

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO CURSOS PROFISSIONAIS (Secundário)

Curso Profissional Técnico de Cozinha e Pastelaria

3º 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	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	<ul style="list-style-type: none"> - Teste escrito (1 por Módulo) - Teste prático/trabalho (1 por Módulo) 	30% 45%	75% 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	<ul style="list-style-type: none"> - Teste escrito (1 por Módulo) - Teste prático/trabalho (2 por Módulo) 	30% 45%	75% 75%

	<p>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.</p> <p>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 currículum vitae. Identificar e selecionar anúncios de emprego. Reconhecer a importância das candidaturas espontâneas. Identificar e adequar os comportamentos e atitudes numa entrevista de emprego</p>	B, C, D, E, F, G, I, J A, B, C, D, E, F, I, J	- Teste escrito (1 por Módulo) - Teste prático/trabalho (1 por Módulo)	30% 45%	75%
DESENVOLVIMENTO PESSOAL E INTERPESSOAL	<ul style="list-style-type: none"> • 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

DESCRITORES DE DESEMPENHO

18 - 20 valores	14 - 17 valores	10 - 13 valores	7 - 9 valores	1 - 6 valores
<p>O aluno elabora e valoriza, facilmente, cartas, ementas e fichas técnicas de acordo com as capitações adequadas a diferentes tipos de serviços;</p> <p>O aluno comprehende, de forma muito satisfatória, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas;</p> <p>O aluno utiliza, com frequência, procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus;</p> <p>O aluno comunica e lidera, muito facilmente; equipas de trabalho;</p> <p>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;</p> <p>O aluno articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes;</p> <p>O aluno identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar;</p>	NÍVEL INTERMÉDIO	<p>O aluno elabora e valoriza, de modo satisfatório, cartas, ementas e fichas técnicas de acordo com as capitações adequadas a diferentes tipos de serviços;</p> <p>O aluno facilmente comprehende, de forma muito satisfatória, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas;</p> <p>O aluno utiliza, frequentemente, os procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus;</p> <p>O aluno frequentemente comunica e lidera, muito facilmente; equipas de trabalho;</p> <p>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;</p> <p>O aluno por vezes articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes;</p> <p>O aluno por vezes identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar;</p>	NÍVEL INTERMÉDIO	<p>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;</p> <p>O aluno comprehende com muita dificuldade, os procedimentos relacionados com o controlo de custos, gestão do inventário, cálculo de proveitos e resultados das vendas;</p> <p>O aluno raramente utiliza, com frequência, procedimentos de valorização de existências e de engenharia de menus;</p> <p>O aluno não comunica nem lidera, muito facilmente; equipas de trabalho;</p> <p>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;</p> <p>O aluno não articula, sempre, com os diferentes serviços de modo a satisfazer os pedidos dos clientes;</p> <p>O aluno nunca identifica, facilmente, as técnicas, secções de apoio e interface com o serviço de restaurante/bar;</p>

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