

PLANO INSTRUCIONAL

TURMA: 20201.1.171.1D CURSO: Técnico Subsequente em Guia de Turismo COMPONENTE CURRICULAR: Inglês PROFESSOR(A) FORMADOR(A): Jailma Marinho	PERÍODO: 2020.1 CARGA HORÁRIA: 82% 33 h/a
---	---

Tópico	Unidade	Aula	Tema	Recursos didáticos pedagógicos	Objetivos	Instrumento de avaliação	Período	Atividade individual/ Pontuação	Atividade colaborativa/ Pontuação	Carga horária/h.a
Revisão	1	1	Números; horas; dias da semana; clima; alphabet	<ul style="list-style-type: none"> ● Arquivo ● Powerpoint 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ativar a memória dos alunos em relação ao uso das horas para agendamento de passeios; ● Praticar a pronúncia dos números com o objetivo de negociar valores de passeios; ● Ativar a memória dos alunos em relação aos dias da semana e meses para agendamento de passeios. 	Questionário	14/09 a 19/09	10 pontos	-----	5 h/a 250 minutos
Fazendo perguntas	2	2	Verbo 'to be'	<ul style="list-style-type: none"> ● Powerpoint narrado ● Vídeo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Desenvolver conhecimento sobre formação de perguntas; ● Aplicar o conhecimento de formação de perguntas no contexto de vendas de passeios. 	Questionário	21/09 a 26/09	10 pontos	-----	5 h/a 250 minutos
Atrações turísticas	3	3	Como dizer as atrações turísticas em inglês	<ul style="list-style-type: none"> ● Powerpoint narrado 	<ul style="list-style-type: none"> ● Desenvolver vocabulário sobre sobre atrações turísticas na cidade; ● Praticar a pronúncia das atrações turísticas. 	Envio de arquivo (audio)	28/09 a 03/10	20	-----	5 h/a 250 minutos
Atendendo o cliente	4	4	Como falar sobre o que a cidade oferece	<ul style="list-style-type: none"> ● Powerpoint narrado ● Arquivo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Desenvolver conhecimento sobre como construir um diálogo de venda com um cliente; ● Praticar a construção de um diálogo de venda com um cliente. 	Envio de arquivo	05/10 a 10/10	25	-----	5 h/a 250 minutos

Agendando passeios	5	5	Como oferecer passeios disponíveis	<ul style="list-style-type: none"> • Powerpoint • Webaula 	<p>Desenvolver conhecimento sobre como descobrir as preferências do cliente;</p> <p>Desenvolver conhecimento sobre as estruturas de como oferecer/fazer sugestões;</p> <p>Praticar a construção de um diálogo de venda de pacote com um cliente.</p>	Envio de arquivo	12/10 a 17/10	25	-----	5 h/a 250 minutos
Falando sobre segurança	6	6	Como dar conselhos e passar regras para os turistas	• Powerpoint	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver conhecimento sobre o modal should para dar conselhos; • Desenvolver conhecimento da forma imperativa para passar regras; • Praticar o uso de should e do imperativo. 	Questionário	19/10 a 24/10	10	-----	5 h/a 250 minutos
Revisão	1-6	7	Recebendo um cliente em sua agência	• Powerpoint	• Praticar um diálogo de venda com um turista utilizando os pontos estudados nas unidades de 1 a 6	Envio de arquivo	26/10 a 31/10	100	-----	3 h/a 150 minutos

Pontuação das Atividades Individuais realizadas na Ambiente Virtual de Aprendizagem Moodle	100 pontos
Atividade Final	100 pontos
TOTAL DA PONTUAÇÃO SEMESTRAL	200 pontos
As avaliações são categorizadas e pontuadas da seguinte maneira: - Atividades Individuais (AI): até 100 pontos - Atividade final (AF): até 100 pontos	

O cálculo para a obtenção da Média do Curso é feito da seguinte maneira:

Média= (AI + AF) : 2



Jailma Freire Marinho



Assinatura da Subcomissão Local de Acompanhamento das atividades não presenciais do curso

Cabedelo, 06 de agosto de 2020