

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR CURSOS TÉCNICOS

SUBSEQUENTE / CONCOMITANTE



GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO
Secretaria da Educação

APRESENTAÇÃO

Atualmente a globalização, aliada às novas tecnologias e a crescente internacionalização das relações econômicas, bem como às novas formas de organização e gestão de negócios, provoca mudanças estruturais no mundo do trabalho e estabelecem novos paradigmas que vêm transformando a sociedade.

Nesse cenário de mudanças sociais, políticas e econômicas e de encaminhamentos a partir de desse conjunto de mudanças, o Estado do Espírito Santo possui uma economia com atividades agropecuárias, industriais e também da rede de comércio e de serviços em que são desenvolvidas atividades empresariais. Pode-se dizer, de forma genérica, que as atividades de gestão e negócios estão direcionadas à oferta de apoio administrativo e logístico a todas as atividades produtivas, qualquer que seja o setor econômico no qual elas se desenvolvam.

As principais razões que demandam uma busca contínua e sistemática pela habilitação técnica na área de Técnico em Transações Imobiliárias se deve, notadamente, ao crescimento do setor empresarial no Estado do Espírito Santo, decorrente do aumento no nível de investimento, responsável pelo surgimento de novos empreendimentos e pelo incremento e ampliação dos negócios já existentes.

Isso significa dizer que o nosso estado tem se mostrado promissor para as empresas locais e investidores internos e externos, visto que as perspectivas de desenvolvimento são muitas, com o aumento da demanda por produtos e serviços de todos os segmentos econômicos.

Diante do exposto, atualmente, o curso Técnico em Transações Imobiliárias é ofertados pela rede pública estadual na modalidade Concomitante/Subsequente em alguns municípios do Estado do Espírito Santo.

Cada organização possui um determinado objetivo. E para alcançar esse objetivo se faz necessária à condução racional de seus processos através de métodos e técnicas que visam atender a demanda pela qual a organização foi criada.

O Curso Técnico em Transações Imobiliárias contém características específicas do perfil do profissional para desempenhar o trabalho exigido em razão do elevado

número de investimentos imobiliários e a existência de programas, que agrega possibilidades e necessidades de inserção no mercado de trabalho viabilizando a atuação da Comunidade local e vizinhas na Área Imobiliária.

A crescente urbanização, provocada pelo crescimento da economia, traz como consequência o surgimento de novos paradigmas tecnológicos, que têm determinado profundas modificações no mundo do trabalho e da educação.

Com o crescimento imobiliário que se vê no País, o Estado do Espírito Santo, segundo especialistas no assunto, poderá saltar de uma média anual de lançamentos de 7,5 mil unidades habitacionais para 24 mil este ano, serão R\$ 9 bilhões em volume de vendas para os próximos cinco anos, entre 75 mil casas e apartamentos no período.

Na sua grande maioria, os estudos sobre este tema ressaltam as exigências na formação de um perfil do trabalhador mais flexível, com conhecimento e atitudes diferenciadas, exige-se do trabalhador atual resiliência para um desempenho de sucesso nesta área.

No entanto, verifica-se também nas pesquisas que tais exigências não acontecem de forma homogênea, convive-se com práticas no trabalho segundo a organização tradicional, enquanto que outras operam com os sistemas flexíveis. Estes fatores fazem com que se pense num modelo mais moderno de se trabalhar as questões econômicas, políticas e sociais.

OBJETIVOS

O curso Técnico em Transações Imobiliárias pretende formar profissionais com capacidade para atuar de forma ética, diretamente no processo de transações do mercado imobiliário com uma visão crítica que lhe permita participar ativamente das atividades de planejamento, de operação e de controle da comercialização e locação de bens imóveis, das mudanças da realidade vigente, tanto em nível estadual quanto nacional.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Dentro dessa perspectiva geral, destacam-se os objetivos específicos que, minimamente, deverão contribuir para a formação do perfil do profissional desejado:

- Formar profissionais que venham atender a grande demanda do mercado imobiliário.
- Possibilitar a qualificação e requalificação necessária de profissionais que tenham suas atividades vinculadas ao setor imobiliário.
- Receber uma formação ampla, constituída por competências gerais e específicas que lhe permita atuar em empresas imobiliárias e consultoria, construtoras, bancos e de forma autônoma.
- Formar profissionais conscientes de seu potencial e de suas responsabilidades, visando o aprender contínuo, a postura ética e a flexibilidade.
- Gerar informações para o processo de planejamento, organização, direção e controle, com eficiência e eficácia.
- Estimular a compreensão dos aspectos organizacionais e humanos, visando a aplicação das competências e habilidades adquiridas no curso.
- Desenvolver habilidades humanas, como a busca por oportunidades, a iniciativa, a persistência, o compromisso, a exigência quanto à qualidade e à eficiência.
- Desenvolver habilidades empreendedoras com uma visão abrangente da realidade que o cerca.
- Adequar o currículo dos cursos em apreço às tendências do mundo do trabalho, contextualizando os conteúdos das disciplinas à realidade.
- Desenvolver, interdisciplinarmente e na prática educativa, os princípios orientadores referentes aos valores estéticos, políticos e éticos.
- Formar cidadãos que saibam pensar, criar, imaginar soluções, possibilitando-lhes o prosseguimento de estudos e a capacidade de continuar aprendendo.
- Formar profissionais capazes de dominar os conhecimentos científicos, coordenar e realizar trabalhos, bem como utilizar recursos tecnológicos com eficiência em seu processo de trabalho, objetivando aplicá-lo de modo organizacional;
- Promover a integração entre as disciplinas, para facilitar a contratação de profissionais que forem atuar nessas áreas.

- Desenvolver a capacidade de assumir os diversos níveis de responsabilidades dentro da organização, promovendo a integração de seus membros.
- Auxiliar programas de avaliação, políticas, planos e metas, orçamentos, sistemas, métodos e procedimentos, tendo em vista a eficiência e a eficácia da atividade administrativa, voltados para a implementação de empreendimentos;
- Desempenhar as funções de gerenciamento e administração ligadas aos setores da área de serviços e produtos.
- Coordenar, analisar e elaborar planos para o desenvolvimento das organizações, levando em conta às influências de fatores econômicos, socioculturais, históricos e ambientais, políticos e tecnológicos.

**TÉCNICO EM RECURSOS HUMANOS: SUBSEQUENTE/CONCOMITANTE
AO ENSINO MÉDIO**

EIXO TECNOLÓGICO: GESTÃO E NEGÓCIO

Educação Profissional Técnica Subsequente/Concomitante ao Ensino Médio

Habilitação em Transações Imobiliárias - **Ano letivo: 20 semanas***

Disciplina	Concomitante/Subsequente			CH TOTAL
	Módulo			
	Aula/Semana			
	1º	2º	3º	
Matemática Financeira	4			80
Gestão Financeira		4		80
Ética Profissional e Relações Humanas			2	40
Direito e Legislação	3			60
Economia e Mercado	3			60
Legislação Imobiliária		3		60
Código de Defesa do Consumidor		2		40
Operações Imobiliárias		4		80
Marketing Imobiliário			2	40
Empreendedorismo			2	40
Português Instrumental	3			60
Ambiente, Saúde e Segurança no Trabalho		2		40
Organização e Técnicas Comerciais			2	40
Técnicas de Negociação e Vendas			3	60
Informática Básica	2			40
Avaliação de Imóveis			4	80
TOTAL GERAL	15	15	15	900

* Serão consideradas 20 semanas de aula, totalizando 300 horas por módulo, perfazendo uma Carga Horária total de 900 horas.

MÓDULO I

PORTUGUÊS INSTRUMENTAL		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Considerar a Língua Portuguesa como fonte de legitimação de acordos e condutas sociais e como representação simbólica de experiências humanas manifestadas nas formas de sentir, agir e pensar na vida social.• Analisar os recursos expressivos da linguagem verbal relacionando textos/ contextos a condições de produções existentes.• Usar língua Portuguesa para a geração de significação e integração com o e para a construção da identidade cultural.	<ul style="list-style-type: none">• Articular as redes de diferenças e semelhanças entre a língua oral e escrita e seus códigos sociais, contextuais e lingüísticos.• Utilizar as diversas técnicas de expressão escrita de forma adequada para elaboração dos diferentes tipos de texto.• Usar os diferentes tipos de texto adequando-os aos específicos e diferentes objetivos.• Empregar os conhecimentos gramaticais à produção oral/escrita nos diversos contextos comunicativos existentes.	<ul style="list-style-type: none">• Linguagem: seus níveis e funções.• Vocabulário técnico em português.• Texto e textualidade.• Normas, simbologias e convenções técnicas.• Leitura e interpretação de textos científicos.• Produção textual: tipos de textos, estrutura e habilidades.• Aspectos gramaticais na elaboração do discurso utilizado na produção de textos oral-escritos.
<p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA BÁSICA</p> <p>MARTINS, Dileta Silveira; ZILBERKNOP, Lúbia Scliar. Português Instrumental – de acordo com as atuais normas da ABNT 29ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.</p> <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR</p> <p>BECHARA, Evanildo C. Dicionário Escolar da Academia Brasileira de Letras – Língua Portuguesa. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2011.</p>		

ECONOMIA E MERCADO		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Conhecer os principais termos e conceitos específicos da área econômica. • Compreender funcionamento do mercado financeiro e sua importância do desenvolvimento da economia. • Conhecer os principais modelos de avaliação dos ativos negociados e de seus riscos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar em situações diversas os principais termos e conceitos específicos da área econômica. • Descrever o funcionamento do mercado financeiro. • Aplicar os modelos de avaliação dos ativos negociados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Teoria elementar da Demanda, da Produção e do Mercado. • Contabilidade Social: Agregados de produção. • Estrutura do Sistema Financeiro Nacional. • Teoria do Comércio Internacional. • Economia do Setor Público. • Políticas Macroeconômicas.
<p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>FARIA, Luiz H. Lima, Fundamentos de Economia- Curitiba- Editora do Livro Técnico 2012.</p> <p>PETER, Antonioni, FLYNN Sean Masaki. Economia para Leigos, Rio de Janeiro: Alta Books, 2012.</p> <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>LEITE, Angela, Aplicações da Matemática, Administração, Economia e Ciências Contábeis. São Paulo: Cengage Learning, 2012.</p>		

INFORMÁTICA BÁSICA		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar o funcionamento e relacionamento entre os componentes de computadores e seus periféricos. • Analisar e operar os serviços e funções de sistemas operacionais • Utilizar os programas <i>WINDOWS, WORD, EXCEL, POWER POINT, COREL DRAW.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender a tecnologia como recurso qualificador do trabalho. • Elaboração de relatórios e documentos diversos. • Elaboração de planilhas, gráficos e outros recursos necessários para fornecimento de dados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Princípios de funcionamento de processadores e memórias. • Princípios de funcionamento e características dos equipamentos externos (teclado, mouse, monitor e impressora). • Sistemas de comunicação, meios de transmissão.
<p>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>TJRA, Sanmya Feitosa. <i>Informática da Educação</i>. São Paulo: 2012.</p> <p>BARRIVIERA, Rodolfo e OLIVEIRA Eder Diego de. <i>Introdução à Informática</i>. Curitiba: Livro Técnico, 2012.</p> <p>LIMA, Adilson da Silva. <i>UML 2.0 Do Requisito a Solução</i>. São Paulo: Erica, 2012.</p> <p>PEREIRA, Silvio do Lago. <i>Estrutura de Dados Fundamentais Conceitos</i>. São Paulo: Erica, 2012.</p> <p>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>ADAMS, Cameron (org) <i>A Arte e a Ciência da CSS</i>. Porto Alegre: Bookman, 2009.</p> <p>HEUSER, Carlos Alberto. <i>Projeto de Banco de Dados</i>. Porto Alegre: Bookman, 2010.</p>		

MATEMÁTICA FINANCEIRA

COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Saber aplicar as funções matemáticas para resolver cálculos financeiros.• Identificar grandezas diretamente e inversamente proporcionais.• Desenvolver cálculos financeiros utilizando HP 12C.• Conhecer e saber utilizar os principais modelos de avaliação dos ativos negociados e de seus riscos.• Desenvolver cálculos envolvendo sistemas de amortização• Desenvolver análise de investimentos (<i>Pay-back</i>, TIR, VPL)	<ul style="list-style-type: none">• Aplicar no cotidiano profissional, princípios e conceitos de matemática comercial e financeira.• Utilizar os conceitos de regras de sociedade e divisão proporcional na sua atividade profissional.	<ul style="list-style-type: none">• Números Racionais• Taxa de juros.• Capitalização Simples e Composta.• Modelos Microeconômicos.• Mercados e preços.• Moeda e Mercados.• Juros e renda.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

HAZZAN, Samuel; POMPEO, José Nicolau. Matemática Financeira. 6ª edição. São Paulo: Saraiva, 2007.

LEITE, Angela. Aplicações da Matemática, Administração, Economia e Ciências Contábeis. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

PUCINI, Abelardo de Lima. Matemática Financeira. Rio de Janeiro: Campus, 2011.

RODRIGUES, Marcelo; MINELO, Roberto – Matemática Financeira e Comercial: Ferreira. 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

MAYO, Herbert B. Finanças Básicas. São Paulo: Learning, 2008.

_____. Matemática Financeira Objetiva e Aplicada. São Paulo: Saraiva, 2012.

DIREITO E LEGISLAÇÃO		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Fazer uso da doutrina jurídica e o seu trato para os três elementos constitutivos do direito subjetivo: a pessoa, os bens e os fatos jurídicos. • Utilizar as principais teorias da natureza jurídica e os princípios que re-gem o direito das obrigações. • Realizar as ações administrativas com uma visão apurada das principais teorias que envolvem os institutos dos direitos das coisas. • Ter uma distinção clara de cada instituto, sua natureza jurídica e aplicação prática. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicação dos elementos doutrinários no trato das ações ligadas às pessoas, aos bens e aos fatos jurídicos. • Utilização dos princípios doutrinários para realização de todos os atos administrativos ligados a pessoas, bens, patrimônio, etc. • Compreensão absoluta da necessária obediência aos princípios legais na execução de todo e qualquer ato administrativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lei de introdução ao Direito Civil. • Direito das pessoas e dos bens. • Direito dos fatos jurídicos. • Direito das obrigações. • Direito das modalidades de obrigações. • Direito da transmissão das obrigações. • Direito do inadimplemento das obrigações. • Direito dos contratos em geral. • Direito das várias espécies de contrato. • Direito dos atos unilaterais.
<p>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>ANGHER, Anne Joyce- Organização- Vade Mecum Academico de Direito Rideel, 17ª edição. São Paulo. Editora: Rideel 2013.</p> <p>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>COTRIN, Gilberto. Direito Fundamental. São Paulo: Saraiva, 2011.</p> <p>_____. Direito Fundamental e Instituições de Direito. São Paulo: Saraiva, 2009.</p> <p>LOTRIN, Gilberto. Direito Fundamental. São Paulo: Saraiva, 2010.</p>		

MÓDULO II

GESTÃO FINANCEIRA		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Conhecer os principais elementos necessários para gestão financeira das organizações.• Conhecer os procedimentos básicos financeiros.• Identificar as etapas inerentes à gestão financeira das empresas.• Desenvolver o gerenciamento com base nas informações financeiras e do capital de giro das empresas	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento do raciocínio lógico dando condições para tomada de decisões, com base nos elementos financeiros.• Negociação, resolução de conflitos, persuasão, planejamento, cooperação, pro-atividade, assertividade.	<ul style="list-style-type: none">• Conceitos financeiros básicos.• Objetivo e ambiente das finanças das empresas.• Estrutura financeira da empresa. Sistema Financeiro Nacional.• Mercado financeiro e de capital.• Análise das demonstrações financeiras: rentabilidade e taxa de retorno.• Análise e cálculo do capital de giro, de financiamento de curto e longo prazo.• Análise econômica de fluxo de caixa.• Ponto de equilíbrio econômico-financeiro.• Sistema orçamentário.• Sistemas de informações gerenciais.• Sistema orçamentário global.• Custo de capital: alavancagem e estrutura de capital.
<p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>CHIAVENATO, Idalberto. Teoria Geral da Administração. Rio de Janeiro: campus, 2011.</p> <p>DRUCKER, Peter. Introdução à Administração. São Paulo: Thompson, 2005.</p> <p>LUSSIER, Robert. Fundamentos de Administração- São Paulo: Learning- 2010. .</p> <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>FRANÇA, Ana Cristina Limongi. Comportamento Organizacional. São Paulo: Saraiva, 2006.</p> <p>MARRAS, Jean Pierre. Administração de RH. São Paulo: Saraiva, 2010.</p>		

LEGISLAÇÃO IMOBILIÁRIA		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Analisar, interpretar e avaliar os impactos da legislação das transações imobiliárias do país. Interpretar a legislação que regula as atividades de comercialização imobiliária, tais como as normas referentes aos direitos do consumidor, aos contratos comerciais, às questões tributárias e fiscais e aos bens e direitos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar as bases legais nas relações comerciais • Interpretar as bases legais da administração e das responsabilidades inerentes aos contratos. • Estabelecer a localização e mobilidade do profissional no mercado imobiliário. • Descrever os aspectos legais do profissional de Transações Imobiliárias, tais como a natureza dos serviços prestados, o profissional em Transações Imobiliárias perante a lei, a. • Legalidade da profissão (Leis 4.116 e 6.530), as penalidades a que estão sujeitos os profissionais, o regulamento das Transações Imobiliárias. • Definição e a origem do profissional do TTI. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dos contratos, suas espécies e atos unilaterais. • Do direito das coisas e da habitação. • Direitos do emitente comprador. • Lei do condomínio em edificações. • Lei do parcelamento do solo urbano. • Lei de proteção ao consumidor. • Lei de locações dos imóveis urbanos. • Lei dos registros públicos.
<p align="center">BIBLIOGRAFIA BÁSICA: BARROS, Adilson Rodrigues de; Fanti, Alexandre- Direito Imobiliário- Legislação Comentada 2ª edição. São Paulo.Saraiva, 2011.</p> <p align="center">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR: RIOS, Arthur. Manual de Direito Imobiliário 4ª edição. Curitiba. Juruá, 2010.</p>		

CODIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Saber aplicar as regras de proteção e defesa do consumidor. • Dominio do arcabouço jurídico próprio do Direito do Consumidor. • Conhecimento de casos práticos versando Sobre a aplicação das normas de defesa consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidade para identificar as tipologias e o regime jurídico das relações de fornecimento e consumo. • Capacidade para interpretar os fundamentos da proteção jurídica do consumidor. • Capacidade para compreender as entidades da sociedade civil e o direito do consumidor. • Capacidade para estabelecer relações e conexões sobre o consumo. • Capacidade para interpretar o código de Defesa do Consumidor. • Aplicar as tipologias e o regime jurídico das relações de bens quanto de serviços, nos quadros da produção industrial. • Aplicar os fundamentos da proteção jurídica do consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Origem, finalidade e campo de incidência do Código de Defesa do Consumidor. • Relação de consumo, elementos e conceitos legais. • A proteção da incolumidade físico-psíquica e econômica do Consumidor. • Proteção pré-contratual e contratual práticas comerciais abusivas e cláusulas contratuais abusivas. • A responsabilidade do fornecedor de produtos e serviços civil, administrativa e penal. A Defesa do Consumidor em Juízo

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

VIEIRA, Jair Lot. Código de Defesa do Consumidor 2º edição. São Paulo. Lipei, 2013

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

WANDECK, Brito Gomes de Lúcio. Descomplicando o Código de Defesa do Consumidor- Explicações Claras, Precisas e Objetivas. São Paulo. Best Seller LTDA, 2011.

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Saber, reconhecer e aplicar a lei relacionada a função do corretor de imóveis. • Criar meios para melhor atender o cliente para subsidiar a elaboração de sua proposta de compra e venda. • Saber elaborar um contrato de compra e venda e locação de imóveis. • Ter domínio dos aspectos legais contidos nas transações imobiliárias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exercer a profissão pautado pelo conhecimento técnico, legal, humano e ético. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conceito, regulação, direitos e deveres do corretor de imóveis. • O papel do corretor de imóveis. • O imóvel e a intermediação imobiliária. • Avaliação de imóveis e administração imobiliária. • Contrato de compra e venda. • Locação predial urbana. • O registro de imóveis • Tributos: impostos, taxas e contribuição de melhoria.
<p>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>FIORANTI, Cláudio e AFONSO Celso F. de Rezende. A prática nos processos e registro de incorporação imobiliária, instituição de condomínio e loteamentos urbanos. 5 ed. Campinas. Copola Editora, 1997.</p> <p>FÜHRER, MAXIMILIANUS Cláudio Américo. Resumo de obrigações e contratos (civis e comerciais). Malheiros Editores LTDA, 9º edição, SP, 1993. LEANDRO, Valdemar. Condomínio de imóveis. 5ª ed. São Paulo.</p> <p>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>PEREIRA, Caio Mário da Silva. Condomínio e incorporações. 10ª ed. Rio de Janeiro. Forense, 1998.</p> <p>PERELMAN, CHAÏM. Lógica Jurídica. Tradução de Virgínia K. Pupi. São Paulo: Martins Fontes. 1998.</p>		

AMBIENTE, SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Identificar em legislação específica de saúde os cuidados e exigências quanto à saúde e segurança do trabalhador.• Conhecer as relações entre meio ambiente e processo saúde doença.• Estabelecer relação entre processo de trabalho, ambiente e saúde dos trabalhadores.• Identificar doenças ocupacionais e acidentes de trabalho.• Conhecer as normas e instrumentos na segurança do trabalho.	<ul style="list-style-type: none">• Identificar e utilizar medidas de prevenção dos acidentes de trabalho. Utilizar atividades práticas para a prevenção dos acidentes no ambiente de trabalho.• Conhecer as atividades governamentais referentes à saúde do trabalhador.• Reconhecer atitudes que colocam em risco a saúde e segurança do trabalhador no ambiente de trabalho.	<ul style="list-style-type: none">• Introdução às políticas de saúde.• Saúde ambiental.• Doença ocupacional.• Ambiente de trabalho.• Mapa de risco das empresas.• PPRA, PCMSO, LTCAT, PPP.• Acidentes de trabalho.• Segurança do trabalhador.• Órgãos com atividades em relação à saúde do trabalhador.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

COSTA, Antonio Tadeu da. Manual de Segurança e saúde do Trabalho. Normas Regulamentadoras. Editora Difusão, 2013 9º Ed.

ERICO, da Silva Costa- Gestão de Pessoas. Curitiba: editora do Livro Técnico- 2010, 13 exemplares.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

MANUAL DE SEGURANÇA E SAÚDE NO TRABALHO- Normas Regulamentadoras- Difusão, 2013 9º Ed.

SIGNORINI, Mario- Qualidade de Vida no Trabalho. Rio de Janeiro: Taba Cultural, 1999.

MÓDULO III

ORGANIZAÇÃO E TÉCNICAS E COMERCIAIS		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Compreender os princípios que regem as organizações empresariais e as estruturas contidas no seu bojo.• Conceituar e classificar as empresas a partir de suas atividades e constituição.• Fazer uso de forma competente da seleção de técnicas comerciais relacionadas a uma determinada empresa.• Discernir os serviços auxiliares de comércio disponíveis e a utilização desse serviço por cada empresa.	<ul style="list-style-type: none">• Estabelecer relações empresariais compreendo a importância dos postos de trabalho e as obrigações decorrentes.• Selecionar a melhor técnica comercial a ser aplicada nas diferentes situações e empresas.• Escolher com habilidade os serviços auxiliares disponíveis de modo a agregar valor ao trabalho da empresa.	<ul style="list-style-type: none">• Organização de empresas princípios e aplicação da administração.• Estruturas organizacionais.• Estrutura do Sistema Financeiro Nacional.• Estrutura e funcionamento da Bolsa de Valores.
<p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>SILVA, Adelphino Teixeira da. Organização e Técnica Comercial 20ª edição. São Paulo. Atlas, 1996.</p> <p style="text-align: center;">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>LUIZ, Sinclayr. Organização e Técnica Comercial/ Introdução à Administração. São Paulo .Saraiva, 1999.</p>		

MARKETING IMOBILIÁRIO		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASES TECNOLÓGICAS
<ul style="list-style-type: none"> • Saber identificar as estratégias de marketing no processo de vendas. • Conhecer os princípios e conceitos, de: mercado, clientes, itinerários, volume de vendas, rentabilidade, produtividade, lucratividade, <i>mark-up</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar estratégias de marketing no comércio. • Aplicar os conceitos de <i>merchandising</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Marketing</i> imobiliário. • História e evolução do Mercado Imobiliário. • O ambiente de <i>marketing</i>. • Estudo do comportamento do consumidor: processo de aquisição de imóveis. • Estratégias de segmentação de Mercado e posicionamento. • Decisões em <i>marketing</i>. • Ética em <i>marketing</i>.
<p align="center">BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>PALMER, Adrian. Introdução ao Marketing: Teoria e Prática. São Paulo: Ática, 2006. ROSA, Marcos Paulo, Métodos e Ferramentas do Marketing. Curitiba: Livro Técnico, 2012.</p> <p align="center">BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>CANSOLI, A. Matheus. Vendas! Técnicas para encantar seus clientes. Porto Alegre: Bookman, 2007. BORDING, Sady. Marketing Pessoal – 100 dicas. Rio de Janeiro, Record, 2012.</p>		

ÉTICA PROFISSIONAL E RELAÇÕES HUMANAS

COMPETÊNCIA	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Saber desenvolver projetos voltados para uma concepção ética de respeito ao ser humano.• Selecionar procedimentos que privilegiem formas de atuação com fundamentação ética, observando as correntes atuais e a legislação.• Desenvolver estratégias para um bom relacionamento dentro de espaços de convivência coletiva.	<ul style="list-style-type: none">• Capacidade de identificar e resolver os problemas e enfrentar desafios organizacionais com flexibilidade e adaptabilidade.• Articular o conhecimento sistematizado com a ação profissional.	<ul style="list-style-type: none">• Definição de Missão, valores e crenças.• Limites éticos e morais.• Ética, moral e cidadania.• Análise e interpretação referentes aos problemas éticos.• Princípios e regras que regem as relações humanas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BORDIN, Sady. Marketing Pessoal 100 dicas para valorizar sua imagem. 16ª edição. Rio de Janeiro: Record, 2012.

DILTHEY, Wilhelm. Sistema da Ética. São Paulo: ícone, 1994.

PASSOS, Elizete. Ética nas Organizações. São Paulo: Atlas, 2004.

FRANÇA, Ana Cristina Limongi. Comportamento Organizacional: conceitos e práticas. São Paulo: Saraiva, 2006.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

GALLO, Silvio. Caminhos da Filosofia 5ª ed. São Paulo: Papirus. 2003.

GALLO, Silvio. Ética e Cidadania. São Paulo: Papirus, 2009.

AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Dominar as formas e técnicas de avaliação imobiliária. • Realizar perícias em imóveis seguindo as técnicas e formas conceituais. • Saber utilizar os artigos os artigos do Código Civil Brasileiro para realizar todas as tarefas ligadas a avaliação de imóveis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicação das formas e técnicas para proceder à avaliação de qualquer imóvel e apresentar o seu valor justo. • Usar corretamente os conceitos e fórmulas para realizar perícias em imóveis e elaborar o laudo pericial. • Saber aplicar a legislação em todas as atividades realizadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação de imóveis, métodos e homogeneização de dados. • Método de avaliação de imóveis rurais. • Técnicas de desenvolvimento de perícias de imóveis • Perícia jurídicas e elaboração de laudos. • Aplicativos do Código Processo Civil na venda de imóveis.
<p>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>MENDONÇA, Frederico. Avaliação de Imóveis- Teoria e Prática. São Paulo. Frederico Mendonça, 2010.</p> <p>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>JÚNIOR, Redegaz Nasser. Avaliação de Bens – Princípios Básicos e Aplicações 2ª Ed. São Paulo. Leid, 2013.</p>		

EMPREENDEDORISMO		
COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none"> • Saber identificar as mudanças do mercado e estabelecer limites para ação empreendedora. • Saber aplicar conceitos de gestão para o planejamento e desenvolvimento de negócios. • Saber desenvolver trabalhos em equipe para criar, estruturar e dirigir negócios. • Saber identificar o perfil e as competências do empreendedor, relacionando suas características psicológicas e sociais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidade de percepção dos espaços disponíveis e propícios à realização de ações empreendedoras. • Utilização de instrumentos administrativos e econômicos para a concretização de iniciativas empreendedoras. • Capacidade de criar novos negócios e ou dirigilos integrando-se a uma equipe de trabalho. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empreendedorismo e o Empreendedor– conceitos e definições. • A importância na definição de metas e objetivos: como se constrói metas e objetivos de curto, médio e longo prazo. • Conceito de <i>Marketing</i> e de Mercado. • Construção de rede de relações (<i>network</i>). • Plano de Negócios Simplificado. • Projetando a organização da empresa: fatores de sucesso e fracasso.
<p>BIBLIOGRAFIA BÁSICA:</p> <p>Gauthier, Fernando Álvaro Ostuni, Empreendedorismo – Curitiba: Editora do Livro Didatico, 2010.</p> <p>SANTOS, Felipe F.; JAYRA, Sannya F. Empreendedorismo. São Paulo: Érica, 2009.</p> <p>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:</p> <p>OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Teoria Geral da Administração: Edição Compactada. São Paulo: Atlas, 2009.</p>		

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDAS

COMPETÊNCIAS	HABILIDADES	BASE TECNOLÓGICA
<ul style="list-style-type: none">• Saber desenvolver técnicas de negociação voltadas para ações no mercado imobiliário.• Desenvolver ferramentas gerenciais para acompanhamento do atendimento aos clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Adptar o comportamento eficaz na abordagem dos clientes da empresa.• Utilizar instrumentos estatísticos para classificar potencialidades dos mercados consumidores.• Conhecer os processos e técnicas de planejamento, condução execução de vendas.	<ul style="list-style-type: none">• Técnicas de como conhecer o produto, a empresa, a profissão, o mercado, os concorrentes.• A técnica AIDA.• A técnica do uso de um "SCRIPT".• A integração das técnicas de venda com o marketing.• Estudo das principais técnicas de marketing e sua aplicação.• A pesquisa das necessidades dos clientes.• As técnicas de negociação do mercado imobiliário.• A Qualidade no atendimento ao cliente.• Técnicas da boa comunicação.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CÔNSOLI, Matheus Alberto. Vendas: Técnicas para Encantar os seus Clientes. Porto Alegre. Bockman, 2007.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

RATTO, Luiz. Vendas: Técnicas de Trabalho e Mercado. Rio de Janeiro: Senac Nacional, 2012.