

PLANO DE CREDITAÇÕES
Cursos Técnicos Superiores Profissionais

Instituto Politécnico de Leiria
 Escola Superior de Tecnologia e Gestão

Origem da creditação			Creditação de destino		
Curso TESP	Unidade Curricular	ECTS	Curso Licenciatura	Unidade Curricular	ECTS
Venda e Negociação Comercial Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Princípios de Gestão	6	Gestão Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Introdução à Gestão	5
	Comunicação e Tecnologias de Informação	4		Modelos e Técnicas de Comunicação	1
	Princípios de Marketing	6		Marketing Estratégico	6
	Análise do Comportamento do Consumidor	5		Opção III - Comportamento do Consumidor	6
	Marketing e Comunicação	6		Opção I - Negociação Comercial	5
	Gestão Comercial	7		Opção II - Estudos de Mercado	6
	Técnicas de Venda	6		Tecnologias de Informação em Gestão	6
	Técnicas de Estatística e Estudos de Mercado	6		Direito Comercial	6
	Técnicas de Bases de Dados	5			
	Ferramentas de Marketing Digital	5			
	Negociação	6			
	Noções de Direito Comercial	4			
	Total =	66			Total =

Origem da creditação			Creditação de destino		
Curso TESP	Unidade Curricular	ECTS	Curso Licenciatura	Unidade Curricular	ECTS
Venda e Negociação Comercial Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Princípios de Gestão	6	Contabilidade e Finanças Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Introdução à Gestão	5
	Comunicação e Tecnologias de Informação	4		Modelos e Técnicas de Comunicação	1
	Gestão Comercial	7		Seminário em Ciências empresariais I	1
	Integração na Profissão	3		Seminário em Ciências empresariais II	1
	Técnicas de Gestão Internacional	4		Gestão estratégica	5
	Princípios de Marketing	6			
Total =	30		Total =	13	

Origem da creditação			Creditação de destino		
Curso TESP	Unidade Curricular	ECTS	Curso Licenciatura	Unidade Curricular	ECTS
Venda e Negociação Comercial	Princípios de Gestão	6	Marketing	Introdução à Gestão	5
Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Comunicação e Tecnologias de Informação	4	Escola Superior de Tecnologia e Gestão	Modelos e Técnicas de Comunicação	1
	Princípios de Marketing	6		Marketing Estratégico	6
	Análise do Comportamento do Consumidor	5		Comportamento do Consumidor	6
	Gestão Comercial	7		Gestão e Negociação Comercial	5
	Negociação	6		Estudos de Mercado	6
	Técnicas de Venda	6		Tecnologias de Informação em Marketing	5
	Técnicas de Estatística e Estudos de Mercado	6		Comunicação em Marketing	6
	Técnicas de Bases de Dados	5			
	Ferramentas de Marketing Digital	5			
	Marketing e Comunicação	6			
	Total =	62		Total =	40