

# REGULAMENTO DE FORMAÇÃO A DISTÂNCIA



CURSO:  
COMERCIALIZAÇÃO DE CRÉDITO AOS  
CONSUMIDORES  
(UFCD 9855)

## **1. INTRODUÇÃO**

O presente documento, o Regulamento de Formação a Distância, foi concebido a pensar em si, visando o bom funcionamento da formação.

Entendendo a formação como um processo dinâmico que envolve relações entre os sujeitos, preocupamo-nos em oferecer uma formação de qualidade via a utilização de ferramentas tecnológicas que permitam colmatar e atender às diferenças individuais, diversidades culturais, espaciais e temporais.

Com base nesta perspectiva, propomos uma metodologia de formação que possibilita a autoaprendizagem, com a mediação de recursos didáticos sistematicamente organizados, apresentados em diferentes suportes de informação que, por conveniência didática, são utilizados isoladamente ou de forma combinada.

## **2. CONDIÇÕES DE FUNCIONAMENTO DA FORMAÇÃO A DISTÂNCIA**

### **a. ESTRUTURA TECNOLÓGICA – ORÁCULO ALFAMA**

Resultado da parceria entre a ESAI, Escola Superior de Actividades Imobiliárias e o IBREP, Instituto Brasileiro de Educação Profissional e no que concerne ao desenvolvimento de formação a Distância será utilizada a plataforma Oráculo.

O Sistema ORÁCULO sistema de gestão administrativa e escolar, é uma plataforma completa de Gestão Educacional desenvolvida 100% em ambiente web e que possibilita a gestão completa de cursos presenciais e a distância.

O Oráculo propicia o registo e acompanhamento do percurso formativo do formando. Para a gestão dos recursos de tecnologia educacional e de comunicação (Ambiente Virtual de aprendizagem - AVA, Oráculo, Site e Redes Sociais), a instituição mantém uma equipa de profissionais capacitados para atualização e suporte tecnológico, que reporta à equipa pedagógica no que concerne ao percurso formativo do formando e, aos serviços administrativos as ações operacionais.

A manutenção e hospedagem do Sistema Oráculo contempla a manutenção de programas fonte, das codificações de acessos, backup dos sistemas e do banco de dados, bem como abrange a monitorização funcional das aplicações e controlo da utilização dos sistemas disponibilizados.

É a mais moderna ferramenta de Ensino a Distância disponível, que congrega as funções: administrativa, financeira, académica e educacional, em um único ambiente.

<http://lbrep.alfamaoraculo.com.br>

## b. INSCRIÇÃO

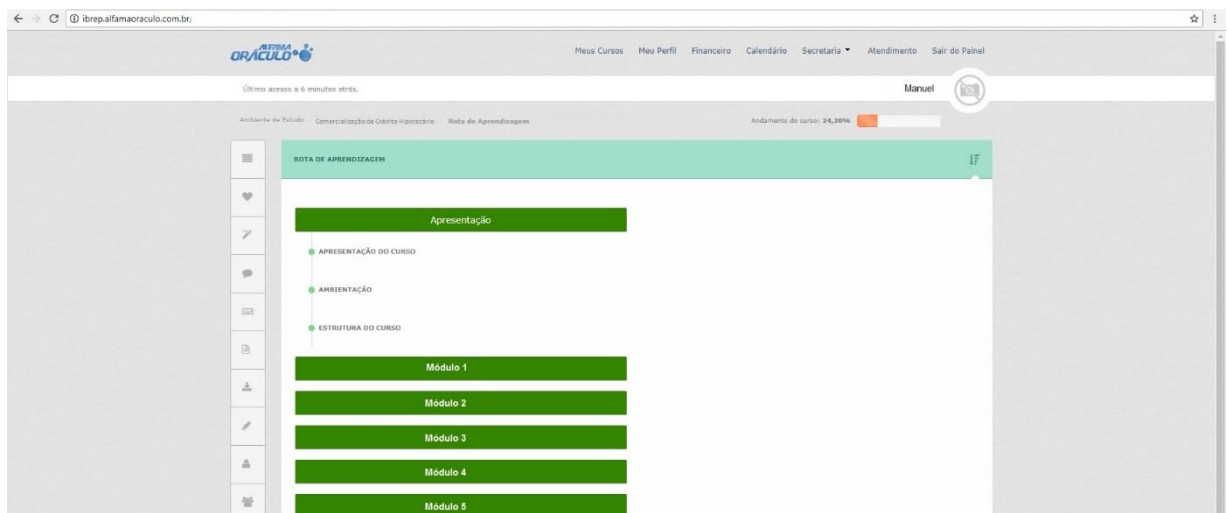
O processo de inscrição nos cursos ocorre a partir do **Oráculo**. O formando efetua a sua inscrição online e após formalização do pagamento e do contrato, recebe um *login* e senha de acesso. Este registo no **Oráculo**, integrado à plataforma AVA - Ambiente Virtual de aprendizagem, sinaliza a confirmação da inscrição e permite o acesso do formando ao curso.

No caso da formação realizada para um grupo de colaboradores de uma empresa cliente, é da responsabilidade da própria empresa a seleção e alocação dos Formandos ao curso a desenvolver. Ainda assim, a ESAI disponibiliza-se para apoiar a empresa cliente neste processo.

É assegurada a confidencialidade de todos os dados recolhidos, aquando do processo de inscrição.

A plataforma de Ambiente Virtual de aprendizagem (AVA) caracteriza-se por ser uma interface amigável e de fácil utilização, permitindo a navegação de forma intuitiva. Ainda assim e após inscrição, o formando tem à disposição o serviço de ambientação (tutorial) que, tal como o próprio nome indica, o prepara para a utilização do ambiente de aprendizagem.

Para facilitar a adaptação do formando ao estudo a distância, fica disponível no ambiente de aprendizagem um módulo adicional de conteúdo no qual são fornecidas orientações sobre a metodologia de estudo e do curso.



### **C. AVA – AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAGEM**

A utilização deste ambiente virtual de aprendizagem proporciona:

- O planeamento e o desenvolvimento de atividades que propiciam a interaprendizagem e a aprendizagem significativa do formando;
- A disponibilidade de materiais de apoio com o uso de múltiplas mídias e linguagens;
- Ter um Tutor que atua como mediador e orientador do aluno;
- O incentivo pela busca de fontes de informações e a reflexão.

É a interatividade com o conteúdo e com seus autores que faz esta plataforma constituir-se como um AVA, através de interfaces síncronas, a exemplo dos chats e assíncronas a exemplo dos fóruns e tira dúvidas.

Trata-se efetivamente de uma aprendizagem apoiada nas novas tecnologias, com destaque para: o conteúdo hipertextual que agrega intertextualidade, conexões com outros sites e/ou documentos; intratextualidade, conexões no mesmo documento; navegabilidade, ambiente simples e de fácil acesso e transparência nas informações; integração de várias linguagens: sons, texto, imagens dinâmicas e estáticas, gráficos, mapas; multimídia integração de vários suportes mediáticos.

### **d. CALENDÁRIO DA FORMAÇÃO**

De forma a permitir aos formandos uma formação profissional adequada ao seu ritmo e disponibilidade, será permitida a inscrição no curso a qualquer data do ano, desde que existam vagas disponíveis.

A duração do curso compreende a carga horária total, ministrada num prazo máximo de 4 semanas. Após receção dos dados de acesso, o aluno possui até 90 dias para dar início ao curso na plataforma.

Após dar início ao curso, o aluno tem o mínimo de 3 dias e o máximo de 30 dias para concluir o curso a 100% na plataforma.

O Ambiente Virtual de aprendizagem (AVA) está disponível 24 horas por dia, durante a duração do curso, para acesso aos conteúdos e atividades assíncronas como fóruns, chats gravados, caixa de mensagens, tira-dúvidas e simulados.

Os momentos de interação síncrona (chats) entre formandos e tutores são agendados semanalmente, sendo que o formando é estimulado, pelo monitor, a participar nas atividades propostas no Ambiente Virtual de Aprendizagem, por meio de anúncios no site e e-mails com informação da agenda com as datas e horários previstos em cronograma.

Serão cumpridos os feriados nacionais e municipais oficialmente decretados pelos órgãos competentes no que concerne aos serviços da estrutura física. No entanto, o acesso aos materiais didáticos como as vídeosaulas (se aplicável), os livros (se aplicável) e ou documentação de apoio, desenvolvidos por especialistas na área do curso, garantem o conhecimento off-line em qualquer altura e lugar.

## **3. METODOLOGIA PEDAGÓGICA**

A metodologia pedagógica utiliza o Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) como plataforma de ensino para realização das atividades pedagógicas, com acompanhamento completo da equipa de tutoria e monitoria.

Através do sistema de gestão da aprendizagem (LMS), o processo formativo desenvolve-se em duas fases: formação síncrona e formação assíncrona.

A formação síncrona usa as funcionalidades online do AVA para permitir a comunicação e a partilha de experiências e conhecimento. A formação assíncrona usa as funcionalidades offline com os mesmos objetivos.

<b>FERRAMENTAS DE APRENDIZAGEM NO AVA</b> (Ambiente Virtual de Aprendizagem)	
<b>FÓRUM</b>	Espaço virtual para estabelecer comunicação assíncrona com os monitores e tutores, a fim de debater assuntos pertinentes ao conteúdo/matéria, promovendo a partilha de conhecimento e a aprendizagem coletiva.
<b>CHAT</b>	Os formandos estabelecem, via Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), contato síncrono direto, <i>online</i> com os monitores e tutores, em horários previamente estabelecidos.
<b>TIRA-DÚVIDAS ou MENSAGENS</b>	Espaço onde o formando coloca as suas dúvidas para o tutor e monitor, recebendo depois as respostas.

#### 4. METODOLOGIA DE FORMAÇÃO

A estruturação do Programa do Curso **COMERCIALIZAÇÃO DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES (UFCD 9855)** está baseada na organização por módulos que se interrelacionam em termos de bases científicas, tecnológicas e instrumentais.

Esta organização curricular flexível possibilita a dinamização dos conteúdos que trarão para o formando novos conhecimentos, assim como complemento aos conhecimentos já adquiridos para a conceção de novas aprendizagens essenciais no contexto pedagógico de interdisciplinaridade.

O conteúdo de cada módulo é planeado por forma a desenvolver no formando competências específicas de forma a garantir a concessão responsável do crédito e a devida assistência aos consumidores.

A metodologia aplicada é assente na utilização de mídias integradas, que incorporam múltiplas possibilidades de representações: televisiva (se aplicável), virtual e escrita.

Desta forma, é priorizado o processo ensino-aprendizagem, por meio do trinómio:

- Videoaula – linguagem televisiva e dialógica (se aplicável);
- AVA (Ambiente Virtual de Aprendizagem) – e-learning interativo;
- Livro (se aplicável) e ou documentação de apoio (digital).

Este processo ensino-aprendizagem é mediado via tutoria (acompanhamento e orientação do formando, sobre questões relacionadas ao conteúdo) e ainda **monitorizado** (acompanhamento do estudo do formando no Ambiente Virtual de Aprendizagem, sobre questões relacionadas com o uso das ferramentas do ambiente, de ordem administrativa ou metodológica).

A metodologia desenvolvida para o Curso **COMERCIALIZAÇÃO DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES (UFCD 9855)**, na modalidade de Educação a Distância, tem por objetivo proporcionar a completa adequação ao ritmo próprio da aprendizagem de cada formando, considerando as suas experiências, os conhecimentos adquiridos previamente e as suas características pessoais.

Os materiais pedagógicos, elaborados especialmente para o Curso, apresentam linguagem acessível e direta, facilitando a compreensão dos assuntos. Nos exercícios propostos e/ou questões de avaliação, dá-se especial ênfase a situações de praticidade com a finalidade de assegurar ao formando um nível adequado de conhecimentos e competências, por forma a garantir a concessão responsável do crédito e a devida assistência aos consumidores.

Visando a orientação para os estudos, o esclarecimento de dúvidas e o aprofundamento das matérias e conhecimentos, o formando é sempre atendido no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), por um tutor da área específica na qual deseja orientações. O espaço virtual conta com ferramentas como chats e fóruns para estabelecer comunicação com os demais colegas e tutores, a fim de resolver situações pertinentes relativas às temáticas abordadas.

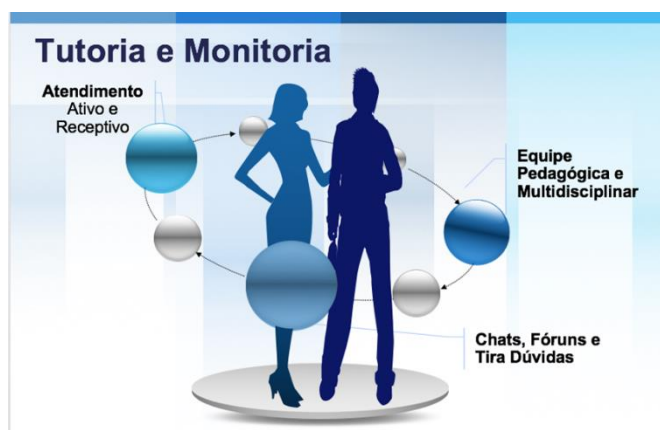
No processo ensino aprendizagem o formando é personagem principal sendo a interatividade tutor-formando assegurada. Assim, todos os envolvidos no processo, bem como todos os materiais didáticos utilizados deverão estar organizados de modo a atender sempre o formando, com preocupação de que seja promovida a autonomia para aprender e controlar o seu próprio desenvolvimento e aprendizagem.

O curso atende ao ritmo do formando e ao seu tempo oferecendo-lhe a possibilidade de interatividade com os profissionais envolvidos em todo o processo educacional.

## a. ACOMPANHAMENTO DO FORMANDO

**TUTORIA** - A tutoria tem a função de mediar o processo ensino-aprendizagem, acompanhando e orientando o formando, sobre questões relacionadas ao conteúdo. Ela interage permanentemente com o formando via Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA).

**MONITORIA** - A monitoria é responsável pelo acompanhamento do estudo no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) do curso. Com objetivo de responder a todas as dúvidas relacionadas ao uso das ferramentas do ambiente, de ordem administrativa ou metodológica, interagindo com o formando diariamente.



## 5. PROGRAMA DO CURSO

CURSO	COMERCIALIZAÇÃO DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES (UFCD 9855)
<b>Objetivo Geral</b>	No final da ação de formação os Formandos deverão: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Possuir um nível adequado de conhecimentos e competências, de forma a garantir a concessão responsável do crédito e a devida assistência aos consumidores.</li> </ul>
<b>Objetivos Específicos</b>	No final da ação de formação os Formandos deverão ser capazes de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir os conceitos básicos de economia e finanças relacionados com o crédito.</li> <li>• Identificar as principais características dos produtos de crédito, em particular dos produtos de crédito aos consumidores.</li> <li>• Identificar as características dos diferentes tipos de contratos de crédito aos consumidores.</li> <li>• Reconhecer os deveres a cumprir no âmbito da comercialização de contratos de crédito aos consumidores.</li> <li>• Identificar os deveres a cumprir na vigência de contratos de crédito aos consumidores.</li> <li>• Caracterizar os mecanismos existentes para prevenir e regularizar situações de incumprimento de contratos de crédito.</li> </ul>
<b>Destinatários</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pessoas singulares e membros de órgão de administração das pessoas coletivas que pretendam prestar serviços de intermediação de crédito ou de consultoria relativamente a contratos de crédito celebrados com consumidores não abrangidos pelo DL n.º 74-A/2017, de 23 de junho;</li> <li>• Pessoas singulares que pretendam exercer a função de responsável técnico pela atividade de intermediário de crédito (que não envolva contratos de crédito à habitação), nos termos do disposto no DL n.º 81-C/2017, de 7 de julho.</li> </ul>
<b>Requisitos de Acesso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumpram com a escolaridade obrigatória legalmente definida.</li> </ul>
<b>Inscrição de Formandos</b>	<p>O processo de inscrição nos cursos ocorre a partir do <b>Oráculo</b>. O formando efetua a sua inscrição online e após formalização do pagamento e do contrato, recebe um <i>login</i> e senha de acesso. Este registo no <b>Oráculo</b>, integrado à plataforma AVA - Ambiente Virtual de aprendizagem, sinaliza a confirmação da inscrição e permite o acesso do formando ao curso.</p> <p>No caso da formação realizada para um grupo de colaboradores de uma empresa cliente, é da responsabilidade da própria empresa a seleção e alocação dos Formandos ao curso a desenvolver. Ainda assim, a ESAI disponibiliza-se para apoiar a empresa cliente neste processo.</p> <p>É assegurada a confidencialidade de todos os dados recolhidos, aquando do processo de inscrição.</p>
<b>Pré-requisitos</b>	Acesso a um computador com som e ligação à internet; Competências digitais básicas.
<b>Critérios e Métodos de Seleção</b>	<p>Os Formandos serão sempre selecionados de acordo com o perfil de enquadramento definido para cada curso. Os critérios de seleção subjacentes a cada curso são estabelecidos pela legislação aplicável e estão em conformidade com homologação do curso pelas entidades competentes (nos casos em que esta situação se aplica).</p> <p>Em caso de situação de empate, constitui critério do processo de seleção a possibilidade de cada candidato ser associado de uma entidade com a qual a ESAI possui um protocolo, e a ordem de inscrição dos participantes. A seleção dos Formandos é comunicada aos mesmos, no mais curto espaço de tempo possível, por e-mail e/ou por telefone.</p>
<b>Modalidade de Formação</b>	Formação Contínua.
<b>Metodologias de Formação/ Indicadores de Acompanhamento</b>	<p>A metodologia desenvolvida para o curso na modalidade de Educação a Distância, tem por objetivo proporcionar a completa adequação ao ritmo próprio da aprendizagem de cada formando, considerando as suas experiências, os conhecimentos adquiridos previamente e as suas características pessoais.</p> <p>A estruturação do curso está baseada na organização por módulos que se interrelacionam em termos de bases científicas, tecnológicas e instrumentais.</p> <p>A metodologia aplicada é assente na utilização de mídias integradas, que incorporam múltiplas possibilidades de representações: televisiva (se aplicável), virtual e escrita.</p> <p>Desta forma, é priorizado o processo ensino-aprendizagem, por meio do trinómio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Videoaula – linguagem televisiva e dialógica (se aplicável);</li> <li>• AVA (Ambiente Virtual de Aprendizagem) – e-learning interativo;</li> </ul>

Livro (se aplicável) e ou documentação de apoio (digital).

Este processo ensino-aprendizagem é mediado via tutoria (acompanhamento e orientação do formando, sobre questões relacionadas ao conteúdo) e ainda monitorizado (acompanhamento do estudo do formando no Ambiente Virtual de Aprendizagem, sobre questões relacionadas com o uso das ferramentas do ambiente, de ordem administrativa ou metodológica).

Visando a orientação para os estudos, o esclarecimento de dúvidas e o aprofundamento das matérias e conhecimentos, o formando é sempre atendido no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), por um tutor da área específica na qual deseja orientações. O espaço virtual conta com ferramentas como chats e fóruns para estabelecer comunicação com os demais colegas e tutores, a fim de resolver situações pertinentes relativas às temáticas abordadas.

A monitoria é responsável pelo acompanhamento do estudo no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) do curso. Com objetivo de responder a todas as dúvidas relacionadas ao uso das ferramentas do ambiente, de ordem administrativa ou metodológica, interagindo com o formando diariamente.

**Métodos e Critérios de Avaliação**

A avaliação, como processo sistemático, contínuo e integral irá verificar-se:

- antes da formação (ex-ante/diagnóstica): perceber o perfil de entrada dos formandos;
- durante a formação (on going/formativa): processo/desenvolvimento da formação;
- depois da formação (ex-post/contínua): aceder ao perfil de saída dos formandos/impacto da formação.

**AVALIAÇÃO EX-ANTE/Diagnóstica** - Esta avaliação tem como objetivo a exploração e/ou identificação de algumas das características dos formandos consideradas importantes para uma perfeita organização da sequência do processo formativo que mais se adapte às características em causa. Importa aqui verificar os níveis de aprendizagem dos formandos, de modo a tomar esses níveis como referência para a planificação. Permite ao formando, por um lado, comprovar os seus próprios conhecimentos e, por outro lado, implicá-lo na participação da aprendizagem e na autoavaliação do seu progresso ao longo da formação. Esta avaliação será concretizada pelo formador, via o Fórum no início de cada módulo, no sentido de complementar o conjunto de informações cedidas pela Coordenação de Formação recolhidas a partir do processo de seleção dos formandos (quando aplicável).

Critérios:

- Formular perguntas/exercícios para conhecer expectativas e interesses acerca dos novos conteúdos.

**AVALIAÇÃO ON GOING/Formativa**

Processo sistemático e contínuo de determinar em que medida os objetivos pedagógicos foram alcançados pelo formando, permitindo a correção do processo de ensino/aprendizagem nos seus vários aspetos. O formador deve, constantemente, verificar a compreensão e o progresso dos formandos, colocando perguntas e observando as suas reações, salientando o que o formando está a fazer de forma correta ou incorreta, dando sugestões para melhorar o trabalho, encorajando a autoavaliação e fornecendo meios para que o formando possa avaliar o seu próprio trabalho e corrigir os seus erros.

Critérios:

- Organização de debates, discussões no Fórum;
- Participação do formando no Tira-Dúvidas;
- Participação do formando no chat;
- Resultados dos exercícios de consolidação e conhecimentos.

**AVALIAÇÃO EX-POST/Sumativa**

Medir os resultados e a aprendizagem realizada (avaliação sumativa). A avaliação final ou sumativa assenta, sobretudo, na comparação dos resultados, atingidos pelos formandos, com os objetivos estabelecidos para a ação de formação. Trata-se de realizar um balanço que permita verificar se o formando domina bem as competências e capacidades que faziam parte do objeto de ensino.

Critérios: Prova de avaliação final.

A **avaliação sumativa** será efetuada pela realização de uma **prova de avaliação final presencial** que permite apurar, de forma global e integrada as competências adquiridas pelos formandos ao longo da formação.

A determinação da nota final do formando para efeitos de certificação resulta da nota da prova de avaliação final, na escala de avaliação balizada entre os níveis 0 e 20, sendo que, **a partir do nível 14, os Formandos são considerados como tendo obtido aproveitamento.**

O critério definido para a obtenção de aproveitamento, correspondente a uma avaliação igual ou superior a 70% afigura-se suficiente para garantir que o formando que conclui a formação adquiriu um nível adequado de conhecimentos e competências e domínio das matérias abrangidas pela formação.

Pontuação	Nota final	%	
-----------	------------	---	--



	<table border="1"> <tbody> <tr><td>140 pontos</td><td>14</td><td>70%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>150 pontos</td><td>15</td><td>75%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>160 pontos</td><td>16</td><td>80%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>170 pontos</td><td>17</td><td>85%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>180 pontos</td><td>18</td><td>90%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>190 pontos</td><td>19</td><td>95%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> <tr><td>200 pontos</td><td>20</td><td>100%</td><td>Com aproveitamento</td></tr> </tbody> </table> <p>No caso de nota negativa há possibilidade de recurso sendo permitida a repetição da prova final, mediante emolumento e em data a designar. O formando poderá recorrer a este mecanismo duas vezes.</p>	140 pontos	14	70%	Com aproveitamento	150 pontos	15	75%	Com aproveitamento	160 pontos	16	80%	Com aproveitamento	170 pontos	17	85%	Com aproveitamento	180 pontos	18	90%	Com aproveitamento	190 pontos	19	95%	Com aproveitamento	200 pontos	20	100%	Com aproveitamento
140 pontos	14	70%	Com aproveitamento																										
150 pontos	15	75%	Com aproveitamento																										
160 pontos	16	80%	Com aproveitamento																										
170 pontos	17	85%	Com aproveitamento																										
180 pontos	18	90%	Com aproveitamento																										
190 pontos	19	95%	Com aproveitamento																										
200 pontos	20	100%	Com aproveitamento																										
<b>Requisitos de Assiduidade</b>	<p>Para ser considerado elegível para a prova de avaliação final do curso, o formando deverá completar <u>todas as atividades propostas em todos os módulos (100%)</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consultar todo o material pedagógico disponibilizado;</li> <li>- Fórum, Chat, Tira-Dúvidas, Biblioteca e resolução dos exercícios incluídos no conteúdo web de fixação de conhecimentos.</li> </ul> <p>O cumprimento destes requisitos permite também efetuar o acompanhamento da evolução da aprendizagem do formando (avaliação formativa).</p>																												
<b>Estrutura do Curso</b>	<p>O Curso de Comercialização de Crédito aos Consumidores divide-se em 5 Módulos, que pelas temáticas abordadas pretendem conferir ao formando um nível adequado de conhecimentos e competências relativo a contratos de crédito celebrados com consumidores não abrangidos pelo DL n.º 74-A/2017, de 23 de junho, de forma a garantir a concessão responsável do crédito e a devida assistência aos consumidores.</p>																												
<b>Conteúdos Programáticos</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Módulos a desenvolver</th> <th>Carga horária</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Noções fundamentais de economia e finanças</b></td> <td>4H</td> </tr> <tr> <td><b>Características dos produtos de crédito em geral e do crédito aos consumidores em especial</b></td> <td>4H</td> </tr> <tr> <td><b>Categorias de contratos de crédito aos consumidores</b></td> <td>4H</td> </tr> <tr> <td><b>Deveres a observar na comercialização de contratos de crédito aos consumidores</b></td> <td>6H</td> </tr> <tr> <td><b>Deveres a observar na vigência de contratos de crédito aos consumidores</b></td> <td>7H</td> </tr> </tbody> </table>	Módulos a desenvolver	Carga horária	<b>Noções fundamentais de economia e finanças</b>	4H	<b>Características dos produtos de crédito em geral e do crédito aos consumidores em especial</b>	4H	<b>Categorias de contratos de crédito aos consumidores</b>	4H	<b>Deveres a observar na comercialização de contratos de crédito aos consumidores</b>	6H	<b>Deveres a observar na vigência de contratos de crédito aos consumidores</b>	7H																
Módulos a desenvolver	Carga horária																												
<b>Noções fundamentais de economia e finanças</b>	4H																												
<b>Características dos produtos de crédito em geral e do crédito aos consumidores em especial</b>	4H																												
<b>Categorias de contratos de crédito aos consumidores</b>	4H																												
<b>Deveres a observar na comercialização de contratos de crédito aos consumidores</b>	6H																												
<b>Deveres a observar na vigência de contratos de crédito aos consumidores</b>	7H																												
<b>Duração</b>	25 Horas de formação   4 semanas																												
<b>ECTS Totais</b>	2,25																												
<b>Recursos Pedagógicos</b>	<p>Computador com som e ligação à internet;</p> <p>AVA (Ambiente Virtual de Aprendizagem): umas das principais ferramentas de ensino na EaD. Interface amigável e de fácil utilização, permitindo a navegação de forma intuitiva, com funcionalidades/módulos que permitem o apoio na utilização da plataforma (tutorial), bem como, orientações sobre a metodologia de estudo e do curso.</p> <p>O AVA – Ambiente Virtual de Aprendizagem, contém o conteúdo e-learning distribuído por módulos, as ferramentas de aprendizagem (fórum, chat, tira-dúvidas ou mensagens) e os diferentes materiais pedagógicos do curso.</p>																												
<b>Suportes de Apoio à Aprendizagem/ Bibliografia</b>	<p>Conteúdo de cada módulo em web contendo diversos recursos de aprendizagem, tais como: textos, infográficos, podcasts, imagens, animações, hiperlinks, exercícios.</p> <p>Outros:</p> <p>Livro (se aplicável) e ou documentação de apoio (digital).</p> <p>Disponibilizado ao formando, constitui um fator motivador ao estudo para a aquisição das competências e habilidades específicas. O conteúdo de cada módulo é apresentado em linguagem direta, informal e autoexplicativa, com fundamento teórico e utilização de exemplos práticos.</p> <p>Biblioteca Virtual: a biblioteca virtual ou participativa é um lugar onde é compartilhado com os formandos artigos, instruções, links ou outros tipos de informações referentes ao conteúdo do Curso. A Biblioteca do AVA é o local onde o formando visualiza todos os arquivos e links indicados pelo tutor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SAMUELSON, P e W. NORDHAUS; (2009) "Economics", McGraw Hill, New York, 19ª ed;</li> <li>• NEVES, J.C. (2017) "Introdução à Economia" Editorial Verbo, Lisboa, 11ª ed;</li> <li>• <a href="http://www.ecb.europa.eu">www.ecb.europa.eu</a> e <a href="http://www.bportugal.pt">www.bportugal.pt</a>;</li> <li>• Matias, Rogério (2012) -Cálculo Financeiro – Teoria e Prática (4ª ed.), Lisboa: Escolar Editora;</li> <li>• Quelhas, Ana Paula, &amp; Correia, Fernando (2009), manual de Matemática Financeira (2ª ed.), Coimbra: Edições Almedina;</li> </ul>																												

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• José António Porfírio, Gualter Couto, Manuel Mouta Lopes, Avaliação de Projetos, Publisher Team (2004);</li> <li>• Banco de Portugal (2016) Livro Branco sobre a Regulação e a Supervisão do Sistema Financeiro, Banco de Portugal, <a href="https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/livro_branco_web.pdf">https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/livro_branco_web.pdf</a></li> <li>• Decreto-lei n.º 133/2009, de 2 de junho (consolidado com as últimas alterações introduzidas pelo decreto-lei n.º 74-A/2017, de 23 de junho)</li> <li>• Decreto-lei n.º 74-A/2017, de 23 de junho</li> <li>• Diretiva n.º 2008/48/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de abril</li> <li>• Banco de Portugal (2018) Instrução n.º 3/2018, Banco de Portugal</li> </ul> <p>🔗 <a href="https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/material/credito-aos-consumidores-direitos-e-deveres">https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/material/credito-aos-consumidores-direitos-e-deveres</a></p> <p>🔗 <a href="https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/5_central_responsabilidades_de_credito.pdf">https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/5_central_responsabilidades_de_credito.pdf</a></p> <p>🔗 <a href="https://clientebancario.bportugal.pt/o-que-e-e-tipos-de-credito">https://clientebancario.bportugal.pt/o-que-e-e-tipos-de-credito</a></p> <p>🔗 <a href="https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/como-contratar">https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/como-contratar</a></p> <p>🔗 <a href="https://www.bportugal.pt/area-cidadao/formulario/227">https://www.bportugal.pt/area-cidadao/formulario/227</a></p> <p>🔗 <a href="https://clientebancario.bportugal.pt/taxas-de-juro-no-credito-aos-consumidores">https://clientebancario.bportugal.pt/taxas-de-juro-no-credito-aos-consumidores</a></p> <p>🔗 <a href="https://clientebancario.bportugal.pt/como-renegociar-ou-reembolsar-antecipadamente">https://clientebancario.bportugal.pt/como-renegociar-ou-reembolsar-antecipadamente</a></p>
<b>Certificação</b>	Considerados para efeitos de obtenção da Certificação, os formandos cuja nota da prova de avaliação final, na escala de avaliação balizada entre os níveis 0 e 20, seja igual ou superior a 14 e tenham cumprido os requisitos de assiduidade.

## a. PROGRAMA DO MÓDULO NOÇÕES FUNDAMENTAIS DE ECONOMIA E FINANÇAS

### Objetivo Geral:

- Definir os conceitos básicos de finanças relacionados com o crédito.

### Objetivos Específicos:

- Categorizar os principais agentes económicos;
- Caracterizar os conceitos de Produto Interno Bruto, crescimento económico e inflação;
- Interpretar o sistema financeiro, nomeadamente, demonstrar conhecimentos sobre política monetária, o papel do Banco de Portugal na supervisão do sistema financeiro, mercado interbancário e a determinação da Euribor;
- Demonstrar conhecimentos básicos de finanças, nomeadamente, juros simples e juros compostos, taxa de juro nominal e taxa de juro efetiva, atualização, capitalização e prestações, valor atual líquido e taxa interna de rentabilidade.

### Conteúdos Programáticos:

#### Sistema económico

- Principais agentes económicos: famílias, Estado, empresas e instituições financeiras
- Produto Interno Bruto e crescimento económico
- Inflação

#### Sistema financeiro

- Banco Central Europeu e a política monetária
- Papel do Banco de Portugal na supervisão do sistema financeiro
- Mercado interbancário e a determinação da Euribor

#### Noções básicas de finanças

- Juros simples e juros compostos
- Taxa de juro nominal e taxa de juro efetiva
- Atualização, capitalização e prestações
- Valor atual líquido e taxa interna de rentabilidade

## **b. PROGRAMA DO MÓDULO CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTOS DE CRÉDITO EM GERAL E DO CRÉDITO AOS CONSUMIDORES EM ESPECIAL**

### **Objetivo Geral:**

- Identificar as principais características dos produtos de crédito em geral e do crédito aos consumidores em especial.

### **Objetivos Específicos:**

- Reconhecer os produtos de crédito destinados a pessoas singulares: crédito hipotecário e crédito aos consumidores;
- Definir os custos do crédito, nomeadamente, taxa de juro, tipos e determinantes da taxa de juro, outros encargos com o crédito: comissões, despesas e seguros, o Montante Total Imputado ao Consumidor (MTIC), a Taxa Anual de Encargos Efetiva Global (TAEG) e os limites máximos à TAEG e usura nos contratos de crédito aos consumidores;
- Perceber o processo de reembolso do crédito, nomeadamente no que concerne ao prazo do contrato, modalidades de reembolso e plano financeiro do empréstimo;
- Reconhecer os tipos de garantias do crédito (garantias reais e pessoais) e seguros relacionados com o crédito aos consumidores;
- Caracterizar o mercado de crédito em Portugal.

### **Conteúdos Programáticos:**

Produtos de crédito destinados a pessoas singulares: crédito hipotecário e crédito aos consumidores

Custos do crédito

- Taxa de juro, tipos e determinantes da taxa de juro
- Outros encargos com o crédito: comissões, despesas e seguros
- Montante Total Imputado ao Consumidor (MTIC)
- Taxa Anual de Encargos Efetiva Global (TAEG)
- Limites máximos à TAEG e usura nos contratos de crédito aos consumidores

Reembolso do crédito

- Prazo do contrato
- Modalidades de reembolso
- Plano financeiro do empréstimo

Garantias do crédito e seguros

- Tipos de garantias (garantias reais e pessoais)
- Seguros relacionados com o crédito aos consumidores

Caracterização do mercado de crédito em Portugal

## **c. PROGRAMA DO MÓDULO CATEGORIAS DE CONTRATOS DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES**

### **Objetivo Geral:**

- Perceber e saber caracterizar as diferentes categorias de contratos de crédito aos consumidores.

### **Objetivos Específicos:**

- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de crédito pessoal;
- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de crédito automóvel;
- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de cartão de crédito;
- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de linha de crédito;
- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de conta corrente bancária;
- Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de facilidades de descoberto e ultrapassagens de crédito.

**Conteúdos Programáticos:**

Crédito pessoal  
Crédito automóvel  
Cartão de crédito  
Linha de crédito  
Conta corrente bancária  
Facilidades de descoberto e ultrapassagens de crédito

**d. PROGRAMA DO MÓDULO DEVERES A OBSERVAR NA COMERCIALIZAÇÃO DE CONTRATOS DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES**

**Objetivo Geral:**

- Reconhecer os deveres a cumprir na comercialização de contratos de crédito aos consumidores.

**Objetivos Específicos:**

- Reconhecer os deveres de conduta;
- Reconhecer o dever de informação (pré-contratual e a informação a especificar no contrato de crédito);
- Reconhecer o dever de assistência ao consumidor;
- Reconhecer o dever de avaliação da solvabilidade, selecionando os elementos e documentos necessários, definindo os mecanismos de recolha e validação da informação necessária, bem como, as responsabilidades de Crédito;
- Discriminar as vendas associadas facultativas aos contratos de crédito aos consumidores.

**Conteúdos Programáticos:**

Deveres de conduta

Deveres de informação:

- Informação pré-contratual
- Informação a especificar no contrato de crédito

Dever de assistência ao consumidor

Dever de avaliação da solvabilidade

- Elementos e documentos necessários
- Mecanismos de recolha e validação da informação necessária
- Central de Responsabilidades de Crédito

Vendas associadas facultativas

**e. PROGRAMA DO MÓDULO DEVERES A OBSERVAR NA VIGÊNCIA DE CONTRATOS DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES**

**Objetivo Geral:**

- Caracterizar os mecanismos existentes para prevenir e regularizar situações de incumprimento de contratos de crédito.

**Objetivos Específicos:**

- Reconhecer a informação a prestar na vigência do contrato de crédito;
- Demonstrar conhecimentos relativos ao direito de livre revogação;
- Demonstrar conhecimentos sobre contratos de crédito coligado;
- Demonstrar conhecimento sobre o processo de reembolso do antecipado;
- Demonstrar conhecimento sobre o processo de renegociação do contrato;
- Reconhecer os deveres no acompanhamento dos clientes em risco de incumprimento (PARI);
- Entender o Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento (PERSI);
- Demonstrar conhecimento sobre o Regime da mora;

- Reconhecer a Rede de Apoio ao Consumidor Endividado (RACE) como recurso para os clientes bancários com dificuldades no cumprimento de contratos de crédito;
- Demonstrar conhecimentos para a resolução dos contratos de crédito, execução judicial e insolvência.

### Conteúdos Programáticos:

Informação a prestar na vigência do contrato de crédito

Direito de livre revogação

Contrato de crédito coligado

Reembolso antecipado

Renegociação do contrato

Deveres no acompanhamento dos clientes em risco de incumprimento (PARI)

Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento (PERSI)

Regime da mora

Rede de Apoio ao Consumidor Endividado (RACE)

Resolução dos contratos de crédito, execução judicial e insolvência

## 6. ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

### Monotorização da aprendizagem

A frequência dos acessos à plataforma para consulta e envio de mensagens e a qualidade da participação nas atividades síncronas (chat) e assíncronas (forum) são dados que permitem monitorizar as atividades de aprendizagem dos formandos no âmbito da avaliação formativa.

Possibilidade de utilização de 2 indicadores em conjunto ou em separado:

- a) Quantitativos, analisados pelo número de participações: abertura das páginas relativas ao conteúdo web; clique e abertura de *hiperlinks*, botões, *podcasts*, imagens dinâmicas, gráficos, *games*, Videoaula (se aplicável); participações no fórum, chat, tira-dúvidas, etc..
- b) Qualitativos, analisados pelo efeito que produzem nos outros formandos: - qualidade das intervenções nas sessões síncronas; - qualidade das contribuições nos fóruns;

A plataforma produz de forma automática, um **Relatório/Dossier** do formando onde são apresentados os seguintes dados considerando o momento em que é criado o relatório e a forma de organização do curso:

- Dados do formando (pessoais, administrativos e financeiros);
- Progresso no Curso: Percentual do aluno vs Percentual do ideal
- Progresso em cada módulo
- N.º de participações nas Ferramentas: Tira-Dúvidas; Fórum, Acesso biblioteca, Acesso chat, Acesso aos exercícios simulados (se aplicável)
- Percentual de participação do formando (em percentagem)
  - Conteúdo %
  - Fórum %
  - Chat %
  - Tira-Dúvidas %
  - Biblioteca %
  - Exercício de fixação de conhecimentos %
  - Simulado % (se aplicável)
  - Total de participação do formando: %

- Estatísticas de acesso

A Avaliação da Aprendizagem permite:

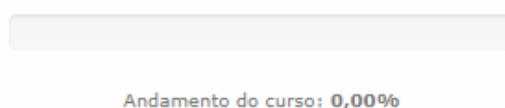
- ao formando controlar o progresso da aprendizagem tendo como referência o cumprimento dos objetivos;
- enfatiza o que é importante e induz o formando a concentrar-se nos aspetos relevantes;
- ao formando aplicar o que aprendeu e, deste modo, aprofundar a aprendizagem;
- monitorizar o sucesso/insucesso de partes do curso e assim criar oportunidades de melhoria;
- certificar a aprendizagem conseguida.

**Processamento da aprendizagem dos conteúdos dos diferentes módulos/Controlo da evolução da aprendizagem pelo formando e retorno dos resultados:**

O formando visualiza no seu perfil o progresso no curso, através de uma barra que vai sendo preenchida gradualmente de acordo com o atingido.

O formando visualiza também da data de início e de fim do curso.

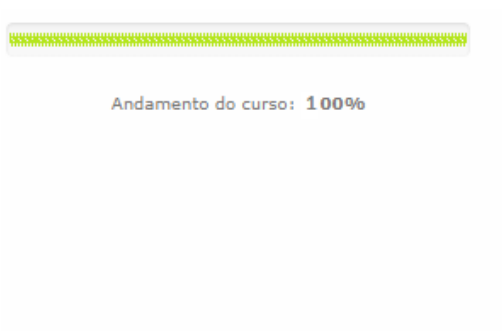
Por forma a cumprir com os requisitos de assiduidade e ser considerado elegível para a prova de avaliação final do curso (presencial), o formando terá que completar todas as atividades propostas em todos os módulos:



Atividade	Cotação
Visualizar e consultar <b>todo o conteúdo web</b> : o sistema afere automaticamente se o aluno visualiza todo o conteúdo web mediante a contabilização de: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Abertura <b>de todas as páginas relativas ao conteúdo web</b>;</li> <li>○ Clique e abertura de <i>hiperlinks</i>, botões, <i>podcasts</i>, imagens dinâmicas, gráficos, <i>games</i>, Videoaula (se aplicável);</li> </ul>	100%
Fórum;	
Chat;	
Tira-Dúvidas;	
Biblioteca;	
Resolver o exercício incluído no conteúdo web de fixação de conhecimentos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Composição do exercício:               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 10 perguntas;</li> <li>▪ escolha múltipla, com uma única resposta correta;</li> <li>▪ Retorno automático – assinala as respostas corretas, em caso de resposta incorreta apresenta ao formando a resposta correta;</li> <li>▪ apresenta a pontuação obtida;</li> <li>▪ duração ilimitada para resposta;</li> <li>▪ Escala de avaliação 0 a 20, sendo que, a partir do nível 14, os Formandos são considerados como tendo obtido aproveitamento.</li> <li>▪ Caso reprove neste exercício o formando poderá refazer o exercício num total de duas tentativas. O sistema não permite a repetição de questões.</li> <li>▪ O sistema grava a melhor nota obtida de todas as tentativas.</li> </ul> </li> </ul>	

A conclusão de todas as atividades propostas em cada módulo e em todos os módulos, permite que o formando seja considerado apto para a realização da prova de avaliação final (na modalidade presencial).

O formando tem conhecimento que se encontra apto para a prova quando a barra de progressão no curso atingir 100%.



## 7. COMPOSIÇÃO DA PROVA DE AVALIAÇÃO FINAL

### Enquadramento legal

Visa a obtenção de certificação profissional por pessoas singulares e membros de órgão de administração das pessoas coletivas que pretendam prestar serviços de intermediação de crédito ou de consultoria relativamente a contratos de crédito celebrados com consumidores não abrangidos pelo DL n.º 74-A/2017, de 23 de junho e por pessoas singulares que pretendam exercer a função de responsável técnico pela atividade de intermediário de crédito (que não envolva contratos de crédito à habitação), nos termos do disposto no DL n.º 81-C/2017, de 7 de julho.

### Objetivos

A prova de avaliação final é individual e assume o carácter de prova de avaliação de conhecimentos, competências e domínio das matérias abrangidas pela formação em Comercialização de Crédito aos Consumidores.

### Condições de concretização

Para a realização da prova de avaliação final, é obrigatória a frequência de 100% do tempo total da formação na modalidade da formação presencial ou, no caso da formação a distância, o cumprimento dos requisitos de assiduidade, nomeadamente a conclusão de todas as atividades propostas em cada módulo).

### Agendamento da Prova

O formando deverá solicitar o agendamento da Prova, **até 15 dias úteis após o término da formação na plataforma e com uma antecedência de 48 horas úteis anteriores à realização da prova**, via o email [esai@esai.pt](mailto:esai@esai.pt). No assunto do email deverá constar a informação: “Agendamento da Prova de Avaliação e Nome do Curso”. Salvo informação contrária, as Provas são realizadas todas as Segundas-Feiras às

18h00 nas instalações da ESAI. O formando deverá aguardar a confirmação por parte da ESAI da realização da Prova.

### Material

Como material de escrita, apenas pode ser usada caneta ou esferográfica de tinta azul ou preta, lápis e borracha.

Na resposta às perguntas, só são consideradas as respostas a tinta.

Não é permitido o uso de corretor.

O formando deverá ser portador de uma máquina de calcular simples, não alfanuméricas, não programáveis, incluindo calculadoras científicas, ser silenciosa, não necessitar de alimentação exterior localizada, não ter cálculo simbólico (CAS), não ter capacidade de comunicação à distância, não ter fitas, rolos de papel ou outro meio de impressão. Não é permitido o uso de calculadoras gráficas.

### Duração:

A prova tem a duração de uma (1) hora, a que acresce a tolerância de trinta (30) minutos.

### Estrutura da prova

A prova de avaliação final é composta pelo enunciado em papel e pela folha de respostas que o formando deverá adquirir previamente na Secretaria.

A prova de avaliação final é composta por vinte (20) perguntas.

As respostas ilegíveis ou que não possam ser claramente identificadas são classificadas com zero pontos.

Todas as perguntas deverão ser respondidas.

A prova é classificada de zero (0) a duzentos (200) pontos.

### Matriz da Prova:

Conteúdo:	Objetivos	N.º de perguntas	Cotação:
Noções fundamentais de economia e finanças	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Categorizar os principais agentes económicos;</li> <li>-Caraterizar os conceitos de Produto Interno Bruto, crescimento económico e inflação;</li> <li>-Interpretar o sistema financeiro, nomeadamente, demonstrar conhecimentos sobre política monetária, o papel do Banco de Portugal na supervisão do sistema financeiro, mercado interbancário e a determinação da Euribor;</li> <li>- Demonstrar conhecimentos básicos de finanças, nomeadamente, juros simples e juros compostos, taxa de juro nominal e taxa de juro efetiva, atualização, capitalização e prestações, valor atual líquido e taxa interna de rentabilidade.</li> </ul>	3	30 pontos (30%)
Características dos produtos de crédito em geral e do crédito aos consumidores em especial	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reconhecer os produtos de crédito destinados a pessoas singulares: crédito hipotecário e crédito aos consumidores;</li> <li>-Definir os custos do crédito, nomeadamente, taxa de juro, tipos e determinantes da taxa de juro, outros encargos com o crédito: comissões, despesas e seguros, o Montante Total Imputado ao Consumidor (MTIC), a</li> </ul>	3	30 pontos (30%)



	<p>Taxa Anual de Encargos Efetiva Global (TAEG) e os limites máximos à TAEG e usura nos contratos de crédito aos consumidores;</p> <p>-Perceber o processo de reembolso do crédito, nomeadamente no que concerne ao prazo do contrato, modalidades de reembolso e plano financeiro do empréstimo;</p> <p>-Reconhecer os tipos de garantias do crédito (garantias reais e pessoais) e seguros relacionados com o crédito aos consumidores;</p> <p>-Caracterizar o mercado de crédito em Portugal.</p>		
<p>Categorias de contratos de crédito aos consumidores</p>	<p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de crédito pessoal;</p> <p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de crédito automóvel;</p> <p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de cartão de crédito;</p> <p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de linha de crédito;</p> <p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de conta corrente bancária;</p> <p>-Definir e ser capaz de caracterizar um contrato de facilidades de descoberto e ultrapassagens de crédito.</p>	3	30 pontos (30%)
<p>Deveres a observar na comercialização de contratos de crédito aos consumidores</p>	<p>-Reconhecer os deveres de conduta;</p> <p>-Reconhecer o dever de informação (pré-contratual e a informação a especificar no contrato de crédito);</p> <p>-Reconhecer o dever de assistência ao consumidor;</p> <p>-Reconhecer o dever de avaliação da solvabilidade, selecionando os elementos e documentos necessários, definindo os mecanismos de recolha e validação da informação necessária, bem como, as responsabilidades de Crédito;</p> <p>-Discriminar as vendas associadas facultativas aos contratos de crédito aos consumidores.</p>	5	50 pontos (50%)
<p>Deveres a observar na vigência de contratos de crédito aos consumidores</p>	<p>-Reconhecer a informação a prestar na vigência do contrato de crédito;</p> <p>-Demonstrar conhecimentos relativos ao direito de livre revogação;</p> <p>-Demonstrar conhecimentos sobre contratos de crédito coligado;</p> <p>-Demonstrar conhecimento sobre o processo de reembolso do antecipado;</p> <p>-Demonstrar conhecimento sobre o processo de renegociação do contrato;</p> <p>-Reconhecer os deveres no acompanhamento dos clientes em risco de incumprimento (PARI);</p> <p>-Entender o Procedimento Extrajudicial de Regularização de Situações de Incumprimento (PERSI);</p> <p>-Demonstrar conhecimento sobre o Regime da mora;</p> <p>-Reconhecer a Rede de Apoio ao Consumidor Endividado (RACE) como recurso para os clientes bancários com dificuldades no cumprimento de contratos de crédito;</p> <p>-Demonstrar conhecimentos para a resolução dos contratos de crédito, execução judicial e insolvência.</p>	6	60 pontos (60%)

### Local de desenvolvimento da Prova:

Instalações da ESAI, Escola Superior de Actividades Imobiliárias citas na Praça Eduardo Mondlane, 7C, Marvila, 1950-104 em Marvila, Lisboa.

A ESAI reserva-se o direito de poder indicar outro local para o desenvolvimento da prova, sendo o mesmo comunicado por correio eletrónico/sms ou telefone, devendo o formando confirmar que recebeu a informação.

### **Orientação/Acompanhamento**

A prova é orientada e acompanhada por, no mínimo, um formador. Se necessário, poderá existir um segundo elemento, também formador a efetuar o acompanhamento.

### **Avaliação e classificação**

Critérios gerais de classificação - A classificação a atribuir a cada resposta é expressa por um número inteiro.

#### Itens de resposta aberta de cálculo

Nos itens de resposta aberta que envolvam a resolução de exercícios numéricos, o formando deve explicitar, na sua resposta, todos os raciocínios e cálculos que tiver de efetuar.

A cotação total do item só é atribuída às respostas que apresentem de forma inequívoca o resultado final.

#### Itens de resposta fechada curta

As respostas corretas são classificadas com a cotação total do item.

As respostas incorretas são classificadas com zero pontos.

### **Determinação da nota final**

A determinação da nota final do formando para efeitos de certificação resulta da nota da prova de avaliação final, na escala de avaliação balizada entre os níveis 0 e 20, sendo que, a partir do nível 14, os Formandos são considerados como tendo obtido aproveitamento.

O critério definido para a obtenção de aproveitamento, correspondente a uma avaliação igual ou superior a 70% afigura-se suficiente para garantir que o formando que conclui a formação adquiriu um nível adequado de conhecimentos e competências e domínio das matérias abrangidas pela formação.

Pontuação	Nota final	%	
140 pontos	14	70%	Com aproveitamento
150 pontos	15	75%	Com aproveitamento
160 pontos	16	80%	Com aproveitamento
170 pontos	17	85%	Com aproveitamento
180 pontos	18	90%	Com aproveitamento
190 pontos	19	95%	Com aproveitamento

200 pontos	20	100%	Com aproveitamento
------------	----	------	--------------------

## Recurso

No caso de nota negativa há possibilidade de recurso sendo permitida a repetição da prova final, mediante emolumento e em data a designar. O formando poderá recorrer a este mecanismo duas vezes.

## Regras a observar na realização da prova:

- O formando deverá apresentar-se na sala com uma antecedência de 10 minutos em relação à hora de início da Prova de Avaliação Final.
- O formando que chegar depois da hora, não lhe será concedido qualquer tempo extra para a realização da prova.
- O formando deve apresentar um documento de identificação original, válido e com fotografia (ex: Cartão de Cidadão, Carta de Condução, Passaporte, ...) e que colocará à sua frente, em cima da mesa. Na ausência de tal documento, os formandos poderão realizar a prova condicionalmente e, posteriormente, apresentar um documento de identificação válido junto da equipa pedagógica.
- O formando deverá desligar o telemóvel e afastar de si todos os seus pertences.
- O formando deve ter sobre a mesa de trabalho apenas o material necessário para a realização da prova (esferográficas de tinta, lápis, borracha e máquina de calcular simples).
- O formando não deve estar na posse de qualquer conjunto de apontamentos, livros ou qualquer outro tipo de material.
- O formando não deve estar na posse de quaisquer materiais ou aparelhos que de alguma forma o possam auxiliar na realização da prova, sob pena de desclassificação.
- O formando não pode levar para a mesa de trabalho nenhum aparelho eletrónico, como telemóvel, gravador de som, leitor MP3, câmara fotográfica ou de vídeo, etc.
- O formando deve desativar qualquer alarme do seu telemóvel ou outro dispositivo eletrónico, desligá-lo e colocá-lo junto dos seus pertences em local a indicar pelo formador/a que acompanha a prova.
- O formando não deve levar para a sala da prova nenhum alimento ou bebida, a menos que seja uma garrafa de água de plástico transparente.
- O formando não pode falar ou perturbar os colegas durante a prova.
- O formando não pode copiar, fornecer ou receber nada de nenhum outro colega, sob pena de desclassificação da prova.
- O formando deve responder às perguntas da prova na respetiva folha de resposta, não sendo, em nenhum caso, consideradas as respostas apresentadas na folha de rascunho.
- Nenhum formando pode abandonar a sala antes da hora prevista para a conclusão da prova e, depois de concluída a provas, deve aguardar em silêncio.
- O formando deve parar de responder à prova no momento em que o formador que a acompanha a prova indicar.
- O formando deve aguardar pela recolha da prova, enunciado e folha de rascunho, após o qual poderá abandonar o seu lugar.
- Não é permitida a utilização de tinta corretora.
- Não é permitido o uso de telemóveis dentro da sala, antes, durante e após a realização da prova.

## Casos omissos

Os casos referentes à realização da prova de avaliação final que se encontrem previstos no presente documento serão definidos pela Direção da Escola e coordenador do curso.

### Certificação:

- O Certificado de Conclusão do curso é disponibilizado, de forma gratuita, por meio digital, através do AVA – Ambiente Virtual de Aprendizagem, para que o formando faça o download e impressão.
- O Certificado emitido a partir da plataforma SIGO tem um custo de 10,00€. Após confirmação da receção do pagamento, o Certificado ficará disponível para levantamento na Secretaria ou envio por correio eletrónico em 48 horas úteis.

## 8. MATERIAIS PEDAGÓGICOS

Os materiais pedagógicos do Curso são elaborados pela equipa de Tutores, orientados pela Coordenação Pedagógica, especialmente para a modalidade de Educação a Distância.

- **Livro (se aplicável) e ou documentação de apoio** (digital).

Disponibilizado ao formando, constitui um fator motivador ao estudo para a aquisição das competências e habilidades específicas.

O conteúdo de cada módulo é apresentado em linguagem direta, informal e autoexplicativa, com fundamento teórico e utilização de exemplos práticos.

- **AVA (Ambiente Virtual de Aprendizagem):** umas das principais ferramentas de ensino na EaD, o AVA apresenta vários recursos pedagógicos: módulo de ambientação, fóruns, chats, biblioteca, tira-dúvidas, conteúdo programático.
- **Biblioteca Virtual:** a biblioteca virtual ou participativa é um lugar onde é compartilhado com os formandos artigos, instruções, links ou outros tipos de informações referentes ao conteúdo do Curso. A Biblioteca do AVA é o local onde o formando visualiza todos os arquivos e links indicados pelo tutor.
- **Vídeoaulas (se aplicável):** aulas gravadas em alta qualidade, contemplando o conteúdo programático dos módulos. Este recurso procura contextualizar o conteúdo à realidade.

## 9. ATENDIMENTO:

Presencial – Secretaria: 2ª a 6ª feira: 09h30 - 21h30

Telefone, fax, correio, correio eletrónico e Ambiente Virtual de Aprendizagem (Chat e Fórum).

Ambiente Virtual de Aprendizagem está disponível 24 horas por dia, durante 365 dias por ano, para acesso aos conteúdos e atividades assíncronas como fóruns, chats gravados, caixa de mensagens, tira-dúvidas e simulados.

## 10. CONTACTOS:

**Escola Superior de Actividades Imobiliárias**

Praça Eduardo Mondlane, 7C - Marvila 1950-104 Lisboa Tel.: 210 993 330 / Fax: 218 367 019

[www.esai.pt](http://www.esai.pt)

## 11. DISPOSIÇÕES FINAIS

O presente Regulamento é específico à formação do Curso **COMERCIALIZAÇÃO DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES (UFCD 9855)** a Distância, para restantes informações por favor consulte o Regulamento de Formação. Os casos omissos no presente regulamento ou supervenientes serão decididos pelo Conselho de Administração da ESAI, respeitando sempre a legislação em vigor.