

CURSO TÉCNICO DE VENDAS E MARKETING

Disciplina: Matemática

Ano Letivo: 2025/2026

Docente: _____

Ano/Turma

11^o M1

1. CALENDARIZAÇÃO ANUAL (Previsão)

| Módulos | Início | Fim | Horas | Aulas |
|---|------------|------------|-------|-------|
| Módulo 05 – P3 – Geometria Analítica | 13-09-2024 | 05-11-2024 | 25 | 30 |
| Módulo 06 – OP11 – Distâncias Inacessíveis | 08-11-2024 | 14-01-2025 | 25 | 30 |
| Módulo 07 – P4 – Funções | 17-01-2025 | 12-03-2025 | 25 | 30 |
| Módulo 08 - OP2 – Modelos de Funções de Crescimento | 14-03-2025 | 23-05-2025 | 25 | 30 |
| Total | | | 100 | 120 |

2. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

| Competências | Ponderação |
|------------------------|------------|
| Conhecimentos | 90% |
| Resolução de problemas | |
| Comunicação | 10% |

As Atitudes serão avaliadas de forma transversal nas três competências, não sendo classificadas. A sua avaliação terá sempre um caráter formativo e formador.

3. MATERIAL NECESSÁRIO

Calculadora gráfica, caderno, material de escrita, computador e livro adotado.