



## 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"><li>• CONHECIMENTO</li><li>• COMUNICAÇÃO</li><li>• DESENVOLVIMENTO PESSOAL E SOCIAL</li></ul>

### DISCIPLINA: Marketing e Comunicação: 10º ANO

CRITÉRIOS de AVALIAÇÃO			
Domínios das Aprendizagens Essenciais	Domínios de Avaliação	Ponderação	Processos de recolha diversificados
<b>Módulos/ UFCDs</b>  <b>0509</b> – Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas em eventos  <b>0510</b> - Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para reuniões, conferências e congressos  <b>0511</b> - Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para exposições e feiras	Saber científico, técnico e tecnológico	<b>30</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Listas de verificação</li><li>- Grelhas de observação</li><li>- Escalas de classificação (numéricas, de frequência e descritivas)</li><li>- Rubricas</li><li>- Questionários de resposta fechada (forma oral e escrita)</li><li>- Fichas de avaliação</li><li>- Entrevistas orais</li><li>- Trabalhos de pesquisa (individuais e em grupo)</li></ul>
	Resolução de Problemas	<b>30</b>	
	Comunicação Técnica	<b>15</b>	



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS  
**MANUEL TEIXEIRA GOMES**  
PORTIMÃO



EDUCAÇÃO, CIÊNCIA  
E INOVAÇÃO

Direção Geral dos Estabelecimentos Escolares  
Direção de Serviços Região Algarve

**Agrupamento de Escolas Manuel Teixeira Gomes (145464)**

---

	Desenvolvimento Pessoal e Social	<b>25</b>	
--	-------------------------------------	-----------	--



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	
<b>Módulos/UFCD</b>  <b>0509</b> – Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas em eventos  <b>0510</b> - Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para reuniões, conferências e congressos	Saber científico, técnico e tecnológico	30%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O aluno reconhece e compreende a informação na totalidade.</li> <li>- O aluno distingue diferentes informações e estabelece relações entre as informações, com rigor.</li> </ul>	Nível Intermédio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O aluno reconhece e compreende satisfatoriamente a informação.</li> <li>- O aluno nem sempre distingue diferentes informações e estabelece relações entre elas.</li> </ul>	Nível Intermédio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O aluno não reconhece e não compreende na generalidade a informação.</li> <li>- O aluno não distingue as diferentes informações e não estabelece relações entre elas</li> </ul>



<b>0511 -</b> Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para exposições e feiras	Resolução de Problemas	30%	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aplica o conhecimento nos diferentes contextos, em profundidade.</li><li>- O aluno consegue a partir do conhecimento adquirido, abordar situações de novas perspetivas, geradoras de novas ideias e soluções, com criatividade e inovação.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aplica satisfatoriamente o conhecimento</li><li>- O aluno usa de menor rigor na resolução problemas e na criatividade a partir do conhecimento adquirido.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Aplica com dificuldade o conhecimento em contextos específicos e áreas diversificadas de aprendizagem</li><li>- O aluno raramente resolve problemas ou demonstra criatividade a partir do conhecimento adquirido</li></ul>
	Comunicação Técnica	15%	<ul style="list-style-type: none"><li>-O aluno reflete com rigor, argumenta e toma posição crítica.</li><li>- O aluno comunica e participa de forma pertinente e assertiva, apresenta uma capacidade de reflexão crítica sobre o contexto social em que está inserido.</li><li>- O aluno contribui de forma muito significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>O aluno reflete com pouco rigor, argumenta e toma posição crítica</li><li>- O aluno comunica e participa de forma satisfatória</li><li>O aluno contribui de forma pouco significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- O aluno raramente reflete sobre o conhecimento adquirido, não argumenta e não toma posição crítica com pouco rigor, argumenta e toma posição crítica</li><li>- O aluno comunica e participa de forma insatisfatoriamente.</li><li>O aluno raramente contribui de forma muito significativa e ativa para o cumprimento dos objetivos definidos</li></ul>



	Desenvolvimento Pessoal e Social:	25 %				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsabilidade (5%)</li> </ul>		<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>		<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>	<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, sozinho ou 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 pares</li> <li>- Não revela rigor na realização de tarefas</li> <li>- Não demonstra iniciativa.</li> <li>- Raramente supera as dificuldades</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> </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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Não cumpre as regras de trabalho e de convivência, distraindo e perturbando os colegas</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"><li>- Presta ajuda aos colegas quando solicitado</li><li>- Adequa comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Presta ajuda aos colegas quando solicitado, mas com Relutância</li><li>- Adequa de forma satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Recusa ajuda aos colegas quando solicitado</li><li>- Adequa de forma pouca satisfatória comportamentos em contexto de cooperação, partilha e colabora, respeitando os outros e cumprindo as regras de interação</li></ul>
	Comportamento (5%)		<ul style="list-style-type: none"><li>- Contribui ativamente para a preservação de espaços e equipamentos, bem como para o cumprimento de regras de segurança e higiene.</li><li>- Apresenta uma atitude correta perante <b>todos</b> os elementos da comunidade educativa.</li><li>- Contribui para um ambiente positivo nas aulas e na escola, constituindo-se como um exemplo.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Contribui satisfatoriamente para a preservação de espaços e equipamentos, bem como para o cumprimento de regras de segurança e higiene.</li><li>- Apresenta uma atitude satisfatória perante <b>todos</b> os elementos da comunidade educativa.</li><li>- Contribui satisfatoriamente para um ambiente positivo nas aulas e na escola, constituindo-se como um exemplo.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- Concorre para a deterioração das instalações, e equipamentos escolares. Não respeita as normas de higiene, segurança pessoal e coletiva.</li><li>- Manifesta atitudes incorretas para com colegas, professores e/ou pessoal não docente e/ou comunidade. É causador de distúrbios nas aulas e na escola.</li><li>- Contribui insatisfatoriamente para um ambiente positivo nas aulas e na escola.</li></ul>



### Domínios das Aprendizagens Essenciais

**0509** – Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas em eventos

- Produzir e implementar um plano de vendas.
- Analisar o processo de desenvolvimento de planos de promoção de eventos.
- Conceber o desenvolvimento de atividades e materiais promocionais e avaliar o seu impacto.

**0510** - Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para reuniões, conferências e congressos

- Identificar o processo de *marketing*, vendas e promoção de reuniões, conferências e congressos.
- Aprender a analisar o mercado e elaborar e implementar um plano de vendas e promocionais.
- Aprender a monitorizar as vendas e ajustar o plano.
- Aprender a gerir o *design* e desenvolvimento e avaliar as atividades e materiais promocionais.

**0511** - Planeamento e implementação de atividades promocionais, de marketing e vendas para exposições e feiras

- Identificar o processo de *marketing* e venda de exposições e feiras, incluindo a estratégia e o *marketing mix*.
- Analisar o mercado de exposições e feiras.
- Produzir, implementar e monitorizar um plano de vendas de exposições e feiras.
- Gerir a conceção, desenvolvimento e avaliar as atividades e materiais promocionais de exposições e feiras