



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE FAFE

PLANO CURRICULAR
FT2
CURSO PROFISSIONAL TÉCNICO AUXILIAR DE
FARMÁCIA
10.º ANO
TURMA P

Departamento de Ciências Geoeconómicas, Sociais e Humanas

2023/2024



1. Planificação a médio/longo prazo

Período Letivo	Módulos/UFCD	Aprendizagens Essenciais/Conteúdos	Ações estratégicas/Tarefas a desenvolver	Áreas de competência do PASEO	Processos de recolha de informação (Avaliação)	N.º de aulas
1.º	<p>UFCD – 10145 Enquadramento do setor farmacêutico.</p> <p>UFCD – 9832 – Fundamentos do marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Contexto global da farmácia em Portugal e na Europa – movimentos e tendências futuras ☐ Evolução da atividade farmacêutica e organização do sector ☐ Legislação farmacêutica ☐ Legislação reguladora da atividade farmacêutica ☐ Requisitos e condições para o acesso e exercício de funções de coadjuvação na área farmacêutica ☐ A farmácia como unidade do Sistema Nacional de Prestação de Cuidados de Saúde ☐ História da farmácia ☐ Princípios éticos no exercício da atividade na área farmacêutica ☐ Direitos e deveres do utente. <ul style="list-style-type: none"> ☐ Marketing ☐ Fundamentos ☐ Filosofia de gestão ☐ Contexto histórico ☐ Evolução do marketing/Ética e código de conduta ☐ Marketing nas empresas e nas organizações não lucrativas 	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Diagnose; ☐ Exposição oral; ☐ Registo de informação pertinente; ☐ Visualização de vídeos; ☐ Análise de casos práticos; ☐ Trabalhos de Pesquisa. <ul style="list-style-type: none"> ☐ Diagnose; ☐ Exposição oral; ☐ Registo de informação pertinente; ☐ Visualização de vídeos; 	<p>Conhecedor Crítico Colaborador (A, B, D, I)</p> <p>Conhecedor Crítico Organizador Comunicador Participativo Autónimo Responsável (A, B, D, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Investigador Organizador Autónimo Responsável Respeitador do outro e da diferença (A, B, D, E, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Autónimo Investigador Responsável (A, B, C, D, F, G, I)</p> <p>Conhecedor Crítico Colaborador (A, B, D, I)</p>	<p>Trabalhos de pesquisa a pares/individuais;</p> <p>- Caderno diário;</p> <p>- Glossário;</p> <p>- Sínteses orais e escritas.;</p> <p>- Teste/Mini teste;</p> <p>- Questões aula/questionamento oral;</p> <p>- Grelhas de observação /listas de verificação;</p> <p>Trabalhos de pesquisa a pares/individuais;</p> <p>- Caderno diário;</p>	30

		<ul style="list-style-type: none"> ☐ Processos de marketing ☐ Funções do marketing e do gestor de marketing ☐ Marketing estratégico e operacional ☐ Centralidade no cliente ☐ Conceitos centrais do marketing <ul style="list-style-type: none"> • Micro e macro envolvente • Públicos • Marketing no contexto de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Análise de casos práticos; ☐ Trabalhos de Pesquisa. 	<p>Conhecedor Crítico Organizador Comunicador Participativo Autónimo Responsável (A, B, D, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Investigador Organizador Autónimo Responsável Respeitador do outro e da diferença (A, B, D, E, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Autónimo Investigador Responsável (A, B, C, D, F, G, I)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Glossário; - Sínteses orais e escritas.; - Teste/Mini teste; - Questões aula/questionamento oral; - Grelhas de observação /listas de verificação; 	30
2.º	UFCD – 2677 – Estratégias de marketing	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Estudo de mercado ☐ Conceito de mercado ☐ Evolução dos mercados ☐ O mercado actual ☐ Normas do mercado ☐ Redes de comercialização e distribuição ☐ Comportamento do consumidor ☐ Necessidades, motivações e personalidade ☐ O processo de compra ☐ A tomada de decisão ☐ Técnicas de vendas ☐ Conceito de venda ☐ Processo de venda ☐ O vendedor 	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Diagnose oral; ☐ Exposição oral; ☐ Prática de simulação; ☐ Exercícios práticos; ☐ Trabalhos de Pesquisa. 	<p>Conhecedor Crítico Colaborador (A, B, D, I)</p> <p>Conhecedor Crítico Organizador Comunicador Participativo Autónimo Responsável (A, B, D, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Investigador Organizador </p>	<ul style="list-style-type: none"> Trabalhos de pesquisa a pares/individuais; - Caderno diário; - Glossário; - Teste/Mini teste; - Questões aula/questionamento oral; 	30

	<p>UFCD – 4365 – Técnicas de venda</p> <p>UFCD - 0704 – Atendimento – técnicas de comunicação</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Fundamentos de marketing ☐ Conceito ☐ Tipos de marketing ☐ O valor do produto ☐ O preço ☐ O estabelecimento do preço ☐ A estimativa dos custos ☐ Os métodos de fixação do preço final ☐ Relação oferta/procura ☐ A imagem e valorização dos produtos ☐ Estudo da imagem de marca ☐ Denominação de origem ☐ Conceção da imagem ☐ Registrar e manter uma marca ☐ Campanhas publicitárias ☐ Certificação dos produtos ☐ Importância da qualidade ☐ Plano de marketing ☐ A natureza e conteúdos do plano de marketing ☐ Planeamento ☐ Implementação ☐ Funções do vendedor ☐ Competências do profissional de vendas ☐ Competências de comunicação na venda ☐ Etapas da venda ☐ Controlo da venda ☐ Etapas do atendimento ☐ Acolhimento 	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Diagnose oral; ☐ Exposição oral; ☐ Prática de simulação; ☐ Exercícios práticos; ☐ Trabalhos de Pesquisa. 	<p>Autónomo Responsável Respeitador do outro e da diferença (A, B, D, E, F, I, J) Conhecedor Criativo Crítico Autónomo Investigador Responsável (A, B, C, D, F, G, I)</p> <p>Conhecedor Crítico Investigador Organizador Autónomo Responsável Respeitador do outro e da diferença (A, B, D, E, F, I, J) Conhecedor Criativo Crítico Autónomo Investigador Responsável</p>	<p>- Grelhas de observação /listas de verificação;</p> <p>- Outro ...</p>	30
--	---	--	--	--	---	----

		<ul style="list-style-type: none"> ☐ Diferentes tipos de contextos ☐ Diferentes tipos de públicos ☐ Características essenciais do atendedor ☐ Aspetos comunicacionais verbais e não verbais 		(A, B, C, D, F, G, I)		30
3.º	UFCD - 0704 –Atendimento – técnicas de comunicação	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Escuta ativa ☐ Alinhamento com o contexto organizacional ☐ Resolução / Encaminhamento da situação ☐ Despedida ☐ Regras do atendimento presencial e telefónico ☐ Códigos de comunicação verbal e /ou não verbal nos diferentes contextos de atendimento ☐ Facilitadores de comunicação 	☐ Diagnose;	<p>Conhecedor Crítico Colaborador (A, B, D, I)</p> <p>Conhecedor Crítico Organizador Comunicador Participativo Autónomo Responsável (A, B, D, F, I, J)</p> <p>Conhecedor Crítico Investigador Organizador Autónomo Responsável Respeitador do outro e da diferença (A, B, D, E, F, I, J)</p>	<p>Trabalhos de pesquisa a pares/individuais;</p> <p>- Caderno diário;</p> <p>- Glossário;</p> <p>- Teste/Mini teste;</p> <p>- Questões aula/questionamento oral;</p>	30
3º	UFCD – 4793 – Introdução à gestão da qualidade.	<ul style="list-style-type: none"> ☐ A evolução do conceito “qualidade” ☐ Os princípios da gestão da qualidade e a norma ISO 9001 ☐ A qualidade perante a estratégia da empresa ☐ Planeamento da qualidade ☐ Infraestruturas e ambiente de trabalho 	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Exposição oral; ☐ Registo de informação pertinente; ☐ Prática simulada; ☐ Análise de casos práticos; 	<p>Conhecedor Crítico Autónomo Investigador Responsável (A, B, C, D, F, G, I)</p>	<p>- Grelhas de observação /listas de verificação;</p> <p>- Outro ...</p>	30

		<input type="checkbox"/> Equipamentos de medição e monitorização <input type="checkbox"/> Tratamento do Produto Não Conforme (PNC) <input type="checkbox"/> Ferramentas da qualidade <input type="checkbox"/> Fluxogramas <input type="checkbox"/> Folhas de registo (“check sheets”) <input type="checkbox"/> Diagrama de concentração de defeitos <input type="checkbox"/> Diagrama de espinha de peixe (causa - efeito) <input type="checkbox"/> Melhoria <input type="checkbox"/> Análise de dados <input type="checkbox"/> Ações corretivas <input type="checkbox"/> Ações preventivas							
Total de aulas previstas									180

ÁREAS DE
COMPETÊNCIAS
DO PERFIL DOS
ALUNOS (ACPA)



2. Critérios de avaliação das aprendizagens

Critérios Transversais	Domínios	Ponderação	Processos de recolha de informação para a avaliação ¹
CONHECIMENTO COMUNICAÇÃO AUTONOMIA/COLABORAÇÃO	A- Recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos.	40%	Inquérito: - Questionários orais/escritos; - Entrevistas; Observação: - Grelha de observação do desempenho científico/atitudinal; - Lista de verificação de atividades/trabalhos propostos; Análise de conteúdo:
	B - Compreensão, mobilização e reflexão crítica sobre a realidade socioeconómica.	40%	- Trabalhos de pesquisa/investigação; - Trabalhos escritos; - Cadernos diários - Portefólio - Relatório - Reflexão crítica - Apresentação oral Testagem:
	C- Autonomia, colaboração, cidadania e responsabilidade	20 %	- Teste - Trabalho de projeto - Sínteses - Questões aula

¹ Processo(s) a utilizar na avaliação sumativa, tendo em conta as técnicas de recolha de informação apresentadas no Referencial de Avaliação do Agrupamento.

2.1. Descritores de desempenho

Domínios	Descritores de desempenho ²			
	Muito Bom	Bom	Suficiente	Insuficiente
A- Recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos	Apresenta muito bem a recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos	Apresenta bem a recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos	Apresenta a recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos.	Não apresenta/ apresenta de forma insuficiente a recolha, leitura e tratamento de dados socioeconómicos
B- Compreensão, análise crítica e capacidade de síntese sobre a realidade socioeconómica	Evidencia muito bem a compreensão, análise crítica e capacidade de síntese sobre a realidade socioeconómica	Evidencia bem a compreensão, análise crítica e capacidade de síntese sobre a realidade socioeconómica	Evidencia a compreensão, análise crítica e capacidade de síntese sobre a realidade socioeconómica	Não apresenta/ apresenta de forma insuficiente a evidência de que compreende, analisa criticamente e não revela capacidade de síntese sobre a realidade socioeconómica
C-Autonomia, colaboração, cidadania e responsabilidade	Revela muito bem: Apresenta uma postura correta e responsável perante si e os outros; Realiza as tarefas nos prazos; Demonstra iniciativa e espírito crítico; Demonstra disponibilidade para trabalhar em grupo; Contribui com ideias/ propostas válidas para a resolução comum de tarefas/ atividades.	Revela bem: Apresenta uma postura correta e responsável perante si e os outros; Realiza as tarefas nos prazos; Demonstra iniciativa e espírito crítico; Demonstra disponibilidade para trabalhar em grupo; Contribui com ideias/ propostas válidas para a resolução comum de tarefas/ atividades.	Revela: Apresenta uma postura correta e responsável perante si e os outros; Realiza as tarefas nos prazos; Demonstra iniciativa e espírito crítico; Demonstra disponibilidade para trabalhar em grupo; Contribui com ideias/ propostas válidas para a resolução comum de tarefas/ atividades.	Não apresenta/ apresenta de forma insuficiente: Apresenta uma postura correta e responsável perante si e os outros; Realiza as tarefas nos prazos; Demonstra iniciativa e espírito crítico; Demonstra disponibilidade para trabalhar em grupo; Contribui com ideias/ propostas válidas para a resolução comum de tarefas/ atividades.

Agrupamento de Escolas de Fafe, 23 de outubro de 2023

A Coordenadora de Departamento

Maria de Fátima Neves

² Em consonância com as Aprendizagens Essenciais e as áreas de competências inscritas no Perfil dos Alunos à Saída da Escolaridade Obrigatória. À avaliação qualitativa do nível de desempenho, corresponde, quando aplicável, o intervalo quantitativo previsto no Referencial de Avaliação do Agrupamento.