

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 |