

ESCOLA SECUNDÁRIA PADRE ALBERTO NETO – QUELUZ
ENSINO SECUNDÁRIO RECORRENTE POR MÓDULOS CAPITALIZÁVEIS
MATRIZ DA PROVA DE ORGANIZAÇÃO E GESTÃO EMPRESARIAL (MÓDULOS 4.5 e 6)
ANO LECTIVO 2010/2011 Época de Janeiro, Abril e Junho/Julho

Objectivos Conteúdos	Conhecimento	Compreensão	Aplicação	Total
A função recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Conhece os objectivos da função recursos humanos • Reconhece a importância da formação e do aperfeiçoamento profissional • Conhece o papel motivador do processo de avaliação de desempenho • Entende a importância do Balanço Social • Entende o conceito de produtividade do trabalho • Identifica factores influenciadores da produtividade 	<ul style="list-style-type: none"> • Caracteriza a função dos recursos humanos • Explica o papel da formação no desenvolvimento profissional dos trabalhadores • Explica as causas que levam à existência de diferentes taxas de produtividade • Enumera os vários factores que concorrem para a melhoria da produtividade do trabalho 	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula e compara produtividades 	50
A função aprovisionamento	<ul style="list-style-type: none"> • Conhece os objectivos da função aprovisionamento • Conhece a relevância do modelo de Wilson da determinação das quantidades óptimas a encomendar 	<ul style="list-style-type: none"> • Caracteriza os objectivos da função aprovisionamento • Enumera as variáveis que determinam as quantidades óptimas a encomendar, bem como o custo total do lote económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula: - a quantidade óptima a encomendar - o número encomendas/ano - o custo total do lote económico 	50
- Âmbito da função comercial - O marketing-mix - O ponto crítico das vendas	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhece a diferença entre marketing e vendas • Conhece a utilização das curvas de Lorenz na avaliação do grau de concentração do mercado • Sabe que a generalidade dos produtos nascem, atingem a maturidade e morrem • Sabe da importância do ponto crítico das vendas para a gestão das empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Distingue, no que respeita ao foco, meio e objecto, as ópticas de vendas e de marketing • Interpreta curvas de concentração de mercado • Caracteriza as diferentes fases de vida do produto, associando a cada uma das fases a estratégia de marketing mais adequada • Compreende o significado das variáveis que permitem calcular o volume de vendas para o qual a empresa nem ganha nem perde 	<ul style="list-style-type: none"> • Calcula o custo variável, a margem bruta de vendas e o ponto crítico de vendas 	70

Objectivos / Conteúdos	Conhecimento	Compreensão	Aplicação	Total
- O comércio electrónico	<ul style="list-style-type: none"> • Conhece o conceito de comércio electrónico e a contribuição das novas tecnologias para o seu surgimento • Conhece os obstáculos à utilização do comércio electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciona o desenvolvimento das tecnologias de informação e da comunicação com o comércio electrónico • Indica os principais obstáculos ao desenvolvimento do comércio electrónico 		30
Total				200 pontos

CRITÉRIOS DE CORRECÇÃO

Serão valorizados os seguintes aspectos

- Domínio da expressão escrita em geral
- O domínio da terminologia específica
- Objectividade e clareza das respostas
- Organização clara de todos os cálculos efectuados
- Coerência dos argumentos

A classificação não será prejudicada pela utilização de dados incorrectos obtidos em cálculos anteriores e desde que o grau de dificuldade se mantenha

MATERIAL A UTILIZAR

- Caneta preta ou azul
- Não é permitido o uso de lápis ou corrector na folha de respostas
- É permitida a utilização de máquina de calcular
- Folha de exame timbrada da Escola

DURAÇÃO DA PROVA

135 MINUTOS