

Planificação Geral
2022/2023

Disciplina **Comunicar no ponto de
venda**
Ano **1 I**

1.º Semestre		2.º Semestre	
N.º de aulas previstas	36	N.º de aulas previstas	24
Aprendizagens Essenciais			
<p>UFCD 0364 Marketing comercial - conceitos e fundamentos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceito de marketing <ul style="list-style-type: none"> - Objetivos • Evolução do marketing ao longo dos tempos • Mercados - categorização, evolução e variáveis <ul style="list-style-type: none"> - Os clientes - segmentação - Estudos de mercado - objetivos e técnicas <p>UFCD 3836 Marketing - principais variáveis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoria dos 4 P do marketing <ul style="list-style-type: none"> - Produto 		<p>UFCD 3836 Marketing - principais variáveis (continuação)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoria dos 4 P do marketing (continuação) <ul style="list-style-type: none"> - Preço - Distribuição - Comunicação • Valor do produto, preço e preço psicológico 	

Cofinanciado por:



SELO DE CONFORMIDADE EQAVET

PONDERAÇÃO POR DOMÍNIOS E CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO			
Domínios de aprendizagem		Ponderação	Critérios de avaliação
Conhecimentos e Capacidades (60%)	A- Aquisição e compreensão dos conceitos básicos	25%	Compreensão Apropriação Rigor Clareza Raciocínio
	B- Aplicação dos conhecimentos	25%	
	C- Pesquisa e tratamento da informação	10%	
Atitudes e Valores	Responsabilidade e Integridade Excelência e Exigência Curiosidade, Reflexão e Inovação Cidadania e Participação Liberdade	40%	Responsabilidade Participação Reflexão Cooperação

Obs.: Para efeitos de classificação, deverão ser utilizados três processos de recolha de informação de diferentes tipologias, a negociar/discutir com os alunos.

Cofinanciado por:



SELO DE CONFORMIDADE EQAVET