



# Projeto PEDAGÓGICO DE CURSO

Negócios Imobiliários

# **Projeto Pedagógico Resumido**

## **Tecnólogo em Negócios Imobiliários**

### **1. OFERTA DO CURSO**

#### **REGIME ESCOLAR**

Seriado Semestral/Crédito

#### **CARGA HORÁRIA**

1767 horas

#### **DURAÇÃO MÍNIMA**

04 semestres (2 anos)

#### **MODALIDADE**

**EaD:** aulas a distância por meio de Ambiente Virtual de Aprendizagem e mediação tutores; encontro presencial obrigatório para avaliação individual da aprendizagem do aluno; podendo ou não contar com aulas ou encontros presenciais, obrigatórios para discussões e troca de experiências em sala de aula sobre conteúdos e casos reais e realização de atividades práticas observando o limite máximo de 30% (trinta por cento) da carga horária total do curso, com complementação de atividades realizadas em Ambiente Virtual de Aprendizagem.

#### **ATOS AUTORIZATIVOS DO CURSO E ÚLTIMOS RESULTADOS DE AVALIAÇÕES REALIZADAS PELO MEC**

Os atos autorizativos do curso e os últimos resultados de avaliações realizadas pelo MEC podem ser observados no Anexo A.

## **2. APRESENTAÇÃO E DIFERENCIAIS DO CURSO**

O Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários está adequado ao mercado de trabalho regional em que está inserido e ao perfil das organizações empregadoras, além de incentivar o estudante a praticar o empreendedorismo, campo propício ao tipo de profissional que a instituição vem formando e que pretende aperfeiçoar em seu contínuo percurso educacional.

O curso superior de tecnologia em Negócios Imobiliários oferece uma formação rápida e completa, por meio de um programa de estudos inovador. Durante o curso o Discente conhecerá os conceitos e técnicas de vendas, administração de carteiras, documentação imobiliária, corretagem, administração imobiliária, avaliação mercadológica, gestão e muito mais.

Quando falamos em extensão, o estudante pode participar do NPG - Núcleo de Práticas em Gestão - para desenvolver habilidades e competências através das atividades do núcleo, tais como: realizar palestras, sugerir e participar de ações do curso, atender demandas diversas de empresas que procuram auxílio da FMU etc.

## **3. PÚBLICO ALVO E ÁREAS DE ATUAÇÃO**

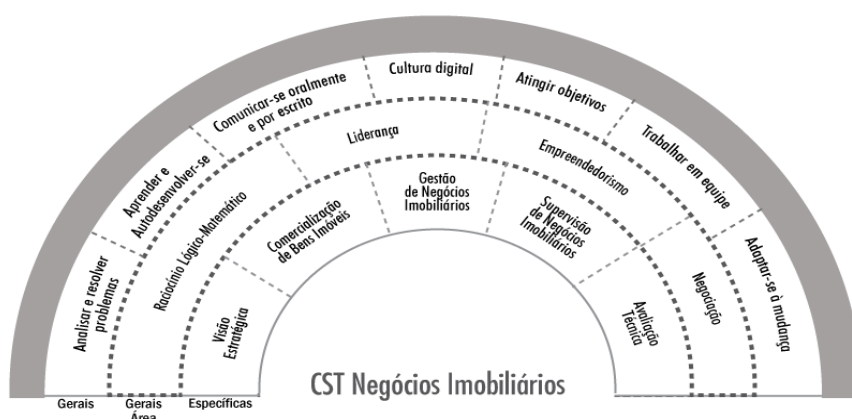
O curso se destina a pessoas interessadas a desenvolver, ampliar ou formalizar competências profissionais na área do curso. O mercado tem se comportado de maneira positiva na absorção de egressos do curso, que podem ocupar posições de trabalho nos setores público e privado, nas áreas de planejamento até a execução de projetos imobiliários em um ambiente de alterações constantes e concorrência acirrada, com fluência digital e, assim, destina-se a profissionais da área que buscam uma titulação bem como alunos do Ensino Médio.

#### 4. OBJETIVO GERAL DO CURSO

O Curso de Negócios Imobiliários tem como objetivo desenvolver competências profissionais tecnológicas aplicadas, gerais e específicas, para a gestão de Negócios Imobiliários de modo amplo.

#### 5. COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS DO EGRESSO

As seguintes competências expressam o perfil profissional do egresso do curso:



#### 6. MATRIZ CURRICULAR

Série	Disciplina	CH	Modalidade
			EAD
1	Direito Aplicado a Negócios	66	Online
1	Fundamentos da Administração	66	Online
1	Fundamentos de Economia	66	Online
1	Comunicação	66	Online
1	Responsabilidade Social Corporativa	66	Online
		330	
2	Fundamentos de Marketing	66	Online
2	Matemática Financeira	66	Online

2	Mercado e Operações Imobiliárias	66	Online
2	Empreendedorismo	66	Online
2	Diagnóstico Organizacional	66	Online
2	Atividades Extensionistas – Módulo Preparatório	66	Extensão
2	Projeto Aplicado a Negócios I	33	Online
		429	
3	Administração de Condomínios e Locação de Imóveis	66	Online
3	Métodos de Preço, Custos e Custeio	66	Presencial
3	Direito Civil e Imobiliário	66	Presencial
3	Liderança, Cultura e Comportamento Organizacional	66	Presencial
3	Desafios Contemporâneos	66	Online
3	Planejamento Estratégico	66	Online
3	Atividades Extensionistas – Módulo Avançado Aplicado em Negócios	66	Extensão
3	Projeto Aplicado a Negócios II	33	Online
		495	
4	Avaliação de Imóveis	66	Online
4	Direito Urbanístico e Ambiental	66	Online
4	Estratégias de Negociação	66	Online
4	Planejamento Urbano e Regional	66	Online
4	Optativa	66	Online
4	Gestão de Projetos	66	Online
4	Projeto Aplicado a Negócios III	33	Online
4	Atividades Extensionistas – Vivência Aplicada em Negócios I	54	Extensão
4	Atividades Complementares	30	Online
		513	

## **7. EMENTAS:**

### **DIREITO APLICADO A NEGÓCIOS**

Versa sobre os reflexos jurídicos das relações negociais, os aspectos relativos à personalidade e à capacidade civil, às sociedades empresariais, suas espécies e

formas de constituição, com foco nas implicações trabalhistas, tributárias, consumeristas e na responsabilidade dos sócios e gestores.

### **FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO**

Examina o processo de gestão das organizações, apresentando as áreas funcionais da administração, os níveis de uma estrutura organizacional e a relação dos ambientes interno e externo, enfatizando as competências necessárias para o gestor exercer o seu papel.

### **FUNDAMENTOS DE ECONOMIA**

Enfoca os fundamentos da teoria econômica, envolvendo a micro e a macroeconomia. Discute os principais problemas econômicos que afetam a sociedade e as organizações, além de tratar das intervenções governamentais que levam ao crescimento e desenvolvimento econômico.

### **COMUNICAÇÃO**

Estuda o processo comunicativo em diferentes contextos sociais. Discute o uso de elementos linguísticos adequados às peculiaridades de cada tipo de texto e situação comunicativa. Identifica e reflete sobre as estratégias linguístico-textuais em gêneros diversificados da oralidade e da escrita.

### **RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA**

Atuação do profissional em tecnologia de gestão como profissional responsável e comprometido com as temáticas sociais, tais como ética, inclusão social, relações étnico-raciais, diversidade cultural: cultura afro-brasileira e indígena, diversidade sexual e religiosa, pessoas com deficiência, gerações; direitos humanos e cultura da paz; responsabilidade social corporativa (social, econômico e ambiental).

## **FUNDAMENTOS DE MARKETING**

Discute o processo de planejamento, implantação e gestão de marketing, abordando o conceito e o papel do marketing nas organizações, as questões referentes à segmentação, o posicionamento e a colocação no mercado, além de descrever o composto do marketing. Enfatiza ainda a manutenção e o crescimento em mercados correntes e a abertura de novos mercados.

## **MATEMÁTICA FINANCEIRA**

A disciplina aborda os conceitos e cálculos da Matemática Financeira que envolve juros simples, desconto simples, juros compostos, desconto composto, taxa de juros, séries financeiras, amortização e empréstimos.

## **MERCADO E OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS**

Discorre sobre os diversos aspectos da profissão do corretor de imóveis, como o seu papel, o futuro, a qualificação, a ética profissional, o relacionamento com clientes e a remuneração. Discute também sobre outros aspectos relacionados ao mercado imobiliário, como as modalidades de registro de imóveis, a escritura pública e os tributos e documentos exigidos nos negócios imobiliários.

## **EMPREENDEDORISMO**

Apresenta a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento, bem como os seus conceitos de e evolução histórica. Descreve o empreendedorismo como competência sócio emocional e as características do Comportamento Empreendedor como criatividade, empreendedorismo e inovação. Demonstra a ação empreendedora nos âmbitos corporativo, social e na criação de Novos Negócios.

## **DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL**

Dedica-se ao entendimento da importância da adequada gestão dos recursos organizacionais, que envolvem pessoas, capitais, materiais, produção, mercados, clientes, processos e estruturas, que quando bem geridos servem como ferramentas de desempenho organizacional. Dedica-se ainda a compreensão do ambiente organizacional, com foco em seus processos e recursos internos realizando diagnóstico da estrutura organizacional, a partir da visão sistêmica das relações entre recursos e funções organizacionais.

## **ATIVIDADES EXTENSIONISTAS – MÓDULO PREPARATÓRIO**

Aprender que a Responsabilidade Socioambiental articulada com os ODS



(Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis da Agenda ONU 2030) envolve uma mudança de comportamento tanto das pessoas quanto das organizações. Desenvolver o “pensamento social e sustentável” na atuação profissional.

### **PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS I**

Aplica conhecimentos sobre a gestão dos recursos organizacionais, que envolvem pessoas, capitais, materiais, produção, mercados, clientes, processos e estruturas, dedicando-se a compreensão do ambiente organizacional, com foco

em seus processos e recursos internos realizando diagnóstico da estrutura organizacional, a partir da visão sistêmica das relações entre recursos e funções organizacionais.

### **ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS E LOCAÇÃO DE IMÓVEIS**

Aborda aspectos jurídicos, financeiros e operacionais da administração de condomínios e da locação de imóveis, como a realização de venda e pós-venda de imóveis, e os deveres das administradoras de imóveis.

### **MÉTODOS DE PREÇO, CUSTOS E CUSTEIO**

Compreende os diferentes sistemas de custeio e os fatores que afetam os custos empresariais, explorando a capacidade de avaliação e expressão de opinião sobre o sistema de custo mais adequado à matriz operacional e à estratégia de uma organização. Avalia aspectos de mercado, estratégicos, tributários, qualitativos e quantitativos para a formação de preço.

### **DIREITO CIVIL E IMOBILIÁRIO**

Trata os aspectos relativos à personalidade e à capacidade civil, abordando o direito obrigacional e contratual, com ênfase nos direitos reais, na lei de registros públicos e incorporações imobiliárias e no regime jurídico das locações.

### **LIDERANÇA, CULTURA E COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL**

Discute o comportamento humano nas organizações sob três perspectivas: do indivíduo, do grupo e do sistema organizacional. Introduce elementos do comportamento humano, como aptidões, características pessoais e personalidade, além de abranger conceitos sobre motivação, grupos e equipes, comunicação, liderança, poder e política, conflitos e negociação, cultura, mudança e ética.

### **DESAFIOS CONTEMPORÂNEOS**

Estuda temas relevantes da contemporaneidade como o processo de construção da cidadania e suas respectivas interfaces com os direitos humanos, ética e diversidade. Analisa as interferências antrópicas no meio ambiente e discute o desenvolvimento sustentável e o impacto das inovações tecnológicas. Aborda

ainda tendências e diretrizes sociopolíticas, e questões de responsabilidade social e justiça.

## **PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

Trata da conscientização sobre a construção de estratégias empresariais diferenciadas, o entendimento das políticas empresariais, a avaliação estratégica com ferramentas de Balanced Scorecard e definição de indicadores estratégicos e a consolidação do planejamento estratégico como ferramenta de gestão.

## **ATIVIDADES EXTENSIONISTAS – MÓDULO AVANÇADO APLICADO EM NEGÓCIOS**

Compreender os elementos da Responsabilidade Socioambiental articulado com os ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis da Agenda ONU-2030) aplicado às carreiras profissionais; realizar levantamentos de questões socioambientais atuais em comunidades vulneráveis; construir projetos de intervenção social junto à estas comunidades.

## **PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS II**

Dedica-se a aplicação de conceitos sobre objetivos e estratégias organizacionais, apoiada em metodologias e teorias atuais, considerando os passos necessários para a concepção do Planejamento Estratégico: análise do ambiente externo, tendências e discontinuidades, análise do ambiente interno, representação do portfólio, estratégia de balanceamento do portfólio.

## **AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS**

Percorre e discute o histórico da avaliação de imóveis, as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas, a definição dos valores, a elaboração de um Parecer Técnico de Avaliação Mercadológica e os imóveis rurais.

## **DIREITO URBANÍSTICO E AMBIENTAL**

Enfoca as normas de planejamento urbano e ambiental - abordando as diretrizes do estatuto da cidade-, do plano diretor e dos códigos de postura, bem como as questões decorrentes do respeito à função social da propriedade urbana e de um meio ambiente sustentável, com especial destaque para a regulamentação e responsabilidade ambientais.

## **ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO**

Aborda a negociação de maneira integrativa, discute a gestão de conflitos,

apresenta os perfis de comportamentos, os estilos de negociação, as estratégias de negociação, as etapas do processo decisório, a ética nas negociações, a administração estratégica de vendas, o processo de vendas, o relacionamento baseado em valor, a estrutura e as funções de vendas.

## **PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL**

Aborda estudos e análises das configurações regionais, assim como instrumentos para elaboração de Plano de Desenvolvimento Urbano Integrado. Compreende questões relacionadas às políticas públicas habitacionais, ambientais, de infraestrutura, de mobilidade etc., na escala regional e a nível metropolitano, de planejamento intersetorial e multinível, assim como aspectos socioeconômicos.

## **OPTATIVA**

A proposta curricular é marcada pela flexibilidade que se materializa na oferta de disciplinas Optativas, aumentando o leque de possibilidade de formação para os estudantes com disciplinas que visam agregar conhecimentos ao estudante e enriquecer o currículo permitindo a busca do conhecimento de acordo com o interesse individual.

## **GESTÃO DE PROJETOS**

Aborda a implementação de projetos por meio de modelagem e gestão de projetos. Estuda métodos e técnicas apoiadas pelas práticas do PMBOK (PMI), tais como análise de grupos de processos e mapeamento de áreas de conhecimento de projetos, definição do perfil do gerente de projetos, análise de informações dos projetos e desenvolvimento de relatório de implementação de projetos. Discute ainda a gestão da mudança organizacional.

## **PROJETO APLICADO A NEGÓCIOS III**

Aborda a implementação de projetos por meio de modelagem e gestão de projetos. Estuda métodos e técnicas como PMI, PMBOK, mapeamento e acompanhamento dos riscos de projetos, definição do perfil do gerente de projetos, análise de informações dos projetos e desenvolvimento de relatório de implementação de projetos. Discute ainda a gestão da mudança organizacional.

## **ATIVIDADES EXTENSIONISTAS – VIVÊNCIA APLICADA EM NEGÓCIOS I**

Desenvolvimento do conhecimento de diferentes áreas profissionais e sociais, e aprendizado em grupos intra e interprofissionais, contribuindo para a formação integral do estudante. Exploração da integração teórico-prática na promoção do bem social e da sustentabilidade a partir da prática colaborativa em instituições e comunidades.

## **ATIVIDADE COMPLEMENTAR**

As Atividades Complementares constituem práticas acadêmicas obrigatórias, para os estudantes dos cursos de graduação, em conformidade com a legislação que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Superior e com a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional. Tem o propósito de enriquecer o processo de ensino-aprendizagem, privilegiando a complementação da formação social e profissional e estão formalizadas na Instituição por meio de Regulamento próprio devidamente aprovado pelas instâncias superiores, estando disponível para consulta.

## 8. METODOLOGIA, SISTEMA DE AVALIAÇÃO E DE FREQUÊNCIA

### Componente Curricular online

- **Metodologia:** é disponibilizado um Ambiente Virtual de Aprendizagem, além de promover a familiarização dos estudantes com a modalidade a distância. No modelo *web-based*, o processo educativo é realizado com base na aprendizagem colaborativa e significativa, por meio das Tecnologias de Informação e Comunicação. O objetivo é proporcionar uma relação de aprendizagem que supere as dimensões de espaço/tempo e que desenvolva competências necessárias para a formação dos futuros profissionais, valorizando o seu papel ativo no processo.
- **Avaliação e frequência:** A avaliação do desempenho escolar é realizada no decorrer da disciplina, com entrega de atividades online e a realização de atividades avaliativa presencial, obrigatória, realizada na instituição ou polo de apoio presencial em que o estudante está devidamente matriculado. Para aprovação, a Nota Final da disciplina deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis). Outro critério para aprovação é a frequência mínima de 75% da carga horária total da disciplina. A frequência é apurada a partir da completude das atividades propostas no Ambiente Virtual de Aprendizagem.

## 9. QUALIFICAÇÃO DOS DOCENTES

O corpo docente é constituído por professores especialistas, mestres e doutores e de reconhecida capacidade técnico-profissional, atendendo aos percentuais de titulação exigidos pela legislação.

No Anexo B, tem-se a relação dos professores que integram o corpo docente do curso.

## 10. INFRAESTRUTURA

Dentre os espaços mínimos apresentados nas sedes das Instituições encontram-se:

- Instalações administrativas para o corpo docente e tutorial e para o atendimento aos candidatos e estudantes;
- Sala(s) de aula para atender às necessidades didático-pedagógicas dos cursos ou encontros de integração;
- Recursos de Informática para o desenvolvimento de atividades diversas, com acesso à internet;
- Áreas de convivência;
- Biblioteca: a consulta às bibliografias básica e complementar são garantidas na sua totalidade em bases de acesso virtuais disponíveis no Ambiente Virtual de Aprendizagem, página da biblioteca, área do aluno e acervos físicos. A IES e os polos contam com espaços de estudos. Desta forma, procura-se assegurar uma evidente relação entre o acervo com o Projeto Pedagógico do Curso, assim como manter uma constante atualização das indicações bibliográficas das disciplinas que compõem a estrutura curricular de cada curso. O acesso à informação é facilitado por serviços especializados, bem como pela disponibilização de computadores nas bibliotecas com acesso à Internet para execução de pesquisa e acesso à bases de periódicos indexados e portais de livros eletrônicos. As consultas aos acervos local e online estão disponíveis por meio da página da biblioteca no endereço: <https://portal.fmu.br/biblioteca/>
- Laboratórios didáticos especializados e profissionais: de acordo com o(s) curso(s) ofertado(s), deverão constar laboratórios didáticos específicos em consonância com a proposta pedagógica do curso.

Conheça os locais de oferta do curso, para todas as modalidades, no site institucional: <https://portal.fmu.br/>



**ANEXO A – ATOS AUTORIZATIVOS DO CURSO E ÚLTIMOS  
RESULTADOS DE AVALIAÇÕES REALIZADAS PELO MEC**

<b>Modalidade/Local de Oferta</b>	<b>Ato Autorizativo - Criação</b>	<b>Último Ato Autorizativo (Reconhecimento ou Renovação de Reconhecimento)</b>	<b>Conceito de Curso (CC)</b>	<b>ENADE</b>	<b>Conceito Preliminar de Curso (CPC)</b>
EAD	Criação de Curso EAD Portaria de 25/04/2016  Aumento de Vagas Resolução n.39 de 24/04/2018	Reconhecimento de Curso EAD Portaria n 37 de 12- 02-2020.	4	-	-

**ANEXO B – RELAÇÃO DOS PROFESSORES QUE INTEGRAM O CORPO  
DOCENTE DO CURSO**

<b>Professor</b>	<b>Titulação</b>
Andrea Licia De Almeida Oliveira	Doutor
Dirceu Raiser Nunes	Doutor
Eleida Pereira De Camargo	Doutor
Fabio Franco Pereira	Doutor
Fabio Konishi	Mestre
Jeferson Souza Madeira	Especialista
Jose Domingos Estivalli	Especialista
Maria Do Carmo Assis Todorov	Mestre
Nicole Morihama	Mestre
Paul Galindo Mandacary	Especialista
Renata Sposito Roxo Peinado	Mestre