

## 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

	DOMINIO	APRENDIZAGENS	ÁREAS DE COMPETÊNCIAS do PERFIL do ALUNO	Nº INSTRUMENTOS/ TÉCNICAS de AVALIAÇÃO	PONDERAÇÃO	
					PARCIAL	TOTAL
CONHECIMENTO E COMUNICAÇÃO	Cognitivo	<b>8286 - Controlo de custos na restauração</b> 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)	<b>30%</b>  <b>45%</b>	<b>75%</b>
		<b>7844 - Gestão de equipas</b> 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)	<b>30%</b>  <b>45%</b>	<b>75%</b>

		<b>8260 - Comunicação, vendas e reclamações na restauração</b> 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%
		<b>8598 Desenvolvimento pessoal e técnicas de procura de emprego</b> 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)  - Carta Apresentação (1 por Módulo)	30%  45%	
	DESENVOLVIMENTO PESSOAL E INTERPESSOAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participação. (6%)</li> <li>• Autonomia. (6%)</li> <li>• Responsabilidade. (7%)</li> <li>• Cooperação. (6%)</li> </ul>	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
<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 compreende, 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>	<p><b>NÍVEL INTERMÉDIO</b></p>	<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 compreende, 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>	<p><b>NÍVEL INTERMÉDIO</b></p>	<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 compreende 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 vivências 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 vivências 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 vivências 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>
---	--	--	--	---