Quadro-Síntese: Conteúdos/AE
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Economia A- Texto Editora		**Ensino**	Regular
Grupo disciplinar	430	**Disciplina**	Economia A	**Ano**	10º	

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**	**Semestres letivos**
0. Introdução 1. Conceitos a relembrar 2. Capacidades estruturantes	• Calcular e analisar indicadores relativos à população • Interpretar textos, elaborar esquemas, analisar quadros estatísticos e gráficos, redigir sínteses e conclusões	**06**	**1º semestre**
1. A atividade económica e a ciência económica 1.1 A Economia como ciência social 1.2 O objeto de estudo da Economia 1.3 O problema económico 1.4 Os agentes económicos e as atividades económicas	• Explicitar a especificidade do objeto de estudo da Economia. • Explicar em que consiste o problema económico relacionando com os conceitos de escolha e de custo de oportunidade. • Identificar os agentes económicos (Famílias, Empresas não Financeiras, Empresas Financeiras, Estado e Resto do Mundo) e explicar as suas funções. • Explicar as principais atividades económicas e a sua complementaridade (produção, distribuição e redistribuição dos rendimentos e utilização dos rendimentos).	**10**	**1º semestre**
2. Necessidades e consumo 2.1 Necessidades – noção e classificação 2.2 Consumo – noção e classificação 2.3 Fatores que influenciam o consumo 2.4 Papel do consumidor na atual sociedade de consumo	• Relacionar necessidades e consumo. • Classificar as necessidades: individuais e coletivas, primárias, secundárias e terciárias. • Classificar os tipos de consumo: final e intermédio, público e privado, individual e coletivo. • Explicar de que forma o rendimento influencia a estrutura do consumo, verificando a evolução dos coeficientes orçamentais (lei de Engel). • Explicitar de que modo outros fatores influenciam as escolhas dos consumidores (preço, inovação tecnológica, moda, publicidade, dimensão e composição dos agregados familiares). • Problematizar o papel do consumidor na atual sociedade de consumo (sociedade de consumo, consumismo e consumerismo).	**28**	**1º semestre**
3. A produção de bens e serviços 3.1 Os bens económicos – noção	• Caracterizar e classificar os bens económicos. • Explicitar em que consiste a produção e o processo produtivo, relacionando-a com os	**36**	**1º semestre**

e classificação 3.2 A produção, o processo produtivo e os setores de atividade económica 3.3 Os fatores produtivos – noção e classificação 3.4 O fator trabalho – alguns indicadores 3.5 O desenvolvimento tecnológico – benefícios e custos 3.6 A combinação dos fatores produtivos	setores de atividade económica. • Caracterizar os fatores produtivos e reconhecer a importância da sua combinação para a atividade de produção. • Calcular e interpretar indicadores associados ao fator trabalho. • Explicitar características do desenvolvimento tecnológico, identificando os seus benefícios e custos. • Distinguir a combinação dos fatores produtivos a curto prazo da de longo prazo. • Avaliar a combinação dos fatores produtivos a curto prazo, explicitando em que consiste a lei dos rendimentos marginais decrescentes. • Definir e calcular a produtividade dos fatores produtivos. • Calcular os valores da produção total e da produtividade marginal, em função das variações do fator trabalho. • Avaliar a combinação dos fatores produtivos a longo prazo. • Definir e calcular custos de produção • Definir economias de escala, deseconomias de escala e rendimentos à escala, identificando fatores que as influenciam.		
4. Preços e mercados 4.1 Mercado – conceito económico e exemplos 4.2 Componentes do mercado: procura e oferta 4.3 Equilíbrio de mercado 4.4 Estruturas de mercado	• Explicitar o conceito económico de mercado. • Caraterizar as componentes do mercado – procura e oferta. • Relacionar procura e preço – lei da procura – e fazer a sua representação gráfica. • Relacionar os deslocamentos da curva da procura com as alterações das suas determinantes (rendimento, preferência dos consumidores e preço dos outros bens). • Relacionar oferta e preço – lei da oferta – e fazer a sua representação gráfica. • Relacionar os deslocamentos da curva da oferta com as alterações das suas determinantes (custo dos fatores de produção, tecnologia e preço dos outros bens). • Distinguir deslocamentos ao longo da curva, da procura e da oferta, de deslocamentos da curva, da procura e da oferta. • Explicar o significado das situações de equilíbrio (preço e quantidade de equilíbrio) e de desequilíbrio (excesso de procura e excesso de oferta), a partir da representação gráfica. • Caracterizar o mercado de concorrência perfeita. • Caracterizar diferentes estruturas do mercado de concorrência imperfeita (monopólio, oligopólio e concorrência monopolística).	**14**	**1º semestre**
4. Preços e mercados 4.1 Mercado – conceito económico e	• Explicitar o conceito económico de mercado. • Caraterizar as componentes do mercado –	**18**	**2º semestre**

exemplos 4.2 Componentes do mercado: procura e oferta 4.3 Equilíbrio de mercado 4.4 Estruturas de mercado	procura e oferta. • Relacionar procura e preço – lei da procura – e fazer a sua representação gráfica. • Relacionar os deslocamentos da curva da procura com as alterações das suas determinantes (rendimento, preferência dos consumidores e preço dos outros bens). • Relacionar oferta e preço – lei da oferta – e fazer a sua representação gráfica. • Relacionar os deslocamentos da curva da oferta com as alterações das suas determinantes (custo dos fatores de produção, tecnologia e preço dos outros bens). • Distinguir deslocamentos ao longo da curva, da procura e da oferta, de deslocamentos da curva, da procura e da oferta. • Explicar o significado das situações de equilíbrio (preço e quantidade de equilíbrio) e de desequilíbrio (excesso de procura e excesso de oferta), a partir da representação gráfica. • Caracterizar o mercado de concorrência perfeita. • Caracterizar diferentes estruturas do mercado de concorrência imperfeita (monopólio, oligopólio e concorrência monopolística).		
5. Moeda e inflação 5.1 Evolução da moeda – tipos e funções 5.2 Evolução tecnológica e novas formas de pagamento 5.3 Preço dos bens 5.4 Inflação – noção e causas 5.5 Medida da Inflação 5.6 Consequências da Inflação	• Justificar o aparecimento da moeda e descrever a sua evolução, caraterizando os diversos tipos de moeda (moeda-mercadoria, moeda metálica, moeda papel, papel moeda e moeda escritural). • Explicar as funções da moeda (meio de pagamento, medida de valor e reserva de valor). • Relacionar as novas formas de pagamento com a evolução tecnológica. • Explicitar fatores que influenciam a formação dos preços (custos de produção e mecanismo de mercado). • Distinguir os conceitos de inflação, deflação e desinflação. • Calcular a taxa de variação do Índice de Preços no Consumidor (taxa de variação mensal, homóloga e média anual). • Distinguir índice de preços no consumidor (IPC) de índice harmonizado de preços no consumidor (IHPC). • Explicar consequências da inflação (no valor da moeda e no poder de compra).	**28**	**2º semestre**
6. Rendimentos e distribuição dos rendimentos 6.1 Formação dos rendimentos 6.2 Distribuição funcional dos rendimentos 6.3 Distribuição pessoal dos rendimentos 6.4 Indicadores de desigualdade na	• Distinguir distribuição pessoal de distribuição funcional dos rendimentos. • Caracterizar os rendimentos primários (salários, lucros, juros e rendas). • Distinguir salário nominal de salário real. • Explicitar, recorrendo a diferentes indicadores (limiar de pobreza e risco de pobreza antes e após transferências sociais, rácio S80/S20 e S90/S10, índice de Gini, curva de Lorenz, rendimento nacional per capita), desigualdades	**32**	**2º semestre**

distribuição pessoal dos rendimentos 6.5 Redistribuição dos rendimentos 6.6 Rendimento disponível dos particulares	da distribuição pessoal dos rendimentos, referindo causas explicativas dessas desigualdades. • Explicar em que consiste a redistribuição dos rendimentos, evidenciando o papel do Estado nesse processo. Referir as componentes do rendimento disponível dos particulares (RDP) e calcular o valor do RDP.		
7. Utilização dos rendimentos 7.1 Utilização dos rendimentos – consumo e poupança 7.2 Importância do investimento 7.3 Investimento direto do exterior em Portugal e de Portugal no exterior 7.4 Financiamento da atividade económica	• Caracterizar as formas de utilização dos rendimentos, integrando a variável tempo nessas decisões. • Caracterizar as aplicações da poupança. • Caracterizar a formação de capital (formação bruta de capital fixo e variação de existências), explicando a sua importância numa economia. • Explicar as funções do investimento na atividade económica (substituição, inovação e aumento da capacidade produtiva). • Distinguir os diversos tipos de investimento (material, imaterial e financeiro), justificando a importância do investimento em Investigação e Desenvolvimento na atividade económica. • Interpretar a evolução dos fluxos de Investimento Direto (ID) do Exterior em Portugal (IDE) e de Portugal no Exterior (IPE). • Distinguir financiamento interno (autofinanciamento) de financiamento externo, caraterizando as diferentes formas deste tipo de financiamento (financiamento externo: direto e indireto). Relacionar o crédito bancário com o financiamento externo indireto e o mercado de títulos com o financiamento externo direto.	**24**	**2º semestre**

ESCOLA SECUNDÁRIA POETA AL BERTO
[403192] 7520-902 Sines

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Ser Economia –Ensino Profissional, Porto Editora			**Ensino**	**Profissional – Técnico de Distribuição**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**ECONOMIA/ESPECIFICA**	**Ano**	2º	**Docente**	Ana Paula Correia

UFCD/Módulo	***Módulo 4- Moeda e financiamento da atividade económica***	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
1. Moeda	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender aspetos relevantes da organização económica das sociedades, nomeadamente as formas de pagamento, a inflação, a formação dos preços, a poupança, o investimento e o financiamento; • Utilizar instrumentos económicos para conhecer a evolução da inflação, da poupança e do investimento em Portugal e na União Europeia.	6
2. Preço		6
3. Inflação		6
4. Poupança		6
5. Investimento		6

UFCD/Módulo	***Módulo 5- O Estado e a atividade económica***	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
1. Estado – noção e funções	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender aspetos relativos à intervenção do Estado na organização económica das sociedades.	6
2. Objetivos da intervenção económica e social do Estado	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender aspetos relativos à intervenção do Estado na organização económica das sociedades.	6
3. Instrumentos de intervenção do Estado	O aluno deve ser capaz de: • Analisar a intervenção económica e social do Estado através dos instrumentos utilizados	6

4. Políticas sociais	O aluno deve ser capaz de: • Analisar a intervenção económica e social do Estado através dos instrumentos utilizados. • Aferir as alterações registadas nas políticas económicas e sociais do Estado português na sequência da integração de Portugal na União Europeia. .	6
5. Políticas económicas	O aluno deve ser capaz de: • Analisar a intervenção económica e social do Estado através dos instrumentos utilizados. • Aferir as alterações registadas nas políticas económicas e sociais do Estado português na sequência da integração de Portugal na União Europeia	6

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não se aplica			**Ensino**	**Profissional- Técnico de Distribuição**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**GESTÃO DE STOCKS/ TECNOLÓGICA**	**Ano**	2.º	**Docente**	Célia Martins

UFCD/Módulo	**UFCD0620- Controlo de gestão**	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**

• O controlo de gestão: conceitos básicos
• Os sistemas de informação de apoio à gestão
• O controlo de gestão e as teorias organizacionais
• A estratégia e o controlo
  • O planeamento estratégico
  • O planeamento operacional
  • O controlo interno e o controlo operacional
• O orçamento e o controlo orçamental
• O orçamento
• Os princípios de elaboração e mecanismos de funcionamento do orçamento
	O aluno deve ser capaz de:
	• - Identificar os conceitos básicos do controlo de gestão.
		15

• As fases de elaboração orçamental • A importância do orçamento na gestão • O controlo orçamental • Os objetivos das estratégias de controlo orçamental • As características do controlo orçamental • Os desvios orçamentos: sua identificação e impacto na gestão da empresa	• - Executar o orçamento e realizar o controlo orçamental.	30
A definição e implementação de sistemas de controlo de gestão • A definição das necessidades ao nível da empresa • A identificação do setor em que a empresa se insere • As características específicas da empresa A implementação do sistema de controlo de gestão • Os problemas a enfrentar • O diagnóstico das dificuldades pós-implementação	• - Implementar sistemas de controlo de gestão. •	15

UFCD/Módulo	UFCD9053 Cadeia de abastecimento – visão geral	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Enquadramento histórico • Na antiguidade • 2ª Guerra Mundial/industrialização • Globalização • Atualidade Intervenientes principais e seu posicionamento na cadeia de abastecimento • Produtores • Operadores logísticos • Distribuidores • Retalhistas	O aluno deve ser capaz de: - Caracterizar o âmbito e papel das diferentes atividades que compõem a cadeia de abastecimento.	10

Operação logística
• Métodos de determinação de necessidades (MRP, CRP, etc)
• Estratégias de *Push* e *Pull*
• Logística Física, principais valências;
  ○ Gestão de armazéns, principais tendências
  ○ Processos de Stock e *Cross-docking*
  ○ Logística multi-modal
  ○ Transportes e distribuição
	- Reconhecer a cadeia de abastecimento como um fator de diferenciação e vantagem competitiva.	10

Tendências futuras • Crescimento dos meios urbanos • Envelhecimento da população • Crescimento da riqueza • Aumento da utilização das tecnologias pelos consumidores • Aumento do nível de serviço ao cliente • Crescente importância da saúde e do bem-estar • Preocupação crescente sobre sustentabilidade • Mudança das potências económicas mundiais • Escassez de recursos naturais • Aumento da pressão regulamentar • Rápida adoção das tecnologias de informação na cadeia de abastecimento • Impacto da geração futura nas tecnologias de informação	- Caracterizar as principais tendências de evolução da cadeia de abastecimento.	10

UFCD/Módulo	UFCD9054 Coordenação da receção de mercadorias	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Coordenação das encomendas/aprovisionamento • Análise de stock • Definição de necessidades de encomenda • Coordenação da encomenda de mercadorias • Supervisão das encomendas em sistemas Princípios gerais da receção em armazém • Resumo do processo de receção • Procedimentos de segurança e controlo de mercadorias • Relação com a autoridade tributária	O aluno deve ser capaz de: - Identificar os princípios gerais da receção em armazém.	8
Planeamento da receção • Análise e planeamento das receções • Alocação de recursos e materiais • Alocação de espaços para receção • Gestão das localizações disponíveis para stock	- Planear o processo de receção.	4
Coordenação e supervisão da receção • Recursos humanos • Espaços • Equipamentos • Decisão sobre a receção ou rejeição de mercadoria, em caso de inconformidades com temperatura, condições de higiene no transporte, acondicionamento, estiva e construção de paletes, entre outros • Verificação e registo de anomalias nas encomendas	- Coordenar e supervisionar a receção e conferência de mercadoria.	10

• Definição do destino na zona de armazenagem ou reposição • Coordenação da descarga da mercadoria Coordenação e supervisão de devoluções • Análise dos artigos a devolver • Preparação de mercadoria • Comunicação ao fornecedor / armazém • Entrega de mercadoria		
Coordenação e supervisão do tratamento administrativo • Supervisão dos procedimentos administrativos • Verificação dos documentos necessários para receção • Supervisão do fecho da encomenda no sistema informático • Processos de AT	- Coordenar as encomendas/aprovisionamento.	8

UFCD/Módulo	UFCD9055 Coordenação da arrumação da mercadoria em armazém	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Princípios gerais da armazenagem • Tipos de armazenamento • Condições de armazenamento	O aluno deve ser capaz de: - Identificar os princípios gerais da armazenagem.	7
Coordenação da alocação dos artigos no armazém • Análise da mercadoria • Coordenação da movimentação dos produtos necessários para multireposição • Gestão dos artigos por família nos espaços destinados Coordenação e supervisionar o armazém • Arrumação dos equipamentos e materiais • Arrumação paletes e resíduos • Supervisão a rotação dos artigos em armazém Supervisão a organização do armazém • Definição de espaços a alocar • Definição de mercadoria a armazenar • Supervisão do plano de alocação	- Coordenar e supervisionar o processo de armazenagem de mercadorias de acordo com as suas especificidades, garantindo produto em loja.	15

Supervisão da limpeza do armazém • Comunicação do plano de limpeza • Supervisão do plano de limpeza Coordenação de outros processos de armazém	- Supervisionar a organização e limpeza do armazém.	8

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não se aplica			**Ensino**	**Profissional- Técnico de Distribuição**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**PRINCÍPIOS DE DISTRIBUIÇÃO**	**Ano**	2.º	**Docente**	Célia Martins

UFCD/Módulo	**UFCD 8987- Equipamentos e utensílios de loja**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**

• Enquadramento
• Utensílios
• X-ato e outros instrumentos de corte
• Escadotes e bancos de reposição
• Outros
• Equipamentos gerais
• PDA
• Outros
• Equipamentos específicos
• Perecíveis
  • Máquinas
  • Equipamentos
• Caixas
• Bazar, alimentar e outras
• Estruturas de suporte
	O aluno deve ser capaz de:
	• - Enumerar os equipamentos e utensílios gerais da loja.
	• - Utilizar os equipamentos gerais e específicos de cada unidade.
	•
		20

• Regras de utilização e manutenção • Cuidados gerais de segurança	- Enumerar a regras gerais de segurança na utilização dos equipamentos e utensílios.	10

UFCD/Módulo	**UFCD 8988- Sistemas informáticos na gestão de loja**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
• *Software Back Office* • *Software* de gestão de loja • *Software* de gestão de aprovisionamento	O aluno deve ser capaz de: • - Identificar e caracterizar os diferentes sistemas	30

• Sistemas integrados de gestão • *Software Front Office* • *Software* de vendas • *Software* de gestão de serviços • Segurança de informação • Custos de funcionamento	informáticos na gestão da loja.	

UFCD/Módulo	UFCD 9052- Planeamento das atividades de operação de loja	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
• Processos e atividades de coordenação • Recursos humanos • Gestão geral de loja • Manutenção e segurança • Inventário • Transferências/devoluções	O aluno deve ser capaz de: – Identificar os processos de atividades de coordenação.	8

• Gestão dos processos em termos de
• Planeamento
  ○ Recursos humanos
  ○ Materiais e equipamentos
  ○ Processos e atividades
  ○ Definição de objetivos
• Execução da atividade
  ○ Análise de indicadores de área
  ○ Controlo da execução e cumprimentos de normas
  ○ Controlo de procedimentos operacionais e administrativos
  ○ Decisões de gestão corrente
• Análise da satisfação do cliente
	- Efetuar a gestão das atividades associadas aos processos no que respeita ao seu planeamento, execução e controlo.	17

• Interfaces
  ○ Comunicação entre áreas
  ○ Comunicação entre unidades
	- Promover o interface entre áreas e entre unidades.	5

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não se aplica			**Ensino**	**Profissional-Técnico de Distribuição**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**TRANSVERSAIS/GENÉRICAS/TECNOLÓGICA**	**Ano**	2.º	**Docente**	Célia Martins

UFCD/Módulo	**UFCD 9049- Gestão de situações de crise**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**

Enquadramento
• Definição de crise
• Intervenientes
• Responsabilidades
• Principais tarefas
• Fases de uma crise
  ○ Emergência
  ○ Crise
  ○ Recuperação
	O aluno deve ser capaz de:
	• - Identificar o conceito e respetivos cenários de situações de crise
		6

Cenários de crise
• Responsabilidade sobre produtos
  ○ Sabotagem
  ○ Contaminação
• Acidente com clientes
  ○ Acidente alimentar
  ○ Acidente físico
• Terrorismo
  ○ Ameaça de bomba
  ○ Explosão de bomba
  ○ Contaminação por agentes químicos
• Ato violento
  ○ Sequestro e refém
  ○ Assalto a carrinha de valores ou linha de caixa
  ○ Ocupação de edifício
  ○ Vandalismo
  ○ Extorsão
• Acidente na loja
  ○ Incêndio
  ○ Falha de sistemas vitais (ar condicionado, frio, saneamento, gás e elétrico)
  ○ Desabamento ou colapso de estruturas
  ○ Derrame químico
  ○ Contaminação da água de abastecimento
  ○ Rebentamento de botijas de gás
• Falha de Comunicações/Sistemas
	- Descrever os procedimentos a seguir em situações de crise com vista a manter a segurança dos colaboradores, cliente e pessoas de entidades terceiras.	12

Procedimentos de crise: Alerta Matriz de escalonamento por cenário Ritmo de gestão Análise da situação Medidas de emergência imediatas Planeamento/programação Avaliação da situação Tomada de decisão Implementação de procedimentos Ações e documentos a utilizar para cada cenário	- Planear, preparar e supervisionar as equipas para uma ação de forma rápida.	12

UFCD/Módulo	UFCD 8598– Desenvolvimento pessoal e técnicas de procura de emprego	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Conceitos de competência, transferibilidade e contextos de aprendizagem (formal e informal) – aplicação destes conceitos na compreensão da sua história de vida, identificação e valorização das competências adquiridas Atitude empreendedora/proactiva	- Definir os conceitos de competência, transferibilidade e contextos de aprendizagem. - Identificar competências adquiridas ao longo da vida.	5
Competências valorizadas pelos empregadores - transferíveis entre os diferentes contextos laborais • Competências relacionais • Competências criativas • Competências de gestão do tempo • Competências de gestão da informação • Competências de tomada de decisão • Competências de aprendizagem (aprendizagem ao longo da vida)	- Explicar a importância da adoção de uma atitude empreendedora como estratégia de empregabilidade. - Identificar as competências transversais valorizadas pelos empregadores. - Identificar competências adquiridas ao longo da vida.	5
• Modalidades de trabalho • Mercado de trabalho visível e encoberto • Pesquisa de informação para procura de emprego • Medidas ativas de emprego e formação • Mobilidade geográfica (mercado de trabalho nacional, comunitário e extracomunitário)	-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	10
• Rede de contactos (sociais ou relacionais) • Curriculum vitae • Anúncios de emprego • Candidatura espontânea • Entrevista 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.	10

UFCD/Módulo	UFCD 8599– Comunicação assertiva e técnicas de procura de emprego	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Comunicação assertiva Assertividade no relacionamento interpessoal Assertividade no contexto socioprofissional Técnicas de assertividade em contexto profissional Origens e fontes de conflito na empresa Impacto da comunicação no relacionamento humano Comportamentos que facilitam e dificultam a comunicação e o entendimento Atitude tranquila numa situação de conflito Inteligência emocional e gestão de comportamentos	– Explicar o conceito de assertividade. – Identificar e desenvolver tipos de comportamento assertivo. – Aplicar técnicas de assertividade em contexto socioprofissional. – Reconhecer as formas de conflito na relação interpessoal. – Definir o conceito de inteligência emocional.	10
Modalidades de trabalho Mercado de trabalho visível e encoberto Pesquisa de informação para procura de emprego Medidas ativas de emprego e formação Mobilidade geográfica (mercado de trabalho nacional, comunitário e extracomunitário) Rede de contactos	– Identificar e descrever as diversas oportunidades de inserção no mercado e respetivos apoios, em particular as Medidas Ativas de Emprego. Aplicar as principais estratégias de procura de emprego	10
Curriculum vitae Anúncios de emprego Candidatura espontânea Entrevista 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.	10

UFCD/Módulo	UFCD 10746- Segurança e saúde no trabalho- situações epidémicas / pandémicas	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Papel do responsável pelo apoio aos Serviços de Segurança e Saúde no Trabalho na gestão de riscos profissionais em cenários de exceção • Deveres e direitos dos empregadores e trabalhadores na prevenção da epidemia/pandemia • Funções e competências – planeamento,	O aluno deve ser capaz de: – Identificar o papel e funções do responsável na empresa/organização pelo apoio aos Serviços de Segurança e Saúde no Trabalho na gestão de riscos profissionais em situações de epidemias/pandemias no local de trabalho.	5

organização, execução, avaliação • Cooperação interna e externa – diferentes atores e equipas • Medidas de intervenção e prevenção para trabalhadores e clientes e/ou fornecedores – Plano de Contingência da empresa/organização (procedimentos de prevenção, controlo e vigilância em articulação com os Serviços de Segurança e Saúde no Trabalho da empresa, trabalhadores e respetivas estruturas representativas, quando aplicável) • Comunicação e Informação (diversos canais) – participação dos trabalhadores e seus representantes • Auditorias periódicas às atividades económicas, incluindo a componente comportamental (manutenção do comportamento seguro dos trabalhadores) • Recolha de dados, reporte e melhoria contínua		
Plano de Contingência • Legislação e diretrizes internacionais, nacionais e regionais • Articulação com diferentes estruturas – do sistema de saúde, do trabalho e da economia e Autoridades Competentes • Comunicação interna, diálogo social e participação na tomada de decisões • Responsabilidade e aprovação do Plano • Disponibilização, divulgação e atualização do Plano (diversos canais) • Política, planeamento e organização • Procedimentos a adotar para casos suspeitos e confirmados de doença infeciosa (isolamento, contacto com assistência médica, limpeza e desinfeção, descontaminação e armazenamento de resíduos, vigilância de saúde de pessoas que estiveram em estreito contacto com trabalhadores/as infetados/as) • Avaliação de riscos	– Reconhecer a importância das diretrizes internacionais, nacionais e regionais no quadro da prevenção e mitigação de epidemias/pandemias no local de trabalho e a necessidade do seu cumprimento legal.	5

• Controlo de riscos – medidas de prevenção e proteção
  ○ Higiene, ventilação e limpeza do local de trabalho
  ○ Higiene das mãos e etiqueta respiratória no local de trabalho ou outra, em função da tipologia da doença e via(s) de transmissão
  ○ Viagens de caráter profissional, utilização de veículos da empresa, deslocações de/e para o trabalho
  ○ Realização de reuniões de trabalho, visitas e outros eventos
  ○ Deteção de temperatura corporal e auto monitorização dos sintomas
  ○ Equipamento de Proteção Individual (EPI) e Coletivo (EPC) –
	– Apoiar os Serviços de Segurança e Saúde no Trabalho na implementação do Plano de Contingência da organização/empresa, em articulação com as entidades e estruturas envolvidas e de acordo com o respetivo protocolo interno, assegurando a sua atualização e implementação.	10

utilização, conservação, higienização e descarte ○ Distanciamento físico entre pessoas, reorganização dos locais e horários de trabalho ○ Formação e informação ○ Trabalho presencial e teletrabalho • Proteção dos trabalhadores mais vulneráveis e grupos de risco – adequação da vigilância		
Revisão do Plano de Contingência, adaptação das medidas e verificação das ações de melhoria Manual de Reabertura das atividades económicas • Diretrizes organizacionais – modelo informativo, fases de intervenção, formação e comunicação • Indicações operacionais – precauções básicas de prevenção e controlo de infeção, condições de proteção antes do regresso ao trabalho presencial e requisitos de segurança e saúde no local de trabalho • Gestão de riscos profissionais – fatores de risco psicossocial, riscos biomecânicos, riscos profissionais associados à utilização prolongada de EPI, riscos biológicos, químicos, físicos e ergonómicos • Condições de proteção e segurança para os consumidores/clientes • Qualidade e segurança na prestação do serviço e/ou entrega do produto – operação segura, disponibilização de EPI, material de limpeza de uso único, entre outros, descontaminação • Qualidade e segurança no manuseamento, dispensa e pagamento de produtos e serviços • Sensibilização e promoção da saúde – capacitação e combate à desinformação, saúde pública e SST • Transformação digital – novas formas de trabalho e de consumo	– Apoiar na gestão das medidas de prevenção e proteção dos trabalhadores, clientes e/ou fornecedores, garantindo o seu cumprimento em todas as fases de implementação do Plano de Contingência, designadamente na reabertura das atividades económicas.	10

UFCD/Módulo	**UFCD 10759- Teletrabalho**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáicas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Teletrabalho • Conceito e caracterização em contexto tradicional e em cenários de exceção • Enquadramento legal, regime, modalidades e negociação • Deveres e direitos dos/as empregadores/as e teletrabalhadores • Vantagens e desafios para os/as teletrabalhadores e para a sociedade	O aluno deve ser capaz de: – Reconhecer o enquadramento legal, as modalidades de teletrabalho e o seu impacto para a organização e trabalhadores/as. .	6

Competências do/a teletrabalhador/a • Competências comportamentais – capacidade de adaptação à mudança e ao novo ambiente de trabalho, automotivação, autodisciplina, capacidade de inter-relacionamento e socialização a distância, valorização do compromisso e adesão ao regime de teletrabalho • Competências técnicas – utilização de tecnologias e ferramentas digitais, gestão do tempo, gestão por objetivos, ferramentas colaborativas, capacitação e literacia digital	– Identificar o perfil e papel do/a teletrabalhador/a no contexto dos novos desafios laborais e ocupacionais e das políticas organizacionais. – Identificar e selecionar ferramentas e plataformas tecnológicas de apoio ao trabalho remoto.	6

Pessoas, produtividade e bem-estar em contexto de teletrabalho
• Gestão da confiança
  ○ Promoção dos valores organizacionais e valorização de uma missão coletiva
  ○ Acompanhamento permanente e reforço de canais de comunicação (abertos e transparentes)
  ○ Partilha de planos organizacionais de ajustamento e distribuição do trabalho e disseminação de boas práticas
  ○ Identificação de sinais de alerta e gestão dos riscos psicossociais
• Gestão da distância
  ○ Sensibilização, capacitação e promoção da segurança e saúde no trabalho
  ○ Reorganização dos locais e horários de trabalho
  ○ Equipamentos, ferramentas, programas e aplicações informáticas e ambientes virtuais (trabalho colaborativo)
  ○ Motivação e feedback
  ○ Cumprimento dos tempos de trabalho (disponibilidade contratualizada)
  ○ Reconhecimento das exigências e dificuldades associadas ao trabalho remoto
  ○ Gestão da eventual sobreposição do trabalho à vida pessoal
  ○ Controlo e proteção de dados pessoais
  ○ Confidencialidade e segurança da informação e da comunicação
  ○ Assistência técnica remota
• Gestão da informação, reuniões e eventos (à distância e/ou presenciais)
• Formação e desenvolvimento de novas competências
• Transformação digital – novas formas de trabalho
	– Adaptar o ambiente de trabalho remoto ao regime de trabalho à distância e implementar estratégias de comunicação, produtividade, motivação e de confiança em ambiente colaborativo.
	– Aplicar as normas de segurança, confidencialidade e proteção de dados organizacionais nos processos de comunicação e informação em regime de teletrabalho.
		10

Desempenho profissional em regime de teletrabalho
• Organização do trabalho
• Ambiente de trabalho – iluminação, temperatura, ruído
• Espaço de e para o teletrabalho
• Mobiliário e equipamentos informáticos – condições ergonómicas adaptadas ao novo contexto de trabalho
• Pausas programadas
• Riscos profissionais e psicossociais
  ○ Salubridade laboral, ocupacional, individual, psíquica e social
  ○ Avaliação e controlo de riscos
  ○ Acidentes de trabalho
• Gestão do isolamento
	– Planear e organizar o dia de trabalho em regime de teletrabalho, assegurando a conciliação da vida profissional com a vida pessoal e familiar.	8

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Sociologia - Módulos 1 a 4, Belmiro Cabrito, Maria João Pais, Maria Manuela Góis, Texto Editores, Lda. Módulos 5 a 7, Belmiro Cabrito, Maria João Pais, Maria Manuela Góis, Texto Editores, Lda.			**Ensino**	**Profissional- Técnico de Ação Educativa**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	Sociologia/Científica	**Ano**	2.º	**Docente**	Célia Martins

UFCD/Módulo	**Módulo 3- Viver em Sociedade**	**40 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
1. Família	O aluno deve ser capaz de: -Identificar as transformações das famílias nas sociedades contemporâneas (novos tipos de famílias e novos papéis conjugais e parentais). -Verificar a evolução dos indicadores demográficos da vida familiar em Portugal. -Caracterizar as funções da escola no contexto da educação ao longo da vida. -Problematizar o papel da instituição escolar face à diversidade cultural e as suas novas funções na sociedade do conhecimento.	15
2. Escola		15

3. Organizações	-Relacionar a escolaridade e a necessidade de certificação com a inserção no mercado de trabalho. -Identificar caraterísticas das empresas, enquanto organizações. - Caracterizar as empresas e o seu papel social nas sociedades. atuais. - Comparar a cultura organizacional em diferentes organizações, nomeadamente, entre escolas e empresas.	10

UFCD/Módulo	Módulo 4 – A Sociedade contemporânea	40 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
1. O fenómeno globalização	O aluno deve ser capaz de: - Explicitar em que consiste a globalização da economia e a globalização cultural, destacando o papel dos meios de comunicação na difusão cultural e relacionando aculturação com globalização cultural.	13
2. Consumo e estilos de vida	- Definir estilo de vida e relacionar a globalização com os novos estilos de vida. - Justificar a tendência para a uniformização dos padrões de consumo a nível mundial.	13
3. Sociedade e Ambiente	- Explicitar o conceito de urbanização. - Referir fatores que estiveram na origem do rápido crescimento das cidades e consequências da urbanização. - Caraterizar grupos sociais vulneráveis no espaço urbano. - Relacionar globalização e padrões de consumo com os problemas ambientais. - Inventariar riscos e incertezas da sociedade atual.	14

UFCD/Módulo	Módulo 5- Diferenciação na sociedade contemporânea	39 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
1. Desigualdades Sociais	O aluno deve ser capaz de: - Reconhecer a existência de desigualdades sociais e a (im)possibilidade de mobilidade em diferentes sociedades.	10
2. Migrações, identidades culturais e etnicidade	- Relacionar globalização e fenómenos migratórios, destacando o problema da inclusão e da exclusão dessas populações. - Caraterizar os recentes movimentos migratórios da sociedade portuguesa.	10
3. Género e identidade social	- Referir causas e problematizar consequências da diversidade étnica da sociedade portuguesa. - Distinguir sexo de género, relacionando a socialização de género com formas de discriminação e de desigualdade de género.	10
4. Pobreza e exclusão social	- Caracterizar o conceito de pobreza e analisar alguns dos seus indicadores, comparando-os a nível europeu. - Distinguir pobreza de exclusão social, identificando categorias sociais em situação de risco e vulnerabilidade (dando exemplos da sociedade portuguesa).	9

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	Profissional – Técnico de Ação Educativa
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Intervenção Educativa/Técnica**	**Ano**	2º	**Docente**	Ana Leonardo

UFCD/Módulo	***UFCD 9649/Módulo 1- Educação inclusiva e necessidades educativas específicas***	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Educação inclusiva • Princípios e valores da educação inclusiva Diversidade individual e social Equidade no acesso a uma educação de qualidade Oportunidades educativas Valorização da diversidade Princípio da não discriminação Necessidades educativas específicas: Interação entre fatores intrínsecos e fatores ambientais • Conceitos de atividade e participação • Conceito de deficiências e incapacidade • Modelo de funcionalidade e incapacidade Fatores intrínsecos à criança Estruturas e funções do corpo Alterações nas estruturas e funções do corpo	O aluno deve ser capaz de: Distinguir os conceitos de educação inclusiva e de necessidades educativas específicas.	30
Fatores ambientais - facilitadores ou barreiras à atividade e participação Produtos e tecnologia Ambiente natural e acessibilidade	O aluno deve ser capaz de: Reconhecer os fatores que determinam as necessidades educativas específicas.	20
Apoio e relacionamentos Atitudes Serviços, sistemas e políticas	O aluno deve ser capaz de: Relacionar os fatores que determinam as necessidades educativas específicas.	5
Interação família/equipa educativa	O aluno deve ser capaz de: Reconhecer a interação que deve existir entre a família e a equipa educativa.	5

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	Profissional – Técnico de Ação Educativa
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Área de Expressões/Técnica**	**Ano**	2º	**Docente**	Ana Leonardo

UFCD/Módulo	***UFCD 10664/ Módulo 4- Instrumentos rítmicos***	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Música • Altura • Ritmo • Melodia • Timbre • Dinâmica • Forma • Harmonia • Pulsação • Duração	O aluno deve ser capaz de: - Distinguir os diferentes conceitos associados à música.	10
Instrumentos (percussão corporal ou com objetos) Famílias dos instrumentos musicais (timbre, dinâmica e material de construção) • Altura definida e indefinida • Contraste e semelhança tímbrica	O aluno deve ser capaz de: - Identificar e classificar os instrumentos musicais.	10
Géneros e estilos musicais Clássico Contemporâneo Rock Pop	O aluno deve ser capaz de: Diferenciar os principais géneros e estilos musicais. Executar uma interpretação musical. Planificar e desenvolver técnicas de animação com recurso à linguagem plástica.	10

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	**Profissional – Técnico Auxiliar de Farmácia**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Marketing e Vendas/Técnica**	**Ano**	3º	**Docente**	Ana Leonardo

UFCD/Módulo	***UFCD 5897/Módulo 8 - Atendimento e venda presencial***	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Atendimento orientado para o cliente Procedimentos do atendimento e da relação comercial	O aluno deve ser capaz de: Identificar e aplicar os procedimentos do atendimento de clientes.	10
Técnicas de venda Diagnóstico da venda Criação de necessidades no cliente Venda centrada nos benefícios dos produtos e serviços Argumentação e persuasão Técnicas de influência na decisão de compra *Cross selling* Técnicas de fecho Gestão do contacto no pós-venda Rentabilização do tempo no processo de maximização da venda Fidelização através da reclamação	O aluno deve ser capaz de: Aplicar as técnicas de venda presencial.	20

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	**Profissional – Técnico Auxiliar de Farmácia**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	Gestão de Processos e Procedimentos (GPP)/Tecnológica	**Ano**	3º	**Docente**	Helena Jorge

UFCD/Módulo	UFCD 9822 – Poupança – conceitos básicos *(módulo 12)*	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Objetivos de Aprendizagem**	**Número de aulas**
Poupança – conceitos básicos	- Reconhecer a importância da poupança relacionando-a com os objetivos da vida. - Utilizar um conjunto de noções básicas de matemática financeira que apoiam a tomada de decisões financeiras.	30

	- Relacionar remuneração e risco utilizando essa relação como ferramenta de auxílio nas decisões de aplicações de poupança. - Identificar as caraterísticas de alguns produtos financeiros onde a poupança pode ser aplicada. - Identificar elementos de comparação dos produtos financeiros.	

UFCD/Módulo	UFCD 7855 - Plano de negócio – criação de pequenos e médios negócios *(módulo 13)*	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Objetivos de Aprendizagem**	**Número de aulas**
Plano de negócio – criação de pequenos e médios negócios	- Identificar os principais métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho. - Identificar fatores de êxito e de falência, pontos fortes e fracos de um negócio. - Elaborar um plano de ação para a apresentação do projeto de negócio a desenvolver. - Elaborar um orçamento para apoio à apresentação de um projeto com viabilidade económica/financeira. - Reconhecer a estratégia geral e comercial de uma empresa. - Reconhecer a estratégia de I&D de uma empresa. - Reconhecer os tipos de financiamento e os produtos financeiros. - Elaborar um plano de marketing, de acordo com a estratégia definida. - Elaborar um plano de negócio.	60

UFCD/Módulo	UFCD 4793 - Introdução à gestão da qualidade *(módulo 14)*	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Objetivos de Aprendizagem**	**Número de aulas**
Introdução à gestão da qualidade	- Identificar os princípios da gestão da qualidade. - Identificar ferramentas de garantia da qualidade. - Identificar técnicas de resolução de (potenciais) problemas e de melhoria contínua.	30

UFCD/Módulo	UFCD 10167 - Boas práticas em farmácia *(módulo 15)*	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Objetivos de Aprendizagem**	**Número de aulas**
Boas práticas em farmácia	- Identificar as boas práticas em farmácia e implementar os princípios de gestão da qualidade. - Identificar os objetivos da qualidade da farmácia. - Reconhecer o conceito de qualidade, a importância de implementar um Sistema de Gestão da Qualidade e o seu impacto na organização da farmácia.	30

UFCD/Módulo	UFCD 10164 - Protocolos de dispensa de medicamentos não sujeitos a receita médica *(módulo 16)*	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Objetivos de Aprendizagem	Número de aulas
Protocolos de dispensa de medicamentos não sujeitos a receita médica	- Identificar as afeções menores e outras situações passíveis de aconselhamento e dispensa de medicamentos não sujeitos a receita médica de dispensa exclusiva em farmácia (MNSRM-EF). - Caraterizar e avaliar a situação ao balcão, recolhendo a informação e identificando as situações de referenciação. Proceder ao aconselhamento não farmacológico e farmacológico dando enfase à dispensa de medicamentos não sujeitos a receita médica de dispensa exclusiva em farmácia (MNSRM-EF). - Identificar as precauções associadas e os fatores a ter em consideração na dispensa medicamentos não sujeitos a receita médica de dispensa exclusiva em farmácia (MNSRM-EF). - Aconselhar e promover medidas não farmacológicas complementares à utilização dos MNSRM-EF de forma a, resolver, minimizar ou prevenir a recorrência de eventuais afeções/situações menores. - Utilizar os protocolos de atuação nas situações de dor, febre e inflamação, no aconselhamento de MNSRM.	30

UFCD/Módulo	UFCD 10165 - Técnicas de execução de determinações de parâmetros na farmácia *(módulo 17)*	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Objetivos de Aprendizagem	Número de aulas
Técnicas de execução de determinações de parâmetros na farmácia	- Uniformizar e sistematizar procedimentos na determinação de parâmetros bioquímicos e fisiológicos. - Aplicar técnicas de determinação de parâmetros bioquímicos e fisiológicos na farmácia. - Utilizar instrumentos de medição de parâmetros bioquímicos e fisiológicos na farmácia. - Aconselhar o utente em caso de determinação de valores discrepantes com os valores de referência.	30

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Economia –Ensino Profissional, Texto Editora			**Ensino**	**Profissional – Técnico de Logística**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Economia/Especifica**	**Ano**	3º	**Docente**	Ana Paula Correia

UFCD/Módulo	***Módulo 6*- A interdependência das economias atuais**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
1. Comércio internacional	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender aspetos relevantes da organização económica das sociedades, nomeadamente no que se refere aos registos das trocas internacionais e ao processo de regionalização do comércio e da produção; • Analisar o desenvolvimento do comércio internacional e o papel do GATT/OMC como entidade reguladora; • Analisar os desafios que o alargamento e o aprofundamento da integração económica coloca atualmente à UE.	6
2. Registo das trocas internacionais		8
3. Fatores de desenvolvimento do comércio internacional		8
4. A integração económica		8

UFCD/Módulo	***Módulo 7*- Crescimento, desenvolvimento e flutuações da atividade económica**	**30 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
1. Crescimento económico	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender e descodificar a realidade económica mundial, reconhecendo a crescente desigualdade entre os países e a sua interdependência; • Conhecer os indicadores de medida do crescimento económico e do desenvolvimento e reconhecer as limitações que apresentam; • Analisar a evolução do crescimento económico; • Argumentar sobre a necessidade de um desenvolvimento humano e sustentável no contexto atual; • Analisar problemas de desenvolvimento; • Tomar iniciativas.	6
2. Desenvolvimento		6
3. Crescimento económico moderno		6
4. Ciclos de crescimento económico		6
5. Desenvolvimento humano e sustentável		6

UFCD/Módulo	*Módulo 8*- A economia portuguesa na atualidade	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
1. A economia portuguesa no contexto da União Europeia **A.** Estrutura da população **B.** Estrutura da produção **C.** Estrutura da despesa nacional **D.** Relações económicas com o exterior **E.** Recursos humanos **F.** Competitividade das empresas **G.** Nível de vida e justiça social	O aluno deve ser capaz de: • Usar os conceitos económicos para compreender aspetos relevantes da realidade económica portuguesa • Analisar a realidade económica portuguesa atual no contexto da União Europeia	30

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	**Profissional – Técnico de Logística**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Logística e Armazéns/Técnica**	**Ano**	3º	**Docente**	Ana Leonardo

UFCD/Módulo	*UFCD 0420/Módulo 10- Movimentação e operação de empilhadores*	60 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Tipos de máquinas de movimentação e elevação de mercadorias e os seus componentes. • Empilhadores elevadores ▪ Empilhadores convencionais térmicos ▪ Empilhadores convencionais elétricos ▪ Empilhadores retrácteis ▪ Empilhadores bilaterais e trilaterais ▪ Empilhadores telescópicos ▪ Porta contentores e grandes cargas • Veículos guiados automaticamente • Stackers • Porta Paletes • Caracterização das máquinas ▪ Principais órgãos e comandos ▪ Estabilidade do equipamento/carga ▪ Capacidade nominal de carga	O aluno deve ser capaz de: - Caracterizar os diferentes tipos de máquinas de movimentação e elevação de mercadorias e os seus componentes.	10

Normas de condução em segurança • Atribuição e responsabilidades ao operador • Riscos específicos de circulação • Regras gerais de movimentação de cargas ▪ Transportes, elevação e colocação de cargas • Recomendações de segurança • Ergonomia e posição de segurança • Estacionamento do empilhador (em segurança)	O aluno deve ser capaz de: - Executar operações de movimentação e operação de empilhadores - Caracterizar as normas de segurança estabelecidas na condução de máquinas de movimentação e elevação de cargas.	20
Princípios de manutenção de empilhadores • Tipos de manutenção • Limpeza e manutenção periódica • Cargas e manutenção das baterias • Normas de ordem e limpeza relevantes para a operação com empilhadores	O aluno deve ser capaz de: - Executar as operações de manutenção de empilhadores.	30

UFCD/Módulo	***UFCD 8508/ Módulo 9- Coordenação do processo de preparação de encomendas***	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Princípios gerais dos processos de preparação de encomendas • Planeamento da preparação do dia • Alocação de recursos humanos, materiais e equipamentos • Análise das encomendas de loja • Planeamento da operação, alocação de cada colaborador à função a realizar no dia seguinte. • Permissão para fazer lançamento de onda	O aluno deve ser capaz de: - Identificar os princípios gerais dos processos de preparação de encomendas.	20

(criação dos mapas de preparação das diversas lojas) • Gestão de recursos (humanos, materiais/equipamentos) para a realização das tarefas diárias (rotação dos colaboradores em função do tipo de mercadoria em preparação) • Identificar e propor alterações de layout no picking.		
Coordenação e supervisão da preparação • Supervisionar a atividade de preparação • Garantir a qualidade da mercadoria preparada • Implementar melhorias com o objetivo de reduzir a quebra • Acompanhar a conferência de mercadoria para confirmar eventuais erros de preparação • Verificar anomalias nos produtos e embalagens e comunicar à Ligação ao Negócio • Afixar indicadores de quebra, produtividade, erro, acidentes de trabalho, níveis de serviço de transporte,… e informar os operadores sobre necessidades de melhoria e transmitir ações de melhoria • Supervisão da atividade de logística inversa Coordenação e supervisão do manuseamento e acondicionamento da mercadoria • Manuseamento • Equipamentos de Proteção Individual • Riscos • Acondicionamento • Estiva • Filmage	O aluno deve ser capaz de: - Coordenar e supervisionar os diferentes processos de preparação de encomendas.	35
Identificação e análise dos fatores críticos na preparação de encomendas • Quebra • Erros • Acidentes	O aluno deve ser capaz de: Identificar os fatores críticos na preparação de encomendas.	5

UFCD/Módulo	*UFCD 8509/ Módulo 11 - Coordenação da expedição em armazém*	60 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Princípios gerais da expedição em armazém • Resumo do processo • Especificidades técnicas impostas aos veículos	O aluno deve ser capaz de: - Identificar os princípios gerais da expedição em armazém.	10
Planeamento do processo de expedição • Análise do volume de carga a expedir • Definição de plano de trabalho • Alocação de recursos e materiais	O aluno deve ser capaz de: - Planear o processo de expedição.	10
• Coordenação e supervisão da expedição • Analisar a atividade supervisionando os fluxos e processos de trabalho • Verificação e resolução de situações de: ✓ não conformidades ✓ correção dos erros ✓ estado da mercadoria e acondicionamento ✓ consolidação de cargas • Verificação da mercadoria em cross docking ✓ Garantir os recursos humanos e materiais da atividade ✓ Verificar a qualidade e execução do processo, garantindo as entregas nas lojas de destino	O aluno deve ser capaz de: - Coordenar e supervisionar a mercadoria a expedir e a sua carga.	20
• Coordenação da arrumação, proteção e acondicionamento da carga no transporte: ✓ Rota e escalas do transporte ✓ Peso das mercadorias ✓ Volume das mercadorias	O aluno deve ser capaz de: - Coordenar a arrumação, proteção e acondicionamento da carga no transporte.	

✓ Fragilidade das mercadorias ✓ Perigosidade das mercadorias ✓ Perecibilidade das mercadorias ✓ Tipo de embalagem de transporte ✓ Exigências técnicas e legais das diferentes mercadorias ✓ Contentorização e paletização de cargas para transporte marítimo, aéreo e terrestre ✓ Operações de terminal		15
• Verificação do fecho administrativo ✓ Validação dos documentos e análise de não conformidades	O aluno deve ser capaz de: - Controlar o processo de fecho carga expedida.	5

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	CSH	**Manual adotado**	Não existe			**Ensino**	**Profissional – Técnico de Logística**
Grupo disciplinar	430	**Disciplina /Componente**	**Princípios de Gestão e Planeamento/Técnica**	**Ano**	3º	**Docente**	Ana Leonardo

UFCD/Módulo	***UFCD 8533/Módulo 8- Redes e fluxos de informação***	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**
Sistemas de gestão de informação logística • Informatização dos fluxos de informação	O aluno deve ser capaz de: - Caracterizar os sistemas de gestão de informação logística.	10
Processamento informático das encomendas, receções e movimentações de stocks Principais tecnologias de suporte Planeamento da atividade logística	O aluno deve ser capaz de: - Descrever a evolução da comunicação nos sistemas logísticos.	30

Planificação das atividades de receção, arrumação e expedição de mercadorias Levantamento e programação das necessidades de mão-de-obra Definição de rotas de distribuição e o seu controlo • Simplificação da operação logística Ferramentas de trabalho Preparação de encomendas Localização das mercadorias • Otimização da utilização dos recursos Diminuição de stocks e de espaço de armazém Menor nível de quebra/obsolescência Maior flexibilidade do sistema de produção e de abastecimento		
Sistemas de gestão da cadeia de abastecimento • Novas soluções de manuseamento de mercadoria • Armazenamento aleatório de mercadorias • Sistemas de *picking* e de *packing* • Flexibilidade do sistema de produção e de abastecimento • ECR - *Efficient Consumer Response* • *Supply Management* • CPFR - *Collaborative Planning Forecasting and Replenishment*	O aluno deve ser capaz de: - Descrever o contributo das Tecnologias de Informação e Comunicação na otimização de operações na cadeia de abastecimento.	20

UFCD/Módulo	*UFCD 0479/Módulo 9- Benchmarking*	60 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Definição de *benchmarking* • Processo de medição e comparação contínua da performance e das práticas da organização, relativamente a outras instituições com operações comparáveis, de forma a obter informações que ajudem e empresa a implementar melhorias. Objetivos do *benchmarking* • A organização manter-se competitiva e/ou tornar-se competitiva, focalizando-se na análise de práticas do setor ou de organizações comparáveis • "Melhores práticas" • Requisitos dos clientes / consumidores • Estabelecimento de objetivos com rigor • Medidas de produtividade	O aluno deve ser capaz de: - Caracterizar o conceito de benchmarking na logística.	20
Utilização do *benchmarking* na logística • Novas fontes de abastecimento • Características dos produtos e dos clientes • Operações específicas dos produtos e dos clientes • Operações específicas (matérias especiais) • Níveis de serviço • Tempos de entrega • Níveis de stocks, frequência de entrega e de encomendas • Controlo de qualidade Identificação dos dados a recolher e os métodos a utilizar • Dados primários e secundários • Diferencial entre a informação desejada e a informação possível • Necessidade de obtenção de dados		30

comparáveis • Necessidade de obtenção de dados consistente • Definição da equipa a alocar ao processo • Quais as competências necessárias para os elementos integrantes do processo • Qual deve ser a participação da gestão de topo neste processo? Definição da(s) unidade(s) de medida • O que deve ser exatamente medido? • Qual a unidade de tempo que deve ser utilizada, de forma a poder extrapolar-se para a resolução do nosso "problema" Interpretação dos resultados • Determinação das medidas de desempenho mais adequadas e/ou desejáveis • Projeção dos níveis de desempenho pretendidos • Respeito pela confidencialidade dos dados e desenvolver medidas para a tornar efetiva Integração dos resultados • Comunicação / partilha dos resultados do processo de *benchmarking* • Estabelecimento de objetivos funcionais e planos de ação consistentes • Implementação do plano de ação		
Avaliação e melhoria • Estabelecimento de objetivos intermédios • Avaliação dos resultados atingidos • Implementação de medidas corretivas necessárias	O aluno deve ser capaz de: - Avaliar o potencial de melhoria de atuação na unidade de logística.	10

Planificação Anual – Resumo
Ano letivo: 2023/2024

Departamento	Ciências Sociais e Humanas	**Manual adotado**	Não se aplica			**Ensino**	**Profissional – Técnico de Logística**
Grupo disciplinar	430 – Economia e Contabilidade	**Disciplina /Componente**	Empreendedorismo Componente Tecnológica	**Ano**	3.º	**Docente**	Célia Martins

UFCD/Módulo	**UFCD 7853- Ideias e oportunidades de negócio**	**60 aulas**

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	**Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes**	**Número de aulas**

Criação e desenvolvimento de ideias/oportunidades de negócio
• Noção de negócio sustentável
• Identificação e satisfação das necessidades
  ○ Formas de identificação de necessidades de produtos/serviços para potenciais clientes/consumidores
  ○ Formas de satisfação de necessidades de potenciais clientes/consumidores, tendo presente as normas de qualidade, ambiente e inovação
Sistematização, análise e avaliação de ideias de negócio
• Conceito básico de negócio
  ○ Como resposta às necessidades da sociedade
• Das oportunidades às ideias de negócio
  ○ Estudo e análise de bancos/bolsas de ideias
  ○ Análise de uma ideia de negócio - potenciais clientes e mercado (target)
  ○ Descrição de uma ideia de negócio
• Noção de oportunidade relacionada com o serviço a clientes
Recolha de informação sobre ideias e oportunidades de negócio/mercado
• Formas de recolha de informação
  ○ Direta – junto de clientes, da concorrência, de eventuais parceiros ou promotores
  ○ Indireta – através de associações ou serviços especializados - públicos ou
	– Identificar os desafios e problemas como oportunidades.
	– Identificar ideias de criação de pequenos negócios, reconhecendo as necessidades do público-alvo e do mercado.
	– Descrever, analisar e avaliar uma ideia de negócio capaz de satisfazer necessidades.
	– Identificar e aplicar as diferentes formas de recolha de informação necessária à criação e orientação de um negócio.
	– Reconhecer a viabilidade de uma proposta de negócio, identificando os diferentes fatores de sucesso e insucesso.
	– Reconhecer as características de um negócio e as atividades inerentes à sua prossecução.
	– Identificar os financiamentos, apoios e incentivos ao desenvolvimento de um negócio, em função da sua natureza e plano operacional.
		60

privados, com recurso a estudos de mercado/viabilidade e informação disponível on-line ou noutros suportes
• Tipo de informação a recolher
  ○ O negócio, o mercado (nacional, europeu e internacional) e a concorrência
  ○ Os produtos ou serviços
  ○ O local, as instalações e os equipamentos
  ○ A logística – transporte, armazenamento e gestão de stocks
  ○ Os meios de promoção e os clientes
  ○ O financiamento, os custos, as vendas, os lucros e os impostos
Análise de experiências de criação de negócios
• Contacto com diferentes experiências de empreendedorismo
  ○ Por setor de atividade/mercado
  ○ Por negócio
• Modelos de negócio
  ○ Benchmarking
  ○ Criação/diferenciação de produto/serviço, conceito, marca e segmentação de clientes
  ○ Parceria de outsourcing
  ○ Franchising
  ○ Estruturação de raiz
  ○ Outras modalidades
Definição do negócio e do target
• Definição sumária do negócio
• Descrição sumária das atividades
• Target a atingir
Financiamento, apoios e incentivos à criação de negócios
• Meios e recursos de apoio à criação de negócios
• Serviços e apoios públicos – programas e medidas
• Banca, apoios privados e capitais próprios
• Parcerias
Desenvolvimento e validação da ideia de negócio
• Análise do negócio a criar e sua validação prévia
• Análise crítica do mercado
  ○ Estudos de mercado		

○ Segmentação de mercado • Análise crítica do negócio e/ou produto ○ Vantagens e desvantagens ○ Mercado e concorrência ○ Potencial de desenvolvimento ○ Instalação de arranque • Economia de mercado e economia social – empreendedorismo comercial e empreendedorismo social Tipos de negócio • Natureza e constituição jurídica do negócio ○ Atividade liberal ○ Empresário em nome individual ○ Sociedade por quotas Contacto com entidades e recolha de informação no terreno • Contactos com diferentes tipologias de entidades (municípios, entidades financiadoras, assessorias técnicas, parceiros, …) • Documentos a recolher (faturas pró-forma; plantas de localização e de instalações, catálogos técnicos, material de promoção de empresas ou de negócios, etc…)		

UFCD/Módulo	UFCD 7854- Plano de negócio – criação de micronegócios	30 aulas

Domínios de referência (Áreas temáticas/ situacionais/Unidades/…)	Aprendizagens essenciais: Conhecimentos, capacidades e atitudes	Número de aulas
Planeamento e organização do trabalho • Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo • Atitude, trabalho e orientação para os resultados Conceito de plano de ação e de negócio • Principais fatores de êxito e de risco nos negócios • Análise de experiências de negócio ○ Negócios de sucesso ○ Insucesso nos negócios • Análise SWOT do negócio ○ Pontos fortes e fracos ○ Oportunidades e ameaças ou riscos • Segmentação do mercado ○ Abordagem e estudo do mercado	– Identificar os principais métodos e técnicas de gestão do tempo e do trabalho. – Identificar fatores de êxito e de falência, pontos fortes e fracos de um negócio. – Elaborar um plano de ação para a apresentação do projeto de negócio a desenvolver. – Elaborar um orçamento para apoio à apresentação de um projeto com viabilidade económica/financeira. – Elaborar um plano de negócio.	30

○ Mercado concorrencial ○ Estratégias de penetração no mercado ○ Perspetivas futuras de mercado Plano de ação • Elaboração do plano individual de ação ○ Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio ○ Processo de angariação de clientes e negociação contratual Estratégia empresarial • Análise, formulação e posicionamento estratégico • Formulação estratégica • Planeamento, implementação e controlo de estratégias • Negócios de base tecnológica | Start-up • Políticas de gestão de parcerias | Alianças e joint-ventures • Estratégias de internacionalização • Qualidade e inovação na empresa Plano de negócio • Principais características de um plano de negócio ○ Objetivos ○ Mercado, interno e externo, e política comercial ○ Modelo de negócio e/ou constituição legal da empresa ○ Etapas e atividades ○ Recursos humanos ○ Recursos financeiros (entidades financiadoras, linhas de crédito e capitais próprios) • Formas de análise do próprio negócio de médio e longo prazo ○ Elaboração do plano de ação ○ Elaboração do plano de marketing ○ Desvios ao plano • Avaliação do potencial de rendimento do negócio • Elaboração do plano de aquisições e orçamento • Definição da necessidade de empréstimo financeiro • Acompanhamento do plano de negócio Negociação com os financiadores		