

---

# MBA em Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil

---

**Coordenação Acadêmica:**  
Prof. Pedro Seixas Correa

# **“ESCOLHA UM MBA QUE É REFERÊNCIA NACIONAL.”**

## **APRESENTAÇÃO:**

As disciplinas que compõem o programa do curso foram selecionadas criteriosamente com o objetivo de complementar a formação do profissional. Seu conteúdo inclui desde fundamentos básicos para a gestão de negócios (contabilidade, custos, matemática financeira, marketing, economia, estratégia, gerenciamento de projetos) até as etapas chaves do ciclo de vida dos empreendimentos imobiliários (concepção, viabilidade, incorporação, planejamento, desenvolvimento e implementação), passando por tópicos específicos de áreas afins (direito, qualidade, meio-ambiente) e pelo desenvolvimento de habilidades gerenciais (gestão de pessoas, negociação).

O curso é desenvolvido através de aulas expositivas, interação e trabalhos em equipes, recursos audiovisuais e workshops, visando trazer para a sala de aula fundamentos empresariais e estratégicos aplicados à engenharia imobiliária e de construção.

## **OBJETIVOS:**

O curso de pós-graduação lato sensu – MBA em Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil tem como objetivo suprir a necessidade de desenvolvimento gerencial dos executivos do segmento do mercado imobiliário.

As disciplinas que compõem o programa do curso foram selecionadas criteriosamente com o objetivo de complementar a formação do profissional. Seu conteúdo inclui desde fundamentos básicos para a gestão de negócios (contabilidade, custos, matemática financeira, marketing, economia, estratégia, gerenciamento de projetos) até as etapas chaves do ciclo de vida dos empreendimentos imobiliários (concepção, viabilidade, incorporação, planejamento, desenvolvimento e implementação), passando por tópicos específicos de áreas afins (direito, qualidade, meio-ambiente) e pelo desenvolvimento de habilidades gerenciais (gestão de pessoas, negociação).

O curso é desenvolvido através de aulas expositivas, interação e trabalhos em equipes, recursos audiovisuais e workshops, visando trazer para a sala de aula fundamentos empresariais e estratégicos aplicados à engenharia imobiliária e de construção.

## **PÚBLICO ALVO:**

• Profissionais envolvidos com a área de construção civil (empresários, engenheiros, arquitetos administradores) ou que pretendam trabalhar na área e segmentos correlatos.

• Profissionais cujo ponto atingido em suas carreiras os obriga a atingir novos níveis de formação acadêmica.

• Profissionais que sintam necessidade de reciclagem.

• Profissionais que aspirem cargos executivos em suas empresas e que demandem, além de experiência profissional, sólidos conhecimentos de economia, gerência, finanças e pessoas.

• Possuidores de diploma de cursos de graduação.

## **DISCIPLINAS:**

### **Cenários Econômicos e Tendências - 24h/a**

Caracterização e análise do atual ambiente de negócios. Construção de cenários econômicos e fundamentos da análise de risco. Identificação de mega-tendências e seus paradoxos. Cenários sociológicos, tecnológicos, mercadológicos e políticos e sua relação com o contexto econômico.

### **Estratégia de Empresas - 24h/a**

Evolução do pensamento estratégico. A gestão estratégica no novo milênio. Análise do ambiente externo: cenários, oportunidades, ameaças e o ambiente competitivo. Análise do ambiente interno. Forças e Fraquezas. Aplicação das principais ferramentas estratégicas. Matriz SWOT. Desenvolvimento de estratégias. Definição de Missão e Visão. O Balanced Scorecard (BSC). Objetivos e planos de ação.

### **Marketing Imobiliário - 24h/a**

Conceitos e ambiente de marketing. Estratégias competitivas e inteligência de marketing. Comportamento do consumidor imobiliário. Tipos de produtos imobiliários. Segmentação e posicionamento no mercado imobiliário: super-econômico, econômico, médio e alto-padrão. Marketing de serviços. Gestão estratégica de marketing. Pesquisa de mercado em negócios imobiliários.

### **Matemática Financeira - 24h/a**

Juros Simples. Conceito de Juros Simples. Desconto de Duplicatas. Desconto de Títulos. Valor de Face e Valor de Mercado. Juros Compostos. Conceito de Juros Compostos. Valor do Dinheiro no Tempo. Valor Presente e Valor Futuro. Valor Presente Líquido e Taxa Interna de Retorno. Taxa de desconto. Valor e Custo. Problemas da TIR. Equivalência de Taxas de Juros. Períodos de Capitalização. Taxas Anuais, Mensais e Diárias. Equivalência de Fluxos de Caixa. Perpetuidades e Anuidades. Sistemas de amortização. Tabela Price, SAC, SAM.

### **Contabilidade da Construção Civil e Atividade Imobiliária - 24h/a**

Fundamentos da contabilidade. Demonstrações contábeis. Participações societárias e variações do patrimônio líquido. Análise econômico-financeira. Contabilidade das empresas de engenharia e construção civil. Contabilidade na atividade imobiliária. Planos de contas para construção. Planos de contas na atividade imobiliária. Financiamentos imobiliários. Impostos e contribuições na construção civil.

### **Fundamentos de Gerenciamento de Projetos na Construção Civil - 24h/a**

Definição de projeto. Histórico do gerenciamento de projetos. PMBok: áreas de conhecimento e processos. PMBoK Construction. Ciclo de vida dos projetos. Estruturas Analíticas de Projetos (EAP). Diagrama de Gantt. Método PERT/CPM. Caminho crítico. Alocação de recursos. Planejamento, acompanhamento e controle do projeto.

### **Gestão de Pessoas - 24h/a**

Contextualização da Gestão de Pessoas. Evolução da Administração de pessoas e os novos papéis gerenciais. Aprendizagem e comportamentos organizacionais. Mudanças comportamentais. Cultura organizacional e gerenciamento de talentos. Legislação trabalhista. Regimes especiais de trabalho. Relacionamento com sindicatos. Vantagens e benefícios.

## **Negociação e Administração de Conflitos - 24h/a**

Conflito: conceitos e características. Origem e evolução dos conflitos. O conflito visto como um processo. O conflito nas organizações: principais elementos envolvidos. Fontes de conflitos nas organizações. Visão tradicional e moderna dos conflitos. O papel dos líderes na resolução de conflitos. Estratégias de resolução de conflitos com públicos internos e externos. Competências para evitar e resolver conflitos. Conflitos com públicos externos: a importância de zelar pela imagem da empresa. Criação de um clima favorável à solução do conflito. Aplicação das técnicas de resolução de conflitos. A importância das atitudes profissionais. Conflitos Laborais. Os diferentes conflitos laborais. A natureza, as causas e as diferentes expressões de conflito. Estilos de Comunicação e a Gestão e Prevenção de Conflitos. O que é negociação: processos, objetivos e resultados. Fases do processo de negociação, Variáveis que determinam a eficácia na negociação. Modelo sistêmico do processo negocial. A escalada na negociação. Impasses na negociação. Métodos "Ganha-Ganha", "Perde-Perde", "Ganha-Perde". Respostas que facilitam a resolução de problemas. Obstáculos à resolução de problemas. Técnicas de persuasão.

## **Viabilidade de Empreendimentos e Incorporações Imobiliárias - 24h/a**

Conceitos de desenvolvimento imobiliário. Incorporações: participantes e recursos. Aproveitamento do imóvel (natureza, tipologia, padrão, tema). Estudos estáticos e dinâmicos – objetivos, informações preliminares, planilhas e quadros, custos e receitas. Indicadores de viabilidade. Acompanhamento e aferição de resultados.

## **Business Simulation - 72h/a**

Dinâmica do jogo e da disciplina: jogo de negócios; disciplina FGV MGM BS; calendário e avaliação do jogo; jogo de negócios BS on line. Marketing e comercial: variáveis de marketing; venda dos produtos; atividade comercial. Matéria prima, produção, transporte e fábricas: matéria-prima; produção: transporte; fábricas. Recursos humanos, finanças, estratégia e gestão: recursos humanos; finanças; estratégia e gestão.

## **Coordenação e Desenvolvimento de Projetos de Edificações - 24h/a**

Etapas dos projetos de edificações: estudos preliminares, ante-projetos, projetos executivos, detalhamento e as-built. Aprovações: prefeituras, concessionárias e órgãos ambientais. Elementos do projeto de arquitetura. Projetos complementares. Contratação de projetos e serviços de consultoria. Coordenação de projetos e gestão da informação. Desenvolvimento e compatibilização do projeto de arquitetura e seus complementares. Cronograma físico dos projetos.

## **Aspectos Jurídicos de Incorporações e Construções - 24h/a**

Compromisso de Compra e Venda. Contratos Imobiliários do Sistema Financeiro de Habitação. Registro de Imóveis. Sistema Financeiro Imobiliário. Alienação Fiduciária de Coisa Imóvel. Incorporação Imobiliária. Contratos de Incorporação Imobiliária e de Construção. Mediação e Arbitragem. Responsabilidades na construção civil. Direito do consumidor.

## **Gestão de Operações e Obras - 24h/a**

Sistemas de apoio à gestão de obras. Acompanhamento físico-financeiro. Compras e contratações. Sub-empresários: contratação, contratos, medição. Planejamento e controle operacional. Logística do canteiro. Seqüência de serviços e gerenciamento de interfaces entre os envolvidos na obra. Principais processos construtivos.

## **Aspectos Ambientais de Empreendimentos Imobiliários - 24h/a**

Interferência dos aspectos ambientais na viabilidade de empreendimentos imobiliários. Licenciamento ambiental. Estudo de impactos ambientais de projetos de construção civil. Ecologia: histórico, perspectivas e tendências. Discussão de aspectos legais, regulamentação, tendências internacionais quanto ao meio ambiente.

## **Orçamento e Planejamento de Custos de Edificações - 24h/a**

Avaliação de custos unitários e preparo de orçamento de construção. Montagem do memorial de incorporações. Padrões de construção. CUB. Estimativas de custo. Técnicas de orçamentação. Centros de custo. Controle orçamentário. Planejamento estratégico de custos de empreendimentos imobiliários. Cronograma físico-financeiro.

## **Vendas Imobiliárias, Canais de Vendas e Trade Marketing - 24h/a**

Estratégias, planejamento e gestão de vendas de imóveis. Canais de vendas: diretos, indiretos e alternativos (internet, corporativos e internacionais). Métricas e política de vendas: remuneração, prêmios e comissionamento. Trade-marketing: promoção, campanhas e gestão de stands de vendas. Gestão de equipes de vendas. Estratégias de negociação e precificação.

**CARGA HORÁRIA TOTAL:** 432 horas-aula.

## **METODOLOGIA DO TCC:**

Os alunos deverão fazer o trabalho individual de conclusão de curso, TCC. Tal trabalho será um projeto empresarial a ser apresentado a possíveis investidores, sob a forma de um plano de negócios ou estudo de caso. Deverá ter caráter de aplicabilidade dos assuntos apresentados no curso, aplicado à realidade profissional do aluno participante. O trabalho terá acompanhamento (e apoio) à distância, via Internet, da coordenação acadêmica do curso.

**PREVISÃO/ INÍCIO**

**Maio 2012**

**AULAS \***

**Segunda à Quinta das  
19h00 às 23h20min**

\* Aulas uma semana por mês.

**INVESTIMENTO À VISTA**

**R\$ 16.703,28**

**INVESTIMENTO À PRAZO \*\***

**Consulte-nos**

\*\* Valor reajustado pelo IGPM do ano após a 12ª parcela.

**REQUISITOS PARA MATRÍCULA**

- Curriculum Vitae Simplificado;
- Cópia e Original: Diploma e Histórico Universitário, CPF e RG;
- Duas Fotos 3x4;
- Cópia do Comprovante de Residência;
- Cópia do Comprovante de Rendimentos;
- Pagamento da Matrícula.

**\*\* Condição especial de R\$ 12.900,00 para os 30 primeiros matriculados.**