

DEPARTAMENTO DE ARTES
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO CURSOS PROFISSIONAIS (Secundário)

Curso Profissional Técnico de Cozinha e Pastelaria

3.º Ano / Tecnologias de Produção e Gestão (TPG)
COMPONENTE DA FORMAÇÃO TÉCNICA

No final da disciplina os alunos deverão ter adquirido conhecimentos, procedimentos e atitudes que lhe permitam:

- Aplicar os procedimentos relacionados com o controlo de custos e gestão do inventário.
- Calcular os proveitos, custos e resultados das vendas.
- Organizar e gerir equipas de trabalho.
- Comunicar e liderar equipas de trabalho.
- Atender e acolher o cliente.
- Aplicar técnicas de venda.
- Identificar competências adquiridas ao longo da vida.
- Aplicar as regras de elaboração de um curriculum vitae.
- Identificar e selecionar anúncios de emprego.
- Reconhecer a importância das candidaturas espontâneas.
- Identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego

	DOMÍNIO	APRENDIZAGENS	ÁREAS DE COMPETÊNCIAS do PERFIL do ALUNO	Nº INSTRUMENTOS/ TÉCNICAS de AVALIAÇÃO	PONDERAÇÃO	
					PARCIAL	TOTAL
CONHECIMENTO E COMUNICAÇÃO	Cognitivo	8286 - Controlo de custos na restauração Aplicar os procedimentos relacionados com o controlo de custos e gestão do inventário. Fixar os preços de venda na ementa. Proceder ao controlo das vendas. Calcular os proveitos, custos e resultados das vendas.	A, B, C, E, F, I	- Teste escrito (1 por Módulo) - Teste prático/trabalho (1 por Módulo)	30% 45%	75%
		7844 - Gestão de equipas Organizar e gerir equipas de trabalho. Comunicar e liderar equipas de trabalho. Identificar o sucesso do trabalho em equipa realçando vantagens e dinâmicas subjacentes. Reconhecer as especificidades e os aspetos essenciais para o sucesso no trabalho em equipa.	B, C, D, E, F, G, I, J	- Teste escrito (1 por Módulo) - Teste prático/trabalho (2 por Módulo)	30% 45%	75%

		8260 - Comunicação, vendas e reclamações na restauração Atender e acolher o cliente. Aplicar técnicas de venda. Articular com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes. Gerir reclamações. Prestar cuidados de bem-estar.	B, C, D, E, F, G, I, J	- Teste escrito (1 por Módulo)	30%	75%
				- Teste prático/trabalho (1 por Módulo)	45%	
		8598 Desenvolvimento pessoal e técnicas de procura de emprego Definir os conceitos de competência, transferibilidade e contextos de aprendizagem. Identificar competências adquiridas ao longo da vida. Explicar a importância da adoção de uma atitude empreendedora como estratégia de empregabilidade. Identificar as competências transversais valorizadas pelos empregadores. Reconhecer a importância das principais competências de desenvolvimento pessoal na procura e manutenção do emprego. Identificar e descrever as diversas oportunidades de inserção no mercado e respetivos apoios, em particular as Medidas Ativas de Emprego. Aplicar as regras de elaboração de um curriculum vitae. Identificar e selecionar anúncios de emprego. Reconhecer a importância das candidaturas espontâneas. Identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego	A, B, C, D, E, F, I, J	- Criação CV (1 por Módulo)	30%	75%
				- Carta Apresentação (1 por Módulo)	45%	
DESENVOLVIMENTO PESSOAL E INTERPESSOAL	• Participação. (6%) • Autonomia. (6%) • Responsabilidade. (7%) • Cooperação. (6%)		A, B, C, D, E, F, G, H, I	- observação direta - grelhas de observação (1 por Módulo)		25%

Áreas de Competências do Perfil dos Alunos (ACPA):

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

DIMENSÃO DA AVALIAÇÃO - CONHECIMENTO E COMUNICAÇÃO

DESCRIPTORIOS DE DESEMPENHO

18 - 20 valores	14 - 17 valores	10 - 13 valores	7 - 9 valores	1 - 6 valores
O aluno elabora e valoriza, facilmente, cartas, ementas e fichas técnicas de acordo com as capitações adequadas a diferentes tipos de serviços; O aluno compreende, de forma muito satisfatória, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas; O aluno utiliza, com frequência, procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus; O aluno comunica e lidera, muito facilmente; equipas de trabalho; O aluno identifica, sempre, o sucesso do trabalho em equipa realçando vantagens e dinâmicas subjacentes à gestão de conflitos e orientação da equipa para a mudança; O aluno articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes; O aluno identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar; O aluno reconhece, facilmente, a necessidade de inventariar as existências, controlar os stocks e	NÍVEL INTERMÉDIO	O aluno elabora e valoriza, de modo satisfatório, cartas, ementas e fichas técnicas de acordo com as capitações adequadas a diferentes tipos de serviços; O aluno facilmente compreende, de forma muito satisfatória, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas; O aluno utiliza, frequentemente, os procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus; O aluno frequentemente comunica e lidera, muito facilmente; equipas de trabalho; O aluno razoavelmente identifica, sempre, o sucesso do trabalho em equipa realçando vantagens e dinâmicas subjacentes à gestão de conflitos e orientação da equipa para a mudança; O aluno por vezes articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes; O aluno por vezes identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar;	NÍVEL INTERMÉDIO	O aluno demonstra dificuldade em elaborar e valoriza, facilmente, cartas, ementas e fichas técnicas de acordo com as capitações adequadas a diferentes tipos de serviços; O aluno compreende com muita dificuldade, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas; O aluno raramente utiliza, com frequência, procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus; O aluno não comunica nem lidera, muito facilmente; equipas de trabalho; O aluno não demonstra conseguir identificar, sempre, o sucesso do trabalho em equipa realçando vantagens e dinâmicas subjacentes à gestão de conflitos e orientação da equipa para a mudança; O aluno não articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes; O aluno nunca identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar;

aprovisionar corretamente os produtos alimentares; O aluno mobiliza, facilmente, as experiências e vivências diárias como inspiração para construção de um diálogo gastronómico; O aluno identifica facilmente as suas competências adquiridas ao longo da vida. O aluno aplica sempre as regras de construção de um CV e carta de apresentação. O aluno consegue sempre, identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego.		O aluno reconhece, por vezes, a necessidade de inventariar as existências, controlar os stocks e aprovisionar corretamente os produtos alimentares; O aluno mobiliza, frequentemente, as experiências e vivências diárias como inspiração para construção de um diálogo gastronómico; O aluno identifica raramente as suas competências adquiridas ao longo da vida. O aluno aplica raramente as regras de construção de um CV e carta de apresentação. O aluno consegue com frequência, identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego.		O aluno não reconhece, facilmente, a necessidade de inventariar as existências, controlar os stocks e aprovisionar corretamente os produtos alimentares; O aluno não mobiliza, as experiências e vivências diárias como inspiração para construção de um diálogo gastronómico; O aluno não identifica sem ajuda as suas competências adquiridas ao longo da vida. O aluno não aplica as regras de construção de um CV e carta de apresentação. O aluno não consegue identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego.
---	--	--	--	---