CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO – Ensino Secundário - Cursos Profissionais

DISCIPLINA: TICT
1º ANO: 10ºF

Dimensões	Domínios/temas	Descritores de desempenho	Descritores do Perfil dos Alunos[1]	Ponderação	Instrumentos de avaliação
Conhecimentos **Capacidades**	**UC00034** **Colaborar e trabalhar em equipa** **UC03612** **Criar programas turísticos para diferentes tipos de cliente**	Colaborar e trabalhar em equipa - Mobilizando os recursos pessoais para a obtenção dos melhores resultados da equipa. - Aplicando técnicas de comunicação e negociação adequadas aos interlocutores e ao contexto. - Analisando problemas e propondo soluções. - Gerando oportunidades de desenvolvimento e aprendizagem colaborativa. Criar programas turísticos para diferentes tipos de cliente - Definindo o programa de acordo com as características e solicitações do cliente, a calendarização, o local, as atividades e os serviços	- Informação e comunicação (B) - Raciocínio e resolução de problemas (C) - Pensamento crítico e pensamento criativo (D) - Relacionamento interpessoal (E) - Desenvolvimento pessoal e autonomia (F) - Saber científico, técnico e tecnológico (I)	**80%**	- Atividades de avaliação formativa (exercícios de reflexão, revisão, aplicação, mobilização de aprendizagens). - Atividades de avaliação sumativa (testes, trabalhos). - Observação do desempenho. - Autoavaliação - Oralidade (apresentação de trabalhos e participação na aula). - Trabalhos de pesquisa: trabalhos realizados na aula, trabalhos individuais, trabalhos de grupo, relatórios de visitas de estudo, relatórios de atividade realizadas.

[1] **Áreas de Competências:** A - Linguagens e textos; B - Informação e comunicação; C - Raciocínio e resolução de problemas; D - Pensamento crítico e pensamento criativo; E - Relacionamento interpessoal; F - Desenvolvimento pessoal e autonomia; G - Bem-estar, saúde e ambiente; H - Sensibilidade estética e artística; I - Saber científico, técnico e tecnológico; J - Consciência e domínio do corpo.

		- Selecionando a informação a constar nas propostas, de acordo com o projeto empresarial e os segmentos-alvo. - Avaliando a compatibilidade da proposta com os normativos aplicáveis e com os padrões de qualidade. - Calculando custos e margens de comercialização. - Ajustando as técnicas de marketing na divulgação do produto. - Negociando as propostas apresentadas com o cliente.			
Atitudes	- Cumprimento de regras - Envolvimento no trabalho - Responsabilidade - Autonomia - Empenho - Respeito e empatia para com colegas e docente			**20%**	

Níveis de Consecução dos Descritores de Desempenho	
Totalmente desenvolvido. Domina com qualidade e sem falhas. Cumpre sempre ou quase sempre.	Nível 5 Muito Bom 18 a 20 valores
Desenvolvido na maior parte. Domina com algumas falhas. Cumpre na maioria das vezes.	Nível 4 Bom 14 a 17 valores
Desenvolvido satisfatoriamente. Domina parcialmente. Cumpre satisfatoriamente.	Nível 3 Suficiente 10 a 13 valores
Pouco desenvolvido. Domina parcialmente, com muitas dificuldades. Raramente cumpre.	Nível 2 Insuficiente 5 a 9 valores
Não desenvolvido. Não domina. Quase nunca cumpre.	Nível 1 Insuficiente 0 a 4 valores