

# ESITL: Competências para o Comércio Internacional e Transportes/Logística

| Perspetiva Europeia e de Mobilidade |

Lisboa, 29 junho 2023



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**

A Netinvet Project

# ESITL.....

# ...um projeto NETINVET



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# ESITL

A Netinvet Project



# Contexto

## ○ A Rede e Associação NETINVET

- Rede (e Associação) europeia setorial (comércio internacional, transportes e logística, reparação automóvel, *comércio de retalho...*) apoiada por organismos setoriais (ex: CCP)
- Existe desde 2011
- Representa mais de 100 escolas/centros de formação
- 10 países (FR, ES, PT, DE, NL, IT, FI, BE, RO, HR)
- Objetivo: **disponibilizar recursos e soluções práticas para o desenvolvimento e melhoria da mobilidade europeia de aprendentes em formação profissional (EFP)**
  - Através (nomeadamente...) do projeto Erasmus + **ESITL - European Skills for International Trade and Logistics**

# NETINVET A resposta para uma mobilidade de qualidade! Porquê?



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project



# Contexto

- Baseia-se numa lógica de desenvolvimento de competências comuns para empregos comuns (globalização)
- Oferece oportunidades de mobilidade para aprendentes (alargamento de competências e da “visão do mundo”)
- Oferece oportunidades de enriquecimento das práticas pedagógicas do pessoal docente
- Apoia-se numa rede de escolas/centros de formação e empresas “qualificadas” (confiança mútua, standards de qualidade, segurança)



# Contexto

- Fornece ferramentas online <https://www.netinvet.eu/en/>
  - para documentar as etapas dos processos de mobilidade
  - para facilitar a comunicação entre membros
- Fornece documentos-chave, os chamados "**referenciais partilhados**"
  - para facilitar a comunicação entre escolas/centros de formação e empresas (linguagem comum)
  - **atualizados regularmente (perfis profissionais, referenciais de competências e de formação)**
- Desenvolve soluções pedagógicas de apoio à gestão das mobilidades / das aprendizagens

# Portugal na NETINVET Porquê?



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project



# Contexto nacional

- ◎ Participação na Rede e Associação NETINVET
  - ◎ CECOIA membro da Rede desde a sua criação (*comércio internacional*)
  - ◎ CECOIA e CCP membros do CSQ - Conselho Sectorial para a Qualificação “Comércio e Marketing”
  - ◎ A qualificação de nível 5 de Técnico/a Especialista em Comércio Internacional existente no CNQ:
    - Resulta de uma proposta destes 2 membros em sede de CSQ
    - Resulta do trabalho de conceção desenvolvido por estas entidades no seio dos trabalhos/projetos prévios à criação da rede NETINVET





# Contexto nacional

- ◎ Participação na Rede e Associação NETINVET
  - ◎ Duplo objetivo:
    - Proporcionar aos formandos do CET Comércio Internacional oportunidades de mobilidade, em condições de segurança, junto de entidades com “selo de garantia e confiança”, com base em referenciais idênticos, facilitando a comparabilidade e o reconhecimento das aprendizagens
    - Oportunidade para contribuir ativamente para a atualização do CNQ nesta área de formação concreta, numa perspetiva europeia/internacional



# Contexto europeu

- Os setores do comércio internacional e da logística geram mais de 20 milhões de empregos nos países da União Europeia (fonte EUROSTAT)
- O seu crescimento, estreitamente ligado à interdependência das economias, bem como a uma concorrência cada vez maior, é acompanhado por uma aceleração das **mudanças tecnológicas, dos desafios ambientais e das exigências em matéria de segurança**
- Esta tendência está a ter um impacto na natureza e no âmbito das atividades dos operadores económicos e, por conseguinte, nas **competências necessárias dos seus futuros recursos humanos** (formandos/alunos/aprendentes)
- Beneficiar de um período de **mobilidade de aprendizagem** noutro país é uma mais-valia



# Objetivos

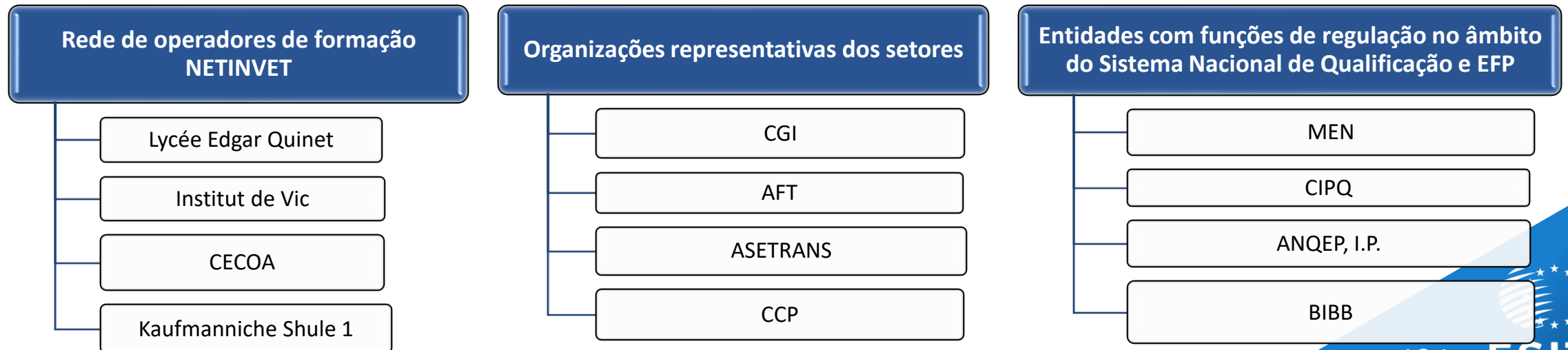
Nível 5  
QNQ/QEQ

- Atualizar perfis profissionais e repertórios de competências (Comércio Internacional e Transportes & Logística), tendo em conta as evoluções dos setores, nomeadamente, tecnológicas/digitais, de organização empresarial, de competitividade e de sustentabilidade
- Disponibilizar **soluções pedagógicas de apoio à mobilidade de aprendentes em EFP** de qualidade (para membros da Rede NETINVET + abertas a outros operadores de formação)



# Parceiros

- De 4 países: França, Espanha, Portugal e Alemanha
- Em cada país, 3 stakeholders estratégicos no desenvolvimento e implementação de EFP:
  - 1 operador de formação / 1 organização setorial representativa / 1 entidade com funções de regulação no âmbito do sistema nacional de qualificação e de EFP (como parceiro associado)
- Coordenador do Projeto: NETINVET





# Metodologia

- O processo de trabalho consistiu no seguinte:
  - **Análise do estado da arte** das qualificações e da oferta de formação com o contributo e a experiência dos membros da NETINVET
  - Utilização de contributos de **grupos “espelho” externos** para melhorar os resultados
  - Verificação da **qualidade das propostas de resultados** através da intervenção de um Comité Científico



# Resultados

## COMÉRCIO INTERNACIONAL TRANSPORTES & LOGÍSTICA

- ① 2 perfis profissionais, com especial destaque para os aspetos tecnológicos/digitais; ambientais/sustentabilidade
- ① 2 repertórios de competências estruturados em unidades de competências
- ① 5 ferramentas de apoio à formação em mobilidade, incluindo:
  - ① Módulos de formação para mobilidade
  - ① Ferramentas de avaliação dos resultados de aprendizagem alcançados em contexto de mobilidade
  - ① Recomendações e cenários para uma mobilidade bem-sucedida

# Referenciais partilhados NETINVET



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**

A Netinvet Project

# O que são “referenciais partilhados” NETINVET?



Uma resposta clara e pertinente às expectativas de competências das empresas:

- atualização coordenada dos perfis profissionais e dos repertórios de competências nessas áreas
- validada pelos representantes dos setores



Partilhados a nível europeu entre os países membros da Rede



Standards coerentes e compatíveis com os referenciais existentes a nível nacional



# Perfil Profissional

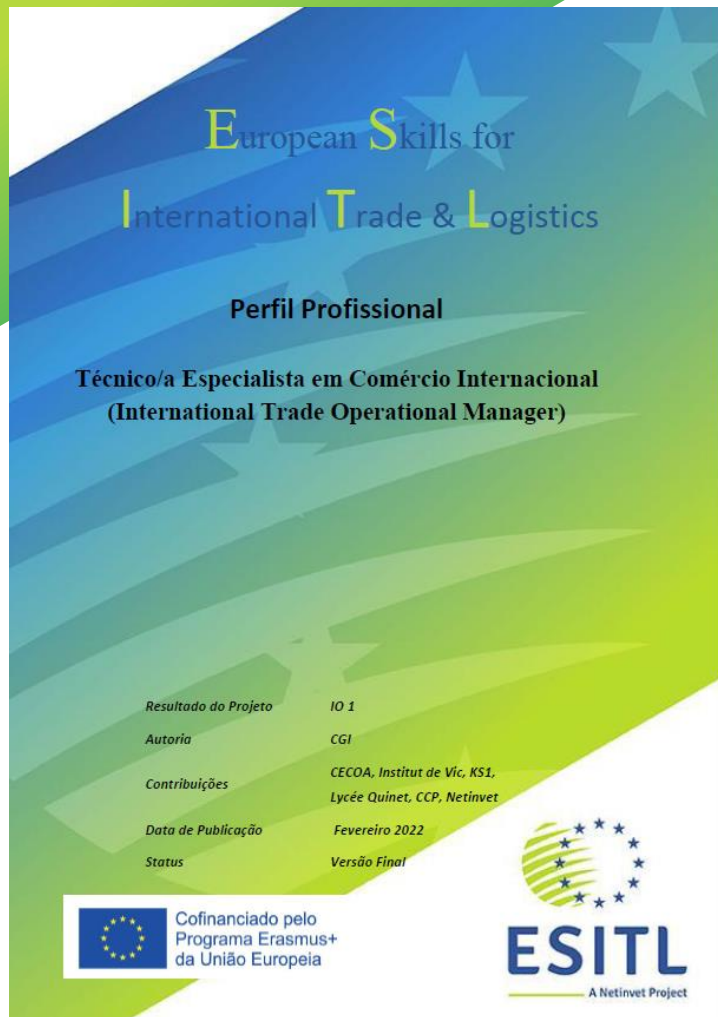
- Para cada “designação profissional”:
  - Atividades e tarefas
  - Contexto de trabalho
  - Autonomia e responsabilidade
  - Resultados esperados

**TÉCNICO/A ESPECIALISTA  
EM COMÉRCIO  
INTERNACIONAL**

**&**

**TÉCNICO/A ESPECIALISTA  
TRANSPORTES E  
LOGÍSTICA**

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)



## 🕒 Perfil Profissional

Contribui para o desenvolvimento internacional sustentável da empresa:

- 🕒 tarefas comerciais internacionais: pesquisa de mercado, prospeção, comercialização de bens e serviços e processo de negociação
- 🕒 otimização sustentável das compras através de um comportamento ético e justo
- 🕒 tarefas administrativas como a implementação e o acompanhamento das operações de import-export
- 🕒 utilização de processos e ferramentas digitais
- 🕒 preocupação permanente com a sustentabilidade e o impacto ambiental das decisões e ações da empresa

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)

- Recolhe e analisa informação acerca dos **mercados estrangeiros**; participa na **negociação comercial**; coordena as **atividades de import-export** e as operações entre os **diferentes serviços da empresa e/ou parceiros externos**; desenvolve as suas relações profissionais num **ambiente multicultural**
- **competências transversais**: flexibilidade e a autonomia
- Domina a(s) língua(s) utilizada(s) no seu ambiente de trabalho (EN, obrigatório)
- Conhece o contexto económico, legal e profissional

## ● Tipos de Empresas (exemplos)

- Empresas de exportação de bens e serviços
- Subsidiárias
- Distribuidores em regime de franchising
- Importadores

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)

## ○ Cargo e Responsabilidade

- Variam em função da dimensão e dos objetivos da entidade empregadora
- Dependem da experiência (nacional ou no estrangeiro); trabalho a tempo inteiro ou a tempo parcial e do tipo de departamento (vendas internacionais / marketing internacional / atividades de apoio a vendas internacionais / compras / logística...)
  - Tem várias tarefas e responsabilidades: gerir as operações de import-export ou adaptar o serviço às atuais regulamentações comerciais (as necessidades e expectativas dos clientes e os objetivos da empresa)
  - Hierarquia: PME – reporta diretamente ao gestor da empresa ou, caso exista, ao gestor responsável pela área da internacionalização da empresa; Grande Empresa - pode reportar ao gestor de operações de import-export

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)

## ○ Jovens qualificados na sua primeira experiência profissional:

- Assistente de pesquisa de mercado
- Assistente de import-export
- Assistente comercial de importação
- Assistente de compras
- Assistente de serviço de apoio ao cliente
- Assistente de marketing digital
- Assistente internacional de marketing digital
- Assistente de marketing internacional
- Assistente de vendas internacionais
- Assistente de logística e serviço ao cliente
- Assistente de logística
- Assistente no departamento de operações comerciais internacionais
- Assistente de gestão de comércio internacional
- Técnico de gestão de comércio internacional
- Assistente pós-venda
- Assistente aduaneiro / operador aduaneiro / agente alfandegário / representante aduaneiro
- Assistente administrativo de vendas internacionais
- Assistente de pagamentos internacionais
- Organizador de feiras comerciais internacionais
- Assistente em organismos de apoio ao desenvolvimento internacional e nacional de empresas

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)

- Após alguns anos de experiência de trabalho:
  - Coordenador do serviço de apoio ao cliente
  - Gestor de vendas internacionais
  - Gestor de compras internacionais
  - Gestor internacional
  - Gestor de marketing internacional
  - Especialista em gestão de processos de encomenda
  - Gestor operacional de vendas internacionais

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)



## 5 Atividades e tarefas

### Atividade 1: Monitorização de mercados

A1T1 Monitorização permanente dos mercados

A1T2 Recolha de dados e informações no estrangeiro

A1T3 Preparação da tomada de decisão

#### Contexto de trabalho e responsabilidades profissionais

O Técnico/a Especialista em Comércio Internacional define os níveis e fontes de informação que são necessários para o sistema de informação de mercado da empresa e para a tomada de decisão. Ele/ela explora oportunidades nos mercados interno e externo.

Ele/ela recolhe e analisa informações sobre produtos e serviços, fornecedores, prestadores de serviços, concorrência e outros fatores de enquadramento relevantes para a política de internacionalização da empresa, de forma sistemática e regular e recorrendo a diferentes fontes internas e externas à empresa. Ele/ela conhece o conceito de “inteligência empresarial”, softwares e formas de aplicação e exploração dos dados obtidos por esta via.

Ele/ela informa a tomada de decisão da empresa preparando relatórios comerciais e tirando conclusões, dentro de um prazo, através da recolha e análise estatística de informação das fontes disponíveis, incluindo do Sistema de Informação de Marketing da empresa.

Ele/ela identifica e enumera modelos de implantação num determinado mercado-alvo.

São necessários conhecimentos de línguas estrangeiras.

Ele/ela responde a um gestor/decisor, que decide sobre o seu nível de autonomia. A dimensão da empresa é um fator importante para estabelecer o grau de responsabilidade do Técnico/a Especialista em Comércio Internacional.

Informação relevante para o trabalho	Equipamento necessário	Contactos profissionais
<ul style="list-style-type: none"><li>- Contexto profissional</li><li>- Informação e projetos de instituições europeias e internacionais de referência (UE, OMC, Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), etc)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tecnologias de informação e comunicação (TIC)</li><li>- Software e aplicações informáticas para processamento de questionários/inquéritos</li></ul>	<p><u>A nível interno</u> Ele/ela está em contacto com os colaboradores ou os departamentos de marketing, jurídico, financeiro e</p>

# Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (excerto)

- Informação sociocultural e códigos de conduta profissional dos mercados-alvo
- Informação jurídica, económica e comercial
- Informação para a aplicação das políticas de marketing-mix internacional
- Imprensa especializada; acesso à página Web da DG Comércio
- Informação sobre clientes, fornecedores ou prestadores de serviços, relatórios comerciais
- Procedimentos para tratamento de irregularidades, não-conformidades e/ou reclamações
- Objetivos de desenvolvimento sustentável da empresa
- Critérios de RSE (Responsabilidade Social Empresarial) e critérios de conduta ESG (Ambiente, Social e Governação Empresarial) da empresa

- Protocolo de trabalho com base de dados
- Modelos para relatórios
- Bases de dados de clientes, fornecedores e prestadores de serviços
- Internet, intranet, extranet
- *Dashboards* e dados de gestão
- Ferramentas colaborativas; software e hardware para a realização de webinars
- Terminais fixos e móveis
- Ferramentas de colaboração e comunicação de vendas
- Softwares de ERP, CRM, etc

contabilístico, logística, qualidade e produção.

## A nível externo

Ele/ela está em contacto direto com clientes, fornecedores, prestadores de serviços, agências governamentais e autoridades locais, a nível nacional ou internacional.

## Resultados esperados

Respeito pelo plano de trabalho e pelas prioridades.

Informações de mercado relevantes, fiáveis e atualizadas.

Informação pertinente e atualizada acerca de oportunidades de mercado recolhidas junto de mercados internacionais.

Respeito pelo orçamento e prazos estabelecidos.

Bases de dados alimentadas e atualizadas com informações comerciais.

Recomendações precisas para os decisores relativamente a oportunidades e ameaças nos mercados-alvo da empresa.

Recomendações que permitam possíveis melhorias dos procedimentos.



# Repertório de Competências

- Organizado em unidades de competências
- Unidades respondem e derivam das atividades, tarefas e resultados esperados descritos nos perfis profissionais
- Para cada Unidade de Competências:
  - Competências
  - Conhecimentos associados
  - Autonomia e responsabilidade
  - Indicadores de desempenho

## Repertório de Competências

### Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (International Trade Operational Manager)

<i>Resultado do Projeto</i>	IO 3
<i>Autoria</i>	NETINVET
<i>Contribuições</i>	CECOA, Institut de Vic, KS1, Lycée Quinet, CCP, CGI
<i>Data de Publicação</i>	Maio 2022
<i>Status</i>	Finalizado



# Comércio Internacional

## Correspondência entre atividades e unidades de competências

ATIVIDADES	UNIDADES DE COMPETÊNCIAS
Atividade 1: Monitorização de Mercados	Unidade 1: Monitorizar informação de mercado para atividades de comercial internacional
Atividade 2: Exportação	Unidade 2: Prospetar
	Unidade 3: Vender no estrangeiro
	Unidade 4: Assegurar o seguimento das vendas
Atividade 3: Importação	Unidade 5: Importar
Atividade 4: Coordenação de serviços de apoio à importação e exportação	Unidade 6: Coordenar serviços
Atividade 5: Gestão de relações profissionais em contexto multicultural	Unidade 7: Comunicar e gerir relações em contextos multiculturais

# Comércio Internacional

## Competências transversais, autonomia e responsabilidade

- Flexibilidade, reatividade, criatividade, rigor, organização e respeito pela ética profissional
- Sabe trabalhar em equipa, é dinâmico e proativo, apresentando propostas, de forma voluntária
- Ao trabalhar no estrangeiro, respeita os diferentes hábitos profissionais e as especificidades culturais
- Ciente das regras internacionais sobre a proteção das populações e do ambiente
- Consciente da situação geopolítica e das tendências económicas internacionais
- Demonstra um interesse genuíno nos novos processos/métodos de venda, utilizando a digitalização
- Autonomia
- Trabalha sob validação regular do seu/sua responsável hierárquico/a

# Comércio Internacional

## Unidade nº2: Prospetar

Competências	Conhecimentos
<b>U2S1 – PREPARAR A PROSPEÇÃO</b> <b>U2S1.1</b> – Atribuir tarefas ao staff de acordo com os recursos e objetivos <b>U2S1.2</b> – Selecionar subcontratados	<b>U2K1</b> – Função de prospeção <b>U2K2</b> – Planeamento de prospeção e orçamento <b>U2K3</b> – Apoios disponíveis para desenvolver exportação para empresas internas (Ex: Câmaras de Comércio) <b>U2K4</b> – Critérios de segmentação <b>U2K5</b> – Ferramentas para prospeção internacional <b>U2K6</b> – Feiras e eventos internacionais <b>U2K7</b> – Comunicação internacional e técnicas de promoção <b>U2K8</b> – Ferramentas digitais para interação com clientes e personalização da relação com clientes internacionais <b>U2K9</b> – Follow-up e avaliação da prospeção internacional <b>U2K10</b> – Ética e legislação da função de prospeção
<b>U2S2 – IDENTIFICAR POTENCIAIS CLIENTES</b> <b>U2S2.1</b> – Definir os perfis de potenciais clientes <b>U2S2.2</b> – Criar contactos de negócio <b>U2S2.3</b> – Respeitar regras comerciais e ética de negócio	
<b>U2S3 – AVALIAR A PROSPEÇÃO</b> <b>U2S3.1</b> – Reportar resultados da prospeção <b>U2S3.2</b> – Avaliar a prospeção comparativamente com os objetivos comerciais <b>U2S3.3</b> – Sugerir adaptação de procedimentos	
<b>Indicadores de Desempenho</b> O plano de prospeção é apropriado. A escolha de subcontratados vai ao encontro das necessidades. Os potenciais clientes são escolhidos de acordo com objetivos comerciais, respeitando as regras e a ética do negócio. Os contactos comerciais estão atualizados. O relatório de prospeção é estruturado, relevante e útil para o processo de tomada de decisão. A avaliação da campanha de prospeção e as sugestões de melhoramentos são relevantes e úteis no processo de tomada de decisão.	

# ESITL – Módulos de Formação para Mobilidade

Objetivos pedagógicos

Orientações para elaborar um contrato de aprendizagem  
em mobilidade



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project

# Módulos de Formação para Mobilidade - Comércio Internacional

ATIVIDADES	UNIDADES DE COMPETÊNCIAS	MÓDULOS DE FORMAÇÃO PARA MOBILIDADE
Atividade 1: Monitorização de mercados	Unidade 1: Monitorizar informação de mercado para atividades de comercial Internacional	Módulo 1: Pesquisa de informação para o comércio internacional
		Módulo 2: Preparação da decisão
Atividade 2: Exportação	Unidade 2: Prospetar	Módulo 3: Preparação da prospeção
		Módulo 4: Identificação de potenciais clientes
		Módulo 5: Avaliação da prospeção
	Unidade 3: Vender no estrangeiro	Sem relevância para a mobilidade
	Unidade 4: Assegurar o seguimento das vendas	Sem relevância para a mobilidade

# Módulos de Formação para Mobilidade - Comércio Internacional

ATIVIDADES	UNIDADES DE COMPETÊNCIAS	MÓDULOS DE FORMAÇÃO PARA MOBILIDADE
Atividade 3: Importação	Unidade 5: Importar	Sem relevância para a mobilidade
Atividade 4: Coordenação de serviços de apoio à importação e exportação	Unidade 6: Coordenar serviços	Sem relevância para a mobilidade
Atividade 5: Gestão de relações profissionais em contexto multicultural	Unidade 7: Comunicar e gerir relações em contextos multiculturais	Módulo 6: Comunicação em inglês e outra língua estrangeira integrando elementos socioculturais
		Módulo 7: Implementação, gestão e dinamização de uma rede de contactos internacional

# Módulos de Formação para Mobilidade

- ☉ Para cada Módulo:
  - ☉ Contexto de trabalho
  - ☉ Objetivos de aprendizagem
    - Aptidões
    - Conhecimentos associados
- ☉ Aptidões e conhecimentos associados descritos em termos de:
  - Limites / Contéudos
  - Orientações Pedagógicas

## European Skills for International Trade & Logistics

Módulos de formação para mobilidade

**Técnico/a Especialista em Comércio Internacional  
(International Trade Operational Manager)**

Código de Projeto	IO 5
Autor	NETINVET
Apoios	CECOA, Institut de Vic, KS1, Lycée Quinet
Data de entrega	Fevereiro 2023
Situação	Finalizado



**ESITL**  
A Netinvet Project



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# ESITL - Ferramentas de avaliação da formação em contexto de mobilidade

Ferramentas para avaliar os resultados de aprendizagem alcançados



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project

# O que se avalia?

- Foco exclusivamente nas competências
- Avaliação das competências profissionais tal como descritas nos módulos de formação para mobilidade
- Avaliação estritamente moldada a partir dos módulos de formação para mobilidade
- Cada módulo de formação para mobilidade contribui, também, para o desenvolvimento das competências transversais definidas nos repertórios de competências = são, também, avaliadas

# Grelhas de avaliação

Learner	Assessor
<b>Name:</b> <b>Surname:</b> <b>Nationality:</b>	<b>Name</b> <b>Surname:</b> <b>Date of assessment:</b>  <b>Signature:</b>
<b>Part 1: Presentation of the context of the professional activities and competences used</b> (maximum 15 minutes without interruption of the assessors)	
Comments:	
<b>Part 2: Interview on the skills' modules</b> (maximum 30 minutes)	
Questions of the assessors and answers of the learner:	

Learner		Sending organization	
<b>Name:</b> <b>Surname:</b> <b>Nationality:</b> <b>Date of birth:</b>  <b>Signature:</b>	<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip code:</b> <b>City:</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>		
Mobility period (in weeks)			
<b>From</b>	<b>To</b>	<b>Number of weeks:</b>	
<b>From</b>	<b>To</b>	<b>Number of weeks:</b>	
<b>From</b>	<b>To</b>	<b>Number of weeks:</b>	
		<b>TOTAL</b>	

Hosting organization	Trainer
<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip Code:</b> <b>City</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>	<b>Name and surname:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>

Company (for work placement)	Tutor
<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip code:</b> <b>City:</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>	<b>Name and surname:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b> <b>Position:</b>





# Grelhas de Avaliação – competências profissionais

## Module number 1: Finding information for international trading

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
<b>U1S1.1</b> – To design, plan, and budget the information process				
<b>U1S1.2</b> – To select commercial information and regulation constraints about foreign markets.				
<b>U1S1.3</b> – To formulate technical requirements for market studies				

Comments:

### Escala de avaliação:

-  Não dominada
-  Parcialmente dominada
-  Bem dominada
-  Excelentemente dominada

## Toolbox for assessment criteria

Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
Acts without methodology or with an inappropriate methodology	Implements an incomplete methodology	Understands and implements rigorous methodology	Proposes a relevant methodology
Does not use or master tools	Properly mobilizes a few tools	Chooses the right tools	Adapts and/or develops operational tools
Does not analyse	Does incomplete analysis	Does analysis in a relevant way	Does analysis and remediation
Communicates inappropriately	Reports without argumentation	Argues and makes people understand	Gets buy-in
Does not use information	Partially uses information	Does research and mobilize information	Produces relevant and actionable information
Does not meet objectives	Does partially met objectives	Achieves objectives	Does exceed targets
Does not make any proposals or makes inconsistent proposals	Makes some proposals	Justifies and argues its proposals	Is a source of proposals
Does not consider constraints	Does partially consider constraints	Integrates all constraints	Anticipates constraints





## Crítérios de avaliação – descritores

# Grelhas de avaliação - competências transversais

## Transversal competences (common to all modules)

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
He/she understands the professional language and can be understood				
He/she respects the different professional habits and cultural specificities				
He/she demonstrates flexibility and reactivity				
He/she demonstrates creativity				
He/she demonstrates rigor and organisation				
He/she shows courtesy and respect of professional ethics in the relations with internal and external persons				
He/she is aware of international rules about protection of populations and environment, international economic trends, and geopolitical situation				
He/she shows a genuine interest on the new selling processes using digitalization as well as new selling methods				
He/she is autonomous in his/her daily work with a sustainable and green mind				
He/she reports following the professional process				
He/she shows ability to work in a team				
He/she shows proactivity in the development of his/her daily work				

### Escala de avaliação:

-  Não dominada
-  Parcialmente dominada
-  Bem dominada
-  Excelentemente dominada

# Recomendações e Cenários para uma Mobilidade Bem Sucedida



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project

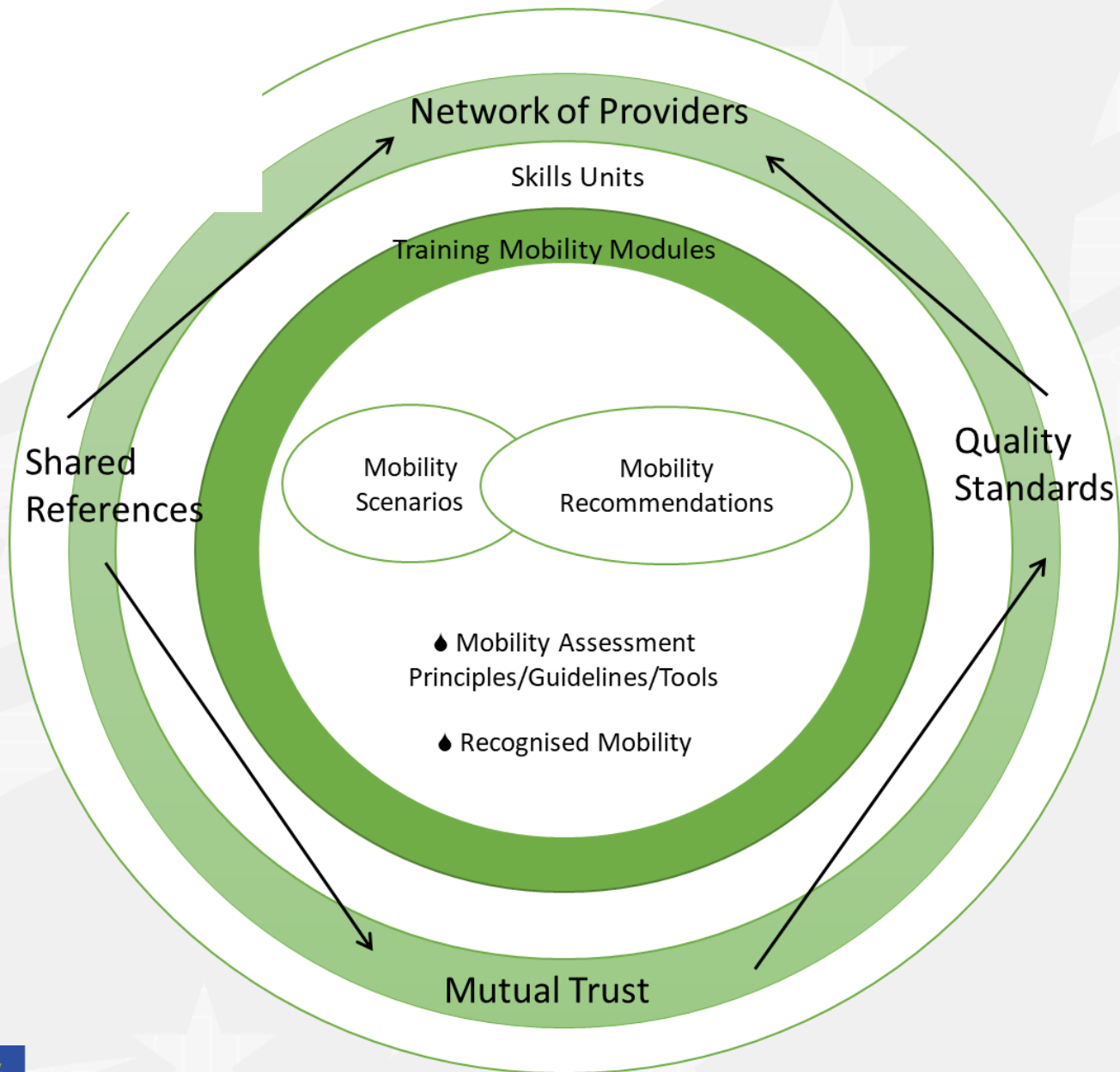
## Recomendações para a mobilidade

- ⦿ Facilitar a preparação, implementação e acompanhamento dos períodos de mobilidade dos aprendentes
- ⦿ Foco na mobilidade "reconhecida"
- ⦿ Princípios orientadores e soluções práticas para a organização de processos de mobilidade

COMÉRCIO INTERNACIONAL  
/ TRANSPORTES & LOGÍSTICA

## Cenários de mobilidade

- ⦿ Para serem utilizados como "cenários de mobilidade de referência" quando se planeia a mobilidade de um aprendente
- ⦿ Abrangendo diferentes situações relativas à organização da formação/mobilidade
- ⦿ Transferibilidade para outros países, setores, qualificações, níveis do QEQ



Scenarios and Recommendations for a  
Successful Mobility

International Trade Operational Manager

Project output	IO 8
Author	CECOA
Contributor(s)	Institut de Vic, KS1, Lycée Quinet, NETINVET
Date of deliverable	May 2023
Status	Final





# Recomendações - Elementos-chave

## Comunicação

- ⊙ Entre a entidade de envio e a entidade de acolhimento
- ⊙ Entre estas e o aprendiz
- ⊙ Com a empresa de estágio
- ⊙ Entre os professores/formadores/tutores
- ⊙ Entre os professores/formadores/tutores e o aprendiz
- ⊙ Entre os aprendizes

## Preparação

- ⊙ Na perspectiva de todas as partes envolvidas: entidades de envio e de acolhimento; aprendizes; professores/formadores/tutores; empresas de estágio
- ⊙ Abrangendo aspetos pedagógicos, logísticos e práticos
- ⊙ Utilização plena dos recursos NETINVET online bem como de outros recursos disponíveis



# Mobilidade - Digital OU Presencial?

- ⦿ Como conciliar o valor acrescentado da mobilidade de aprendentes (normalmente uma atividade presencial ) com a utilização de ferramentas digitais e a digitalização geral dos processos?
- ⦿ Digital e presencial: opostos ou complementares?
- ⦿ O projeto ESITL, claramente, defende a segunda opção!

# Mobilidade - Digital E Presencial!

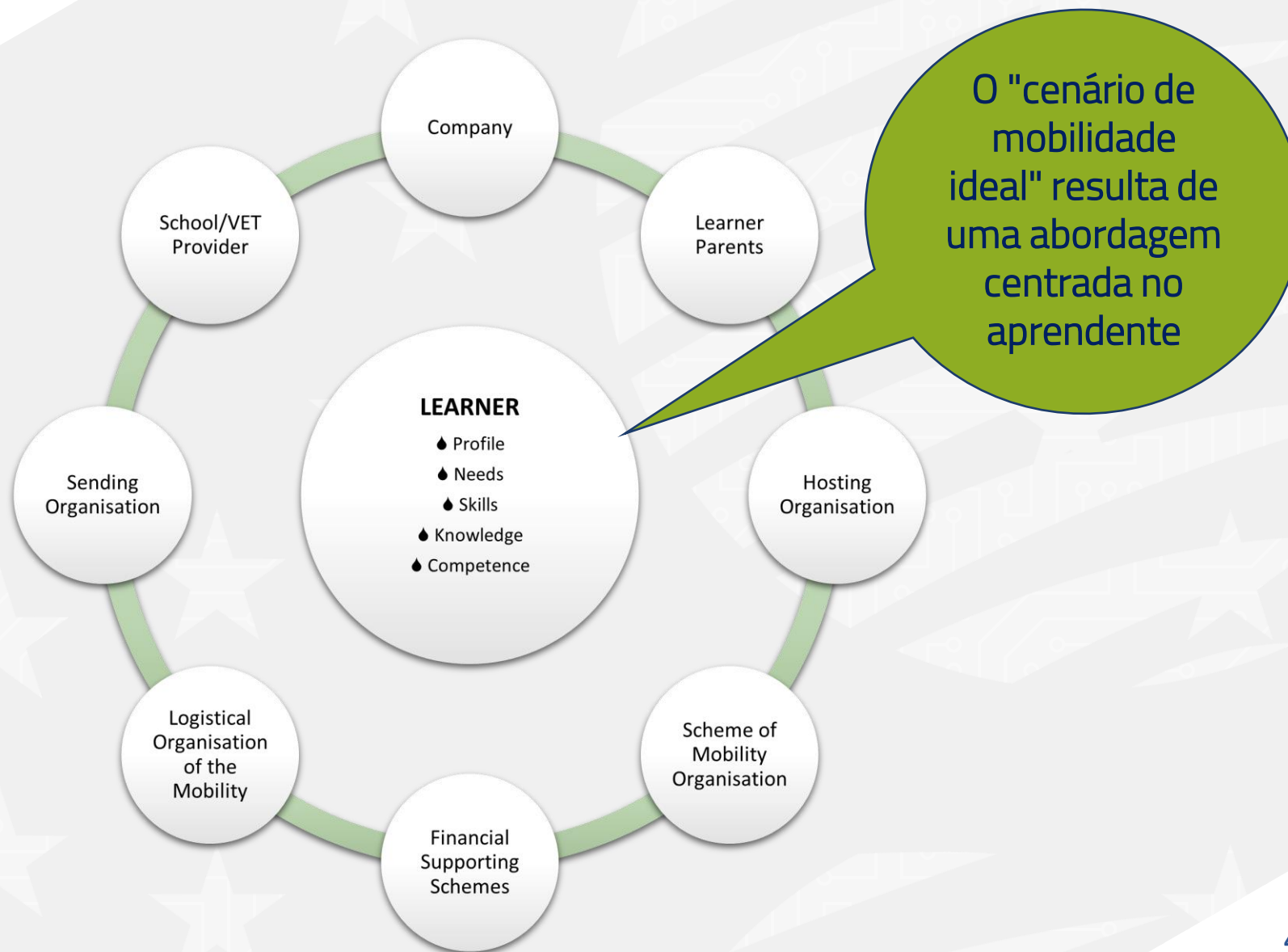
- Quadros/Tabelas que identificam os elementos que **comprovam esta complementaridade e o valor acrescentado** de cada “face da moeda”
- Organizados por fases (antes, durante e depois da mobilidade)
- Segundo 2 perspetivas:
  - Organização da mobilidade ( Quadro Digital A)
  - Ponto de vista pedagógico ( Quadro Digital B)

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY A: FROM THE PERSPECTIVE OF THE MOBILITY ORGANISATION

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY B: FROM A PEDAGOGICAL POINT OF VIEW

	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW UP PHASE (AFTER MOBILITY)
DIGITAL ELEMENTS	•	•	•
F2F ELEMENTS	•	•	•

# Cenários de Mobilidade



# Cenários de Mobilidade

- 2 cenários para cada referencial partilhado:
  - Cenário A: mobilidade de 6 meses
  - Cenário B: mobilidade de 2 meses
- Para cada cenário:
  - Cenário (definição do cenário)
  - Módulos relacionados (conforme descrito nos "Módulos de Formação para Mobilidade")
  - Competências e conhecimentos associados a desenvolver (conforme descrito nos "Módulos de Formação para Mobilidade")
  - Duração
  - Orientações pedagógicas

SKILLS-AND-ASSOCIATED-KNOWLEDGE	PEDAGOGICAL-GUIDELINES		
	PREPARATION-PHASE (BEFORE-MOBILITY)	IMPLEMENTATION-PHASE (DURING-MOBILITY)	FOLLOW-UP-PHASE (AFTER-MOBILITY)
SCENARIO			
TRAINING-MOBILITY-MODULES-COVERED			
DURATION			
SKILLS → ASSOCIATED-KNOWLEDGE → →	PREPARATORY-WORK-FOR-MOBILITY → About-the-company → About-intercultural-skills → → → PREREQUISITES-OF-MOBILITY →	TASKS/ASSIGNMENTS → →	FOR-THE-LEARNING Self-assessment → → Skills'-transfer → → For-the-learning-outcomes-assessment → →

# Cenários de Mobilidade

- Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (Cenário: mobilidade de 2 meses)

CENÁRIO:	Uma empresa familiar pretende internacionalizar a sua atividade e vender os seus produtos no estrangeiro tirando partido dos meios online (uma das possibilidades que os proprietários estão a considerar é abrir uma loja online como forma de internacionalizar a empresa)
MÓDULOS DE FORMAÇÃO PARA MOBILIDADE ABRANGIDOS:	Módulo 3: Preparação da prospeção Módulo 4: Identificação de potenciais clientes Módulo 6: Comunicação em inglês e outra língua estrangeira integrando elementos socioculturais

# Cenários de Mobilidade

- Técnico/a Especialista em Comércio Internacional (Cenário: mobilidade de 2 meses - excerto)

SKILLS AND ASSOCIATED KNOWLEDGE (Sample)	PEDAGOGICAL GUIDELINES (Sample)		
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW-UP PHASE (AFTER MOBILITY)
<p><b>SKILLS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U2S2.1 – To profile potential <u>clients</u></li> <li>U7S1.3/4 – To produce professional oral messages (and written documents) aimed to interact with contacts from other <u>cultures</u></li> </ul> <p><b>ASSOCIATED KNOWLEDGE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U2K1 – Prospection function</li> <li>U2K2 – Prospection plan and budget</li> <li>U2K5 – International prospection tools</li> <li>U7K2 – Oral and written professional communication in EN (or another foreigner language), at level B2 of the common European framework of reference for languages</li> </ul>	<p><b>PREPARATORY WORK FOR MOBILITY:</b></p> <p><u>About the company:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Virtual visit of the company</li> <li>Analyse of the company's offer (through the website, documentation sent by the company)</li> </ul> <p><u>About intercultural skills:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparation about the social, <u>cultural</u> and business practices and specificities of the hosting country</li> </ul> <p><b>PREREQUISITES OF MOBILITY:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U7K6 - Cultural codes and practices (customs/ habits/rituals)</li> <li>U7K7 - Intercultural relations management</li> <li>U7K8 - Business (n)etiquette and protocol</li> <li>U7K10 – Information system management</li> </ul>	<p><b>TASKS/ASSIGNMENTS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparation of a prospection</li> <li>Identification of the kind of resources needed to put in practice the prospection plan (human, technical, legal, financial)</li> <li>Preparing the application of international prospection tools (e.g. script for phone calls; organising a database of prospects; preparing email contents)</li> <li>Applying international prospection tools (e.g. phone calls, emails, etc)</li> <li>Exploring the potential of online prospection tools (social media such as Facebook and Instagram, <u>Linkedin</u>) to obtain relevant prospects (paid campaigns on social media; digital ads on online specialised magazines...)</li> <li>Preparing a database of information on social, cultural and business practices in the countries defined as target in the prospection <u>plan</u></li> <li>Exploring legal and regulation constraints (e.g. personal data protection rules)</li> </ul>	<p><b>FOR THE LEARNING:</b></p> <p><u>Self-assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What kind of progress did the learner made during the mobility period?</li> <li>What about the intercultural skills?</li> </ul> <p><u>Skills' transfer:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Case study (reinforce learning + check if the learner is <u>able to use</u> the skills acquired in other contexts</li> </ul> <p><u>For the learning outcomes assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Using the assessment grids of modules 3, 4 and 6 to assess learner level of achievement of skills and transversal competences listed (available in "Assessment Mobility Tools" - IO7)</li> </ul>



# Mais informação

- Todos os resultados do projeto acessíveis em:
  - [www.cecoa.pt](http://www.cecoa.pt)
  - <https://www.netinvet.eu/en/page/esitl>
  - <https://www.linkedin.com/company/netinvet-network/>
  - EN, PT, FR, ES, DE
- Contactos:
  - [cristina.dimas@cecoa.pt](mailto:cristina.dimas@cecoa.pt)
  - [ana.carmo@ccp.pt](mailto:ana.carmo@ccp.pt)

# Obrigada!!!!



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project