

Advanced Master

Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário

A M A G E S I



Advanced Master Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário

- » Modalidade: online
- » Duração: 2 anos
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/escola-em-negocios/diploma-estudos-avancados/advanced-master-alta-gestao-empresas-setor-imobiliario

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 6

03

Por que o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competências

pág. 20

06

Estrutura e conteúdo

pág. 26

07

Metodologia

pág. 44

08

Perfil dos nossos alunos

pág. 52

09

Direção do curso

pág. 56

10

Impacto para a sua carreira

pág. 62

11

Benefícios para a sua empresa

pág. 66

12

Certificado

pág. 70

01

Boas-vindas

A gestão empresarial no setor imobiliário é um campo cada vez mais complexo e competitivo, pois há muitas variáveis que dificultam o gerenciamento eficaz desse tipo de organização. Ao mesmo tempo, é uma área cheia de oportunidades que podem ser exploradas com o uso das ferramentas estratégicas corretas. Em resposta a esse contexto, este programa de estudos atende às necessidades atuais dos profissionais do setor imobiliário, oferecendo uma capacitação completa em gestão empresarial, finanças, marketing e liderança. Além disso, apresenta um formato 100% online, o que permite que os alunos conciliem sua capacitação com sua carreira profissional e adaptem o ritmo de estudo às suas necessidades.



Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário.
TECH Universidade Tecnológica



“

Domine todas as ferramentas da gestão empresarial no setor imobiliário e leve sua carreira para o próximo nível graças a este Advanced Master da TECH”

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial”

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.



A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Aprenda com os melhores

Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Análise

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar soft skills e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Universidade Tecnológica.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04 Objetivos

Os objetivos desse programa de estudos se concentram no desenvolvimento de habilidades em gestão empresarial, finanças, marketing e liderança empresarial específicas do setor imobiliário. Os alunos adquirirão as ferramentas necessárias para entender o comportamento do consumidor e aplicar técnicas inovadoras para atrair e fidelizar clientes. Ao final do programa de estudos, eles estarão preparados para liderar e gerenciar empresas do setor imobiliário de forma eficaz, adaptando-se aos desafios do mercado atual e futuro.



“

Prepare-se para enfrentar os desafios do mercado imobiliário atual e futuro, adquirindo as mais avançadas técnicas de gestão empresarial para o setor imobiliário”

Na TECH, os objetivos dos alunos são os nossos objetivos.
Trabalhamos juntos para alcançá-los.

O **Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário** capacitará o aluno para:

01

Definir as últimas tendências na gestão empresarial, levando em conta o ambiente globalizado que rege os critérios da alta administração

04

Desenvolver estratégias para tomar decisões em um ambiente complexo e instável

02

Desenvolver as principais habilidades de liderança que devem definir aos profissionais que trabalham

03

Seguir os critérios de sustentabilidade estabelecidos pelos padrões internacionais ao desenvolver um plano de negócios

05

Criar estratégias corporativas que definam os passos a serem seguidos pela empresa para se tornar mais competitiva e atingir seus próprios objetivos



06

Desenvolver as competências essenciais para administrar estrategicamente a atividade empresarial

08

Ser capaz de administrar o plano econômico e financeiro da empresa

09

Compreender as operações logísticas que são necessárias no ambiente empresarial a fim de desenvolver uma gestão adequada

07

Adquirir as habilidades de comunicação necessárias para um líder empresarial a fim de conseguir que sua mensagem seja ouvida e compreendida pelos membros da sua comunidade

10

Ser capaz de aplicar as tecnologias de informação e comunicação às diferentes áreas da empresa



11

Realizar estratégias de marketing que permitam divulgar o nosso produto para nossos clientes em potencial e gerar uma imagem adequada da nossa empresa

14

Conhecer o funcionamento do registro de imóveis e o procedimento de registro em sua totalidade

12

Ser capaz de desenvolver todas as fases de uma ideia de negócio: projeto, plano de viabilidade, execução, acompanhamento

13

Criar estratégias inovadoras adequadas aos nossos projetos

15

Compreender os direitos e as obrigações de compradores e vendedores



16

Identificar os diferentes tipos de contratos de venda e suas obrigações e implicações

18

Estabelecer os diferentes tipos de avaliação para poder escolher o mais conveniente em um dado momento

19

Conhecer as diferentes metodologias de avaliação e o uso de cada uma delas

17

Aprofundar as regras que regem os diferentes tipos de contrato de aluguel

20

Obter o conhecimento necessário para realizar uma avaliação inicial do projeto e verificar sua viabilidade em nível econômico, técnico e regulatório



05

Competências

Os alunos deste programa de estudos dominarão as ferramentas e técnicas mais inovadoras para entender o comportamento do consumidor e atrair clientes no setor imobiliário em constante evolução. Além disso, eles se concentrarão nas últimas tendências em proptech e tecnologia digital para ficar por dentro das novas oportunidades e transformações do mercado. Os alunos terão a oportunidade de aplicar suas habilidades em projetos práticos e em colaboração com profissionais do setor, o que lhes permitirá obter uma valiosa experiência no mundo real. Após a conclusão do programa de estudos, os alunos estarão equipados com as habilidades necessárias para levar suas empresas ao sucesso no mercado imobiliário global.



“

Domine as mais avançadas técnicas e estratégias de gestão no setor imobiliário, aprofundando-se em aspectos como a Proptech”

01

Solucionar conflitos empresariais e problemas entre os trabalhadores

02

Realizar uma correta gestão de equipe para melhorar a produtividade e, portanto, os lucros da empresa

03

Realizar o controle econômico e financeiro da empresa

04

Controlar os processos logísticos, as compras e o abastecimento da empresa

05

Aprofundar nos novos modelos de negócio dos sistemas de informação



06

Aplicar as estratégias mais apropriadas para apostar no comércio eletrônico dos produtos da empresa

08

Apostar pela inovação em todos os processos e áreas da empresa



07

Elaborar e liderar planos de marketing

09

Liderar os diferentes projetos da empresa

10

Apostar pelo desenvolvimento sustentável da empresa, evitando impactos ambientais

11

Identificar impostos e obrigações fiscais

14

Administrar o procedimento de elaboração dos diferentes tipos de contrato de sinal

12

Estabelecer os impostos implícitos em qualquer tipo de transação imobiliária



13

Elaborar de formalidades prévias à compra e venda de imóveis

15

Diferenciar e definir os tipos de valores utilizados

16

Elaborar um relatório de avaliação completo

18

Elaborar com precisão as medidas necessárias para a correta elaboração de uma cotação

19

Distinguir entre os diferentes tipos de empresas envolvidas no gerenciamento de ativos, conhecendo suas vantagens e desvantagens

17

Discernir entre as técnicas de construção mais adequadas, com base nas vantagens e desvantagens técnicas e econômicas

20

Realizar estudos sobre o produto de origem e o comprador final



06

Estrutura e conteúdo

O programa de estudos do Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário oferece uma ampla variedade de tópicos essenciais para liderar com sucesso empresas imobiliárias no mercado atual. Os alunos estudarão as melhores práticas de gestão empresarial específicas do setor imobiliário, como tomada de decisões financeiras, análise de mercado e gestão de projetos. Também se concentrarão nas últimas tendências em proptech e tecnologia digital, o que lhes permitirá identificar oportunidades de negócios e se adaptar às mudanças no mercado. Os alunos também terão a oportunidade de desenvolver habilidades em liderança, estratégia e pensamento crítico para conduzir suas equipes ao sucesso.



“

Adquira as habilidades gerenciais necessárias para se destacar em um mercado cada vez mais competitivo e complexo com um programa de estudos acadêmico 100% online”

Plano de estudos

O Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário da TECH Universidade Tecnológica é um curso intensivo que prepara o aluno para lidar com desafios e decisões empresariais internacionais. Seu conteúdo foi elaborado para incentivar o desenvolvimento de habilidades gerenciais que permitam uma tomada de decisão mais rigorosa em ambientes incertos.

No decorrer de 3.000 horas de estudo, o aluno analisará uma infinidade de casos práticos mediante um trabalho individual, a fim de atingir uma aprendizagem abrangente que será de grande utilidade em sua prática diária. É, portanto, uma verdadeira imersão em situações reais de negócios.

Este programa de estudos trata em profundidade das principais áreas da empresa imobiliária e é projetado para que os gerentes entendam a gestão empresarial a partir de uma perspectiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano voltado para os alunos, focado em seu crescimento profissional e que prepara para alcançar a excelência na área de Direção de Imobiliárias. Sem dúvida, um programa que compreende suas necessidades e da sua empresa, utilizando um conteúdo inovador baseado nas últimas tendências e respaldado pela melhor metodologia educacional, além de uma equipe de professores extraordinária, proporcionando a você a habilidade de resolver situações críticas de uma maneira criativa e eficiente.

Este programa tem duração de 24 meses e está dividido em 18 módulos:

Módulo 1	Liderança. Ética e RSE
Módulo 2	Gestão comercial, marketing e comunicação corporativa
Módulo 3	Direção estratégica e <i>management</i> diretivo
Módulo 4	Gestão de pessoas e talentos
Módulo 5	Gestão do Fator Humano
Módulo 6	Gestão econômico-financeira
Módulo 7	Investimentos imobiliários: Análise financeira e gerenciamento de patrimônio
Módulo 8	Gestão operacional e logística
Módulo 9	Inovação e gestão de projetos

Módulo 10	Gestão de operações imobiliárias: aluguel
Módulo 11	Gestão de operações imobiliária: A compra e venda
Módulo 12	Gestão de Sistemas de Informação
Módulo 13	Tecnologia aplicada ao <i>Real Estate</i>
Módulo 14	Direito imobiliário internacional e tributação em transações imobiliárias
Módulo 15	Avaliações e valorizações de imóveis
Módulo 16	Desenvolvimento imobiliário: Construção e reforma
Módulo 17	Importância do produto final: Design de interiores e <i>Home Staging</i>
Módulo 18	Direito Urbanístico

Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a você a possibilidade de desenvolver este Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário totalmente online. Durante os 24 meses de capacitação, o aluno terá acesso a todo o conteúdo do curso a qualquer momento, o que lhe permitirá autogerenciar seu tempo de estudo.

Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.

Módulo 1. Liderança, Ética e RSE

1.1. Globalização e Governança

- 1.1.1. Globalização e tendências: Internacionalização de mercados
- 1.1.2. Contexto econômico e Governança Corporativa
- 1.1.3. Accountability ou Prestação de Contas

1.2. Liderança

- 1.2.1. Contexto intercultural
- 1.2.2. Liderança e Gestão de Empresas
- 1.2.3. Funções e responsabilidades de gestão

1.3. Ética empresarial

- 1.3.1. Ética e integridade
- 1.3.2. Conduta ética nas empresas
- 1.3.3. Deontologia, códigos éticos e de conduta
- 1.3.4. Prevenção de fraude e corrupção

1.4. Sustentabilidade

- 1.4.1. Empresa e Desenvolvimento Sustentável
- 1.4.2. Impacto social, ambiental e econômico
- 1.4.3. Agenda 2030 e ODS

1.5. Responsabilidade Social da Empresa

- 1.5.1. Responsabilidade Social das empresas
- 1.5.2. Funções e responsabilidades
- 1.5.3. Implementação da Responsabilidade Social Corporativa

Módulo 2. Gestão comercial, marketing e comunicação corporativa

2.1. Gestão Comercial

- 2.1.1. Gestão de vendas
- 2.1.2. Estratégia comercial
- 2.1.3. Técnicas de venda e negociação
- 2.1.4. Gestão da equipes de vendas

2.2. Marketing

- 2.2.1. Marketing e impacto nos negócios
- 2.2.2. Variáveis básicas do Marketing
- 2.2.3. Plano de marketing

2.3. Gestão estratégica de Marketing

- 2.3.1. Fontes de Inovação
- 2.3.2. Tendências atuais de Marketing
- 2.3.3. Ferramentas de Marketing
- 2.3.4. Estratégias de Marketing e comunicação com os clientes

2.4. Estratégia de Marketing Digital

- 2.4.1. Abordagem de Marketing Digital
- 2.4.2. Ferramentas de Marketing Digital
- 2.4.3. Inbound Marketing e evolução do Marketing Digital

2.5. Estratégia de vendas e de comunicação

- 2.5.1. Posicionamento e promoção
- 2.5.2. Relações Públicas
- 2.5.3. Estratégia de vendas e de comunicação

2.6. Comunicação Corporativa

- 2.6.1. Comunicação interna e externa
- 2.6.2. Departamento de Comunicação
- 2.6.3. Diretoria de Comunicação (DIRCOM): competências e responsabilidades

2.7. Estratégia de Comunicação Corporativa

- 2.7.1. Estratégia Corporativa de Comunicação
- 2.7.2. Plano de Comunicação
- 2.7.3. Redação de Comunicados à Imprensa/ Clipping/Publicidade

Módulo 3. Direção Estratégica e Gestão Executiva**3.1. Análise e projeto organizacional**

- 3.1.1. Cultura organizacional
- 3.1.2. Análise organizacional
- 3.1.3. Projeto da estrutura organizacional

3.2. Estratégia Corporativa

- 3.2.1. Estratégia corporativa
- 3.2.2. Tipos de estratégias corporativas
- 3.2.3. Determinação da estratégia corporativa
- 3.2.4. Estratégia corporativa e imagem da reputação

3.3. Planejamento e Formulação Estratégica

- 3.3.1. Pensamento estratégico
- 3.3.2. Formulação e Planejamento Estratégico
- 3.3.3. Sustentabilidade e Estratégia Corporativa

3.4. Modelos e Padrões Estratégicos

- 3.4.1. Riqueza, valor e retorno dos investimentos
- 3.4.2. Estratégia Corporativa: Metodologias
- 3.4.3. Crescimento e consolidação da estratégia corporativa

3.5. Gestão estratégica

- 3.5.1. Missão, visão e valores estratégicos
- 3.5.2. Balanced Scorecard / Quadro de controle
- 3.5.3. Análise, monitoramento e avaliação da estratégia corporativa
- 3.5.4. Gestão estratégica e reporting

3.6. Implementação e execução estratégica

- 3.6.1. Implementação estratégica: Objetivos, ações e impactos
- 3.6.2. Supervisão e alinhamento estratégico
- 3.6.3. Abordagem de melhoria contínua

3.7. Gestão Executiva

- 3.7.1. Integração de estratégias funcionais em estratégias gerais de negócios
- 3.7.2. Gestão executiva e desenvolvimento de processos
- 3.7.3. Knowledge Management

3.8. Análise e resolução de casos/ problemas

- 3.8.1. Metodologia de Resolução de Problemas
- 3.8.2. método do estudo de caso
- 3.8.3. Posicionamento e tomada de decisões

Módulo 4. Gestão de pessoas e talentos**4.1. Comportamento organizacional**

- 4.1.1. Teoria das organizações
- 4.1.2. Fatores chave para a mudança organizacional
- 4.1.3. Estratégias corporativas, tipos e gestão do conhecimento

4.2. Gestão estratégica de pessoas

- 4.2.1. Planejamento dos postos de trabalho, recrutamento e seleção
- 4.2.2. Plano Estratégico de Recursos Humanos: desenho e implementação
- 4.2.3. Análise dos postos de trabalho, planejamento e seleção de pessoas
- 4.2.4. Formação e desenvolvimento profissional

4.3. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 4.3.1. Habilidades gerenciais: Competências e habilidades do século XXI
- 4.3.2. Habilidades não gerenciais
- 4.3.3. Mapa de competências e habilidades
- 4.3.4. Liderança e gestão de pessoas

4.4. Gestão de mudanças

- 4.4.1. Análise de desempenho
- 4.4.2. Planejamento estratégico
- 4.4.3. Gestão de mudanças: principais fatores, planejamento e gestão de processos
- 4.4.4. Abordagem de melhoria contínua

4.5. Negociação e gestão de conflitos

- 4.5.1. Objetivos da negociação: elementos diferenciadores
- 4.5.2. Técnicas efetivas de negociação
- 4.5.3. Conflitos: tipos e fatores
- 4.5.4. Gestão eficiente de conflitos: negociação e comunicação

4.6. Comunicação gerencial

- 4.6.1. Análise de desempenho
- 4.6.2. Liderar a mudança. Resistência à mudança
- 4.6.3. Gestão de processos de mudança
- 4.6.4. Gestão de equipes multiculturais

4.7. Gestão de equipes e desempenho de pessoas

- 4.7.1. Ambiente multicultural e multidisciplinar
- 4.7.2. Gestão de equipe e desempenho de pessoas
- 4.7.3. Coaching e desempenho de pessoas
- 4.7.4. Reuniões gerenciais: Planejamento e gestão de tempo

4.8. Gestão do conhecimento e do talento

- 4.8.1. Identificação do conhecimento e do talento nas organizações
- 4.8.2. Modelos corporativos de gestão do conhecimento e do talento
- 4.8.3. Criatividade e inovação

Módulo 5. Gestão do Fator Humano

5.1. Importância da equipe

- 5.1.1. Aspectos gerais
- 5.1.2. Fundamentos e Estratégias dos recursos humanos
- 5.1.3. Ética profissional
- 5.1.4. Tomada de decisão: financeiras e baseada em dados

5.2. Áreas de Recursos Humanos

- 5.2.1. Gerenciamento do ciclo de trabalho do funcionário
- 5.2.2. Gestão de pessoas e talentos
- 5.2.3. Sistemas de remuneração no local de trabalho
- 5.2.4. Branding do empregador

5.3. Atração e capacitação de talentos

- 5.3.1. Direção empresarial centrada nas pessoas
- 5.3.2. Estratégias para a Excelência
- 5.3.3. Desenho de postos de trabalho
- 5.3.4. Recrutamento, seleção e atração de talentos
- 5.3.5. Formação e plano de carreira profissional

5.4. Digitalização de equipes de trabalho

- 5.4.1. Novas tendências na gestão de pessoas
- 5.4.2. Gestão de equipes virtuais
- 5.4.3. Digitalização do trabalho e teletrabalho
- 5.4.4. Diversidade cultural
- 5.4.5. Desafios dos funcionários nos contextos de trabalho atuais

5.5. Coaching

- 5.5.1. História e origem
- 5.5.2. Escuta dinâmica
- 5.5.3. As perguntas potentes
- 5.5.4. Rapport
- 5.5.5. Objetivos SMART

5.6. O processo do Coaching

- 5.6.1. Ferramentas de coaching
- 5.6.2. A roda
- 5.6.3. Intuição
- 5.6.4. Target para objetivos

5.7. Inteligência Emocional

- 5.7.1. Conceito e importância no local de trabalho
- 5.7.2. As 6 emoções fundamentais
- 5.7.3. Método M.I.D.E
- 5.7.4. Método C.O.R.T.A

5.8. Coaching executivo: Liderança

- 5.8.1. Stake Holders e fases do processo
- 5.8.2. Liderança e carisma
- 5.8.3. Ferramentas de liderança
- 5.8.4. Estilos de liderança

5.9. Motivação e uso eficaz do tempo

- 5.9.1. Definição e conceito de motivação
- 5.9.2. Técnicas de motivação de equipes
- 5.9.3. Avaliação do uso do tempo e suas causas
- 5.9.4. Fatores influenciadores

5.10. Análise de dados na gestão de pessoal

- 5.10.1. Big Data aplicado a Recursos Humanos
- 5.10.2. Análise, indicadores e métricas em Recursos Humanos
- 5.10.3. Metodologia de análise: qualitativa e quantitativa
- 5.10.4. Interpretação dos resultados

Módulo 6. Gestão econômico-financeira**6.1. Ambiente Econômico**

- 6.1.1. Teoria das organizações
- 6.1.2. Fatores chave para a mudança organizacional
- 6.1.3. Estratégias corporativas, tipos e gestão do conhecimento

6.2. Contabilidade Gerencial

- 6.2.1. Normas internacionais de Contabilidade
- 6.2.2. Introdução ao ciclo contábil
- 6.2.3. Demonstrações contábeis das empresas
- 6.2.4. Análise das Demonstrações Contábeis: tomada de decisões

6.3. Orçamento e Controle de Gestão

- 6.3.1. Planejamento Orçamentário
- 6.3.2. Controle de gestão: planejamento e objetivos
- 6.3.3. Supervisão e reporting

6.4. Responsabilidade fiscal das empresas

- 6.4.1. Responsabilidade fiscal corporativa
- 6.4.2. Procedimento tributário: Análise de um caso-país

6.5. Sistemas de controles das empresas

- 6.5.1. Tipos de Controle
- 6.5.2. Conformidade regulatória/Compliance
- 6.5.3. Auditoria Interna
- 6.5.4. Auditoria Externa

6.6. Gestão Financeira

- 6.6.1. Introdução à Gestão Financeira
- 6.6.2. Gestão Financeira e estratégia corporativa
- 6.6.3. Diretor financeiro ou Diretor financeiro (CFO): competências gerenciais

6.7. Planejamento Financeiro

- 6.7.1. Modelos de negócio e necessidade de financiamento
- 6.7.2. Ferramentas de análise financeira
- 6.7.3. Planejamento Financeiro a curto prazo
- 6.7.4. Planejamento Financeiro a longo prazo

6.8. Estratégia Financeira Corporativa

- 6.8.1. Investimentos Financeiros Corporativos
- 6.8.2. Crescimento estratégico: tipos

6.9. Contexto Macroeconômico

- 6.9.1. Análise Macroeconômica
- 6.9.2. Indicadores econômicos
- 6.9.3. Ciclo econômico

6.10. Financiamento Estratégico

- 6.10.1. Negócios Bancários: Contexto atual
- 6.10.2. Análise e gestão de risco

6.11. Mercados financeiros e de capitais

- 6.11.1. Mercado de Renda Fixa
- 6.11.2. Mercado de renda variável
- 6.11.3. Avaliação de empresas

6.12. Análise e resolução de casos/ problemas

- 6.12.1. Metodologia de Resolução de Problemas
- 6.12.2. método do estudo de caso

Módulo 7. Investimentos imobiliários: Análise financeira e gestão de patrimônio

7.1. Análise financeira

- 7.1.1. Rentabilidade econômica
- 7.1.2. Rentabilidade financeira
- 7.1.3. Alavancagem financeira
- 7.1.4. Índices de Liquidez e solvência
- 7.1.5. Análise do endividamento da empresa/particular

7.2. Riscos e análise de risco financeiro

- 7.2.1. Conceito de risco e considerações preliminares
- 7.2.2. Tipos de riscos
- 7.2.3. Condições de equilíbrio financeiro
- 7.2.4. Capital de giro ou fundo rotativo

7.3. Desenvolvimento de terrenos

- 7.3.1. Tipos de empresas de desenvolvimento de terrenos
- 7.3.2. A empresa promotora
- 7.3.3. Autopromoção
- 7.3.4. A cooperativa

7.4. Empresa de administração de imóveis

- 7.4.1. Conceito
- 7.4.2. Tipos de empresas
- 7.4.3. Requisitos
- 7.4.4. Tributação
- 7.4.5. Vantagens e desvantagens

7.5. Socimis

- 7.5.1. Conceito
- 7.5.2. Funcionamento
- 7.5.3. Tributação
- 7.5.4. Vantagens e desvantagens

7.6. Sicavs

- 7.6.1. Conceito
- 7.6.2. Funcionamento
- 7.6.3. Tributação
- 7.6.4. Vantagens e desvantagens

7.7. Fundos de investimento

- 7.7.1. Conceito
- 7.7.2. Funcionamento
- 7.7.3. Tributação
- 7.7.4. Vantagens e desvantagens

7.8. Ativos de investimento imobiliário

- 7.8.1. Residencial
- 7.8.2. Escritórios
- 7.8.3. Comercial
- 7.8.4. Industrial
- 7.8.5. Terrenos

7.9. IRPF e IVA

- 7.9.1. Definição e conceito do IRPF
- 7.9.2. Retorno sobre o capital
- 7.9.3. Performance da atividade
- 7.9.4. Aspectos gerais
- 7.9.5. Aplicação
- 7.9.6. Isenções

7.10. Financiamento imobiliário

- 7.10.1. Fontes de financiamento
- 7.10.2. Tipos de juros
- 7.10.3. Amortização de empréstimos
- 7.10.4. Aluguéis financeiros

Módulo 8. Gestão operacional e logística

8.1. Gerenciamento das operações

- 8.1.1. Definir as estratégias operacionais
- 8.1.2. Planejamento e controle da cadeia de suprimentos
- 8.1.3. Sistemas de indicadores

8.2. Gestão de compras

- 8.2.1. Gestão de Estoque
- 8.2.2. Gestão de Armazém
- 8.2.3. Gestão de Compras e Suprimentos

8.3. Gerenciamento da cadeia de suprimentos (1)

- 8.3.1. Custos e eficiência da cadeia de operações
- 8.3.2. Mudança nos padrões da demanda
- 8.3.3. Mudança na estratégia das operações

8.4. Supply chain management / Gerenciamento da cadeia de suprimentos (2). Execução

- 8.4.1. Lean Manufacturing/Lean Thinking
- 8.4.2. Gestão Logística
- 8.4.3. Compras

8.5. Processos logísticos

- 8.5.1. instituição e gestão por processos
- 8.5.2. Suprimentos, produção, distribuição
- 8.5.3. Qualidade, custos de qualidade e ferramentas
- 8.5.4. Serviço de pós-venda

8.6. Logística e clientes

- 8.6.1. Análise e previsão de demanda
- 8.6.2. Previsão e planejamento de vendas
- 8.6.3. Collaborative planning forecasting & replacement

8.7. Logística internacional

- 8.7.1. Alfândega, processos de exportação e importação
- 8.7.2. Formas e meios de pagamento internacional
- 8.7.3. Plataformas logísticas internacionais

8.8. Operações como arma competitiva

- 8.8.1. A inovação nas operações como uma vantagem competitiva na empresa
- 8.8.2. Tecnologias e ciências emergentes
- 8.8.3. Sistemas de informação nas operações

Módulo 9. Inovação e gestão de projetos**9.1. Inovação**

- 9.1.1. Marco Conceitual de inovação
- 9.1.2. Tipos de inovação
- 9.1.3. Inovação contínua e descontínua
- 9.1.4. Capacitação e Inovação

9.2. Estratégia de Inovação

- 9.2.1. Inovação e Estratégia Corporativa
- 9.2.2. Projeto global de inovação: design e gestão
- 9.2.3. Oficinas de inovação

9.3. Projeto e validação do modelo de negócios

- 9.3.1. Metodologia Lean Startup
- 9.3.2. Iniciativa de negócio inovador: etapas
- 9.3.3. Modalidades de financiamento
- 9.3.4. Ferramentas de modelo: mapa de empatia, modelo canvas e métricas
- 9.3.5. Crescimento e fidelização

9.4. Direção e Gestão de Projetos

- 9.4.1. Oportunidades de Inovação
- 9.4.2. Estudo de viabilidade e elaboração de propostas
- 9.4.3. Definição e desenho dos projetos
- 9.4.4. Execução dos Projetos
- 9.4.5. Fechamento de Projetos

Módulo 10. Gestão de operações imobiliárias: arrendamento**10.1. Introdução ao aluguel**

- 10.1.1. Definição de aluguel
- 10.1.2. Características do contrato
- 10.1.3. Área de aplicação
- 10.1.4. Normas reguladoras comuns

10.2. Contrato de arrendamento

- 10.2.1. Conceito e características
- 10.2.2. Elementos do contrato de aluguel
- 10.2.3. Direitos e deveres comuns do inquilino
- 10.2.4. Direitos e deveres comuns do locatário

10.3. Contrato de aluguel residencial

- 10.3.1. Natureza regulatória
- 10.3.2. Sublocação e cessão do aluguel
- 10.3.3. Duração e objetivo do contrato
- 10.3.4. O aluguel

10.4. Contrato de aluguel para uso que não seja como moradia

- 10.4.1. Natureza regulatória
- 10.4.2. Sublocação e cessão do aluguel
- 10.4.3. Duração e objetivo do contrato
- 10.4.4. O aluguel

10.5. Contrato de aluguel para uso turísticos

- 10.5.1. Definição e aspectos gerais
- 10.5.2. Área de aplicação
- 10.5.3. Normas regulatórias e características particulares
- 10.5.4. Mudança de uso das instalações para aluguel para uso turístico

10.6. O depósito

- 10.6.1. Definição e aspectos gerais
- 10.6.2. Atualização do depósito
- 10.6.3. Restituição do depósito
- 10.6.4. Garantias complementares

10.7. Formalização do contrato de aluguel

- 10.7.1. Formalização do contrato
- 10.7.2. Requisitos do documento
- 10.7.3. Objeto e tipologias do contrato
- 10.7.4. Modelos de contrato

10.8. Resolução do contrato de aluguel

- 10.8.1. Definição e causas: Suspensão, rescisão e extinção
- 10.8.2. Habitabilidade da residência
- 10.8.3. Descumprimento de obrigações
- 10.8.4. Rescisão do contrato de locação

10.9. Rescisão forçada do contrato de locação

- 10.9.1. Definição e aspectos gerais
- 10.9.2. Procedimentos de despejo
- 10.9.3. Procedimento legal em caso de não pagamento
- 10.9.4. Outras causas de rescisão compulsória do contrato de locação

10.10. O aluguel como modelo de negócios de investimento

- 10.10.1. Rentabilidade do aluguel residencial
- 10.10.2. Definição e conceito de aluguel para turistas
- 10.10.3. Rentabilidade do aluguel para uso turísticos
- 10.10.4. Tributação do aluguel

Módulo 11. Gestão de operações imobiliárias: A compra e venda

11.1. Introdução à operação de compra e venda

- 11.1.1. Definição e conceito
- 11.1.2. Objeto e requisitos
- 11.1.3. Aspectos gerais da compra e venda
- 11.1.4. A coisa e o preço

11.2. Poderes das partes envolvidas

- 11.2.1. Capacidade e incapacidade
- 11.2.2. Proibições de compra e venda
- 11.2.3. Limitações à compra e venda
- 11.2.4. Compra e venda de propriedade onerada e/ou arrendada

11.3. Formalidades prévias à compra e venda de imóveis

- 11.3.1. Formalidades prévias à compra e venda de imóveis
- 11.3.2. Carta de intenção
- 11.3.3. Pré-contrato e promessa de venda
- 11.3.4. Opção de compra

11.4. Due Diligence Imobiliária

- 11.4.1. Definição e aspectos a serem considerados
- 11.4.2. Fontes de informação
- 11.4.3. O processo da Due Diligence
- 11.4.4. O relatório

11.5. Contrato de depósito

- 11.5.1. Definição e tipos de contratos de depósito em dinheiro
- 11.5.2. Depósitos confirmatórios
- 11.5.3. Depósitos penitenciais
- 11.5.4. Depósitos de penalidade

11.6. Contrato de compra e venda

- 11.6.1. Definição e aspectos gerais
- 11.6.2. Conceito e características do contrato
- 11.6.3. Perfeição do contrato
- 11.6.4. Formalização do contrato

11.7. Obrigações do vendedor

- 11.7.1. Entrega da propriedade
- 11.7.2. Preservação e custódia
- 11.7.3. Saneamento
- 11.7.4. Gastos e impostos

11.8. Obrigações do comprador

- 11.8.1. Pagamento do preço
- 11.8.2. Formas de pagamento
- 11.8.3. Compra e venda com pagamento postergado e garantias
- 11.8.4. Gastos e impostos

11.9. Rescisão do contrato de compra e venda

- 11.9.1. Definição e aspectos gerais
- 11.9.2. Rescisão do contrato e suas causas
- 11.9.3. Direito comum de primeira recusa
- 11.9.4. Desistência unilateral

11.10. Modelos de contrato de compra e venda

- 11.10.1. Carta de intenção
- 11.10.2. Promessa de compra e venda
- 11.10.3. Contrato de depósito
- 11.10.4. Contrato de opção de compra

Módulo 12. Gestão de Sistemas de Informação

12.1. Gestão de Sistemas de Informação

- 12.1.1. Sistemas de informação de negócio
- 12.1.2. Decisões estratégicas
- 12.1.3. Função do CIO

12.2. Tecnologia da informação e estratégia de negócio

- 12.2.1. Análise de negócio e setores industriais
- 12.2.2. Modelos de negócio baseados na Internet
- 12.2.3. A importância da TI na empresa

12.3. Planejamento estratégico do SI

- 12.3.1. O processo do planejamento estratégico
- 12.3.2. Planejamento da estratégia SI
- 12.3.3. Plano de implementação da estratégia

12.4. Sistemas de informação e inteligência empresarial

- 12.4.1. CRM e Business Intelligence
- 12.4.2. Gestão de projetos de Business Intelligence
- 12.4.3. Arquitetura de Business Intelligence

12.5. Novos modelos de negócio baseados nas TIC

- 12.5.1. Modelos de negócios baseados em tecnologia
- 12.5.2. Capacidade de inovação
- 12.5.3. Redesenho dos processos da cadeia de valor

12.6. Comércio eletrônico

- 12.6.1. Plano Estratégico de Comércio Eletrônico
- 12.6.2. Gestão logística e atenção ao cliente no comércio eletrônico
- 12.6.3. eCommerce como uma oportunidade de internacionalização

12.7. Estratégias de E-Business

- 12.7.1. Estratégias em Mídia Social
- 12.7.2. Otimização de canais de serviço e suporte ao cliente
- 12.7.3. Regulação digital

12.8. Negócio digital

- 12.8.1. Mobile eCommerce
- 12.8.2. Design e usabilidade
- 12.8.3. Operações do Comércio Eletrônico

Módulo 13. Tecnologia aplicada ao *Real Estate***13.1. Novas tecnologias: PropTech**

- 13.1.1. Introdução
- 13.1.2. Processo de mudança: Posicionamento na Internet e SEO
- 13.1.3. Processo de mudança: Blockchain e Inteligência Artificial
- 13.1.4. Ferramentas para transformação digital

13.2. Redes sociais

- 13.2.1. Definição
- 13.2.2. Aspectos particulares
- 13.2.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.2.4. Principais operadores no mercado

13.3. Big Data

- 13.3.1. Definição
- 13.3.2. Aspectos particulares
- 13.3.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.3.4. Principais operadores no mercado

13.4. Market place

- 13.4.1. Definição
- 13.4.2. Aspectos particulares
- 13.4.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.4.4. Principais operadores no mercado

13.5. MLS

- 13.5.1. Definição
- 13.5.2. Aspectos particulares
- 13.5.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.5.4. Principais operadores no mercado

13.6. CRM

- 13.6.1. Definição
- 13.6.2. Aspectos particulares
- 13.6.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.6.4. Principais operadores no mercado

13.7. Crowfoundings

- 13.7.1. Definição
- 13.7.2. Aspectos particulares
- 13.7.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.7.4. Principais operadores no mercado

13.8. Fintech

- 13.8.1. Definição
- 13.8.2. Aspectos particulares
- 13.8.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.8.4. Principais operadores no mercado

13.9. Inteligência Artificial e Realidade Virtual

- 13.9.1. Definição
- 13.9.2. Aspectos particulares
- 13.9.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.9.4. Principais operadores no mercado

13.10. Processos automáticos: Chatbot

- 13.10.1. Definição
- 13.10.2. Aspectos particulares
- 13.10.3. Usos aplicados ao Real Estate
- 13.10.4. Principais operadores no mercado

Módulo 14. Direito imobiliário internacional e tributação em transações imobiliárias

14.1. Introdução ao direito imobiliário comum

- 14.1.1. Aspectos gerais do direito imobiliário comum
- 14.1.2. Segurança do registro
- 14.1.3. Características do direito imobiliário comum
- 14.1.4. Direito Imobiliário Internacional

14.2. Direitos de propriedade comum

- 14.2.1. Definição e conceito
- 14.2.2. Direito de propriedade comum
- 14.2.3. Usufruto
- 14.2.4. Servidões e limitações de propriedade

14.3. O patrimônio e a imatriculação

- 14.3.1. Definição e conceitos básicos
- 14.3.2. Tipos e descrição de propriedades
- 14.3.3. Relação entre cadastro e registro
- 14.3.4. Imatriculação
- 14.3.5. Expediente de domínio

14.4. Registro de propriedade

- 14.4.1. Aspectos gerais do Registro
- 14.4.2. O titular registral
- 14.4.3. Entradas de registro
- 14.4.4. Publicidade registral

14.5. Procedimento registral

- 14.5.1. O registro de arquivamento
- 14.5.2. A qualificação do registro
- 14.5.3. Entrada no Registro de Imóveis
- 14.5.4. Anotações preventivas
- 14.5.5. Outras entradas de registro

14.6. A propriedade horizontal

- 14.6.1. Definição e aspectos básicos
- 14.6.2. Constituição
- 14.6.3. Extinção
- 14.6.4. Figuras análogas

14.7. Direitos reais de garantia comuns: a hipoteca

- 14.7.1. Direitos de propriedade de garantia comum
- 14.7.2. A hipoteca imobiliária
- 14.7.3. O objeto e a obrigação da hipoteca
- 14.7.4. A extinção da hipoteca

14.8. Introdução à tributação da propriedade comum

- 14.8.1. Definição e conceito
- 14.8.2. Aspectos gerais sobre tributação imobiliário comum
- 14.8.3. Obrigações e direitos comuns das partes envolvidas
- 14.8.4. Tributação e obrigações tributárias

14.9. Imposto sobre o valor agregado

- 14.9.1. Definição e conceito
- 14.9.2. Evento tributável
- 14.9.3. Isenções e deduções
- 14.9.4. Aquisições internacionais
- 14.9.5. Base tributária

14.10. Outros impostos

- 14.10.1. Imposto de transferência patrimonial e atos jurídicos documentados
- 14.10.2. Imposto sobre a fortuna
- 14.10.3. Imposto sobre herança e doações
- 14.10.4. Outros impostos comuns

Módulo 15. Avaliações e valorizações de imóveis**15.1. Introdução à avaliação imobiliária**

- 15.1.1. Conceitos gerais
- 15.1.2. Definição de conceitos
- 15.1.3. Finalidade das avaliações de imóveis
- 15.1.4. Objetivos e função das avaliações de imóveis

15.2. Conceitos de edifícios urbanos

- 15.2.1. Uso de edifícios
- 15.2.2. Elementos de construção
- 15.2.3. Conceito de edificabilidade
- 15.2.4. Tipos de áreas para fins de avaliação

15.3. O valor

- 15.3.1. Definição e aspectos gerais
- 15.3.2. Valor de uso, valor de troca
- 15.3.3. Valor de mercado, preço, custo
- 15.3.4. Outros conceitos de valor

15.4. Normas internacionais de avaliação

- 15.4.1. Critérios de avaliação
- 15.4.2. IFRS (Normas Internacionais de Relatórios Financeiros)
- 15.4.3. US GAAP (princípios contábeis geralmente aceitos nos EUA)
- 15.4.4. ASBJ (Conselho de Normas Contábeis do Japão)
- 15.4.5. Diferença entre as estruturas regulatórias internacionais

15.5. Fundamentos e estrutura da avaliação

- 15.5.1. Fundamentos da avaliação
- 15.5.2. Tipologias de avaliação
- 15.5.3. Métodos de avaliação
- 15.5.4. Estrutura da avaliação

15.6. Método comparativo

- 15.6.1. Definição e aspectos gerais
- 15.6.2. Pesquisa de mercado
- 15.6.3. Análise de informações e determinação de valores
- 15.6.4. Homogeneização de amostras

15.7. Método de custo

- 15.7.1. Definição e aspectos gerais
- 15.7.2. Finalidade e escopo
- 15.7.3. Valor de reposição
- 15.7.4. Depreciação

15.8. Método residual e de capitalização

- 15.8.1. Definição e aspectos gerais
- 15.8.2. Valor unitário e valor de impacto
- 15.8.3. Técnicas de capitalização
- 15.8.4. Componentes da avaliação de imóveis para aluguel

15.9. O relatório de avaliação

- 15.9.1. Definição e características
- 15.9.2. Aspectos formais do relatório
- 15.9.3. Estrutura do relatório de avaliação
- 15.9.4. Responsabilidade do avaliador

15.10. Perito Judicial

- 15.10.1. Definição e escopo
- 15.10.2. Reconhecimento pericial
- 15.10.3. Tipos de relatórios de especialistas
- 15.10.4. Estrutura e preparação do relatório do perito

Módulo 16. Desenvolvimento imobiliário: Construção e reforma

16.1. Planejamento

- 16.1.1. Obra nova
- 16.1.2. Reformas
- 16.1.3. Regulamentos e formalidades prévias
- 16.1.4. Documentação

16.2. Desenho

- 16.2.1. Obra nova
- 16.2.2. Reformas
- 16.2.3. Projeto
- 16.2.4. Planimetria

16.3. Fundações

- 16.3.1. Superficiais
- 16.3.2. Profundas
- 16.3.3. Contenção de terra
- 16.3.4. Controle de qualidade e normas

16.4. Estrutura

- 16.4.1. Elementos estruturais
- 16.4.2. Obra nova
- 16.4.3. Reformas
- 16.4.4. Controle de qualidade e normas

16.5. Técnicas de construção

- 16.5.1. Materiais e características
- 16.5.2. Sistemas de construção tradicionais
- 16.5.3. Sistemas de construção pré-fabricados
- 16.5.4. Detalhes e acabamentos

16.6. Instalações

- 16.6.1. Acessibilidade e proteção contra incêndio
- 16.6.2. Ventilação e ar condicionado
- 16.6.3. Abastecimento de água
- 16.6.4. Saneamento
- 16.6.5. Normas

16.7. Medições e estimativas

- 16.7.1. Conceitos básicos
- 16.7.2. Planejamento
- 16.7.3. Realização
- 16.7.4. Variações

16.8. Execução de obra

- 16.8.1. Planejamento
- 16.8.2. Desenvolvimento
- 16.8.3. Documentação
- 16.8.4. Controle de obra

16.9. Controle de obra

- 16.9.1. Agentes
- 16.9.2. Desenvolvimento
- 16.9.3. Documentação
- 16.9.4. Certificação

16.10. Responsabilidades

- 16.10.1. Agentes
- 16.10.2. Legais penais
- 16.10.3. Legais civis
- 16.10.4. Morais

Módulo 17. Importância do produto final: *Design de interiores e Home Staging***17.1. Introdução**

- 17.1.1. Design de interiores: Um pouco de história
- 17.1.2. Materiais aplicados em interiores
- 17.1.3. Sistemas aplicados em interiores
- 17.1.4. Sustentabilidade no design de interiores

17.2. Estudo do produto de origem

- 17.2.1. Definição e conceito
- 17.2.2. Diretrizes a serem considerados
- 17.2.3. Estrutura do estudo
- 17.2.4. Definição dos objetivos

17.3. Estudo do comprador final

- 17.3.1. Definição e conceito
- 17.3.2. Diretrizes a serem consideradas
- 17.3.3. Estrutura do estudo
- 17.3.4. Definição dos objetivos

17.4. Metodologia e ferramentas

- 17.4.1. Software e aplicativos usados em design
- 17.4.2. Iluminação
- 17.4.3. Design aplicado a móveis
- 17.4.4. Design aplicado a elementos de construção

17.5. Obra e reforma

- 17.5.1. Definição e conceito
- 17.5.2. Estudos prévios
- 17.5.3. Escolha do orçamento
- 17.5.4. Execução da Reforma

17.6. Design do novo espaço

- 17.6.1. Design para viver
- 17.6.2. Relação entre espaços e pessoas
- 17.6.3. Fundamentos antropológicos
- 17.6.4. Fundamentos psicológicos do design: design biofílico
- 17.6.5. Distribuição do espaço
- 17.6.6. Layout de móveis
- 17.6.7. Iluminação

17.7. Decoração/design de interiores emocional

- 17.7.1. Tendências
- 17.7.2. Estilos decorativos
- 17.7.3. Cor e texturas
- 17.7.4. Materiais

17.8. Home Staging

- 17.8.1. Assessoria
- 17.8.2. *Home Staging* Físico
- 17.8.3. *Home Staging* Virtual
- 17.8.4. *Home Staging* Express

17.9. Apresentação do Produto

- 17.9.1. Considerações gerais
- 17.9.2. Preparação do imóvel
- 17.9.3. Fotografias do bem
- 17.9.4. Dossiê de vendas

17.10. Estratégias de Vendas do produto final

- 17.10.1. Considerações gerais
- 17.10.2. Ferramentas de publicidade
- 17.10.3. Plano de marketing
- 17.10.4. Estratégia de Vendas

Módulo 18. Direito Urbanístico

18.1. Introdução ao direito urbanístico comum

- 18.1.1. Conceito
- 18.1.2. Considerações gerais
- 18.1.3. Atividade Urbanística
- 18.1.4. Agentes intervenientes

18.2. Instrumentos de intervenção no mercado de terras

- 18.2.1. Patrimônios de terras públicas
- 18.2.2. Direito comum de superfície
- 18.2.3. Direito comum de primeira recusa
- 18.2.4. Direito comum de preempção

18.3. Proteção comum da legalidade do planejamento urbano

- 18.3.1. Atos de construção irregular
- 18.3.2. Certificados de habitabilidade
- 18.3.3. Serviços de inspeção de planejamento urbano
- 18.3.4. Meios de defesa para indivíduos
- 18.3.5. Regime sancionatório: infrações urbanísticas e penalidades

18.4. Regime de sanções

- 18.4.1. Lei sancionadora do planejamento urbano. Princípios inspiradores
- 18.4.2. Infrações urbanísticas
- 18.4.3. Pessoas responsáveis por infrações de planejamento urbano
- 18.4.4. Sanções urbanísticas
- 18.4.5. Procedimentos de penalização
- 18.4.6. Ofensas contra o ordenamento do território

18.5. Intervenção administrativa na construção e no uso comum do solo

- 18.5.1. Licenças de planejamento urbano: conceito e natureza
- 18.5.2. Atos sujeitos à permissão de planejamento e aqueles obrigados a emití-la
- 18.5.3. Tipos de permissão urbanísticas

- 18.5.4. Licenças de construção ou edificação, dependendo do tipo de terreno
- 18.5.5. Procedimento de licenciamento
- 18.5.6. Efeitos e término da licença
- 18.5.7. Revisão jurisdicional
- 18.5.8. O dever de conservação
- 18.5.9. Ordens de execução
- 18.5.10. A declaração de ruína

18.6. Terrenos urbanísticos

- 18.6.1. Definição
- 18.6.2. Terrenos urbanos
- 18.6.3. Terreno rústico
- 18.6.4. Terrenos urbanizáveis

18.7. Status de planejamento urbano da propriedade da terra

- 18.7.1. Legislação aplicável ao status de planejamento urbano da propriedade de terras comuns
- 18.7.2. Classificação e classificação de terras
- 18.7.3. Status de planejamento urbano da terra
- 18.7.4. Direitos comuns de planejamento urbano
- 18.7.5. Deveres comuns de planejamento urbano

18.8. Acesso ao registro de terras das atividades de planejamento urbano

- 18.8.1. Introdução
- 18.8.2. Atos registráveis
- 18.8.3. Projetos de parcelamento
- 18.8.4. Expropriações para desenvolvimento urbano
- 18.8.5. Transferência de terrenos para novas obras
- 18.8.6. Atos de parcelamento
- 18.8.7. Transferências sujeitas ao direito comum de preferência e direitos de preempção

18.9. Convênios urbanísticos

- 18.9.1. Aspectos gerais dos contratos de planejamento urbano
- 18.9.2. Contratos de planejamento urbano
- 18.9.3. Contratos de desenvolvimento urbano para execução
- 18.9.4. Acordos de desenvolvimento urbano para desapropriação
- 18.9.5. Acordos de desenvolvimento urbano entre administrações públicas
- 18.9.6. Impugnação de acordos de planejamento
- 18.9.7. Aspectos de registro

18.10. Ordenamento do território no campo ambiental

- 18.10.1. Correção dos desequilíbrios territoriais
- 18.10.2. Eficácia e eficiência em políticas públicas Coesão econômica e social
- 18.10.3. Preservação de áreas e recursos naturais e patrimoniais
- 18.10.4. A relação entre campo e cidade

“

Aprofunde-se no campo da gestão empresarial, aplicando técnicas inovadoras em finanças, marketing e liderança empresarial específicas do setor imobiliário em seu trabalho diário”

07

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o ***New England Journal of Medicine***.



“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



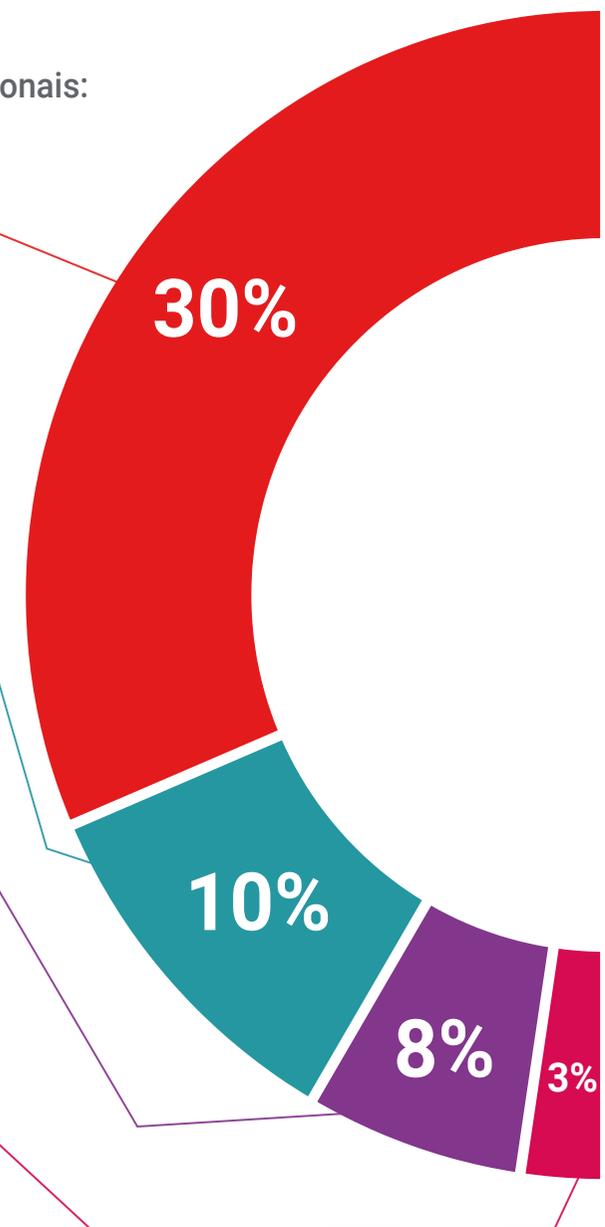
Práticas de habilidades gerenciais

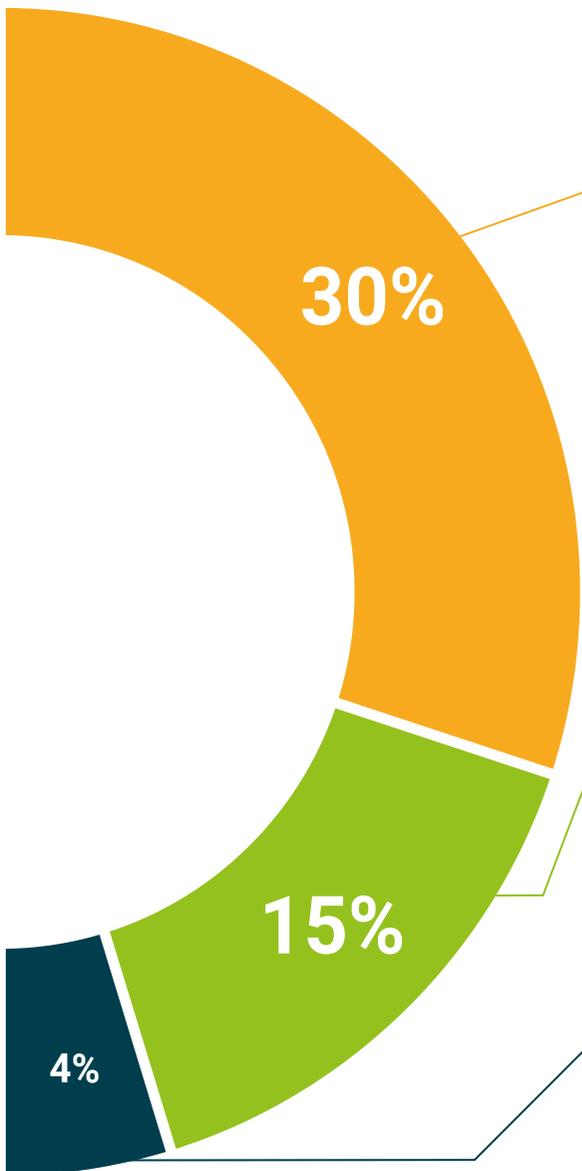
Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



08

Perfil dos nossos alunos

O Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário foi criado para profissionais ambiciosos que desejam avançar em suas carreiras no mercado imobiliário global. Os alunos do programa de estudos são empresários, gerentes, executivos e outros profissionais que desejam desenvolver habilidades de liderança empresarial e compreender as complexidades do mercado imobiliário em evolução. O programa de estudos foi projetado para ser desafiador e transformador, e é ideal para aqueles que buscam avançar em suas carreiras no mercado imobiliário global.



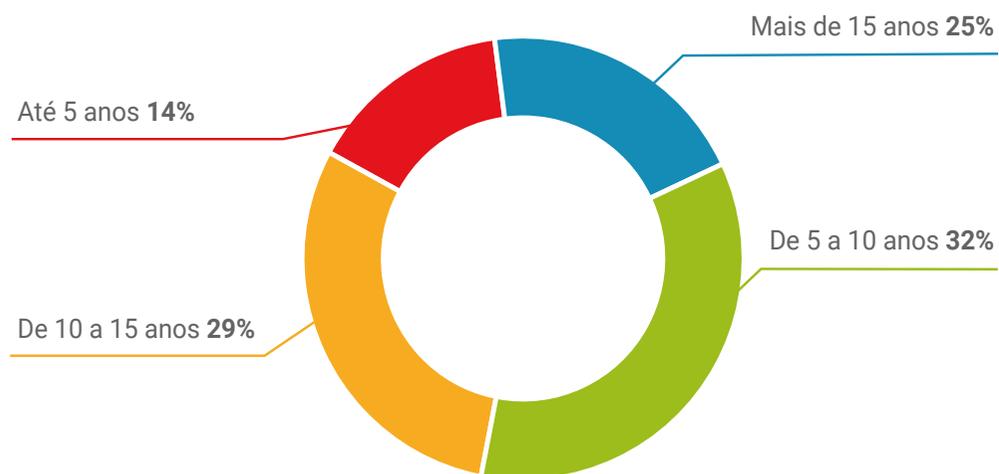
“

Esse programa de estudos atrai profissionais experientes do setor imobiliário que buscam aprimorar suas habilidades gerenciais, de liderança e de gestão nesse setor complexo”

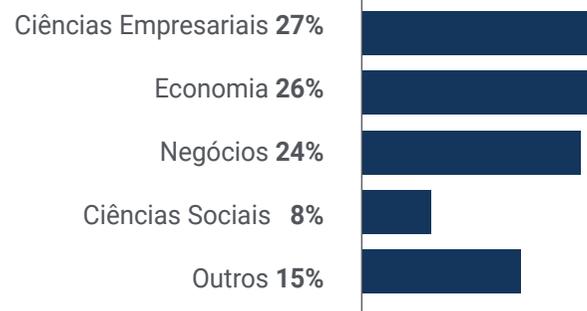
Média de idade

Entre **35** e **45** anos

Anos de experiência



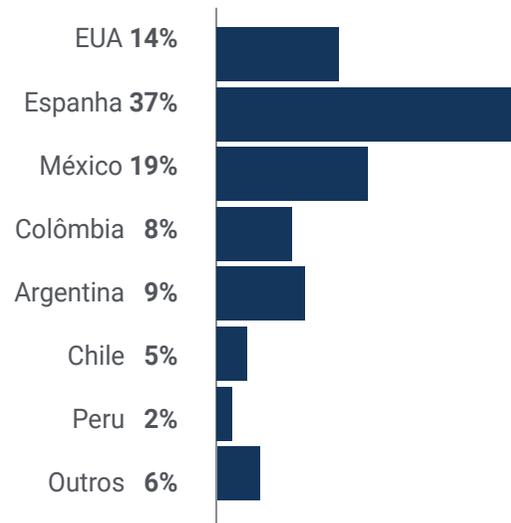
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



Arturo Villanueva

Diretor de uma empresa imobiliária

"Concluir o Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário me permitiu melhorar o desempenho da minha empresa. As habilidades e o conhecimento que adquiri me permitiram liderar projetos bem-sucedidos e avançar em minha carreira no setor imobiliário. Eu recomendaria este programa de estudos a qualquer profissional que queira crescer e ter sucesso no setor!"

09

Direção do curso

O programa de estudos conta com uma equipe de especialistas em ensino de alto nível, composta por profissionais do setor imobiliário e de gestão empresarial. Eles orientarão os alunos em sua capacitação e compartilharão sua experiência prática na gestão de empresas e projetos imobiliários. Além disso, o corpo docente foi cuidadosamente selecionado para oferecer aos alunos uma educação de qualidade na vanguarda das tendências do setor, adaptando-se às necessidades atuais do mercado imobiliário e de negócios.



“

Estude com os profissionais mais experientes e de prestígio do setor imobiliário e desenvolva sua carreira imediatamente”

Direção



Sr. Carlos Atxoña Ledesma Carrillo

- ♦ Especialista em negócios internacionais e assessoria jurídica para empresas
- ♦ Chefe da Área Internacional de Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Assessor Jurídico de Transportes Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Legal manager em Avalon Biz Consulting
- ♦ Instrutor em cursos voltados para a proteção de dados
- ♦ Doutorado em Desenvolvimento Regional pela Universidade de La Laguna
- ♦ Formado em Direito pela Universidade de La Laguna
- ♦ Curso de Project Management pela Universidad Rey Juan Carlos
- ♦ MBA Mestrado em Administração e Direção de Empresas pela Universidade Europeia de Canárias



Sr. Diego Loras González

- ♦ CEO da Oikos Inmobiliaria
- ♦ CEO e fundador da Loan Soluciones Financieras
- ♦ Diretor comercial da Homes Agents
- ♦ Chefe de Área na Tecnocasa
- ♦ Formado em Direito pela Universidade Complutense de Madri

Professores

Sr. Alexis José González Peña

- ◆ Especialista em finanças e auditoria
- ◆ Diretor do Departamento Financeiro da CajaSiete Caja Rural
- ◆ Auditor interno sênior do Bankia
- ◆ Auditor interno sênior da Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ◆ Auditor sênior experience na Deloitte
- ◆ Formado em Direção e Administração de Empresas pela Universidade de Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Mestrado em Tributação e Consultoria Tributária pelo Centro de Estudios Financieros
- ◆ Executive Máster em Administração Financeira e Finanças Avançadas pelo Instituto Superior en Técnicas y Prácticas Bancárias
- ◆ Especialistas em Planeamento Financeiro e Controle de Gestão em Bancos pela Analistas Financieros Internacionales
- ◆ Especialistas em Desenvolvimento Executivo em Gestão de Carteiras pela Analistas Financieros Internacionales (AFI)

Sr. Andrés Ceballos

- ◆ Engenheiro de Edificações
- ◆ Gerente de produção em diferentes reformas na Andriala SL
- ◆ Gerente de obra em diversos projetos na Andriala SL
- ◆ Graduado em Engenharia de Edificações pela Universidade Politécnica de Madri



Sr. Fernando Pérez Rubio

- ◆ Promotor e construtor
- ◆ Gerente, administrador e chefe de obras em várias empresas de construção
- ◆ Gerente e administrador na Constructora 973 SL
- ◆ Decorador e encarregado na Ambiental SL
- ◆ Responsável pela compra e venda de ativos para reforma

Sr. Francisco Moñux Fernández

- ◆ CEO na Maitea Inmobiliaria
- ◆ Consultor de vendas na Audi M Conde Premium
- ◆ Consultor de vendas e especialista de produto na Nissan Ibericar Reicomsa
- ◆ Curso de corretor de imóveis e propriedades
- ◆ Curso de gestão de propriedades

Sr. Raúl Martínez Monte

- ◆ CEO na S.I. Bassegoda
- ◆ Gerente de Vendas e Financeiro na Homes. AG
- ◆ Coordenador de gerenciamento de aluguéis na Solfinc SL
- ◆ Graduado em Economia pela Universidade Pompeu Fabra
- ◆ Pós-Graduação em Mercados Financeiros pela Universidade de Alicante

Sra. Ana Fernández Blanca

- ◆ Agente Imobiliário na Oikos Inmobiliaria
- ◆ Formada em Administração de Empresas

10

Impacto para a sua carreira

O Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário tem um impacto positivo sobre o aluno desde o primeiro dia. O programa de estudos oferece as habilidades e os conhecimentos necessários para gerenciar com sucesso empresas do setor imobiliário, por meio de uma capacitação rigorosa na vanguarda das tendências do mercado. Os alunos adquirem as ferramentas necessárias para liderar projetos imobiliários de forma eficiente e sustentável, com uma abordagem de negócios e uma visão estratégica que lhes permite enfrentar os desafios do mercado imobiliário atual. Além disso, o formato online do programa de estudos permite grande flexibilidade e adaptabilidade às necessidades de cada aluno.



“

Conclua este Advanced Master e aplique as técnicas de gestão mais avançadas do setor imobiliário em sua carreira. Não espere mais e se matricule"

Desenvolva suas habilidades de gestão e liderança no setor imobiliário com este Advanced Master da TECH.

Você está pronto para dar um salto?

Um excelente crescimento profissional espera por você.

O Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário da TECH Universidade Tecnológica é um curso intensivo que prepara o aluno para lidar com desafios e decisões empresariais internacionais. O principal objetivo é promover seu crescimento pessoal e profissional. Contribuindo para que alcancem o sucesso.

Se você quer se superar, realizar uma mudança profissional positiva e se relacionar com os melhores, este é o lugar certo para você.

Acesse novas oportunidades profissionais e alcance seus objetivos com o Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário.

Momento da mudança



Tipos de mudança



Melhoria dos salários

A conclusão deste programa pode representar um aumento salarial anual de mais de **25,66%** para nossos alunos.



11

Benefícios para a sua empresa

Ao concluir este programa de estudos, os alunos adquirem uma visão global do setor imobiliário e desenvolvem as habilidades de gestão e liderança necessárias para liderar sua organização. Além disso, a equipe de professores é formada por especialistas reconhecidos no setor, o que garante que os alunos adquiram conhecimentos atualizados e relevantes.





“

A orientação profissional deste programa de estudos permitirá que você aplique tudo o que aprendeu desde o primeiro dia em sua empresa”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



12

Certificado

O Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso a um título de Advanced Master emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

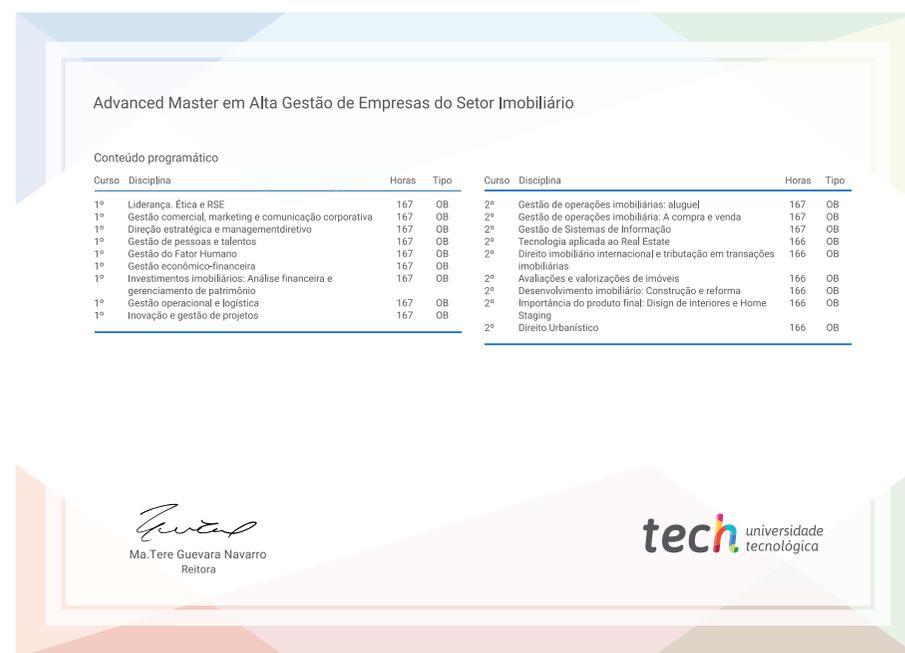
Este **Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário** conta com o conteúdo mais completo e actualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Advanced Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Advanced Master, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Advanced Master em Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário**

N.º de Horas Oficiais: **3.000h**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Advanced Master Alta Gestão de Empresas do Setor Imobiliário

- » Modalidade: online
- » Duração: 2 anos
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Advanced Master

Alta Gestão de Empresas
do Setor Imobiliário