



**CURSO PROFISSIONAL: TÉCNICO COMERCIAL**

**Ciclo de Formação: 2021/2024**

**UFCD:** *Marketing Comercial – conceitos e fundamentos \_ Código 0364*

**Ano de escolaridade: 10º PC**

**PLANIFICAÇÃO ANUAL**

**Documentos Orientadores:** *Aprendizagens Essenciais (AE); Perfil do aluno à saída da escolaridade obrigatória (PASEO); Referencial de formação*

TEMAS/ DOMÍNIOS	AE: CONHECIMENTOS, CAPACIDADES E ATITUDES	AÇÕES ESTRATÉGICAS ORIENTADAS PARA O PA	DESCRITORES DO PA	INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO	N.º DE AULAS
<p><b>Marketing Comercial – conceitos e fundamentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Conceito de marketing</li> <li><input type="checkbox"/> Objetivos</li> <li><input type="checkbox"/> Evolução do marketing ao longo dos tempos</li> <li><input type="checkbox"/> Mercados – categorização, evolução e variáveis</li> <li><input type="checkbox"/> Os clientes - segmentação</li> <li><input type="checkbox"/> Estudos de mercado – objetivos e técnicas</li> </ul>	<p>Definir o conceito marketing, reconhecendo a influência das variáveis do mercado na atividade comercial.</p>	<p>Identificar a evolução do Marketing ao longo dos tempos;</p> <p>Identificar e estudar o mercado ao nível das categorias, evolução e variáveis;</p> <p>Segmentar os Clientes;</p> <p>Identificar os objetivos e técnicas dos estudos de mercado.</p>	<p>Conhecedor   Crítico   Investigador   Sistematizador   Questionador   Participativo   Autónimo   Comunicador   Respeitador do outro e da diferença (A, B, C, D, E, F, I, J)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grelhas de observação direta;</li> <li>- Formativa;</li> <li>- Relatórios/Trabalho de grupo/trabalho individual;</li> <li>- Exposições orais e/ou escritas;</li> <li>- Questões aula;</li> <li>- Construção de um Portefólio.</li> <li>- Avaliação do Portefólio.</li> </ul>	<p>50 horas = 120 Tempos de 25 minutos</p>