



PLANEAMENTO ANUAL

ANO LETIVO 2021/2022

Curso: **Técnico de Animação em Turismo**

Ano: **11.º**

Turma: **H**

Disciplina: **OTTG - Organização Turística e Técnicas de Gestão**

Docente: **António José Borralho Ramalho**

1. Calendarização Anual

Período	Aulas		Interrupções		Dias úteis previstos				
	Início	Fim	Início	Fim	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex
1.º	17/set/21	17/dez/21			12	12	11	13	14
2.º	03/jan/22	05/abr/22	28/fev/22	02/mar/22	13	13	12	13	13
3.º	19/abr/22	15/jul/22			11	13	13	12	13

2. Horário Semanal

Blocos		SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
8:30	9:15					
9:15	10:00					
10:20	11:05					
11:05	11:50					
12:00	12:45					
12:55	13:40					
13:55	14:40					
14:40	15:25					
15:40	16:25					
16:25	17:10					

3. Cálculo do número total de tempos previstos

1.º Período

Período	Aulas		Interrupções	
	Início	Fim	Início	Fim
1.º	17/set/21	17/dez/21		

	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
Tempos diários	1	2		2	
Dias disponíveis	12	12	11	13	14
Total	12	24	0	26	0

Número total de blocos disponíveis previstas para o 1.º Período 62,0



2.º Período

Período	Aulas		Interrupções	
	Início	Fim	Início	Fim
2.º	03-jan-22	05-abr-22	28-fev-22	02-mar-22

	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
Blocos diários	1	2		2	
Dias disponíveis	13	13	12	13	13
Total	13	26	0	26	0

Número total de blocos previstos para o 2.º Período 65,0

3.º Período

Período	Aulas		Interrupções	
	Início	Fim	Início	Fim
3.º	19-abr-22	15-jul-22		

	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
Blocos diários	1	2		2	
Dias disponíveis	11	13	13	12	13
Total	11	26	0	24	0

Número total de blocos previstos para o 3.º Período 61,0

Total anual de blocos previstos 188,0

4. Previsão do número de blocos disponíveis para progressão na matéria

	1.º Per.	2.º Per.	3.º Per.	Total
I. Blocos disponíveis	62	65	61	188

Programa da Disciplina

Módulo 02 – Negociação e venda de serviços de animação turística

SUBUNIDADE DE FORMAÇÃO 1

A comercialização de produtos e ou serviços turísticos

Preços de venda de produtos e da prestação dos serviços

- Conceitos
- Tipos de tarifas e custos
- Referenciais de preços
- Técnicas de cálculo de tarifas e preços
- Aplicações informáticas de gestão de preços

Negociação das condições venda de produtos e da prestação dos serviços

- Métodos e técnicas
- Características das ações promocionais
- Tipo de necessidades e interesses dos clientes



Técnicas de negociação e venda cruzada de produtos e serviços
Conceitos e princípios fundamentais sobre turismo inclusivo aplicados à comunicação com clientes - Técnicas de pesquisa, tratamento e análise de informação

SUBUNIDADE DE FORMAÇÃO 2

Gestão de reservas de produtos e/ou serviços turísticos

Reservas em animação turística

- Procedimentos de registo, consulta e alterações
- Emissão de vouchers, bilhetes e outra documentação
- Critérios e normas na gestão de reservas
- Comunicação com os fornecedores externos/parceiros

Sistema informático de reservas

- Características
- Funcionalidades

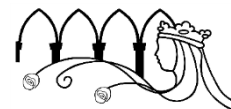
Faturação e cobrança

- Conceitos e normas de contabilidade aplicados à faturação e cobrança
- Plano de faturação e cobrança
- Regras de tesouraria
- Documentos de suporte à faturação e cobrança
- Métodos, técnicas e equipamentos de suporte
- Contratos de crédito

Conceitos e princípios fundamentais sobre turismo inclusivo aplicados às reservas em animação turística

Módulo 03 – Plano de negócio – criação de micronegócios

1. Planeamento e organização do trabalho
 - Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo
 - Atitude, trabalho e orientação para os resultados
2. 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
 - Mercado concorrencial
 - Estratégias de penetração no mercado
 - Perspetivas futuras de mercado
3. 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
4. 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
5. 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

Repartição do tempo pelos conteúdos

Módulo 02

Negociação e venda de serviços de animação turística

DURAÇÃO: 75 horas – 100 blocos

Módulo 03

Plano de negócio – criação de micronegócios

DURAÇÃO: 25 horas – 34 blocos

	Número de tempos letivos (45 min)	
	Módulo 1	Módulo 2
Apresentação das aprendizagens a realizar	2	2
Aprendizagens essenciais	92	26
Avaliação	4	4
Autoavaliação	2	2
Total	54	54



PLANIFICAÇÃO MODULAR

Módulo 2 Negociação e venda de serviços de animação turística

CONTEÚDOS	AE: CONHECIMENTOS, CAPACIDADES E ATITUDES O aluno deve ser capaz de:	AÇÕES ESTRATÉGICAS DE ENSINO ORIENTADAS PARA O PERFIL DOS ALUNOS (Exemplos de ações a desenvolver)	DESCRITORES DO PERFIL DOS ALUNOS
<p>Preços de venda de produtos e da prestação dos serviços</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceitos - Tipos de tarifas e custos - Referenciais de preços - Técnicas de cálculo de tarifas e preços - Aplicações informáticas de gestão de preços <p>Negociação das condições venda de produtos e da prestação dos serviços</p> <ul style="list-style-type: none"> - Métodos e técnicas - Características das ações promocionais - Tipo de necessidades e interesses dos clientes <p>Técnicas de negociação e venda cruzada de produtos e serviços</p> <p>Conceitos e princípios fundamentais sobre turismo inclusivo aplicados à comunicação com clientes</p> <p>Reservas em animação turística</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procedimentos de registo, consulta e alterações - Emissão de vouchers, bilhetes e outra documentação - Critérios e normas na gestão de reservas - Comunicação com os fornecedores externos/parceiros <p>Sistema informático de reservas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Características - Funcionalidades <p>Faturação e cobrança</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceitos e normas de contabilidade aplicados à faturação e cobrança - Plano de faturação e cobrança - Regras de tesouraria - Documentos de suporte à faturação e cobrança - Métodos, técnicas e equipamentos de suporte - Contratos de crédito <p>Conceitos e princípios fundamentais sobre turismo inclusivo aplicados às reservas em animação turística</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ No final da formação, o/a formando/a deverá ser capaz de: ❖ - Interpretar referenciais de preços de acordo com o segmento do cliente. ❖ - Aplicar técnicas de cálculo de preços de venda dos produtos e serviços. ❖ - Utilizar técnicas e métodos de negociação das condições de prestação do serviço com os clientes. ❖ - Operar técnicas de venda cruzada de produtos e serviços. ❖ - Interpretar os pedidos de reserva dos clientes. ❖ - Utilizar aplicações informáticas e aplicar procedimentos para realizar o registo, consultas e alterações de reservas. ❖ - Selecionar as opções de reserva necessárias à sinalização das necessidades especiais do cliente. ❖ - Aplicar procedimentos de comunicação com fornecedores externos/parceiros. ❖ - Aplicar métodos e técnicas de faturação e cobrança. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Criar hábitos e métodos de estudo no âmbito da disciplina ❖ Capacidade de compreensão oral e escrita ❖ Estruturar as respostas com correção ❖ Pesquisar informação ❖ Analisar documentos ❖ Interpretar quadros e gráficos ❖ Criar hábitos e métodos de estudo no âmbito da disciplina ❖ Capacidade de compreensão oral e escrita ❖ Estruturar as respostas com correção ❖ Pesquisar informação ❖ Analisar documentos ❖ Interpretar quadros e gráficos 	<p>Conhecedor Sabedor Culto Informado Indagador Crítico Investigador Autónomo (A, B, C, D, H, I)</p>



Módulo 3 – Plano de negócio – criação de micronegócios

CONTEÚDOS	AE: CONHECIMENTOS, CAPACIDADES E ATITUDES O aluno deve ser capaz de:	AÇÕES ESTRATÉGICAS DE ENSINO ORIENTADAS PARA O PERFIL DOS ALUNOS (Exemplos de ações a desenvolver)	DESCRITORES DO PERFIL DOS ALUNOS
<ul style="list-style-type: none"> • Planeamento e organização do trabalho <ul style="list-style-type: none"> ○ Organização pessoal do trabalho e gestão do tempo ○ Atitude, trabalho e orientação para os resultados • Conceito de plano de ação e de negócio <ul style="list-style-type: none"> ○ Principais fatores de êxito e de risco nos negócios ○ Análise de experiências de negócio <ul style="list-style-type: none"> ▪ - Negócios de sucesso ▪ - Insucesso nos negócios ○ Análise SWOT do negócio <ul style="list-style-type: none"> ▪ - Pontos fortes e fracos ▪ - Oportunidades e ameaças ou riscos ○ Segmentação do mercado <ul style="list-style-type: none"> ▪ - Abordagem e estudo do mercado ▪ - Mercado concorrencial ▪ - Estratégias de penetração no mercado ▪ - Perspetivas futuras de mercado • Plano de ação <ul style="list-style-type: none"> ○ Elaboração do plano individual de ação <ul style="list-style-type: none"> ▪ - Atividades necessárias à operacionalização do plano de negócio ▪ - Processo de angariação de clientes e negociação contratual • Estratégia empresarial <ul style="list-style-type: none"> ○ Análise, formulação e posicionamento estratégico ○ Formulação estratégica ○ Planeamento, implementação e controlo de estratégias 	<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<p>–Criar hábitos e métodos de estudo no âmbito da disciplina</p> <p>–Capacidade de compreensão oral e escrita</p> <p>–Estruturar as respostas com correção</p> <p>–Pesquisar informação</p> <p>–Analisar documentos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Interpretar quadros e gráficos 	<p>Conhecedor Sabedor Culto Informado Indagador Crítico Investigador Autónimo (A, B, C, D, H, I)</p>



Perfil dos Alunos à Saída da Escolaridade Obrigatória		
Áreas de Competências	Competências	Descritores operativos
Linguagens e textos As competências na área de Linguagens e textos remetem para a utilização eficaz dos códigos que permitem exprimir e representar conhecimento em várias áreas	<ul style="list-style-type: none"> Utilizar de modo proficiente diferentes linguagens e símbolos associados às línguas (língua materna e línguas estrangeiras), à literatura, à música, às artes, às tecnologias, à matemática e à ciência; 	<p>Os alunos usam linguagens verbais e não-verbais para significar e comunicar, recorrendo a gestos, sons, palavras, números e imagens. Usam-nas para construir conhecimento, partilhar sentidos nas diferentes áreas do saber e exprimir mundividências.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar estas linguagens de modo adequado aos diferentes contextos de comunicação, em ambientes analógico e digital; Dominar capacidades nucleares de compreensão e de expressão nas modalidades oral, escrita, visual e multimodal. 	<p>Os alunos reconhecem e usam linguagens simbólicas como elementos representativos do real e do imaginário, essenciais aos processos de expressão e comunicação em diferentes situações, pessoais, sociais, de aprendizagem e pré-profissionais.</p> <p>Os alunos dominam os códigos que os capacitam para a leitura e para a escrita (da língua materna e de línguas estrangeiras). Compreendem, interpretam e expressam factos, opiniões, conceitos, pensamentos e sentimentos, quer oralmente, quer por escrito, quer através de outras codificações. Identificam, utilizam e criam diversos produtos linguísticos, literários, musicais, artísticos, tecnológicos, matemáticos e científicos, reconhecendo os significados neles contidos e gerando novos sentidos.</p>
Informação e comunicação As competências na área de Informação e comunicação dizem respeito à seleção, análise, produção e divulgação de produtos, de experiências e de conhecimento, em diferentes formatos.	<ul style="list-style-type: none"> Utilizar e dominar instrumentos diversificados para pesquisar, descrever, avaliar, validar e mobilizar informação, de forma crítica e autónoma, verificando diferentes fontes documentais e a sua credibilidade; 	<p>Os alunos pesquisam sobre matérias escolares e temas do seu interesse. Recorrem à informação disponível em fontes documentais físicas e digitais – em redes sociais, na Internet, nos <i>media</i>, livros, revistas, jornais.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Transformar a informação em conhecimento; Colaborar em diferentes contextos comunicativos, de forma adequada e segura, utilizando diferentes tipos de ferramentas (analógicas e digitais), com base nas regras de conduta próprias de cada ambiente. 	<p>Avaliam e validam a informação recolhida, cruzando diferentes fontes, para testar a sua credibilidade. Organizam a informação recolhida de acordo com um plano, com vista à elaboração e à apresentação de um novo produto ou experiência. Desenvolvem estes procedimentos de forma crítica e autónoma.</p> <p>Os alunos apresentam e explicam conceitos em grupos, apresentam ideias e projetos diante de audiências reais, presencialmente ou a distância. Expõem o trabalho resultante das pesquisas feitas, de acordo com os objetivos definidos, junto de diferentes públicos, concretizado em produtos discursivos, textuais, audiovisuais e/ou multimédia, respeitando as regras próprias de cada ambiente.</p>
Informação e comunicação As competências na área de Raciocínio dizem respeito aos processos lógicos que permitem aceder à informação, interpretar experiências e produzir conhecimento. As competências na área de Resolução de problemas dizem respeito aos processos de encontrar respostas para uma nova situação, mobilizando o raciocínio com vista à tomada de decisão, à construção e uso de estratégias e à eventual formulação de novas questões.	<ul style="list-style-type: none"> Interpretar informação, planear e conduzir pesquisas; Gerir projetos e tomar decisões para resolver problemas; Desenvolver processos conducentes à construção de produtos e de conhecimento, usando recursos diversificados. 	<p>Os alunos colocam e analisam questões a investigar, distinguindo o que se sabe do que se pretende descobrir. Definem e executam estratégias adequadas para investigar e responder às questões iniciais. Analisam criticamente as conclusões a que chegam, reformulando, se necessário, as estratégias adotadas.</p> <p>Os alunos generalizam as conclusões de uma pesquisa, criando modelos e produtos para representar situações hipotéticas ou da vida real. Testam a consistência dos modelos, analisando diferentes referenciais e condicionantes.</p> <p>Usam modelos para explicar um determinado sistema, para estudar os efeitos das variáveis e para fazer previsões acerca do comportamento do sistema em estudo. Avaliam diferentes produtos de acordo com critérios de qualidade e utilidade em diversos contextos significativos.</p>



PLANEAMENTO ANUAL 2021/2022

OTTG - Organização Turística e Técnicas de Gestão 11.ºH

Dias	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Dias
1	Qua	Sex	Seg Santos	Qua Independência	Sáb Ano Novo	Ter 85	Ter Carnaval	Sex	Dom Trabalhador	Qua	1
2	Qui	Sáb	Ter 30	Qui 52	Dom	Qua	Qua	Sáb	Seg	Qui	2
3	Sex	Dom	Qua	Sex	Seg 63	Qui 87	Qui 4	Dom	Ter	Sex	3
4	Sáb	Seg 11	Qui 32	Sáb	Ter 65	Sex	Sex	Seg 25	Qua	Sáb	4
5	Dom	Ter República	Sex	Dom	Qua	Sáb	Sáb	Ter 27	Qui	Dom	5
6	Seg	Qua	Sáb	Seg 53	Qui 67	Dom	Dom	Qua	Sex	Seg	6
7	Ter	Qui 13	Dom	Ter 55	Sex	Seg 88	Seg 5	Qui	Sáb	Ter	7
8	Qua	Sex	Seg 33	Qua Conceição	Sáb	Ter 90	Ter 7	Sex	Dom	Qua	8
9	Qui	Sáb	Ter 35	Qui 57	Dom	Qua	Qua	Sáb	Seg	Qui	9
10	Sex	Dom	Qua	Sex	Seg 68	Qui 92	Qui 9	Dom	Ter	Sex Portugal	10
11	Sáb	Seg 14	Qui 37	Sáb	Ter 70	Sex	Sex	Seg	Qua	Sáb	11
12	Dom	Ter 16	Sex	Dom	Qua	Sáb	Sáb	Ter	Qui	Dom	12
13	Seg	Qua	Sáb	Seg 58	Qui 72	Dom	Dom	Qua	Sex	Seg	13
14	Ter	Qui 18	Dom	Ter 60	Sex	Seg 93	Seg 10	Qui	Sáb	Ter	14
15	Qua	Sex	Seg 38	Qua	Sáb	Ter 95	Ter 12	Sex 6.ª F.ª Santa	Dom	Qua	15
16	Qui	Sáb	Ter 40	Qui 62	Dom	Qua	Qua	Sáb	Seg	Qui Corpo de Deus	16
17	Sex	Dom	Qua	Sex	Seg 73	Qui 97	Qui 14	Dom Páscoa	Ter	Sex	17
18	Sáb	Seg 19	Qui 42	Sáb	Ter 75	Sex	Sex	Seg	Qua	Sáb	18
19	Dom	Ter 21	Sex	Dom	Qua	Sáb	Sáb	Ter 29	Qui	Dom	19
20	Seg 1	Qua	Sáb	Seg	Qui 77	Dom	Dom	Qua	Sex	Seg	20
21	Ter 3	Qui 23	Dom	Ter	Sex	Seg 98	Seg 15	Qui 31	Sáb	Ter	21
22	Qua	Sex	Seg 43	Qua	Sáb	Ter 100	Ter 17	Sex	Dom	Qua	22
23	Qui 5	Sáb	Ter 45	Qui	Dom	Qua	Qua	Sáb	Seg	Qui	23
24	Sex	Dom	Qua	Sex	Seg 78	Qui 2	Qui 19	Dom	Ter	Sex	24
25	Sáb	Seg 24	Qui 47	Sáb Natal	Ter 80	Sex	Sex	Seg Liberdade	Qua	Sáb	25
26	Dom	Ter 26	Sex	Dom	Qua	Sáb	Sáb	Ter 33	Qui Ascensão	Dom	26
27	Seg 6	Qua	Sáb	Seg	Qui 82	Dom	Dom	Qua	Sex	Seg	27
28	Ter 8	Qui 28	Dom	Ter	Sex	Seg	Seg 20	Qui 35	Sáb	Ter	28
29	Qua	Sex	Seg 48	Qua	Sáb	Ter	Ter 22	Sex	Dom	Qua	29
30	Qui 10	Sáb	Ter 50	Qui	Dom	Qua	Qua	Sáb	Seg	Qui	30
31	Dom	Sex	Seg	Qui	Dom	Ter	Ter 24	Qui	Sex	Seg	31

Interrupção das actividades letivas

O Docente: ANTÓNIO J. B. RAMALHO



3.1. Domínios da avaliação

ENSINO SECUNDÁRIO – CURSOS PROFISSIONAIS	
Domínio	Ponderação
Atitudes e Valores	20%
Conhecimentos e capacidades	80%

3.2. Domínio das atitudes

A avaliação do domínio “Atitudes e valores” tem sido feita, contemplando a valorização dos seguintes parâmetros:

Atitudes e Valores

Parâmetros	Valorização
	Ensino Secundário (em valores)
Responsabilidade e integridade	4
Excelência e exigência	4
Liberdade e respeito mútuo	4
Curiosidade, reflexão e inovação	4
Cidadania e participação	4

Descritores dos parâmetros - Ensino Secundário

Responsabilidade e integridade	- Ser responsável; - Saber agir eticamente, respondendo pelas próprias ações; - Ponderar as ações próprias em função do bem comum.
Excelência e exigência	- Aspirar ao rigor e ao trabalho bem feito; - Ser perseverante perante as dificuldades; - Ser sensível e solidário para com os outros.
Liberdade e respeito mútuo	- Respeitar-se a si e aos outros; - Demonstrar respeito pela diversidade humana e cultural. - Manifestar a autonomia pessoal centrada nos direitos humanos, na
Curiosidade, reflexão e inovação	- Querer aprender mais; - Desenvolver o pensamento reflexivo, crítico e criativo; - Procurar novas soluções e aplicações.
Cidadania e participação	- Ser participativo; - Ser empreendedor; - Ser interventivo em prol da solidariedade e da sustentabilidade ecológica.