas de observação - Escalas de classificação (numéricas, de frequência e descritivas) - Rubricas - Questionários de resposta fechada (forma oral e escrita) - Fichas de avaliação - Entrevistas orais - Trabalhos de pesquisa (individuais e em grupo)
	Resolução de Problemas	<b>30</b>	
	Comunicação Técnica	<b>15</b>	
	Desenvolvimento Pessoal e Social	<b>25</b>	

Domínios das Aprendizagens Essenciais	CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO						
	Domínios de Avaliação	Ponderação	Descritores de desempenho				
			Standards				
			5	4	3	2	1
			17,5 a 20	13,5 a 17,4	9,5 a 13,4	4,5 a 9,4	1 a 4,4
Adquirido	Em aquisição		Não adquirido				
<b>Módulos:</b>  1 - O Fenómeno Turístico 2 - Turismo Interno e Internacional 3 - Procura e oferta Turística 4 - Potencialidades dos Destinos Turístico 5 - Áreas Promocionais de Portugal – Zona Norte 6 - Áreas Promocionais de Portugal – Beiras 7-Áreas Promocionais de Portugal – Zona Centro 8 -Áreas Promocionais de Portugal – Zona Sul	CONHECIMENTO						
	Conhecer e compreender a dimensão económica da realidade social, mobilizando Conhecimentos e Capacidades	30%	Conhece com rigor os conceitos económicos.	Nível Intermediário	Conhece com algumas falhas os conceitos económicos.	Nível Intermediário	Não reconhece ou revela desconhecimento dos conceitos económicos.
			Compreende com rigor os conceitos económicos.		Compreende com algumas falhas os conceitos económicos		Não compreende os conceitos económicos.
			Mobiliza com rigor as diferentes fontes de informação em cenários de natureza económica		Mobiliza com algumas falhas as diferentes fontes de informação em cenários de natureza económica		Mobiliza incorretamente as diferentes fontes de informação em cenários de natureza económica
	Resolução e problemas e raciocínio / análise e tratamento da informação em cenários de natureza económica	30%	Aplica com rigor os conceitos apreendidos.	Nível Intermediário	Aplica com algumas falhas os conceitos apreendidos.	Nível Intermediário	Aplica incorretamente os conceitos apreendidos.
			Resolve com rigor os problemas propostos.		Resolve com algumas falhas os problemas propostos.		Resolve com muitas incorreções / não resolve os problemas propostos.
			Propõe sempre soluções ajustadas aos problemas / cenários propostos		Propõe, algumas vezes, soluções que podem ajustar-se aos problemas / cenários propostos		Não propõe soluções ajustadas aos problemas / cenários propostos
			Analisa e trata a com rigor a informação disponível, em cenários de natureza económica		Analisa e trata a com algumas falhas a informação disponível, em cenários de natureza económica		Analisa e trata incorretamente a informação disponível, em cenários de natureza económica

<p>9- Áreas Promocionais de Portugal – Regiões Autónomas</p> <p>10 Enquadramento Histórico-Cultural de Portugal</p> <p>11- Património Local e Regional</p> <p>12- Marketing Territorial</p> <p>13 - Marketing dos Serviços</p>	<b>COMUNICAÇÃO</b>							
	Linguagem e comunicação	15%	Comunica com rigor, utilizando a terminologia adequada à disciplina.	Nível Intermediário	Comunica com algumas falhas, utilizando a terminologia adequada à disciplina.	Nível Intermediário	Não utiliza a terminologia adequada à disciplina.	
			Argumenta, comunica e intervém com rigor.		Por vezes, argumenta, comunica e intervém de corretamente.		Não argumenta, não comunica nem intervém.	
			Argumenta, comunica e intervém com rigor em situações/problema reais		Por vezes, argumenta, comunica e intervém em situações/problema reais		Não argumenta, não comunica nem intervém em situações/problemas reais	
			Cumprir com rigor e responsabilidade as tarefas propostas.		Cumprir com responsabilidade e algumas falhas as tarefas propostas.		Não cumpre as tarefas propostas, revelando irresponsabilidade.	
	<b>DESENVOLVIMENTO PESSOAL E SOCIAL</b>							
	Responsabilidade	5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Possui todo o material necessário</li> <li>- Esforça-se por realizar a tarefa proposta, na sua totalidade</li> <li>- Cumpre o prazo estipulado.</li> </ul>	Nível Intermediário	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dispõe da maior parte do material necessário.</li> <li>- Desenvolve esforço mínimo necessário para realizar a tarefa proposta.</li> <li>- Ultrapassa ligeiramente o prazo estipulado.</li> </ul>	Nível Intermediário	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Não dispõe do material necessário.</li> <li>- Não faz a tarefa proposta ou realiza-a de modo muito Incompleto.</li> <li>- Ultrapassa largamente o prazo estipulado, por falta de empenho e diligência.</li> </ul>	
	Interesse/Empenho	5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Persiste na realização da tarefa, só recorrendo ao professor ou aos pares após tentar resolver por si.</li> <li>- Utiliza o rigor na realização das tarefas solicitadas</li> <li>- Revela iniciativa</li> <li>- Supera de dificuldades</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recorre ao professor ou aos pares sempre que tem uma dificuldade, sem tentar resolver por si.</li> <li>- Revela pouco rigor na realização de tarefas</li> <li>- Demonstra pouca iniciativa</li> <li>- Supera de forma insuficiente as dificuldades</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desiste da realização da tarefa à primeira dificuldade e não recorre ao professor nem aos colegas</li> <li>- Não revela rigor na realização de tarefas</li> <li>- Não demonstra iniciativa.</li> <li>- Raramente supera as dificuldades pares.</li> </ul>	
	Rigor	5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utiliza com rigor conceitos, vocabulário, técnicas e programas específicos do tema e ou da disciplina.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apresenta falhas de rigor que não deturpam a solução.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apresenta falhas graves de rigor.</li> </ul>	
	Relacionamento interpessoal	5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumpre todas as regras de trabalho e de convivência, contribuindo para um bom ambiente de trabalho.</li> <li>- Presta ajuda aos colegas quando</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumpre a maioria das regras de trabalho e de convivência, mas por vezes distrai e perturba os colegas</li> <li>- Presta ajuda aos colegas quando solicitado, mas com Relutância.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Não cumpre as regras de trabalho e de convivência, distraindo e perturbando os colegas</li> <li>- Recusa ajuda aos colegas quando solicitado</li> </ul>	

			solicitado - Adequa comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação		- Adequa de forma satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação		- Adequa de forma pouca satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação.
	Comportamento	5%	- Contribui ativamente para a preservação de espaços e equipamentos, o cumprimento de regras de segurança e higiene. - Apresenta uma atitude correta perante <b>todos</b> os elementos da comunidade educativa. - Procura contribuir para um ambiente positivo nas aulas e na escola, constituindo-se como um exemplo.		- Revela respeito pelas normas de higiene, segurança pessoal e coletiva. - Geralmente, apresenta uma atitude correta perante os outros, embora necessite de algumas chamadas de atenção. - Cumpre as normas da escola. - Utiliza e preserva os espaços e equipamento.		- Não respeita as normas de higiene, segurança pessoal e coletiva. - Manifesta atitudes incorretas para com colegas, professores e/ou pessoal não docente e/ou comunidade. É causador de distúrbios nas aulas e na escola. - Concorre para a deterioração das instalações, e equipamentos escolares.

### Domínios das Aprendizagens Essenciais

<b>Módulo 1 – O Fenómeno Turístico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconhecer o conceito de turismo;</li> <li>- Identificar, diferenciar turista de excursionista</li> <li>- Reconhecer e classificar as diferentes tipologias de turismo</li> <li>- Compreender os impactos do turismo</li> </ul>
<b>Módulo 2 – Turismo Interno e Internacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conhecer os principais mercados emissores e recetores de turismo</li> <li>- Compreender o papel de Portugal enquanto país recetor de turismo</li> <li>- Identificar as características/particularidades dos países de Incoming e de Outgoing</li> </ul>
<b>Módulo 3 - Procura e oferta Turística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar os fatores caracterizadores da procura e da oferta turísticos</li> <li>- Reconhecer a tipologia da procura e oferta turísticas</li> <li>- Perceber e analisar as tendências da oferta face às tendências da procura</li> </ul>
<b>Módulo 4 - Potencialidades dos Destinos Turístico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar, de uma forma geral, o destino em termos turísticos</li> <li>- Identificar estratégias do destino</li> <li>- Identificar a relação destino/produto</li> </ul>

<b>Módulo 5 - Áreas Promocionais de Portugal – Zona Norte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região</li> <li>- Fazer um enquadramento histórico – cultural da região</li> <li>- Inventariar os principais recursos turísticos</li> </ul>
<b>Módulo 6 - Áreas Promocionais de Portugal – Beiras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região</li> <li>- Fazer um enquadramento</li> </ul>
<b>Módulo 7-Áreas Promocionais de Portugal – Zona Centro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região</li> <li>- Fazer um enquadramento</li> </ul>
<b>Módulo 8 – Áreas Promocionais de Portugal – Zona Sul</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região</li> <li>- Fazer um enquadramento</li> </ul>
<b>Módulo 9 – Áreas Promocionais de Portugal – Regiões Autónomas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região</li> <li>- Fazer um enquadramento</li> </ul>
<b>Módulo 10 – Enquadramento Histórico-Cultural de Portugal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conhecer factos / acontecimentos históricos de Portugal desde o séc. XVIII até ao XX</li> <li>- Identificar o conceito e relevância de Património Cultural</li> <li>- Conhecer a evolução histórica do ordenamento jurídico e administrativo português</li> </ul>
<b>Módulo 11 – Património Local e Regional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconhecer a importância do património e da sua relação com o turismo</li> <li>- Colaborar na organização do sector, através da elaboração de alternativas diversificadas</li> <li>- Participar na dinamização de diferentes modalidades turísticas</li> </ul>
<b>Módulo 12 – Marketing Territorial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconhecer a importância do Marketing como atividade essencial no sucesso do negócio</li> <li>- Compreender os conceitos básicos do Marketing Estratégico</li> <li>- Compreender os conceitos básicos do Marketing Operacional</li> </ul>
<b>Módulo 13 - Marketing dos Serviços</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Compreender a especificidade do Marketing de Serviços</li> <li>- Enquadrar o Marketing de Serviços como atividade de auscultação do cliente</li> <li>- Compreender a articulação do Marketing de Serviços com a promoção da Qualidade do serviço</li> </ul>