

ANO LETIVO 2024/2025

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

REFERENCIAL COMUM DE AVALIAÇÃO

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

DISCIPLINA: INFORMAÇÃO TURÍSTICA E MARKETING

ANO(S) DE ESCOLARIDADE: 10º, 11º E 12º ANO

CRITÉRIOS de AVALIAÇÃO			
Domínios das Aprendizagens Essenciais	Domínios de Avaliação	Ponderação	Processos de recolha diversificados
Módulos: Módulos: 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	30	- 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	30	
	Comunicação Técnica	15	
	Desenvolvimento Pessoal e Social	25	

CRITÉRIOS de AVALIAÇÃO							
Domínios das Aprendizagens Essenciais	Domínios de Avaliação	Ponderação	Descritores de desempenho				
			Standards				
			90 a 100% 5 17.5 a 20	70 a 89% 4 13.5 a 17.4	50 a 69% 3 9.5 a 13.4	20 a 49% 2 4.5 a 9.4	0 a 19% 1 1 a 4.4
			Adquirido	Em aquisição		Não adquirido	
Módulos: 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	Saber científico, técnico e tecnológico	30%	- O aluno reconhece e compreende a informação na totalidade. - O aluno distingue diferentes informações e estabelece relações entre as informações, com rigor.	Nível Intermédio	- O aluno reconhece e compreende satisfatoriamente a informação. - O aluno nem sempre distingue diferentes informações e estabelece relações entre elas.	Nível Intermédio	- O aluno não reconhece e não compreende na generalidade a informação. - O aluno não distingue as diferentes informações e não estabelece relações entre elas.

<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>	<p>Resolução de Problemas</p>	<p>30%</p>	<p>- Aplica o conhecimento nos diferentes contextos, em profundidade.</p> <p>- O aluno consegue a partir do conhecimento adquirido, abordar situações de novas perspetivas, geradoras de novas ideias e soluções, com criatividade e inovação.</p>	<p>- Aplica satisfatoriamente o conhecimento</p> <p>- O aluno usa de menor rigor na resolução problemas e na criatividade a partir do conhecimento adquirido.</p>	<p>- Aplica com dificuldades o conhecimento em contextos específicos e áreas diversificadas de aprendizagem.</p> <p>- O aluno raramente resolve problemas ou demonstra criatividade a partir do conhecimento adquirido.</p>
	<p>Comunicação Técnica</p>	<p>15%</p>	<p>O aluno reflete com rigor, argumenta e toma posição crítica.</p> <p>- O aluno comunica e participa de forma pertinente e assertiva, apresenta uma capacidade de reflexão crítica sobre o contexto social em que está inserido.</p> <p>- O aluno contribui de forma muito significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos</p>	<p>O aluno reflete com pouco rigor, argumenta e toma posição crítica</p> <p>- O aluno comunica e participa de forma satisfatória</p> <p>O aluno contribui de forma pouco significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos.</p>	<p>- O aluno raramente reflete sobre o conhecimento adquirido, não argumenta e não toma posição crítica com pouco rigor, argumenta e toma posição crítica</p> <p>- O aluno comunica e participa de forma insatisfatoriamente.</p> <p>O aluno raramente contribui de forma muito significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos</p>

	Desenvolvimento Pessoal e Social:	25%				
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidade (5%) 		<ul style="list-style-type: none"> - Possui todo o material necessário - Esforça-se por realizar a tarefa proposta, na sua Totalidade - Cumpre o prazo estipulado. 		<ul style="list-style-type: none"> - Dispõe da maior parte do material necessário - Desenvolve esforço mínimo necessário para realizar a tarefa proposta - Ultrapassa ligeiramente o prazo estipulado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Não dispõe do material necessário - Não faz a tarefa proposta ou realiza-a de modo muito Incompleto - Ultrapassa largamente o prazo estipulado, por falta de empenho e diligência.
	Interesse/Empenho (5%)		<ul style="list-style-type: none"> - Persiste na realização da tarefa, só recorrendo ao professor ou aos pares após tentar resolver por si. - Utiliza o rigor na realização das tarefas solicitadas - Revela iniciativa - Supera de dificuldades 		<ul style="list-style-type: none"> - Recorre ao professor ou aos pares sempre que tem uma dificuldade, sem tentar resolver por si. - Revela pouco rigor na realização de tarefas - Demonstra pouca iniciativa - Supera de forma insuficiente as dificuldades 	<ul style="list-style-type: none"> - Desiste da realização da tarefa à primeira dificuldade e não recorre ao professor nem aos pares. - Não revela rigor na realização das tarefas - Não demonstra iniciativa. - Raramente supera as dificuldades
	Rigor (5%)		<ul style="list-style-type: none"> - Utiliza com rigor conceitos, vocabulário, técnicas e programas específicos do tema e ou da disciplina. 		<ul style="list-style-type: none"> - Apresenta falhas de rigor que não deturpam a solução. 	<ul style="list-style-type: none"> - Apresenta falhas graves de rigor.

	Relacionamento interpessoal (5%)	<ul style="list-style-type: none"> - Cumpre todas as regras de trabalho e de convivência, contribuindo para um bom ambiente de trabalho. - Presta ajuda aos colegas quando solicitado 	<ul style="list-style-type: none"> - Cumpre a maioria das regras de trabalho e de convivência, mas por vezes distrai e perturba os colegas - Presta ajuda aos colegas quando solicitado, mas com relutância - Adequa de forma satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação 	<ul style="list-style-type: none"> - Não cumpre as regras de trabalho e de convivência, distraindo e perturbando os colegas - Recusa ajuda aos colegas quando solicitado - Adequa de forma pouca satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação
	Comportamento (5%)	<ul style="list-style-type: none"> - Contribui ativamente para a preservação de espaços e equipamentos, bem como para o cumprimento de regras de segurança e higiene. - Apresenta uma atitude correta perante todos os elementos da comunidade educativa. - Contribui para um ambiente positivo nas aulas e na escola, constituindo-se como um exemplo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contribui satisfatoriamente para a preservação de espaços e equipamentos, bem como para o cumprimento de regras de segurança e higiene. - Apresenta uma atitude satisfatória perante todos os elementos da comunidade 	<ul style="list-style-type: none"> - Concorre para a deterioração das instalações, e equipamentos escolares. 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.



			<p>- Utiliza e preserva os espaços/equipamento de forma correta.</p>		<p>educativa.</p> <p>-Contribui satisfatoriamente para um ambiente positivo nas aulas e na escola, constituindo-se como um exemplo.</p> <p>- Utiliza e preserva os espaços/equipamento de forma pouco correta.</p>		<p>- Contribui insatisfatoriamente para um ambiente positivo nas aulas e na escola.</p> <p>- Utiliza e preserva os espaços/equipamento de forma incorreta.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

Domínios das Aprendizagens Essenciais	
Módulo 1 – O Fenómeno Turístico	<ul style="list-style-type: none"> - Reconhecer o conceito de turismo; - Identificar, diferenciar turista de excursionista - Reconhecer e classificar as diferentes tipologias de turismo - Compreender os impactos do turismo
Módulo 2 – Turismo Interno e Internacional	<ul style="list-style-type: none"> - Conhecer os principais mercados emissores e recetores de turismo - Compreender o papel de Portugal enquanto país recetor de turismo - Identificar as características/particularidades dos países de Incoming e de Outgoing
Módulo 3 - Procura e oferta Turística	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar os fatores caracterizadores da procura e da oferta turísticas - Reconhecer a tipologia da procura e oferta turísticas - Perceber e analisar as tendências da oferta face às tendências da procura
Módulo 4 - Potencialidades dos Destinos Turístico	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar, de uma forma geral, o destino em termos turísticos - Identificar estratégias do destino - Identificar a relação destino/produto
Módulo 5 - Áreas Promocionais de Portugal – Zona Norte	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região - Fazer um enquadramento histórico – cultural da região - Inventariar os principais recursos turísticos
Módulo 6 - Áreas Promocionais de Portugal – Beiras	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região - Fazer um enquadramento
M7-Áreas Promocionais de Portugal – Zona Centro	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região - Fazer um enquadramento
M 8 – Áreas Promocionais de Portugal – Zona Sul	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região - Fazer um enquadramento
M 9 – Áreas Promocionais de Portugal – Regiões Autónomas	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os diferentes tipos de turismo praticados na região - Fazer um enquadramento
	- Conhecer factos / acontecimentos históricos de Portugal desde o séc. XVIII até ao XX

M 10 – Enquadramento Histórico-Cultural de Portugal	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar o conceito e relevância de Património Cultural - Conhecer a evolução histórica do ordenamento jurídico e administrativo português
M 11 – Património Local e Regional	<ul style="list-style-type: none"> - Reconhecer a importância do património e da sua relação com o turismo - Colaborar na organização do sector, através da elaboração de alternativas diversificadas - Participar na dinamização de diferentes modalidades turísticas
Módulo 12 – Marketing Territorial	<ul style="list-style-type: none"> - Reconhecer a importância do Marketing como atividade essencial no sucesso do negócio - Compreender os conceitos básicos do Marketing Estratégico - Compreender os conceitos básicos do Marketing Operacional
Módulo 13 - Marketing dos Serviços	<ul style="list-style-type: none"> - Compreender a especificidade do Marketing de Serviços - Enquadrar o Marketing de Serviços como atividade de auscultação do cliente - Compreender a articulação do Marketing de Serviços com a promoção da Qualidade do serviço