



CURSO PROFISSIONAL: TÉCNICO COMERCIAL Ciclo de Formação: 2021/2024

DISCIPLINA/UFCD: Técnicas de merchandising – Código 0348

Ano de escolaridade: 12º (3º ano de formação)

Nº DO PROJETO:

Pág.1

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	PROCESSOS DE RECOLHA / INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO	N.º DE AULAS (50')
Técnicas de merchandising - Espaço - Técnicas de reposição - Organização do espaço de venda - Lineares - Gôndolas - Ilhas - Espaços quentes e espaços frios no ponto de venda - Secções - Famílias - Maximização do m2 no linear	- Diagnosticar e conhecer os diferentes fatores que intervêm na otimização de um espaço comercial. - Aplicar as técnicas de promoção do produto.	<ul style="list-style-type: none"> Visionamento, audição e leitura de documentos (Power-Point, textos, vídeos...) que promovam a aquisição de conhecimento e outros saberes, relativos às aprendizagens essenciais. Pesquisa, seleção, organização e apresentação de informação adequada. Exercícios escritos e de prática simulada, envolvendo comunicação, memorização, compreensão, consolidação e mobilização de saberes intra e interdisciplinares. Aferir a importância e consequências do bom/mau das técnicas de Merchandising . 	Conhecedor, Sabedor e Informado (A, B, I) Respeitador da diferença/ do outro (B, E, F) Sistematizador e Organizador (A, B, C, D, F, I) Questionador (D, F, I) Comunicador (B, E, F, I) Auto avaliador (A, B, C, D, F, H, I) Participativo e colaborador (B, C, D, E, F) Responsável e Autônomo	- Grelhas de observação direta; - Fichas Formativas; - Relatórios; - Trabalho de Grupo; - Trabalho individual; - Apresentação de trabalhos; - Prática simulada; - Portefólio; - Ficha sumativa.	60 Aulas = 50 horas



EDUCAÇÃO

CURSO PROFISSIONAL: TÉCNICO COMERCIAL
Ciclo de Formação: 2021/2024

DISCIPLINA/UFCD: Técnicas de merchandising – Código 0348

Ano de escolaridade: 12º (3º ano de formação)

Nº DO PROJETO:

Pág.2

TEMAS/ DOMÍNIOS	AE: CONHECIMENTOS, CA- PACIDADES E ATITUDES	AÇÕES ESTRATÉGICAS ORIENTADAS PARA O PA	DESCRITORES DO PA	PROCESSOS DE RECO- LHA / INSTRUMENTOS DE AVALIAÇÃO	N.º DE AULAS (50')
<ul style="list-style-type: none"> - Maximização da frente do linear - Número de frentes por produto - Exposição vertical e horizontal - Embalagem e promoção dos produtos - Importância da embalagem e imagem do linear - Importância do design e da cor - Impacto visual - Etiquetagem - Simbologia promocional no linear - Promoção e descontos - Vales e brindes 			(B, C, D, E, F) Cuidador de si e do outro (E, F, I) Criativo (A, B, C)		

NOTA:



CURSO PROFISSIONAL: TÉCNICO COMERCIAL
Ciclo de Formação: 2021/2024

DISCIPLINA/UFCD: Técnicas de merchandising – Código 0348

Ano de escolaridade: 12º (3º ano de formação)

Nº DO PROJETO:

Pág.3

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.