



## **TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS**

### **CONCOMITANTE E SUBSEQUENTE**

#### **Apresentação**

A expansão imobiliária em Santa Catarina é um fenômeno que vem se consolidando nos últimos anos, com o aumento da população, do número de imóveis e do valor venal.

Esse contexto de expansão imobiliária gera uma demanda crescente por profissionais técnicos em transações imobiliárias. Os corretores de imóveis são responsáveis por intermediar a compra e venda de imóveis, assessorando clientes e orientando-os sobre os aspectos jurídicos, financeiros e técnicos da transação. Eles também são responsáveis por registrar os imóveis em cartório e organizar a documentação necessária para financiamentos e outras transações.

O Curso Técnico em Transações Imobiliárias é uma importante medida para suprir a demanda por profissionais qualificados e contribuir para a profissionalização e qualificação da mão de obra no setor imobiliário, atraindo novos profissionais para o setor, promovendo o desenvolvimento econômico do Estado.

Diante disso, a oferta do curso é justificada por outros fatores, como:

- O aumento da complexidade das transações imobiliárias, que exigem conhecimentos técnicos específicos;
- A necessidade de profissionalizar o setor imobiliário, que tem sido marcado por casos de irregularidades;
- A importância do setor imobiliário para a economia de Santa Catarina, que é um dos Estados com maior crescimento econômico do país.

Constitui uma oportunidade de empregabilidade e crescimento profissional, pois o curso oferece uma formação qualificada e atualizada, preparando os alunos para atuarem no mercado imobiliário com competitividade.

Ao considerar o número de imobiliárias em Santa Catarina, que é de aproximadamente 10 mil, é possível estimar que o setor emprega cerca de 50 mil corretores de imóveis. No entanto, esse número não é exato, uma vez que existem corretores autônomos e que trabalham em pequenas imobiliárias que não são cadastradas no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI).



Os profissionais técnicos em Transações Imobiliárias além de trabalhar como corretores podem atuar em outras empresas do setor imobiliário, como empresas de construção civil, urbanizadoras, loteadoras, incorporadoras, agências financeiras etc.

A possibilidade de empreender e abrir seu próprio negócio também é uma opção para profissionais técnicos em Transações Imobiliárias e o mercado de trabalho é amplo e promissor.

### **I - Identificação do Curso**

<b>Habilitação Profissional</b>	<b>Técnico em Transações Imobiliárias</b>
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios
Forma de Oferta	Concomitante e Subsequente
Turno de Oferta	Diurno e Noturno
Modalidade	Presencial
Carga Horária Total de Estágio	160 horas
<b>Carga Horária Total</b>	<b>960 horas</b>

### **II - Objetivos do Curso**

#### **Objetivo Geral:**

Oferecer um Curso Técnico em Transações Imobiliárias consolidado nos princípios epistemológicos, metodológicos e profissionalizantes como forma de garantir a abrangência dos aspectos humanísticos, científicos, técnicos e crítico-reflexivos, que permitam, ao final do curso, a formação de um profissional responsável por prestar auxílio a clientes interessados em comprar, vender ou alugar imóveis, estando apto a dar consultoria para negociações imobiliárias em geral



**Objetivos Específicos:**

Desenvolver as capacidades relacionadas ao perfil profissional, de forma que o egresso esteja habilitado a realizar atividades de intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, sejam terrenos ou edificações, observando a legislação profissional e do setor, diretrizes de conduta e normas de saúde e segurança do trabalho.

**III - Perfil Profissional de Conclusão**

Alinhado ao estabelecido no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos, do Ministério da Educação (CNCT), o Técnico em Transações Imobiliárias será habilitado para:

- Executar atividades de intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis, sejam terrenos ou edificações.
- Realizar captação, vistoria e demonstração de imóveis.
- Prestar assessoria na identificação de oportunidades de negócios, no processo de transferências, estruturações e registros imobiliários.
- Orientar quanto ao financiamento imobiliário.
- Avaliar imóveis para determinar valor de mercado.



**IV - Matriz Curricular do Curso**

<b>CURSO TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - 2 MÓDULOS</b>			
<b>CONCOMITANTE E SUBSEQUENTE</b>			
<b>MATRIZ CURRICULAR DO CURSO</b>			
<b>MÓDULOS</b>	<b>Componente Curricular</b>	<b>Carga horária semanal (h/a)</b>	<b>Carga Horária semestral</b>
<b>Módulo 1</b>	Português Instrumental	5	80
	Direito e Legislação	4	64
	Matemática Financeira	4	64
	Ética Profissional	3	48
	Operações Imobiliárias I	5	80
	Sistemas de Informação	4	64
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>400</b>
<b>Módulo 2</b>	Técnicas em Vendas	5	80
	Desenho Arquitetônico e Noções de Construção Civil	5	80
	Economia e Mercado	3	48
	Marketing Aplicado	5	80
	Operações Imobiliárias II	5	80
	Empreendedorismo	2	32
	Estágio Supervisionado	-	160
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>	<b>560</b>
<b>TOTAL DO CURSO</b>			<b>960</b>



<b>CURSO TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS - 3 MÓDULOS</b>			
<b>CONCOMITANTE E SUBSEQUENTE</b>			
<b>MATRIZ CURRICULAR DO CURSO</b>			
<b>MÓDULOS</b>	<b>Componente Curricular</b>	<b>Carga horária semanal (h/a)</b>	<b>Carga Horária semestral</b>
<b>Módulo 1</b>	Direito e Legislação	4	64
	Matemática Financeira	4	64
	Ética Profissional	3	48
	Operações Imobiliárias I	5	80
	Sistemas de Informação	4	64
<b>TOTAL</b>		<b>20</b>	<b>320</b>
<b>Módulo 2</b>	Português Instrumental	5	80
	Desenho Arquitetônico e Noções de Construção Civil	5	80
	Economia e Mercado	3	48
	Operações Imobiliárias II	5	80
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>288</b>
<b>Módulo 3</b>	Técnicas em Vendas	5	80
	Marketing Aplicado	5	80
	Empreendedorismo	2	32
	Estágio Supervisionado	-	160
<b>TOTAL</b>		<b>12</b>	<b>352</b>
<b>TOTAL DO CURSO</b>			<b>960</b>



### Componentes Curriculares

<b>Componente Curricular</b>	<b>Português Instrumental</b>	<b>Carga horária: 80</b>
------------------------------	-------------------------------	--------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras - Língua Portuguesa; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras Português/Inglês; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras Português/Espanhol; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras Português/Italiano; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras Português/Francês; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura em Letras Português/Alemão; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura Intercultural Indígena com Habilitação nas Áreas das Linguagens.

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:** Conhecer os princípios da redação imobiliária; Conhecer as técnicas de descrição, sua organização e relevância; Conhecer os fundamentos básicos de ortografia, conjugação verbal, uso dos pronomes, conectivos, concordância verbal e nominal da Língua Portuguesa; Conhecer técnicas de expressão oral e escrita visando um bom padrão de comunicação

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Conceitos, características e tipos de comunicação; As normas linguísticas: variedades geográficas e socioculturais; A norma culta e o conceito de erro na língua portuguesa; Elementos da comunicação: funções da linguagem: comunicação organizacional, surgimento, evolução e tendências; O sistema de comunicação nas organizações; Os meios de comunicação nas organizações; Comunicação interna; Comunicação externa; Comunicação de Marketing como diferencial estratégico; Administração estratégica da comunicação; Comunicação e oratória para apresentações em público. Compreensão e Interpretação de Textos. Habilidades básicas de produção textual. Tipos de Conhecimentos. A natureza do Conhecimento Científico. Etapas de elaboração do projeto de pesquisa: tipos de pesquisa e ética na pesquisa: Plágio; Normas da metodologia científica: referências e citações; Estrutura e componentes do Projeto	Redigir documentos imobiliários; Produzir anúncios publicitários para área imobiliária; Elaborar relatórios de visita; Aplicar técnicas de comunicação no desenvolvimento de relações comerciais; Elaborar descrições de imóveis; Conjuguar e empregar verbos relacionados à área, reconhecer vocabulários populares mais errôneos; Usar expressão de uso específico à área identificando sua aplicabilidade; Aplicação de técnicas de oratória; Gramática e Redação: demonstrar proficiência em gramática, ortografia e pontuação para produzir textos escritos sem erros significativos; Formatação e Estilo de Documentos: saber formatar documentos comerciais e trabalhos acadêmicos de acordo com as normas da ABNT, fazendo uso do programa Word para realizar trabalhos acadêmicos; Análise Crítica/ Compreensão textual: ser capaz de analisar criticamente contratos e documentos legais relacionados à transação imobiliária, identificando cláusulas importantes e possíveis implicações para o pleno exercício da profissão na sociedade atual; Apresentação Profissional: realizar



<p>Integrador; Normas para a elaboração e apresentação do Projeto Integrador; Apresentação gráfica: Formatação, Normas da ABNT; Conceitos linguísticos: variedade linguística, linguagem falada e linguagem escrita, níveis de linguagem, funções da linguagem; A comunicação nas organizações: formas de comunicação; meios de comunicação; comunicação interna e externa; sistema de comunicação; Redação Oficial: relatórios, e-mails, currículos, cartas comerciais, atas. Oratória e Técnicas de Apresentação.</p>	<p>apresentações orais de forma profissional, utilizando recursos visuais, quando apropriado e mantendo uma postura confiante, desenvolvendo sua oratória; Adaptação ao Público-alvo: ser capaz de ajustar a linguagem e o estilo de comunicação de acordo com o público-alvo, seja ele composto por clientes, colegas de trabalho ou profissionais do setor imobiliário, tendo argumentos de forma convincente e resolver conflitos de maneira eficaz.</p>
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
BECHARA, E. Gramática escolar da língua portuguesa. – 1ª ed. – Rio de Janeiro: Lucerna, 2002	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
BLIKSTEIN, Izidoro. Técnicas de Comunicação Escrita. São Paulo: Editora Ática, 2016.	
C MARA JUNIOR, J Mattoso. Dicionário de Linguística e Gramática, 15a edição, Petrópolis: Editora Vozes, 1991.	
CUNHA, C.; CINTRA, L. Nova Gramática do Português Contemporâneo. 3ª ed. – Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2001.	
CARNEGIE, Dale. Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas. São Paulo: Editora Companhia Nacional, 2012.	
LAZZARINI, Maria Angelica Pavan. Redação Empresarial e Oficial. São Paulo: Atlas, 2020.	
NOGUEIRA, Sérgio. Manual de Redação Empresarial. Rio de Janeiro: Campus, 2020.	
MOURA, Maria Aparecida. Gestão Documental: Teoria e Prática. São Paulo: Editora Saraiva, 1999.	
POSSENTI, Sírio. Comunicação Oral e Escrita. São Paulo: Editora Martins Fontes, 2019.	
POLITO, Reinaldo. Oratória: Técnicas para Falar Bem e Encantar Seu Público. São Paulo: Editora Saraiva, 2019.	
WHEELER, Michael. A Arte da Negociação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.	



<b>Componente Curricular</b>	<b>Direito e Legislação</b>	<b>Carga horária: 64</b>
------------------------------	-----------------------------	--------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Direito ou Ciências Jurídicas e Sociais) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Direito ou Ciências Jurídicas e Sociais) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Direito ou Ciências Jurídicas e Sociais) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica (DocentEPT).

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:** Identificar e interpretar a legislação que regula as atividades comerciais e imobiliárias; Identificar a aplicação do Direito nas organizações civis e comerciais; Conhecer aspectos básicos do Direito: histórico, conceito, finalidade, estrutura, ramos, fontes e princípios gerais das normas jurídicas; Conhecer a estrutura e a terminologia adequada na elaboração de contratos.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Legislação aplicada; Código de defesa do consumidor; Noções do direito; Código civil; Leis do inquilinato; Contratos; LGPD; Sustentabilidade (legislação); Usucapião; Registros públicos; Lei do inquilinato; Responsabilidade do corretor; Tributação imobiliária.	Aplicar a legislação que regulamenta as atividades comerciais e imobiliárias; Apresentar conhecimentos dos direitos e deveres inerentes ao cidadão em todas as atividades civis e comerciais; Orientar seus clientes quanto aos seus direitos e as formas de resguardá-los bem como suas obrigações; Redigir e interpretar contratos imobiliários.
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
ABNT. ISO 14001:2015. Sistemas de gestão ambiental - Requisitos e diretrizes para uso. Rio de Janeiro, 2015.	
BRASIL. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018.	
BRASIL. Ministério do Meio Ambiente. Programa Brasileiro de Etiquetagem Ambiental (PBEA). Brasília, 2022.	
COMITÊ BRASILEIRO DE NORMAS TÉCNICAS. NBR ISO 14001:2015 - Sistemas de gestão ambiental - Requisitos e diretrizes para uso. Rio de Janeiro, 2015.	
VENOSA, Sílvio de Salvo. Direito Civil. 15ª edição. São Paulo: Atlas, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	



CASTRO, Alexandre de Souza. Noções de Direito para Corretores de Imóveis. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.

ALMEIDA, Rafael de. Sustentabilidade na construção civil: princípios e práticas. São Paulo: Manole, 2021.

BARBOZA, Luis Fernando de Carvalho; LIMA, Maria Cristina de Araújo. Sustentabilidade nas operações imobiliárias: conceitos, práticas e desafios. São Paulo: Atlas, 2022.

FONSECA, João Paulo da. Sustentabilidade na indústria da construção civil: desafios e oportunidades. São Paulo: Blucher, 2021.

<b>Componente Curricular</b>	<b>Matemática Financeira</b>	<b>Carga horária: 64</b>
------------------------------	------------------------------	--------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura Complementação pedagógica em Matemática, ou Licenciatura em Educação do Campo - Área de Ciências da Natureza (Biologia, Física e Química) e Matemática; Diploma e Histórico Escolar de Conclusão de Curso de Licenciatura Intercultural Indígena com Habilitação nas Áreas das Linguagens.

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:** Conhecer as fórmulas para cálculos de porcentagem, juros, montantes, descontos, entre outros; Conhecer os processos de regra de três simples e composta; Conhecer os conceitos de matemática financeira; Identificar e interpretar dados contidos em tabelas estatísticas; Conhecer cálculos de taxas, coeficientes e índices.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Matemática financeira; Cálculos com utilização da calculadora eletrônica; Tabelas estatísticas; Planilhas financeiras de financiamentos imobiliários; Controle financeiro; Movimentação financeira; Fluxo de caixa.	Aplicar os conceitos de matemática financeira; Realizar operações matemáticas envolvendo cálculo de porcentagem, juros, montantes, descontos com uso da calculadora eletrônica; Operar regras de três simples e composta; Realizar operações matemáticas envolvendo taxas, coeficientes e índices; Elaborar tabelas estatísticas; Realizar operações matemáticas envolvendo taxas, coeficientes e índices.

**Referência Bibliográfica Básica**

ANTUNES, J. C. Matemática financeira: aplicações. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.  
ARAÚJO, L. C. Matemática financeira: matemática financeira aplicada. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2019.



ASSAF, A. N. Matemática financeira e suas aplicações. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2022.  
BAUER, U. R. Matemática financeira fundamental. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2006.  
BASSO, L. F. Matemática financeira: aplicações e exercícios. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2013.  
CROCO, M. A. Matemática financeira: teoria e prática. 21. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.  
DALL'OZO, W; CASTRO, M. L. de. Matemática financeira: fundamentos e aplicações. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2022.  
FERRAZ, J. C; SOUZA, F. A. G. de. Matemática financeira: abordagem prática e interdisciplinar. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2022.  
LOPES, R. C. Matemática financeira: teoria e exercícios. 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2020.

#### **Referência Bibliográfica Complementar**

SILVA, J. O. e. Matemática financeira: para cursos de administração, ciências contábeis, economia, empreendedorismo e engenharia. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2023.  
SOARES, L. F. Matemática financeira: uma abordagem moderna. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

<b>Componente Curricular</b>	<b>Ética Profissional</b>	<b>Carga horária: 48</b>
------------------------------	---------------------------	--------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica (DocentEPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:** Compreender a importância da conduta ética na negociação; Conhecer aspectos da socialização; Identificar fundamentos básicos das relações humanas.



Objeto do Conhecimento	Habilidade
Métodos e técnicas para integração social; Técnicas de trabalho em equipe; Ética nas negociações; Postura profissional; Legislação e ética na era digital.	Adotar comportamento ético frente às situações reais de mercado; Compor junto à equipe de trabalho um ambiente descontraído, criativo, empreendedor, cooperativo e solidário; Desenvolver conceitos básicos para a vida social
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
CUSTÓDIO, José Antonio. Ética Profissional. 2ª edição. São Paulo: Atlas, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
CASTRO, Alexandre de Souza. Ética Profissional para Corretores de Imóveis. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Operações imobiliárias I</b>	<b>Carga horária: 80</b>
------------------------------	---------------------------------	--------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica (DocentEPT).



**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:** Compreender a profissão do corretor de imóveis, observando a legislação pertinente; Identificar os contratos de prestação de serviço necessários à profissão de corretor; Prospeccionar imóveis para venda e locação e agenciamentos; Preparar a documentação necessária na venda e locação de imóveis (escrituras, fichas de matrículas, contratos particulares de compra e venda, dentre outros); Conhecer as necessidades dos agentes envolvidos nas transações imobiliárias (compradores, vendedores, cartórios e demais entidades públicas); Correlacionar as bases e os tipos de financiamentos imobiliários e o uso do FGTS na compra de imóveis;

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Terminologia profissional; Linguagem de contratos; Legislação do corretor; Legislação de venda e locação de imóveis; Conhecimento do produto imobiliário e suas características; Sistema Financeiro da Habitação e o uso do FGTS; COFECI; CRECI.	Conhecer os tipos de produtos imobiliários do mercado; Conhecer os documentos utilizados nas transações imobiliárias; Analisar as propostas e documentos; pertinentes às transações imobiliárias; Identificar os tipos de financiamento imobiliários; Entender as possibilidades de uso do FGTS em financiamentos imobiliários; Reconhecer as demandas dos diferentes agentes envolvidos nas transações imobiliárias. Aplicar os conhecimentos que compõem uma transação imobiliária.
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Siqueira, Luiz Paulo. Operações Imobiliárias. 18ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
Siqueira, Luiz Paulo. Terminologia Imobiliária: o que todo corretor precisa saber. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Sistemas de Informação</b>	<b>Carga horária: 64 horas</b>
------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

**Habilitado:** Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Informática, Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Informática, Sistemas de Informação, Ciências da Computação, Engenharia da Computação, Tecnologia em Gestão da Tecnologia da Informação e Comunicação, Tecnologia da Computação, Tecnologia de Desenvolvimento de Sistemas, Administração de Sistemas de informação, Tecnologia em Design Gráfico, Tecnologia em Banco de Dados, Tecnologia em Sistemas para internet, Engenharia de Software,



Engenharia da Computação, Tecnologia em Redes de Computadores, Tecnologia em Redes de Telecomunicações ou Engenharia de Telecomunicações) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Informática, Sistemas de Informação, Ciências da Computação, Engenharia da Computação, Tecnologia em Gestão da Tecnologia da Informação e Comunicação, Tecnologia da Computação, Tecnologia de Desenvolvimento de Sistemas, Administração de Sistemas de informação, Tecnologia em Design Gráfico, Tecnologia em Banco de Dados, Tecnologia em Sistemas para internet, Engenharia de Software, Engenharia da Computação, Tecnologia em Redes de Computadores, Tecnologia em Redes de Telecomunicações ou Engenharia de Telecomunicações) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Informática, Sistemas de Informação, Ciências da Computação, Engenharia da Computação, Tecnologia em Gestão da Tecnologia da Informação e Comunicação, Tecnologia da Computação, Tecnologia de Desenvolvimento de Sistemas, Administração de Sistemas de informação, Tecnologia em Design Gráfico, Tecnologia em Banco de Dados, Tecnologia em Sistemas para internet, Engenharia de Software, Engenharia da Computação, Tecnologia em Redes de Computadores, Tecnologia em Redes de Telecomunicações ou Engenharia de Telecomunicações) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica (DocentEPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Utilizar ferramentas digitais de uso profissional para análise de dados.
- Utilizar recursos tecnológico para agilizar processos de compra, venda, permuta e locação de imóveis.
- Integrar as tecnologias da informação e comunicação (TICs) em suas práticas comerciais.
- Planejar e executar ações de negócios imobiliários com base em análises de variáveis macro e microeconômicas, políticas e sociológicas.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Ferramentas Office básicas de escritório (ex: Ferramentas Google) Mercado imobiliário digital. Plataformas e aplicativos para	Criar textos com colunas, tabulações, marcadores, tabelas; Usar planilhas e gráficos específicos para suporte profissional; Pesquisar páginas na Internet e criar e-mail. Utilizar plataformas digitais e aplicativos específicos para o mercado imobiliário, como portais de anúncios, CRM e softwares de gestão de propriedades.



corretores de imóveis. Comunicação online e gestão de relacionamento com clientes. Uso de ferramentas de automação e produtividade. Segurança digital e proteção de dados.	Utilizar ferramentas de análise de dados para tomar decisões informadas, como avaliação de preços de mercado e identificação de tendências. Aplicar habilidades de comunicação online, incluindo o uso de redes sociais, e-mail e chatbots. Utilizar sistemas CRM para gerenciar leads, acompanhar o ciclo de vendas e oferecer um serviço personalizado aos clientes.
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Laudon, Kenneth C.; Laudon, Jane P. Sistemas de Informação para Negócios. 12ª edição. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
Martins, Carlos Eduardo. O futuro do mercado imobiliário digital. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Técnicas em Vendas</b>	<b>Carga horária: 80 horas</b>
------------------------------	---------------------------	--------------------------------

**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica ( Docente EPT).

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Conhecer os requisitos de um bom vendedor;
- Conhecer as características dos possíveis clientes;



- Selecionar e prospectar clientes;
- Conhecer as técnicas de negociação;
- Conhecer técnicas em vendas de bens e imóveis.
- Conhecer técnicas para mediação de conflitos;
- Conhecer técnicas de oratória.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Identificar e diferenciar o tratamento aos possíveis clientes; Elaborar material e apresentar produtos; Elaborar plano de vendas; Aplicar técnicas de sondagem, abordagem, de negociação e argumentação em vendas; Converter o produto imobiliário em técnicas para venda; Dominar técnicas de aproximação e encantamento de clientes. Aplicar técnicas para mediação de conflitos; Aplicar mecanismos de persuasão; Aplica técnicas de oratórias;	Conceito de vendedor e vendas; Requisitos de um bom vendedor; Técnicas de oratória Clientes: características e necessidades; Fatores que facilitam ou dificultam a venda; Prospecção de clientes; Plano de vendas; Apresentação de mercadorias e serviços; Negociação; Fechamento de vendas; Pós venda. Técnicas de abordagem; Técnicas de sondagem; Técnicas de apresentação do produto; Técnicas de argumentação; Técnicas de fechamento; Técnicas de venda adicional Técnica de pós venda; Outras técnicas de vendas Comportamento do consumidor Técnicas para mediação de conflitos
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Cappelli, Ricardo. Vendas. 10ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
Cappelli, Ricardo. Como identificar e diferenciar o tratamento aos possíveis clientes. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Desenho Arquitetônico e Noções de Construção Civil</b>	<b>Carga horária: 80 horas</b>
------------------------------	---	--------------------------------

**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Tecnologia em Saneamento Ambiental, Engenharia Civil, Arquitetura e Urbanismo, Engenharia de Agrimensura, Agronomia, Tecnologia em Construção Civil, Engenharia Naval, Engenharia Ambiental,



Tecnologia em Controle de Obras, Engenharia Ambiental, Engenharia de Transportes, Engenharia de Mobilidade, Tecnologia em Saneamento Ambiental ou Tecnologia em Agrimensura) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Tecnologia em Saneamento Ambiental, Engenharia Civil, Arquitetura e Urbanismo, Engenharia de Agrimensura, Agronomia, Tecnologia em Construção Civil, Engenharia Naval, Engenharia Ambiental, Tecnologia em Controle de Obras, Engenharia Ambiental, Engenharia de Transportes, Engenharia de Mobilidade, Tecnologia em Saneamento Ambiental ou Tecnologia em Agrimensura) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Tecnologia em Saneamento Ambiental, Engenharia Civil, Arquitetura e Urbanismo, Engenharia de Agrimensura, Agronomia, Tecnologia em Construção Civil, Engenharia Naval, Engenharia Ambiental, Tecnologia em Controle de Obras, Engenharia Ambiental, Engenharia de Transportes, Engenharia de Mobilidade, Tecnologia em Saneamento Ambiental ou Tecnologia em Agrimensura) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica (DocentEPT).

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Conhecer aspectos básicos da construção civil;
- Identificar as denominações e especificações das plantas de imóveis;
- Analisar projetos arquitetônicos;
- Desenvolver e avaliar planos e projetos;
- Conhecer e interpretar o memorial descritivo;
- Conhecer e diferenciar materiais de construção e acabamento.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Introdução ao desenho geométrico e técnico; Norma para execução de desenhos técnicos, zoneamento e planejamento urbano; Cálculo de área e noções de topografia; <i>Layout</i> e desenhos esquemáticos - plantas baixas; Graficação de um projeto; Aspectos básicos da construção civil; Memorial descritivo; Materiais de construção e acabamento.	Desenvolver estudos preliminares de projetos; Ler plantas de imóveis, identificando símbolos de representação; Aplicar os conhecimentos referentes às leis de zoneamento e planejamento urbano; Saber identificar “in loco” impacto ambiental. Ler e interpretar memorial descritivo; Diferenciar materiais de construção e acabamento



<b>Referência Bibliográfica Básica</b>
Siqueira, Luiz Paulo. Desenho Arquitetônico. 18ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2023.
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>
Siqueira, Luiz Paulo. Introdução ao desenho geométrico e técnico. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.

<b>Componente Curricular</b>	<b>Economia e Mercado</b>	<b>Carga horária: 48 horas</b>
------------------------------	---------------------------	--------------------------------

**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica ( Docente EPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Conhecer conceitos econômicos básicos como: mercadoria, bens, serviços, valor, fatores de produção, riqueza, produção, processo produtivo (valor agregado), fluxo econômico (rendas);
- Identificar variáveis econômicas e políticas, relacionadas às atividades econômicas;
- Identificar mecanismos que interferem na fixação de preço, numa economia de mercado;
- Conhecer e interpretar índices econômicos.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Sistema econômico – conceituação;	



Introdução à Macro e à Microeconomia Os fluxos do sistema; Custo de produção, receita e lucro; O mercado: determinação do preço; Noções de mercados financeiros; Índices econômicos Ciclo do mercado Imobiliário.	Utilizar conceitos econômicos básicos como mercadoria, bens, serviços, valores, fatores de produção, riqueza, produção, processo produtivo, fluxo econômico; Operar sistemas de informações sobre os mercados indicadores; Identificar cálculos necessários para obtenção do preço ideal a ser negociado, bem como o seu valor de mercado dentro da realidade
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Mankiw, N. Gregory. Economia. 12ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
Siqueira, Luiz Paulo. Sistema econômico – conceituação. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Marketing Aplicado</b>	<b>Carga horária: 80 horas</b>
------------------------------	---------------------------	--------------------------------

**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica ( Docente EPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**



- Identificar oportunidades de mercado;
- Conhecer e analisar as estratégias de marketing;
- Avaliar as políticas de vendas;
- Conhecer as técnicas de pesquisa mais utilizadas pelo marketing;
- Identificar e interpretar estratégias de planejamento de marketing.
- Desenvolver habilidades para reconhecer os clientes em potencial
- Aplicar estratégias de marketing digital para atrair, desenvolver e fidelizar clientes.
- 

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Estratégias de marketing; Pesquisa de marketing; Marketing de vendas; Marketing mercadológico. Pesquisa de mercado. Estratégias de marketing digital para o setor imobiliário-	Empregar os princípios da estratégia de marketing; Aplicar estratégias para elaboração de planos de vendas; Aplicar técnicas de pesquisa de marketing; Pesquisar o mercado aplicando metodologias apropriadas. Criar e implementar estratégias de marketing
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane. Marketing. 15ª edição. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2019.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
TRAVASSOS, Ari. Ganhe muito mais...: modernas técnicas de corretagem imobiliária: marketing imobiliário compra e venda de imóveis. São Paulo, SP: All Print, 2008.	
COSTA, Nelson Eduardo Pereira da. Marketing Imobiliário. Goiânia: Cultura e Qualidade, 2002.	
HALFELD, Mauro. Seu imóvel: Como Comprar Bem. São Paulo, SP: Editora Fundamento Educacional, 2008.	
Siqueira, Luiz Paulo. Estratégias de marketing. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Operações Imobiliárias II</b>	<b>Carga horária: 80 horas</b>
------------------------------	----------------------------------	--------------------------------

**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior



(Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica ( Docente EPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Conhecer as tributações imobiliárias na venda e na locação de imóveis;
- Conhecer as técnicas de avaliação de imóveis;
- Identificar todos os aspectos envolvidos na locação de imóveis;
- Conhecer o Plano Diretor vigente;
- Conhecer as funções dos cartórios públicos nas operações imobiliárias;

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Aplicação dos conceitos de mediações imobiliárias; Conhecer o estatuto da cidade Tributação imobiliária; Registros públicos, cartórios Uso e ocupação do ambiente urbano; Técnicas e procedimentos nas avaliações imobiliárias. Noções de gestão de condomínio Órgãos disciplinadores das diretrizes urbanísticas PTAM - Parecer técnico de avaliação mercadológico	Aplicar os conhecimentos referentes a contratos e documentações imobiliárias; Orientar os clientes quanto às funções dos cartórios públicos nas operações imobiliárias; Identificar a incidência ou não de tributos e ser capaz de calcular os principais tributos; Interpretar a documentação indispensável nas transações imobiliárias; Aplicar parâmetros urbanos na avaliação imobiliária
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
Siqueira, Luiz Paulo. Operações Imobiliárias. 18ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2023.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
Siqueira, Luiz Paulo. Aplicação dos conceitos de mediações imobiliárias. Exame, v. 12, n. 12, p. 42-45, 2023.	

<b>Componente Curricular</b>	<b>Empreendedorismo</b>	<b>Carga horária: 32 horas</b>
------------------------------	-------------------------	--------------------------------



**Habilitado** - Diploma e Histórico Escolar de Licenciatura em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Profissional e Tecnológica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Complementação Pedagógica em Educação Básica; Diploma e Histórico Escolar de Curso Superior (Economia, Administração, Comércio Exterior, Gestão de Políticas Públicas, Administração Pública, Negócios Internacionais, Relações Internacionais, Ciências Contábeis, Tecnologia em Logística, Tecnologia em Gestão financeira, Tecnologia em Marketing, Tecnologia em Comércio Exterior, ou Tecnologia em Gestão Comercial) + Pós-graduação / Especialização em Docência para a Educação Profissional e Tecnológica ( Docente EPT)

**Objetivo de Aprendizagem da Disciplina:**

- Compreender os princípios fundamentais do empreendedorismo no contexto imobiliário.
- Identificar oportunidades de negócios no mercado imobiliário.
- Desenvolver habilidades de gestão e tomada de decisões estratégicas para empreendimentos imobiliários.
- Dominar as técnicas de marketing e vendas específicas para o setor imobiliário.
- Aprender a lidar com aspectos legais e regulatórios das transações imobiliárias.

<b>Objeto do Conhecimento</b>	<b>Habilidade</b>
Fundamentos do Empreendedorismo Imobiliário Conceitos básicos de empreendedorismo. O papel do empreendedor no mercado imobiliário. Metodologias ágeis para criação de negócios Tendências e oportunidades no setor. Gestão de Negócios Imobiliários Planejamento estratégico para empreendimentos imobiliários. Finanças e controle de custos no mercado imobiliário. Gestão de riscos em transações imobiliárias. Estratégias de marketing para imóveis. Técnicas de vendas e negociação. Marketing digital e presença online para corretores e imobiliárias. Aspectos Legais e Regulatórios Legislação imobiliária e regulamentações. Contratos imobiliários e documentação necessária. Ética profissional no mercado imobiliário. Inovação e Tecnologia no Mercado Imobiliário	Identificar oportunidades de negócios imobiliários. Capacidade de elaborar planos de negócios para empreendimentos imobiliários. utilizando metodologias ágeis Competência em marketing e promoção de propriedades. Habilidades de negociação e fechamento de transações imobiliárias. Adaptação a novas tecnologias e tendências do mercado.



Novas tecnologias e tendências na indústria imobiliária. Uso de plataformas e aplicativos no dia a dia do corretor.	
<b>Referência Bibliográfica Básica</b>	
CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4. ed., rev. e a atual. Rio de Janeiro: Campus, 2012.	
<b>Referência Bibliográfica Complementar</b>	
CAVALCANTI, Glauco; TOLOTTI, Márcia. Empreendedorismo: decolando para o futuro. Rio de Janeiro: SEBRAE, 2011. DEGEN, R. J. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2005. DOLABELA, F. O segredo de Luísa. 14. ed. São Paulo: Cultura, 2008. DOLABELA, F. Oficina do empreendedor. São Paulo: Cultura, 1999. DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.	

## **V - Orientações Metodológicas - Concomitante e Subsequente**

As orientações metodológicas deste curso, em consonância com a proposta pedagógica do Estado de Santa Catarina, trazem o estudante como protagonista do processo de ensino e aprendizagem, promovendo a formação de cidadãos capazes de conciliar conhecimentos, habilidades e atitudes de forma criativa, cooperativa e autogerenciável. Busca-se, também, formar profissionais capazes de aliar competências técnico-profissionais, científicas e humanísticas para atuarem em diferentes contextos organizacionais e sociais com ética, responsabilidade social e ambiental. Assim sendo, assumimos o trabalho e a pesquisa como princípio educativo e a formação integral como fundamento do fazer pedagógico. Além disso, compreendemos que a articulação entre ciência, trabalho, tecnologia e cultura é indissociável e fundamental em qualquer prática pedagógica e metodológica neste curso.

As habilidades e competências que compõem a organização curricular do Curso Técnico de Nível Médio nas formas concomitantes e subsequentes foram elaboradas a partir do pressuposto formativo que contemple a integralidade de cada estudante. Além Disso,



consideram o perfil profissional de conclusão do curso técnico, de acordo com a área de atuação e as atividades atribuídas a este profissional em suas tarefas e processos. Neste sentido, deve-se optar por procedimentos metodológicos ativos que valorizem a prática pedagógica situada e contextualizada, empregando saberes para agir e solucionar questões referentes ao exercício contínuo de suas atividades.

Os componentes curriculares devem considerar situações práticas da realidade de cada estudante e também da ocupação profissional, proporcionando ao discente desafios que o estimule na busca do saber e das ações relacionadas às competências almejadas. Visto que todo profissional se relaciona diretamente com pessoas, se faz necessária a adoção de estratégias como discussões em grupo, vivências que promovam o relacionamento interpessoal, comunicação, trabalho em equipe, ética, empatia e postura profissional.

Para as aulas deste curso são indicados diferentes recursos que atuem como ferramentas auxiliares às práticas pedagógicas, em sala de aula ou laboratório de práticas, tais como livros técnicos e científicos relacionados à bibliografia básica e complementar das unidades curriculares, apostilas, laboratório informatizado, aplicativos relacionados à gestão e à ferramentas administrativas, editores de texto e planilhas eletrônicas, quadro físico, lousa digital, data-show, filmes, vídeos, entrevistas gravadas e documentários relacionados, podcasts, jogos empresariais, mapas conceituais, visitas técnicas, estudos de caso, estudos em grupos, trabalhos práticos, apresentações individuais e em seminários, quizzes, documentos e formulários on-line, apresentações por ferramentas on-line, uso do drive, entre outros.

#### **VI - Requisito de acesso ao curso:**

<b>Forma de oferta</b>	<b>Requisito de acesso</b>
<b>Concomitante</b>	Estar regularmente matriculado na 2º ou 3º série do Ensino Médio.  <i>Obs.: O estudante só poderá acessar o diploma do curso técnico depois da conclusão do Ensino Médio.</i>
<b>Subsequente</b>	Ter concluído o Ensino Médio, apresentando Histórico Escolar de conclusão.



### **VII - Infraestrutura física necessária para oferta do curso:**

Biblioteca com acervo físico ou virtual específico e atualizado, Laboratório de informática com programas específicos.

### **VIII - Orientações de Avaliação**

A Avaliação da Aprendizagem nos Cursos Técnicos é um dos elementos fundamentais a serem considerados na formação dos estudantes. É um diagnóstico dos conhecimentos por eles desenvolvidos, que possibilita ampliar, complexificar a abordagem e/ou intervir para que novas aprendizagens aconteçam durante o processo.

A avaliação do processo de ensino e aprendizagem no Curso Técnico respeitará as normativas emanadas pelo Conselho Estadual de Educação (CEE) e pela Secretaria Estadual de Educação (SED), que na atualidade normatizam, de modo que a avaliação nos Cursos Técnicos concomitantes e subsequentes seja semestral e que o estudante seja aprovado no referido módulo, apenas se obtiver frequência igual e/ou superior a 75% e média igual ou superior a 6,0 (seis), em todos os componentes. Esse conjunto de normativas ainda indica que o número mínimo de instrumentos avaliativos é superior ao número de aulas, conforme segue:

<b>Quantidade de aulas no componente</b>	<b>Número mínimo de instrumentos</b>
1 aulas	2 instrumentos
2 aulas	3 instrumentos
3 ou mais aulas	4 instrumentos

Além disso, todas as normativas da SED e do CEE indicam a obrigatoriedade da recuperação paralela, compreendida como a retomada dos objetos de conhecimento e aplicação de novas oportunidades de aprendizagem para cada instrumento aplicado, sucedidas de avaliação quando verificado o nível de aprendizagem e desenvolvimento insuficientes. Ou seja, se o professor aplicou três instrumentos avaliativos, deverá aplicar, no mínimo, três instrumentos de recuperação paralela.

A SED e o CEE definem os princípios da avaliação da aprendizagem, cujo caráter formativo é de aperfeiçoamento e desenvolvimento integral dos sujeitos, de forma contínua e cumulativa.



Por meio da avaliação é possível acompanhar os estudantes, ao longo do seu processo, organizando elementos para a sequência do trabalho pedagógico. Na perspectiva da Proposta Curricular de Santa Catarina (2014), da BNCC (2018), do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos - CNCT (2020) e do Currículo Base do Ensino Médio do Território Catarinense (2021 e 2022), a avaliação é concebida como uma ação formativa, que proporciona a investigação do processo de ensino e aprendizagem, por meio de várias estratégias que implica na colaboração e integração curricular.

Cabe frisar que a avaliação precisa ser entendida como uma via de mão dupla, pois as estratégias metodológicas adotadas pelo professor, voltadas ao atendimento dos objetivos de aprendizagem propostos, também devem passar por escrutínio de um olhar crítico. Significa que o processo avaliativo não se reduz a uma espécie de “régua” para realizar uma medição, mas de uma “bússola” que orienta e fundamenta as tomadas de decisão no decorrer do percurso formativo.

Em razão da complexidade deste processo e da especificidade de cada um dos tópicos de ensino trabalhados, há o desafio de abranger nos módulos, tanto as competências gerais da Educação Básica, quanto às competências específicas da formação técnica profissional.

Embora constem em cada um dos módulos sugestões, cabe ressaltar que é responsabilidade do professor identificar as melhores estratégias e instrumentos de avaliação da aprendizagem, considerando as múltiplas realidades e a heterogeneidade dos estudantes, com os quais venha a trabalhar, bem como, o perfil profissional de conclusão do curso. A partir disso, deverá definir critérios de avaliação da aprendizagem, pois, independentemente da estratégia adotada, é importante que sejam criados momentos para averiguar os resultados obtidos, como paradas estratégicas nas quais seja possível questionar os estudantes sobre o que foi significativo nas aulas, sobre onde os conceitos podem ser aplicados, sobre as situações nas quais estes conhecimentos se interrelacionam. E, para isso, ter critérios definidos é crucial para a qualificação do processo de ensino e aprendizagem.

É importante que os estudantes percebam e compreendam o objetivo da aula, pois a ausência de tal compreensão impõe ao docente a necessidade de replanejamento das ações e estratégias. Por exemplo, diante das informações coletadas é possível alternar o tipo de intervenção didática, mobilizando atividades em grupo, em detrimento ou como complemento às individuais, tais como a realização de pesquisas complementares ou a formação de grupos de estudo.

A avaliação, como já indicado, será diagnóstica, processual, mediadora e integral, tendo em vista o percurso formativo e o desenvolvimento das competências e habilidades associadas aos conhecimentos trabalhados nos componentes e nas práticas desenvolvidas ao longo do semestre. A avaliação, em termos operacionais, será semestral.

Para qualificar o processo de avaliação, os instrumentos avaliativos poderão ser os mais diversos. Seminários, produção de textos e artigos, relatórios de saída de campo, elaboração de projetos de pesquisa, relatórios de pesquisa, realização de experimentos, elaboração de questões-problema, produções audiovisuais, com ou sem utilização de TIC,



mapas mentais ou conceituais, debates, simulações, jogos, brincadeiras, experiências, vivências, dentre tantos outros que os docentes julgarem apropriados.

#### **IX - Prazo para conclusão:**

O prazo para integralização do curso Técnico em Administração é de, no máximo, 5 (cinco) anos a contar da data da primeira matrícula.

#### **X - ESTÁGIO SUPERVISIONADO**

O Curso Técnico em Transações Imobiliárias de Nível Médio – Eixo Tecnológico de Gestão em Negócios possui estágio supervisionado.

A Unidade Escolar deve atender ao processo ao ato educativo do Estágio Supervisionado em conformidade com a Legislação Federal de Estágio, Lei Nº 11788 de 25 de agosto de 2008 e Portaria nº 124 de 21 de janeiro de 2020.

O estágio do Curso Técnico em Transações Imobiliárias é obrigatório perfazendo um total de 160 horas do curso e tem como objetivo propiciar aos alunos experiências práticas, permitindo a aplicação das competências e habilidades aprendidas, possibilitando uma visão mais ampla sobre o campo de atuação e inserção no mercado de trabalho.

O estágio poderá ser desenvolvido em qualquer segmento do mercado imobiliário, podendo ser em imobiliárias ou junto a corretores autônomos especializadas em vendas, locação, loteamentos ou empreendimentos imobiliários, desde que estejam devidamente inscritos no CRECI.

O estagiário anotarás suas rotinas e atividades desenvolvidas em formulários específicos, sendo supervisionado por um corretor de imóveis habilitado no CRECI e pelo orientador de Estágio do CEDUP, de acordo com os objetivos estabelecidos para este ato educativo.

Entendemos que o Estágio Curricular proposto pelo CEDUP tem por objetivos:

- Proporcionar acesso a informações técnicas estruturadas na área do curso, possibilitando o aprimoramento profissional;
- Propiciar o desenvolvimento de habilidades de observação, interpretação e análise da realidade, a partir do conhecimento de técnicas e ferramentas das áreas profissionais;
- Aprimoramento pessoal e formação ética, propiciando o desenvolvimento da autonomia intelectual e do pensamento crítico;
- Facilitar o processo de atualização de conteúdos curriculares, adequando-os às constantes inovações tecnológicas, políticas, sociais e econômicas;



- O Estágio Supervisionado, de conformidade com a matriz curricular do Curso, será realizado no último módulo, perfazendo um total de 160 horas.

Para o cumprimento do estágio, o aluno deverá:

- Ter obtido aprovação em todas as disciplinas referentes ao módulo inicial do curso;
- Estar matriculado na disciplina Estágio Supervisionado e cursando o respectivo módulo;
- A Estrutura de Pessoal relativo ao estágio será composta por: Coordenador do Curso; Professor Coordenador de Estágio Supervisionado; Supervisores de Estágio na empresa e Alunos Estagiários;
- A realização do Estágio Supervisionado poderá ocorrer nas empresas públicas, privadas, e terceiro setor que tiverem condições de proporcionar experiências práticas na linha de formação dos alunos, que tenham firmado convênio com a Escola. O Estágio não acarretará vínculo empregatício de qualquer natureza e dar-se-á mediante Termo de Compromisso, celebrado entre o aluno-estagiário, a Empresa onde se realizará o estágio e o CEDUP.
- Ao aluno é facultado realizar o Estágio Supervisionado na própria empresa que esteja trabalhando, ou fazer a indicação de uma, caso em que o Professor Coordenador de Estágio fará o acompanhamento com maior rigor, objetivando alcançar os propósitos oferecidos pelo estágio. Também será permitido que o Professor Coordenador de Estágio Supervisionado relacione possíveis locais para realização de estágio. Destacamos que a formalização/apresentação do aluno-estagiário à empresa será de responsabilidade do professor Coordenador de Estágio Supervisionado;
- Cabe ao estudante interessado no estágio:
- Comunicar ao Professor Coordenador de estágio, a empresa, onde pretende estagiar;
- Conhecer os preceitos que norteiam a atuação do Técnico em Transações imobiliárias e o regulamento de estágio da escola;
- Levar a Carta de Apresentação junto com o Termo de Compromisso à Empresa onde pretende realizar o estágio;
- Trazer o Termo de Compromisso da Empresa, para a Coordenação de Estágio Supervisionado da Escola;
- Obedecer às normas, o fluxograma e hierarquias dos setores em que estagia, na empresa, zelando pelo bom nome e pelo patrimônio destes e do CEDUP;
- Cumprir os horários determinados pelos responsáveis na empresa, bem como, as Normas do Estágio Supervisionado do curso de Técnico;
- Manter elevado padrão de comportamento e de relações pessoais condizentes com as atividades a serem desenvolvidas;
- Guardar sigilo em relação às informações confidenciais referentes à empresa, cedente do estágio;



São direitos do estagiário:

- Ter acesso ao cadastro de empresas que podem oferecer estágio na área específica do curso técnico;
- Ter oportunidade de reflexão crítica da realidade e da efetiva relação entre a teoria e a prática, vivenciando e exercendo as atividades inerentes ao curso Técnico.

Caberá à concedente:

- Considerar o aluno-estagiário em sua individualidade, respeitando-lhe a dignidade humana, delimitando suas atividades e responsabilidades, aceitando-o como aluno-estagiário e não como profissional;
- As condições de ambiente físico e as condições de supervisão "in loco", necessárias para assisti-lo e orientá-lo;
- Caso ocorra o desligamento do estagiário, o fato deverá ser comunicado imediatamente ao Professor coordenador de Estágio Supervisionado, pelo Supervisor da Unidade Organizacional da empresa.

O desligamento do aluno-estagiário do Estágio Supervisionado poderá ocorrer quando:

- O aluno concluir o estágio supervisionado na Empresa;
- Houver descumprimento, pelo aluno-estagiário, de cláusulas do Termo de Compromisso;
- A pedido do estagiário, ou na impossibilidade de permanecer estagiando;
- Sem motivo justificado e repetidamente, o aluno-estagiário não comparecer ao local do estágio.

O Professor Coordenador de Estágio estabelecerá junto com os alunos-estagiários um cronograma de atividades a ser cumprido, para observação, acompanhamento e trabalho de conclusão de curso, resultado dos estudos e das práticas efetuadas nas aulas de estágio supervisionado, realizadas em classe e extraclasse. O estágio supervisionado só será considerado cumprido após a apresentação e avaliação do Relatório de Estágio, entregue ao professor coordenador de estágio, digitado sem rasuras e encadernado em espiral.

Ao professor orientador de estágio, cabe:

- Elaborar, junto com os alunos-estagiários, o programa e cronograma de atividades a serem desenvolvidas durante o período de Estágio Supervisionado;
- Participar da avaliação final do Estágio Supervisionado, bem como avaliar o Relatório de Estágio;
- Colaborar com o aluno-estagiário, facilitando-lhe o acesso aos dados, fontes e outras informações pertinentes;



- Acompanhar e auxiliar o aluno na execução das atividades realizadas na empresa e no processo de elaboração do Relatório de Estágio;
- Contactar com o supervisor do estágio na empresa, sempre que julgar necessário, para a obtenção de informações complementares;
- Preencher relatórios, apresentando-os dentro dos prazos estipulados, à coordenação do curso, registrando a presença do aluno na Ficha de Acompanhamento do Estágio Supervisionado, comunicando ao aluno, as críticas, sugestões e novas tarefas;
- Participar, quando solicitado, das reuniões com a Coordenação de Curso;
- Supervisionar e orientar o cumprimento das atividades realizadas pelo aluno-estagiário e descritas no Plano de Estágio do aluno;
- Preencher adequadamente todos os formulários de acompanhamento do aluno-estagiário;
- Informar ao Coordenador do Curso qualquer anormalidade ocorrida durante a realização do mesmo.

## **XI - Referências Bibliográficas**

BRASIL. MEC. **Catálogo Nacional de Cursos Técnicos**. 2020. Disponível em: <http://cnct.mec.gov.br>. Acesso em: 01 set. 2023.

BRASIL. **RESOLUÇÃO CNE/CP Nº 1, DE 5 DE JANEIRO DE 2021** - Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica. Brasília: MEC, 2023

Brasil. **Lei Nº 11.788, de 28 de setembro de 2008** - Dispõe sobre o estágio de estudantes.

SANTA CATARINA. **Resolução CEE/SC Nº 001/2022** - Estabelece Normas Complementares e Operacionais às Diretrizes Curriculares Nacionais para a oferta da Educação Profissional Técnica de Nível Médio para o Sistema Estadual de Educação do Estado de Santa Catarina: SED, 2013.

SANTA CATARINA. **RESOLUÇÃO CEE/SC Nº 005 de 29 de março de 2022**. Estabelece Normas Complementares para a Expedição e Guarda de Documentos Escolares para a Educação Básica, Educação Profissional Técnica de Nível Médio e Educação de Jovens e Adultos, no Sistema Estadual de Educação do Estado de Santa Catarina.

SANTA CATARINA. **Portaria Nº 737 de 29/04/2023**. Regulamenta os procedimentos e registros da Avaliação da Aprendizagem da Educação Básica e Profissional da Rede Pública Estadual de Santa Catarina e dá outras providências.



**ESTADO DE SANTA CATARINA**  
**SECRETARIA DE ESTADO DA EDUCAÇÃO**  
**DIRETORIA DE ENSINO**  
**GERÊNCIA DE ENSINO MÉDIO E PROFISSIONAL**

30

SANTA CATARINA. **Portaria nº 124 de 21 de janeiro de 2020**. Regulamenta a prática de Estágio para estudantes da Rede Estadual de Ensino e suas modalidades.