

MBA em Gestão de Negócios Imobiliários

Objetivo **do curso**

Capacitar profissionais para atuar estrategicamente na gestão de negócios imobiliários, fornecendo conhecimentos aprofundados sobre mercado, legislação, finanças, marketing, inovação e tecnologia no setor. O curso visa formar líderes e gestores preparados para tomar decisões assertivas, identificar oportunidades, melhorar processos e soluções o crescimento sustentável no ramo imobiliário.

Informações gerais:

- Carga horária total: 400h
- Duração do curso: 12 meses
- Com aulas presenciais
- Ambiente Virtual de Aprendizagem- AVA

Público **de interesse**

O MBA em Gestão de Negócios Imobiliários é voltado para profissionais portadores de diploma de ensino superior que atuam ou participam no setor imobiliário, buscando aprimorar seus conhecimentos estratégicos, gerenciais e operacionais. O curso é indicado para:

- Corretores de imóveis que desejam aprofundar sua expertise em gestão e expandir sua atuação no mercado;
- Empresários, gestores e investidores do setor imobiliário específicos em desenvolver competências para tomada de decisão, avaliação de investimentos e inovação no setor;
- Profissionais das áreas de administração, economia, engenharia civil, arquitetura e direito que desejam se especializar no segmento imobiliário;
- Empreendedores e incorporadores que buscam conhecimento em planejamento, comercialização, legislação e tendências do mercado imobiliário;
- Consultores e analistas do setor imobiliário que decidem de uma visão estratégica para orientar negócios e clientes de forma mais eficaz.

O curso fornece uma formação robusta, combinando conhecimentos práticos e teóricos para capacitar profissionais a atuar com excelência na gestão de negócios imobiliários, ampliando suas oportunidades e diferenciais competitivos no mercado.



MÓDULO 01	Gestão estratégica de negócios imobiliários
	Gestão de empresas do segmento de negócios imobiliários
	Direito Imobiliário
	Desafios atuais na gestão imobiliária
MÓDULO 02	Pesquisa de mercado e análise de cenários no segmento imobiliário
	Desenvolvimento de negócios no setor imobiliário
	Urbanismo, mobilização populacional e especulação imobiliária
	Lançamentos no mercado imobiliário
MÓDULO 03	Gestão de vendas de produtos imobiliários
	Análise do produto imobiliário e formação de preços no segmento imobiliário
	Técnicas de vendas e neurovendas (neuromarketing aplicado à vendas)
	Características e perfil do profissional de vendas
MÓDULO 04	Avaliação, perícia e laudos de imóveis
	Plano Diretor e aspectos burocráticos da jurisdição municipal, estadual e federal.
	Direito Comercial, direito do consumidor e regulação imobiliária
	Arcabouço legal das transações imobiliárias
MÓDULO 05	UX - User Experience, UI - User Interface e jornada do cliente
	Experiências Interativas, Experiências Imersivas e Comércio Eletrônico (e-commerce)
	Gestão do relacionamento com o cliente - CRM
	Gestão da marca (branding)
MÓDULO 06	IA - Inteligência Artificial aplicada ao marketing e vendas no ramo imobiliário
	Marketing Digital - campanhas digitais, gestão do tráfego e funil de vendas
	Marketing em redes sociais, Google e inbound marketing
	Marketing de Influência