

TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

CONTEÚDO:

01- MÓDULO I - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - -

INTRODUÇÃO AO EAD

Olá! Seja bem-vindo (a)! Você já estudou a distância? Se esta é a sua primeira experiência, espero que esteja muito animado (a)! Estamos aqui para te ajudar nessa jornada. Nesta unidade você vai conhecer tudo o que precisa para iniciar os estudos nessa modalidade. Veremos um pouco da história da educação a distância no Brasil, conceitos básicos e alguns recursos importantes que estão presentes no ambiente virtual de aprendizagem - e fora dele também. Além disso, você terá dicas de como gerenciar seus estudos, habilidade importante que precisará desenvolver a partir de agora. Vamos começar?

02- MÓDULO I - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - -

FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

O ambiente organizacional. Estrutura organizacional. Gestão de pessoas: o papel das pessoas nas empresas. A função do planejamento nas empresas. Diferenças entre os níveis de planejamento. Aspectos conceituais de empreendedorismo. Características dos empreendedores e desenvolvimento de negócios. Questões contemporâneas da gestão organizacional.

03- MÓDULO I - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - -

ORGANIZAÇÃO, SISTEMAS E MÉTODOS

Sistemas. Empresa como sistema. Sistemas administrativos: análise e planejamento. Técnicas e instrumentos de análise. Análise crítica e inovação. Avaliação de sistemas. Interface entre trabalho do analista de organização e métodos. Estruturas organizacionais. Normalização e Elaboração de Normas e Manuais.

04- MÓDULO I - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - -

EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é o processo de iniciativa de implementar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos, normalmente envolvendo inovações e riscos.

05- MÓDULO I - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - -

MARKETING DIGITAL

Com a graduação em Marketing Digital, o aluno irá desenvolver habilidades comerciais para o crescimento local, regional ou ainda global de negócios. Poderá contribuir para o desenvolvimento de habilidades de gerenciamento e planejamento estratégico sobre produtos e serviços.

06 - MÓDULO II - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - ATENDIMENTO AO CLIENTE

Aprimore a comunicação interpessoal, visando a excelência no atendimento aos clientes, fornecedores e companheiros de trabalho, aumentando a competitividade no mercado de trabalho. Seja capaz de prestar um atendimento ao público de qualidade, adotando procedimentos adequados a boa comunicação e orientação técnica específica dos serviços.

07 - MÓDULO II - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - ORATÓRIA

Saber falar em público é um diferencial para o sucesso, porém muitas pessoas perdem oportunidades por medo, por sentir o coração acelerado quando são o centro das atenções, por serem críticos demais consigo mesmos, por entrarem em sofrimento antecipado quando têm alguma apresentação ou por acharem que não levam jeito.

08 - MÓDULO II - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - GESTÃO DE CUSTOS

A contabilidade de custos, a contabilidade financeira e a contabilidade gerencial; terminologia contábil básica; princípios contábeis aplicados a custos; algumas classificações e nomenclaturas de custos; custeio por absorção; critérios de rateio dos custos indiretos; materiais diretos; mão-de-obra direta.

09 - MÓDULO II - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - ADMINISTRAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Informação gerencial. Tipos e usos de informação. Tratamento das informações versus atividades fins. Sistemas de apoio à decisão. Tópicos em gerenciamento dos sistemas: integração, segurança, controle. Uso estratégico da tecnologia da informação nas pequenas e médias organizações. Administração estratégica da informação. Aplicação da tecnologia da informação nas diversas áreas da empresa para obtenção de vantagens competitivas.

10 - MÓDULO II - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - GESTÃO DE PROJETOS

Contexto da gerência de projetos nas organizações. Coordenação das atividades do projeto e Gerência do escopo do Projeto Processos de gestão do tempo no contexto do projeto. Mapeamento dos custos do projeto e Gerência da qualidade do projeto Dimensionado os Recursos Humanos do projeto. Gerência dos riscos do projeto e Gerência das aquisições do projeto.

11 - MÓDULO III - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - PUBLICIDADE E PROPAGANDA

História da publicidade; sua origem e fatos marcantes. Percepções da publicidade na sociedade: produção de bens, serviços e consumo. Conceitos de Publicidade e Propaganda, aspectos técnicos e teóricos da profissão. Noções de psicologia na Publicidade. Estrutura de uma agência, o setor da propaganda, legislação, perspectivas e tendências do mercado. Os serviços de comunicação e as novas alternativas de mídia a partir das tecnologias contemporâneas.

12 - MÓDULO III - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - E-COMMERCE

O comércio eletrônico na Internet, fundamentos e conceitos ligados a mercados eletrônicos. Comportamento do consumidor e mercado, atendimento ao cliente, propaganda, privacidade e segurança na web. Modelos e aplicações de comércio eletrônico. Estratégia e implementação de sistemas e estudos de caso em ecommerce. Melhores práticas em ecommerce e ebusiness.

13 - MÓDULO III - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - NOÇÕES DE DIREITO IMOBILIÁRIO

A disciplina envolve noções básicas de Direito Imobiliário, questões materiais e procedimentais.

14 - MÓDULO III - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - GESTÃO COMERCIAL

Gestão Comercial é a área que se relaciona com todas as transações do setor comercial de uma organização. Dessa forma, o gestor comercial é responsável por tarefas como formação de preços, pesquisas de mercado, relacionamento com clientes e fornecedores, definição de pontos de vendas, entre outras.

15 - MÓDULO III - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - MARKETING DE RELACIONAMENTO

Princípios de marketing de relacionamento. Maximização do valor do cliente ao longo do tempo. Conceito e importância da gestão do relacionamento com o cliente. Políticas de captação, retenção e fidelização de clientes. Administração das ferramentas de relacionamento com clientes.

16 - MÓDULO IV - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - FUNDAMENTOS DA ARQUITETURA E URBANISMO

A área de concentração se propõe a investigar a produção da arquitetura, do urbanismo e do designe suas múltiplas articulações com a história da arte, da técnica, do patrimônio, da paisagem, da cidade e da habitação.

17 - MÓDULO IV - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - MODELAGEM 3D

Processo de criação de objetos e cenas em 3D, fluxo de trabalho em software de criação 3D, elementos construtores de objetos tridimensionais (vértices, arestas, faces), extrusão, materiais, texturas, iluminação em ambientes externos e internos, manipulação de câmera, projeções, renderização, modelagem poligonal e modelagem NURBS, uso de imagens de referência, modificadores, fotorrealismo, introdução à animação e simulação 3D

18- MÓDULO IV - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - NOÇÕES DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Noções de Planejamento e Controle de Edificações.

19- MÓDULO IV - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - ANÁLISE DE MERCADO

A presente unidade tem por objetivo apresentar uma visão geral dos últimos anos do mercado, destacando seus conceitos e características, tendo como finalidade a verificação de seus comportamentos, mudanças e tendências. Em seguida, contextualizamos a Análise de Mercado, apresentando também algumas ferramentas necessárias. Segue-se o contexto de profissionalização atual que o mercado vem sofrendo nos últimos 20 anos e, por fim, os principais desafios e as implicações para os dias de hoje, nos contextos das cidades, campo e indústria. É importante destacar que a análise de tendências e comportamentos de um determinado nicho de mercado muitas vezes desperta em nós uma postura empreendedora, o que é muito salutar.

20- MÓDULO V - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - ESTRATÉGIAS DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO

Estratégias de Negociação, Projeto de Inovação no mundo do Trabalho.

21- MÓDULO V - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

O início de qualquer curso é uma oportunidade repleta de expectativas. Mas um curso a distância, além disso, impõe ao aluno um comportamento diferente, ensejando mudanças no seu hábito de estudo e na sua rotina diária, porque estará envolvido com uma metodologia de ensino moderna e diferenciada, proporcionando absorção de conhecimentos e preparação para um mercado de trabalho competitivo e dinâmico

22- MÓDULO V - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - - ESTRATÉGIAS DE GESTÃO E ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL

Modelos de gestão; estratégia empresarial, principais representantes; segmentação de mercado.

23- MÓDULO V - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - GESTÃO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Apresentar os conceitos gerais e básicos, relacionados à gestão da inovação tecnológica; evolução da inovação e seus fundamentos tecnológicos; modelos de inovação tecnológica. A tecnologia como fonte de competitividade; gestão da propriedade industrial; incentivos governamentais à inovação tecnológica e prospecção tecnológica.

24- MÓDULO V - TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - ORIENTAÇÕES DO ESTÁGIO SUPERVISIONADO

Investigação e análise do processo educativo na prática pedagógica, vivenciados nos estágios supervisionados em Atividades orientadas e supervisionadas no Ensino Normal. Projetos de aprendizagem colaborativa, problematização da realidade, Desenvolvimento de projetos envolvendo problemas da escola e da comunidade abordando os temas transversais. Avaliação das práticas educativas. Autoavaliação e análise crítica do trabalho pedagógico. Relatório final sobre a participação nas práticas pedagógicas, sobre supervisão docente.

+ VANTAGENS:

Aulas 100% on-line

Você faz seu curso online em qualquer horário e em qualquer lugar.

Relatório de aproveitamento

Você tem acesso ao relatório de aproveitamento dos cursos contratados e pode acompanhar o seu rendimento direto no painel de controle.

Certificado válido em todo Brasil

O processo de certificação do curso é simples, dinâmico e com número de registro

Acesso ao curso

Você tem um prazo de acesso flexível contratado a partir da ativação da chave, prazo equivalente ao número máximo de parcelas do curso.

Carga horária dos cursos

Os cursos possuem uma carga horária estimada que permite o aluno assistir os vídeos e materiais complementares, fazer os exercícios e demais atividades com tranquilidade. Todavia, em detrimento de eventual conhecimento prévio do assunto, o aluno poderá concluir em tempo inferior, normalmente em até 1/3 da carga horária prevista, mesmo assim, em seu certificado será registrado a carga horária prevista de cada curso.