

Advanced Master

Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário

A M G A E S I



Advanced Master Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário

- » Modalidade: online
- » Duração: 2 anos
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 120 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/escola-gestao/advanced-master/advanced-master-gestao-avancada-empresas-setor-imobiliario

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Porquê estudar na TECH?

pág. 6

03

Porquê o nosso curso?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competências

pág. 20

06

Estrutura e conteúdo

pág. 26

07

Metodologia

pág. 44

08

O perfil dos nossos alunos

pág. 52

09

Direção do curso

pág. 56

10

Impacto na sua carreira

pág. 62

11

Benefícios para
a sua empresa

pág. 66

12

Certificação

pág. 70

01

Boas-vindas

A gestão empresarial no setor imobiliário é um campo cada vez mais complexo e competitivo, visto existirem muitas variáveis que dificultam a administração eficiente deste tipo de organização. Ao mesmo tempo, trata-se de uma área cheia de oportunidades que podem ser exploradas com as ferramentas estratégicas adequadas. Em resposta a este contexto, este curso responde às necessidades atuais do profissional do setor imobiliário, oferecendo uma capacitação abrangente em gestão empresarial, finanças, marketing e liderança. Para além disso, é ministrado num formato 100% online, o que permite ao aluno conciliá-lo com a sua carreira profissional e adaptar o seu ritmo de estudo às suas necessidades.



Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário.
TECH Universidade Tecnológica



“

Domine todas as chaves da gestão empresarial no setor imobiliário e leve a sua carreira para o nível seguinte graças a este Advanced Master da TECH”

02

Porquê estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de gestão do mundo, 100% online. É uma Escola de Gestão de elite, com um modelo que obedece aos mais elevados padrões acadêmicos. Um centro internacional de ensino de alto desempenho e de competências intensivas de gestão.



“

A TECH é uma Universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do estudante para o ajudara alcançar o sucesso empresarial"

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online, que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com o mais alto reconhecimento internacional, que fornecerá os elementos-chave para que o aluno se desenvolva num mundo em constante mudança, onde a inovação deve ser a aposta essencial de cada empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar um sistema multivídeo interativo inovador nos programas.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é económico. Não é necessário fazer um grande investimento para estudar nesta Universidade. No entanto, para se formar na TECH, serão testados os limites da inteligência e capacidade do estudante. Os padrões académicos desta instituição são muito elevados...

95%

dos estudantes da TECH concluem os seus estudos com sucesso



Networking

Profissionais de todo o mundo participam na TECH, pelo que o estudante poderá criar uma vasta rede de contactos que lhe será útil para o seu futuro.

+100 mil

gestores formados todos os anos

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O estudante vai crescer de mãos dadas com as melhores empresas e profissionais de grande prestígio e influência. A TECH desenvolveu alianças estratégicas e uma valiosa rede de contactos com os principais intervenientes económicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este Curso de Especialização é uma proposta única para fazer sobressair o talento do estudante no meio empresarial. Uma oportunidade para dar a conhecer as suas preocupações e a sua visão de negócio.

A TECH ajuda o estudante a mostrar o seu talento ao mundo no final desta especialização



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno pode desfrutar de uma experiência única. Estudará num contexto multicultural. Num programa com uma visão global, graças ao qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, compilando a informação mais recente e que melhor se adequa à sua ideia de negócio.

Os estudantes da TECH têm mais de 200 nacionalidades.

A TECH procura a excelência e, para isso, tem uma série de características que a tornam uma Universidade única:



Análises

A TECH explora o lado crítico do aluno, a sua capacidade de questionar as coisas, a sua capacidade de resolução de problemas e as suas competências interpessoais.



Excelência académica

A TECH proporciona ao estudante a melhor metodologia de aprendizagem online. A Universidade combina o método *Relearning* (a metodologia de aprendizagem mais reconhecida internacionalmente) com o Estudo de Caso de Tradição e vanguarda num equilíbrio difícil, e no contexto do itinerário académico mais exigente.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Tem uma carteira de mais de 10 mil pós-graduações universitárias. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Isto assegura que os estudos não são tão caros como noutra universidade.



Aprenda com os melhores

A equipa docente da TECH explica nas aulas o que os levou ao sucesso nas suas empresas, trabalhando num contexto real, animado e dinâmico. Professores que estão totalmente empenhados em oferecer uma especialização de qualidade que permita ao estudante avançar na sua carreira e destacar-se no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atualizados no meio académico"

03

Porquê o nosso programa?

Realizar o programa da TECH significa multiplicar as suas hipóteses de alcançar sucesso profissional no campo da gestão de empresas de topo.

É um desafio que envolve esforço e dedicação, mas que abre a porta para um futuro promissor. O estudante aprenderá com o melhor corpo docente e com a metodologia educacional mais flexível e inovadora.



“

Temos o corpo docente mais prestigiado e o plano de estudos mais completo do mercado, o que nos permite oferecer uma capacitação do mais alto nível académico”

Este programa trará uma multiplicidade de benefícios profissionais e pessoais, entre os quais os seguintes:

01

Dar um impulso definitivo à carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno poderá assumir o controlo do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Com a conclusão deste programa, adquirirá as competências necessárias para fazer uma mudança positiva na sua carreira num curto período de tempo.

70% dos participantes nesta especialização conseguem uma mudança positiva na sua carreira em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada da gestão geral para compreender como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

A nossa visão global da empresa irá melhorar a sua visão estratégica.

03

Consolidar o estudante na gestão de empresas de topo

Estudar na TECH significa abrir as portas a um panorama profissional de grande importância para que o estudante se possa posicionar como gestor de alto nível, com uma visão ampla do ambiente internacional.

Trabalhará em mais de 100 casos reais de gestão de topo.

04

Assumir novas responsabilidades

Durante o programa, são apresentadas as últimas tendências, desenvolvimentos e estratégias, para que os estudantes possam realizar o seu trabalho profissional num ambiente em mudança.

45% dos alunos conseguem subir na carreira com promoções internas.

05

Acesso a uma poderosa rede de contactos

A TECH interliga os seus estudantes para maximizar as oportunidades. Estudantes com as mesmas preocupações e desejo de crescer. Assim, será possível partilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Encontrará uma rede de contactos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de uma forma rigorosa

O estudante terá uma visão estratégica profunda que o ajudará a desenvolver o seu próprio projeto, tendo em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos estudantes desenvolvem a sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar as *soft skills* e capacidades de gestão

A TECH ajuda os estudantes a aplicar e desenvolver os seus conhecimentos adquiridos e a melhorar as suas capacidades interpessoais para se tornarem líderes que fazem a diferença.

Melhore as suas capacidades de comunicação e liderança e dê um impulso à sua profissão.

08

Ser parte de uma comunidade exclusiva

O estudante fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, instituições de renome e professores qualificados das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade da TECH Universidade Tecnológica.

Damos-lhe a oportunidade de se especializar com uma equipa de professores de renome internacional.

04

Objetivos

Os objetivos deste curso centram-se no desenvolvimento de competências em gestão empresarial, finanças, marketing e liderança empresarial específicas do setor imobiliário. Os alunos adquirirão assim as ferramentas necessárias para compreenderem o comportamento dos consumidores e aplicarem técnicas inovadoras para atrair e fidelizar clientes. Desta forma, concluindo o curso, estarão preparados para liderarem e gerirem empresas imobiliárias de forma eficaz, adaptando-se aos desafios do mercado atual e futuro.



“

Prepare-se para enfrentar os desafios do mercado imobiliário atual e futuro, adquirindo as mais avançadas técnicas de gestão empresarial para o setor imobiliário"

A TECH converte os objetivos dos seus alunos nos seus próprios objetivos.
Trabalham em conjunto para os alcançar.

Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário o aluno para:

01

Definir as últimas tendências na gestão empresarial, levando em conta o ambiente globalizado que rege os critérios da alta administração

04

Desenvolver estratégias para decisões num ambiente complexo e instável, avaliando o seu impacto na empresa

02

Desenvolver as principais competências de liderança que devem definir os profissionais no ativo

03

Seguir os critérios de sustentabilidade estabelecidos pelos padrões internacionais ao desenvolver um plano de negócios

05

Criar estratégias corporativas que definam os passos a serem seguidos pela empresa para se tornar mais competitiva e atingir os seus próprios objetivos



06

Desenvolver as competências essenciais para gerir estrategicamente a atividade comercial das empresas

08

Ser capaz de administrar o plano económico e financeiro da empresa

09

Compreender as operações logísticas necessárias no ambiente empresarial para desenvolver uma gestão adequada das mesmas

07

Adquirir as competências de comunicação necessárias num líder empresarial para conseguir que a sua mensagem seja ouvida e compreendida pelos membros da sua comunidade

10

Ser capaz de aplicar as tecnologias de informação e comunicação às diferentes áreas da empresa



11

Realizar uma estratégia de marketing que permita dar a conhecer o nosso produto aos nossos potenciais clientes e gerar uma imagem adequada da nossa empresa

12

Ser capaz de desenvolver todas as fases de uma ideia de negócio: projeto, plano de viabilidade, execução, acompanhamento

13

Criar estratégias inovadoras adequadas aos nossos projetos

14

Compreender o funcionamento do registo predial e o procedimento de registo na sua totalidade

15

Tratar os direitos e obrigações dos compradores e vendedores



16

Identificar os diferentes tipos de contratos de venda e as suas obrigações e implicações

18

Estabelecer os diferentes tipos de avaliação para poder escolher o mais conveniente em cada momento

19

Conhecer as diferentes metodologias de avaliação e a utilização de cada uma delas

17

Aprofundar conhecimentos sobre as regras que regem os diferentes tipos de contratos de arrendamento

20

Obter os conhecimentos necessários para efetuar uma primeira avaliação do projeto e verificar a sua viabilidade a nível económico, técnico e normativo



05

Competências

Os alunos deste curso irão dominar as ferramentas e técnicas mais inovadoras para compreenderem o comportamento dos consumidores e atraírem clientes num setor em constante evolução, o imobiliário. Para além disso, focar-se-ão nas últimas tendências em proptech e tecnologia digital para se manterem a par das novas oportunidades e transformações do mercado. Os alunos terão a oportunidade de aplicar as suas competências em projetos práticos e em colaboração com profissionais da indústria, o que lhes permitirá adquirir uma valiosa experiência no mundo real. Após a conclusão do curso, os estudantes estarão equipados com as competências necessárias para conduzirem as suas empresas ao sucesso no mercado imobiliário global.



“

Domine as técnicas e estratégias de gestão mais avançadas no domínio imobiliário, aprofundando aspetos como o Proptech”

01

Resolver conflitos empresariais e problemas entre trabalhadores

02

Realizar uma correta gestão de equipas para melhorar a produtividade e, conseqüentemente, os lucros da empresa

03

Realizar o controlo económico e financeiro da empresa

04

Controlar os processos logísticos, as compras e o abastecimento da empresa

05

Aprofundar conhecimentos sobre os novos modelos de negócio dos sistemas de informação



06

Aplicar as estratégias mais adequadas para apostar no comércio eletrônico dos produtos da empresa

08

Apostar na inovação em todos os processos e áreas da empresa



07

Elaborar e liderar planos de marketing

09

Liderar os diferentes projetos da empresa

10

Apostar no desenvolvimento sustentável da empresa, evitando impactos ambientais

11

Identificar os impostos e obrigações fiscais

14

Gerir o processo de redação dos diferentes tipos de contratos de arras

12

Estabelecer os impostos implícitos em qualquer tipo de transação imobiliária



13

Elaborar as formalidades prévias às compras e vendas

15

Diferenciar e definir os tipos de valores utilizados

16

Elaborar um relatório de avaliação completo

18

Elaborar de forma precisa as medidas necessárias para a correta elaboração de um orçamento



19

Distinguir os diferentes tipos de empresas envolvidas na gestão do património, conhecendo as suas vantagens e desvantagens

17

Discernir entre as técnicas de construção mais adequadas com base nas vantagens e desvantagens técnicas e económicas

20

Realizar estudos de produto de origem e do comprador final

06

Estrutura e conteúdo

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário oferece uma vasta gama de tópicos essenciais para liderar com sucesso empresas imobiliárias no mercado atual. Os alunos estudarão as melhores práticas de gestão empresarial específicas do setor imobiliário, tais como as tomadas de decisões financeiras, a análise de mercado e a gestão de projetos. Para além disso, focar-se-ão nas últimas tendências em proptech e tecnologia digital, o que lhes permitirá identificar oportunidades de negócio e adaptar-se às mudanças no mercado. Os alunos terão também a oportunidade de desenvolver competências em matéria de liderança, estratégia e pensamento crítico para levarem as suas equipas ao sucesso.



“

Adquira as competências de gestão necessárias para se destacar num mercado cada vez mais competitivo e complexo com um curso 100% online"

Plano de estudos

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário da TECH Universidade Tecnológica é um curso intensivo que prepara os alunos para enfrentarem desafios e decisões empresariais tanto a nível nacional como internacional. O seu conteúdo destina-se a encorajar o desenvolvimento de competências de gestão para permitir uma tomada de decisão mais rigorosa em ambientes incertos.

Ao longo de 3000 horas de estudo, o aluno estudantes analisarão uma multiplicidade de casos práticos através de trabalho individual, conseguindo um processo de aprendizagem de alta-qualidade que de grande utilidade na sua prática diária. Trata-se, portanto, de uma verdadeira imersão em situações reais de negócios.

Este curso lida em profundidade com as principais áreas da empresa imobiliária e foi concebido para os gestores compreenderem a gestão empresarial a partir de uma perspetiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano pensado para os alunos, focado na sua evolução profissional e que os prepara para alcançar a excelência no campo da gestão de empresas imobiliárias. Um curso que compreende as suas necessidades e as da sua empresa através de conteúdos inovadores baseados nas últimas tendências e apoiado pela melhor metodologia educacional e uma faculdade excepcional que lhe dará as competências para resolver situações críticas de uma forma criativa e eficiente.

Este curso decorre ao longo de 24 meses e está dividido em 18 módulos:

| | |
|-------------------|---|
| Módulo 1. | Liderança, ética e RSC |
| Módulo 2. | Gestão comercial, marketing e comunicação empresarial |
| Módulo 3. | Gestão estratégica e <i>gestão diretiva</i> |
| Módulo 4. | Gestão de pessoas e talentos |
| Módulo 5. | Gestão do capital humano |
| Módulo 6. | Gestão económica e financeira |
| Módulo 7. | Investimentos imobiliários: Análise financeira e gestão do património |
| Módulo 8. | Gestão de operações e logística |
| Módulo 9. | Inovação e gestão de projetos |
| Módulo 10. | Gestão de transações imobiliárias: arrendamento |

| | |
|-------------------|---|
| Módulo 11. | Gestão de transações imobiliárias: Compra e venda |
| Módulo 12. | Gestão de sistemas de informação |
| Módulo 13. | <i>Tecnologia aplicada ao setor imobiliário</i> |
| Módulo 14. | Direito imobiliário internacional e fiscalidade nas transações imobiliárias |
| Módulo 15. | Avaliações de imóveis |
| Módulo 16. | Promoção imobiliária: Construção e remodelação |
| Módulo 17. | Valorização do produto final: <i>Design de interiores e Home Staging</i> |
| Módulo 18. | Direito Urbanístico |

Onde, quando e como são ministradas?

A TECH oferece a possibilidade de desenvolver este Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário completamente online. Durante os 2 anos de duração da especialização, o aluno poderá aceder a todos os conteúdos deste curso em qualquer altura, permitindo-lhe autogerir o seu tempo de estudo.

Uma experiência educativa única, essencial e decisiva para impulsionar o seu desenvolvimento profissional e progredir na sua carreira.

Módulo 1. Liderança, ética e RSC

1.1. Globalização e Governança

- 1.1.1. Globalização e tendências: Internacionalização dos mercados
- 1.1.2. Ambiente económico e Governança Empresarial
- 1.1.3. Responsabilidade ou prestação de contas

1.2. Liderança

- 1.2.1. Ambiente intercultural
- 1.2.2. Liderança e Gestão de Empresas
- 1.2.3. Papéis e responsabilidades de gestão

1.3. Ética empresarial

- 1.3.1. Ética e integridade
- 1.3.2. Conduta ética nos negócios
- 1.3.3. Deontologia, códigos de ética e códigos de conduta
- 1.3.4. Prevenção da fraude e da corrupção

1.4. Sustentabilidade

- 1.4.1. Empresa e Desenvolvimento Sustentável
- 1.4.2. Impacto social, ambiental e económico
- 1.4.3. Agenda 2030 e ODS

1.5. Responsabilidade Social da Empresa

- 1.5.1. Responsabilidade Social das Empresas
- 1.5.2. Papéis e responsabilidades
- 1.5.3. Implementação da Responsabilidade Social das Empresas

Módulo 2. Gestão comercial, marketing e comunicação empresarial

2.1. Gestão comercial

- 2.1.1. Gestão de vendas
- 2.1.2. Estratégia comercial
- 2.1.3. Técnicas de venda e negociação
- 2.1.4. Gestão de equipas de vendas

2.2. Marketing

- 2.2.1. O marketing e o seu impacto na empresa
- 2.2.2. Variáveis básicas do Marketing
- 2.2.3. Plano de Marketing

2.3. Gestão estratégica de marketing

- 2.3.1. Fontes da inovação
- 2.3.2. Tendências atuais no marketing
- 2.3.3. Ferramentas de Marketing
- 2.3.4. Estratégia de Marketing e comunicação com os clientes

2.4. Estratégia de Marketing Digital

- 2.4.1. Abordagem ao Marketing Digital
- 2.4.2. Ferramentas de Marketing Digital
- 2.4.3. Inbound Marketing e evolução do Marketing Digital

2.5. Estratégia de vendas e comunicação

- 2.5.1. Posicionamento e promoção
- 2.5.2. Relações Públicas
- 2.5.3. Estratégia de vendas e comunicação

2.6. Comunicação Empresarial

- 2.6.1. Comunicação interna e externa
- 2.6.2. Departamentos de Comunicação
- 2.6.3. Gestores de Comunicação (DIRCOM): competências e responsabilidades de gestão

2.7. Estratégia de Comunicação Empresarial

- 2.7.1. Estratégia de Comunicação Empresarial
- 2.7.2. Plano de comunicação
- 2.7.3. Redação de Comunicados de Imprensa/ Clipping/Publicidade

Módulo 3. Gestão estratégica e gestão diretiva**3.1. Análise e design organizacional**

- 3.1.1. Cultura organizativa
- 3.1.2. Análise organizacional
- 3.1.3. Design da estrutura organizacional

3.2. Estratégia Empresarial

- 3.2.1. Estratégia de nível corporativo
- 3.2.2. Tipologias de estratégias de nível corporativo
- 3.2.3. Determinação da estratégia corporativa
- 3.2.4. Estratégia corporativa e imagem reputacional

3.3. Planeamento e Formulação Estratégica

- 3.3.1. Pensamento estratégico
- 3.3.2. Planeamento e Formulação estratégica
- 3.3.3. Sustentabilidade e Estratégia Empresarial

3.4. Modelos e Padrões Estratégicos

- 3.4.1. Riqueza, valor e retorno do investimento
- 3.4.2. Estratégia Empresarial: Metodologias
- 3.4.3. Crescimento e consolidação da estratégia empresarial

3.5. Gestão estratégica

- 3.5.1. Missão, visão e valores estratégicos
- 3.5.2. Balanced Scorecard/Painel de Controlo
- 3.5.3. Análise, monitorização e avaliação da estratégia empresarial
- 3.5.4. Gestão estratégica e reporting

3.6. Implementação e execução estratégica

- 3.6.1. Implementação estratégica: Objetivos, ações e impactos
- 3.6.2. Monitorização e alinhamento estratégico
- 3.6.3. Abordagem de melhoria contínua

3.7. Gestão Diretiva

- 3.7.1. Integração de estratégias funcionais nas estratégias de negócio globais
- 3.7.2. *Gestão diretiva* e desenvolvimento de processos
- 3.7.3. Gestão de Conhecimento

3.8. Análise e resolução de casos/problemas

- 3.8.1. Metodologia de Resolução de Problemas
- 3.8.2. Método do caso
- 3.8.3. Posicionamento e tomadas de decisão

Módulo 4. Gestão de pessoas e talentos**4.1. Comportamento organizacional**

- 4.1.1. Teoria das organizações
- 4.1.2. Fatores chave para a mudança nas organizações
- 4.1.3. Estratégias empresariais, tipologias e gestão do conhecimento

4.2. Gestão estratégica de pessoas

- 4.2.1. Conceção, recrutamento e seleção de postos de trabalho
- 4.2.2. Plano Estratégico de Recursos Humanos: conceção e implementação
- 4.2.3. Análise dos postos de trabalho; planeamento e seleção de pessoas
- 4.2.4. Formação e desenvolvimento profissional

4.3. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 4.3.1. Competências de gestão: Competências e aptidões do século XXI
- 4.3.2. Competências não-gerenciais
- 4.3.3. Mapa de competências e aptidões
- 4.3.4. Liderança e gestão de pessoas

4.4. Gestão da mudança

- 4.4.1. Análise do desempenho
- 4.4.2. Planeamento estratégico
- 4.4.3. Gestão da mudança: fatores-chave, conceção e gestão de processos
- 4.4.4. Abordagem de melhoria contínua

4.5. Negociação e gestão de conflitos

- 4.5.1. Objetivos da negociação: elementos diferenciadores
- 4.5.2. Técnicas de negociação efetivas
- 4.5.3. Conflitos: fatores e tipologias
- 4.5.4. Gestão eficiente de conflitos: negociação e comunicação

4.6. Comunicação diretiva

- 4.6.1. Análise do desempenho
- 4.6.2. Liderar a mudança. Resistência à mudança
- 4.6.3. Gestão de processos de mudança
- 4.6.4. Gestão de equipas multiculturais

4.7. Gestão de equipas e desempenho das pessoas

- 4.7.1. Ambiente multicultural e multidisciplinar
- 4.7.2. Gestão de equipas e pessoas
- 4.7.3. Coaching e desempenho das pessoas
- 4.7.4. Reuniões de gestão: Planeamento e gestão do tempo

4.8. Gestão de conhecimentos e talentos

- 4.8.1. Identificação de conhecimentos e talentos nas organizações
- 4.8.2. Modelos empresariais de gestão de conhecimentos e talentos
- 4.8.3. Criatividade e inovação

Módulo 5. Gestão do capital humano

5.1. Importância da equipa humana

- 5.1.1. Aspetos gerais
- 5.1.2. Fundamentos e estratégias de recursos humanos
- 5.1.3. Ética profissional
- 5.1.4. Tomadas de decisão: financeiras e baseadas em dados

5.2. Gestão dos Recursos Humanos

- 5.2.1. Gestão do ciclo laboral dos trabalhadores
- 5.2.2. Desenvolvimento de pessoas e gestão de talentos
- 5.2.3. Sistemas de compensação do trabalho
- 5.2.4. Branding do empregador

5.3. Atração e formação de talentos

- 5.3.1. Gestão empresarial do ponto de vista das pessoas
- 5.3.2. Estratégias para a excelência
- 5.3.3. Conceção de postos de trabalho
- 5.3.4. Recrutamento, seleção e atração de talentos
- 5.3.5. Formação e plano de carreira profissional

5.4. Digitalização de equipas de trabalho

- 5.4.1. Novas tendências na gestão de pessoas
- 5.4.2. Gestão de equipas virtuais
- 5.4.3. Digitalização do trabalho e teletrabalho
- 5.4.4. Diversidade cultural
- 5.4.5. Desafios dos trabalhadores nos contextos de trabalho atuais

5.5. Coaching

- 5.5.1. História e origem
- 5.5.2. Escuta ativa
- 5.5.3. Perguntas poderosas
- 5.5.4. Rapport
- 5.5.5. Objetivos SMART

5.6. O processo de Coaching

- 5.6.1. Ferramentas de treino
- 5.6.2. A roda
- 5.6.3. A intuição
- 5.6.4. Meta para os objetivos

5.7. Inteligência emocional

- 5.7.1. Conceito e importância no local de trabalho
- 5.7.2. As 6 emoções fundamentais
- 5.7.3. Método M.I.D.E
- 5.7.4. Método C.O.R.T.A

5.8. Coaching executivo: Liderança

- 5.8.1. Partes interessadas e etapas do processo
- 5.8.2. Liderança e carisma
- 5.8.3. Ferramentas de liderança
- 5.8.4. Estilos de liderança

5.9. Motivação e utilização eficaz do tempo

- 5.9.1. Definição e conceito de motivação
- 5.9.2. Técnicas de motivação da equipa de trabalho
- 5.9.3. Avaliação do uso do tempo e das suas causas
- 5.9.4. Fatores Influenciadores

5.10. Análises de dados na gestão de pessoal

- 5.10.1. Big Data aplicado aos Recursos Humanos
- 5.10.2. Análise, indicadores e métricas nos Recursos Humanos
- 5.10.3. Metodologia de análise: qualitativa e quantitativa
- 5.10.4. Interpretação dos resultados

Módulo 6. Gestão económica e financeira**6.1. Ambiente Económico**

- 6.1.1. Teoria das organizações
- 6.1.2. Fatores-chave para a mudança nas organizações
- 6.1.3. Estratégias empresariais, tipologias e gestão do conhecimento

6.2. Contabilidade de Gestão

- 6.2.1. Quadro contabilístico internacional
- 6.2.2. Introdução ao ciclo contabilístico
- 6.2.3. Balanços contabilísticos das empresas
- 6.2.4. Análise dos Balanços Contabilísticos: tomadas de decisão

6.3. Orçamento e Controlo de Gestão

- 6.3.1. Planeamento Orçamental
- 6.3.2. Controlo de Gestão: conceção e objetivos
- 6.3.3. Supervisão e reporting

6.4. Responsabilidade fiscal das empresas

- 6.4.1. Responsabilidade fiscal corporativa
- 6.4.2. Procedimento fiscal: Uma abordagem por país

6.5. Sistemas de controlo empresarial

- 6.5.1. Tipologias de Controlo
- 6.5.2. Cumprimento Normativo/Compliance
- 6.5.3. Auditoria Interna
- 6.5.4. Auditoria Externa

6.6. Gestão Financeira

- 6.6.1. Introdução à Gestão Financeira
- 6.6.2. Gestão financeira e estratégia empresarial
- 6.6.3. Diretor financeiro ou Chief Financial Officer (CFO): competências de gestão

6.7. Planeamento Financeiro

- 6.7.1. Modelos de negócio e necessidades de financiamento
- 6.7.2. Ferramentas de análise financeira
- 6.7.3. Planeamento financeiro a curto-prazo
- 6.7.4. Planeamento financeiro a longo-prazo

6.8. Estratégia Financeira Empresarial

- 6.8.1. Investimentos Financeiros Empresarias
- 6.8.2. Crescimento estratégico: tipologias

6.9. Contexto Macroeconómico

- 6.9.1. Análise Macroeconómica
- 6.9.2. Indicadores de conjuntura
- 6.9.3. Ciclo económico
- 6.10. Financiamento Estratégico
- 6.10.1. Negócio Bancário: Ambiente atual
- 6.10.2. Análise e gestão do risco

6.11. Mercados monetários e de capitais

- 6.11.1. Mercado de Rendimentos Fixos
- 6.11.2. Mercado de Rendimentos Variáveis
- 6.11.3. Avaliação de empresas

6.12. Análise e resolução de casos/problemas

- 6.12.1. Metodologia de Resolução de Problemas
- 6.12.2. Método do caso

Módulo 7. Investimentos imobiliários: Análise financeira e gestão do património

| | | | |
|--|---|---|---|
| 7.1. Análise financeira 7.1.1. Rentabilidade económica 7.1.2. Contabilidade financeira 7.1.3. Alavancagem financeira 7.1.4. Rácios de liquidez e solvência 7.1.5. Análise do endividamento da empresa/particular | 7.2. Risco e análise do risco financeiro 7.2.1. Conceito de risco e considerações prévias 7.2.2. Tipos de riscos 7.2.3. Condições de equilíbrio financeiro 7.2.4. Fundo de maneio ou capital de exploração | 7.3. Desenvolvimento de terrenos 7.3.1. Tipologias de sociedades para o desenvolvimento de territórios 7.3.2. A empresa promotora 7.3.3. Autopromoção 7.3.4. A cooperativa | 7.4. Empresa de gestão de património 7.4.1. Conceito 7.4.2. Tipos de empresa 7.4.3. Requisitos 7.4.4. Fiscalidade 7.4.5. Vantagens e desvantagens |
| 7.5. Socimis 7.5.1. Conceito 7.5.2. Funcionamento 7.5.3. Fiscalidade 7.5.4. Vantagens e desvantagens | 7.6. Sicavs 7.6.1. Conceito 7.6.2. Funcionamento 7.6.3. Fiscalidade 7.6.4. Vantagens e desvantagens | 7.7. Fundos de investimento 7.7.1. Conceito 7.7.2. Funcionamento 7.7.3. Fiscalidade 7.7.4. Vantagens e desvantagens | 7.8. Ativos de investimento imobiliário 7.8.1. Residencial 7.8.2. Escritórios 7.8.3. Comercial 7.8.4. Industrial 7.8.5. Terreno |
| 7.9. IRS E IVA 7.9.1. Definição e conceito de IRS 7.9.2. Rendimento de capital 7.9.3. Rendimento da atividade 7.9.4. Aspetos gerais 7.9.5. Aplicação 7.9.6. Isenções | 7.10. Financiamento imobiliário 7.10.1. Fontes de financiamento 7.10.2. Taxas de juro 7.10.3. Amortização de empréstimos 7.10.4. Receitas financeiras | | |

Módulo 8. Gestão de operações e logística

| | | | |
|---|--|---|--|
| 8.1. Gestão das operações 8.1.1. Definir a estratégia das operações 8.1.2. Planificação e controlo da cadeia de abastecimento 8.1.3. Sistemas de indicadores | 8.2. Gestão de compras 8.2.1. Gestão de Stocks 8.2.2. Gestão de Armazéns 8.2.3. Gestão de Compras e Abastecimento | 8.3. Gestão da cadeia de abastecimento (1) 8.3.1. Despesas e eficiência da cadeia de operações 8.3.2. Mudança nos padrões de procura 8.3.3. Mudança na estratégia das operações | 8.4. Gestão de relações com fornecedores (2). Execução 8.4.1. Produção/Pensamento Lean 8.4.2. Gestão Logística 8.4.3. Compras |
| 8.5. Processos logísticos 8.5.1. Organização e gestão de processos 8.5.2. Abastecimento, produção, distribuição 8.5.3. Qualidade, despesas de qualidade e ferramentas 8.5.4. Serviço pós-venda | 8.6. Logística e clientes 8.6.1. Análise e previsão da procura 8.6.2. Previsão e planeamento das vendas 8.6.3. Previsão de planeamento colaborativo e substituição | 8.7. Logística internacional 8.7.1. Alfândegas, processos de exportação e importação 8.7.2. Métodos e meios de pagamento internacionais 8.7.3. Plataformas logísticas a nível internacional | 8.8. Competir a partir das operações 8.8.1. Inovação nas operações como uma vantagem competitiva na empresa 8.8.2. Tecnologias e ciências emergentes 8.8.3. Sistemas de informação nas operações |

Módulo 9. Inovação e gestão de projetos**9.1. Inovação**

- 9.1.1. Macro Conceptual de inovação
- 9.1.2. Tipologias de inovação
- 9.1.3. Inovação contínua e descontinua
- 9.1.4. Formação e Inovação

9.2. Estratégias de Inovação

- 9.2.1. Inovação e estratégia empresarial
- 9.2.2. Projeto de inovação global: design e gestão
- 9.2.3. Workshops de inovação

9.3. Design e validação do modelo de negócio

- 9.3.1. Metodologia Lean Startup
- 9.3.2. Iniciativa empresarial inovadora: etapas
- 9.3.3. Modalidades de financiamento
- 9.3.4. Ferramentas do modelo: mapa de empatia, modelo canvas e métricas
- 9.3.5. Crescimento e fidelização

9.4. Direção e Gestão de Projetos

- 9.4.1. Oportunidades de inovação
- 9.4.2. Estudo de viabilidade e especificação de propostas
- 9.4.3. Definição e conceção de projetos
- 9.4.4. Implementação dos projetos
- 9.4.5. Encerramento de Projetos

Módulo 10. Gestão de transações imobiliárias: arrendamento**10.1. Introdução ao arrendamento**

- 10.1.1. Definição de arrendamento
- 10.1.2. Características do contrato
- 10.1.3. Âmbito de aplicação
- 10.1.4. Normas regulamentares comuns

10.2. Contrato de arrendamento

- 10.2.1. Conceito e características
- 10.2.2. Elementos do contrato de arrendamento
- 10.2.3. Direitos e deveres básicos do locatário
- 10.2.4. Direitos e deveres básicos do arrendatário

10.3. Contrato de arrendamento residencial

- 10.3.1. Carácter normativo
- 10.3.2. Subarrendamento e cessão do contrato de arrendamento
- 10.3.3. Duração e objeto do contrato
- 10.3.4. O aluguer

10.4. Contrato de arrendamento para utilização não habitacional

- 10.4.1. Carácter normativo
- 10.4.2. Subarrendamento e cessão do contrato de arrendamento
- 10.4.3. Duração e objeto do contrato
- 10.4.4. O aluguer

10.5. Contrato de aluguer para uso turístico

- 10.5.1. Definição e aspetos gerais
- 10.5.2. Âmbito de aplicação
- 10.5.3. Quadro regulamentar e características específicas
- 10.5.4. Mudança de utilização de instalações para aluguer para uso turístico

10.6. A caução

- 10.6.1. Definição e aspetos gerais
- 10.6.2. Atualização da caução
- 10.6.3. Reembolso da caução
- 10.6.4. Garantias suplementares

10.7. Formalização do arrendamento

- 10.7.1. Formalização do contrato
- 10.7.2. Requisitos do documento
- 10.7.3. Objeto e tipologias do contrato
- 10.7.4. Contratos-modelo

10.8. Rescisão do contrato de arrendamento

- 10.8.1. Definição e causas: Suspensão, rescisão e caducidade
- 10.8.2. Habitabilidade da habitação
- 10.8.3. Incumprimento de obrigações
- 10.8.4. Rescisão do contrato de arrendamento

10.9. Rescisão forçada do contrato de arrendamento

- 10.9.1. Definição e aspetos gerais
- 10.9.2. Ação de despejo
- 10.9.3. Procedimento legal em caso de não pagamento
- 10.9.4. Outras causas de rescisão obrigatória do contrato de arrendamento

10.10. Arrendamento como modelo de negócio de investimento

- 10.10.1. Rentabilidade do arrendamento para habitação
- 10.10.2. Definição e conceito de aluguer para uso turístico
- 10.10.3. Rentabilidade do arrendamento para uso turístico
- 10.10.4. Tributação do arrendamento

Módulo 11. Gestão de transações imobiliárias: Compra e venda

11.1. Introdução à operação de compra e venda

- 11.1.1. Definição e conceito
- 11.1.2. Objetivo e requisitos
- 11.1.3. Aspectos gerais de compra e venda
- 11.1.4. A coisa e o preço

11.2. Poderes dos intervenientes

- 11.2.1. Capacidade e incapacidade
- 11.2.2. Proibições de compra e disposição
- 11.2.3. Limitações à compra e venda
- 11.2.4. Compra e venda de imóveis onerados e/ou arrendados

11.3. Formalidades prévias à compra e venda

- 11.3.1. Formalidades prévias à compra e venda
- 11.3.2. Carta de intenções
- 11.3.3. Pré-contrato e promessa de compra e venda
- 11.3.4. Opção de compra

11.4. Auditoria prévia de bens imóveis

- 11.4.1. Definição e aspetos a considerar
- 11.4.2. Fontes de informação
- 11.4.3. O processo de Auditoria Prévia
- 11.4.4. O relatório

11.5. Contrato de arras

- 11.5.1. Definição e tipos de contratos de arras
- 11.5.2. Contratos de arras confirmatórios
- 11.5.3. Contratos de arras penitenciais
- 11.5.4. Contratos de arras penais

11.6. Contrato de compra e venda

- 11.6.1. Definição e aspetos gerais
- 11.6.2. Conceito e características do contrato
- 11.6.3. Perfeição do contrato
- 11.6.4. Formalização do contrato

11.7. Obrigações do vendedor

- 11.7.1. Entrega do imóvel
- 11.7.2. Conservação e responsabilidade
- 11.7.3. Saneamento
- 11.7.4. Despesas e impostos

11.8. Obrigações do comprador

- 11.8.1. Pagamento do preço
- 11.8.2. Formas de pagamento
- 11.8.3. Compra e venda com pagamento diferido e garantias
- 11.8.4. Despesas e impostos

11.9. A rescisão do contrato de compra e venda

- 11.9.1. Definição e aspetos gerais
- 11.9.2. Rescisão do contrato e suas causas
- 11.9.3. Direito comum de preferência e revogação
- 11.9.4. Rescisão unilateral

11.10. Modelos de contratos de compra e venda

- 11.10.1. Carta de intenções
- 11.10.2. Promessa de compra e venda
- 11.10.3. Contrato de arras
- 11.10.4. Contrato de opção de compra

Módulo 12. Gestão de sistemas de informação

12.1. Gestão de sistemas de informação

- 12.1.1. Sistemas de informação empresarial
- 12.1.2. Decisões estratégicas
- 12.1.3. O papel do CEO

12.2. Tecnologias da informação e estratégia empresarial

- 12.2.1. Análise da empresa e setores industriais
- 12.2.2. Modelos de negócio baseados na Internet
- 12.2.3. A O valor das TI na empresa

12.3. Planeamento estratégico do SI

- 12.3.1. Processo de planeamento estratégico
- 12.3.2. Formulação da estratégia de SI
- 12.3.3. Plano de implementação da estratégia

12.4. Sistemas de informação e inteligência empresarial

- 12.4.1. CRM e Business Intelligence
- 12.4.2. Gestão de Projetos de Business Intelligence
- 12.4.3. Arquitetura de Business Intelligence

12.5. Novos modelos de negócio baseados nas TIC

- 12.5.1. Modelos de negócio baseados na tecnologia
- 12.5.2. Capacidades para inovar
- 12.5.3. Redesenho de processos da cadeia de valor

12.6. Comércio eletrónico

- 12.6.1. Plano Estratégico de Comércio Eletrónico
- 12.6.2. Gestão logística e serviço ao cliente no comércio eletrónico
- 12.6.3. e-Commerce como uma oportunidade de internacionalização

12.7. Estratégias de e-Business

- 12.7.1. Estratégias nas Redes Sociais
- 12.7.2. Otimização de canais e serviço de apoio ao cliente
- 12.7.3. Regulação digital

12.8. Negócios digitais

- 12.8.1. eCommerce Móvel
- 12.8.2. Design e usabilidade
- 12.8.3. Operações do Comércio Eletrónico

Módulo 13. Tecnologia aplicada ao setor imobiliário**13.1. Novas tecnologias: PropTech**

- 13.1.1. Introdução
- 13.1.2. Processo de mudança: Internet e posicionamento SEO
- 13.1.3. Processo de mudança: Blockchain e Inteligência Artificial
- 13.1.4. Ferramentas para a transformação digital

13.2. Redes sociais

- 13.2.1. Definição
- 13.2.2. Aspectos particulares
- 13.2.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.2.4. Principais operadores no mercado

13.3. Big Data

- 13.3.1. Definição
- 13.3.2. Aspectos particulares
- 13.3.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.3.4. Principais operadores no mercado

13.4. Mercado

- 13.4.1. Definição
- 13.4.2. Aspectos particulares
- 13.4.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.4.4. Principais operadores no mercado

13.5. MLS

- 13.5.1. Definição
- 13.5.2. Aspectos particulares
- 13.5.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.5.4. Principais operadores no mercado

13.6. CRM

- 13.6.1. Definição
- 13.6.2. Aspectos particulares
- 13.6.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.6.4. Principais operadores no mercado

13.7. Crowfundings

- 13.7.1. Definição
- 13.7.2. Aspectos particulares
- 13.7.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.7.4. Principais operadores no mercado

13.8. Fintech

- 13.8.1. Definição
- 13.8.2. Aspectos particulares
- 13.8.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.8.4. Principais operadores no mercado

13.9. Inteligência Artificial e Realidade Virtual

- 13.9.1. Definição
- 13.9.2. Aspectos particulares
- 13.9.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.9.4. Principais operadores no mercado

13.10. Processos automáticos: Chatbot

- 13.10.1. Definição
- 13.10.2. Aspectos particulares
- 13.10.3. Usos aplicados ao setor imobiliário
- 13.10.4. Principais operadores no mercado

Módulo 14. Direito Imobiliário Internacional e fiscalidade nas transações imobiliárias

14.1. Introdução ao Direito Imobiliário Comum

- 14.1.1. Aspectos gerais do Direito Imobiliário comum
- 14.1.2. Segurança do registo
- 14.1.3. Características do Direito Imobiliário comum
- 14.1.4. Direito Imobiliário Internacional

14.2. Direitos reais comuns

- 14.2.1. Definição e conceito
- 14.2.2. Direito de propriedade comum
- 14.2.3. Usufruto
- 14.2.4. Servidões e limitações de propriedade

14.3. O património e a matrícula

- 14.3.1. Definição e conceitos básicos
- 14.3.2. Tipos e descrição de propriedades
- 14.3.3. Relação entre cadastro e registo
- 14.3.4. Matrícula
- 14.3.5. Processo de domínio

14.4. Registo de propriedade

- 14.4.1. Aspectos gerais do registo
- 14.4.2. O titular
- 14.4.3. Assentos registrais
- 14.4.4. Publicidade registral

14.5. Procedimento registral

- 14.5.1. O assento de apresentação
- 14.5.2. A qualificação registral
- 14.5.3. Inscrição no Registo Predial
- 14.5.4. Anotações preventivas
- 14.5.5. Outros assentos registrais

14.6. Propriedade horizontal

- 14.6.1. Definição e noções básicas
- 14.6.2. Constituição
- 14.6.3. Rescisão
- 14.6.4. Figuras análogas

14.7. Direitos reais de garantia comum: a hipoteca

- 14.7.1. Direitos reais de garantia comum
- 14.7.2. A hipoteca imobiliária
- 14.7.3. Objeto e finalidade da hipoteca
- 14.7.4. Extinção da hipoteca

14.8. Introdução à tributação imobiliária comum

- 14.8.1. Definição e conceito
- 14.8.2. Aspectos gerais da tributação imobiliária comum
- 14.8.3. Obrigações e direitos comuns dos intervenientes
- 14.8.4. Fiscalidade e obrigações fiscais

14.9. Imposto sobre valor acrescentado

- 14.9.1. Definição e conceito
- 14.9.2. Eventos tributáveis
- 14.9.3. Isenções e deduções
- 14.9.4. Aquisições internacionais
- 14.9.5. Base tributável

14.10. Outros impostos

- 14.10.1. Imposto de transmissões patrimoniais e atos jurídicos documentados
- 14.10.2. Imposto sobre o património
- 14.10.3. Imposto sobre sucessões e doações
- 14.10.4. Outros impostos comuns

Módulo 15. Avaliações de imóveis**15.1. Introdução à avaliação imobiliária**

- 15.1.1. Conceitos gerais
- 15.1.2. Definição de conceitos
- 15.1.3. Objetivo das avaliações imobiliárias
- 15.1.4. Objetivos e papel das avaliações imobiliárias

15.2. Conceitos de construção urbanística

- 15.2.1. Utilização de edifícios
- 15.2.2. Elementos de construção
- 15.2.3. Conceito de edificabilidade
- 15.2.4. Tipos de superfícies para efeitos de avaliação

15.3. O valor

- 15.3.1. Definição e aspetos gerais
- 15.3.2. Valor de uso, valor de troca
- 15.3.3. Valor de mercado, preço, custo
- 15.3.4. Outros conceitos de valor

15.4. Normas internacionais de avaliação

- 15.4.1. Critérios de avaliação
- 15.4.2. IFRS (Normas Internacionais de Relato Financeiro)
- 15.4.3. US GAAP (Princípios contabilísticos geralmente aceites nos EUA)
- 15.4.4. ASBJ (Conselho de Normas Contabilísticas do Japão)
- 15.4.5. Diferença entre os quadros regulamentares internacionais

15.5. Fundamentos e estrutura da avaliação

- 15.5.1. Fundamentos de avaliação
- 15.5.2. Tipologias de avaliação
- 15.5.3. Métodos de avaliação
- 15.5.4. Estrutura da avaliação

15.6. Método comparativo

- 15.6.1. Definição e aspetos gerais
- 15.6.2. Estudos de mercado
- 15.6.3. Análise da informação e determinação do valor
- 15.6.4. Homogeneização das demonstrações

15.7. Método de custo

- 15.7.1. Definição e aspetos gerais
- 15.7.2. Definição e âmbito de aplicação
- 15.7.3. Valor de substituição
- 15.7.4. Depreciação

15.8. Método residual e de capitalização

- 15.8.1. Definição e aspetos gerais
- 15.8.2. Valor unitário e valor de repercussão
- 15.8.3. Técnicas de capitalização
- 15.8.4. Componentes de uma avaliação de um imóvel para arrendamento

15.9. O relatório de avaliação

- 15.9.1. Definição e características
- 15.9.2. Aspetos formais do relatório
- 15.9.3. Estrutura do relatório de avaliação
- 15.9.4. Responsabilidade do avaliador

15.10. Perito judicial

- 15.10.1. Definição e âmbitos de aplicação
- 15.10.2. Reconhecimento pericial
- 15.10.3. Tipos de relatórios periciais
- 15.10.4. Estrutura e preparação do relatório pericial

Módulo 16. Promoção imobiliária: Construção e remodelação

16.1. Planificação

- 16.1.1. Nova construção
- 16.1.2. Remodelações
- 16.1.3. Regulamentos e formalidades prévias
- 16.1.4. Documentação

16.2. Design

- 16.2.1. Nova construção
- 16.2.2. Remodelações
- 16.2.3. Projeto
- 16.2.4. Planimetria

16.3. Fundações

- 16.3.1. Superfícies
- 16.3.2. Profundidade
- 16.3.3. Contenção da terra
- 16.3.4. Controlo de qualidade e regulamentação

16.4. Estrutura

- 16.4.1. Elementos estruturais
- 16.4.2. Nova construção
- 16.4.3. Remodelações
- 16.4.4. Controlo de qualidade e regulamentação

16.5. Técnicas de construção

- 16.5.1. Materiais e características
- 16.5.2. Sistemas de construção tradicionais
- 16.5.3. Sistemas de construção pré-fabricados
- 16.5.4. Detalhes e acabamentos

16.6. Instalações

- 16.6.1. Acessibilidade e proteção contra incêndios
- 16.6.2. Ventilação e climatização
- 16.6.3. Abastecimento de água
- 16.6.4. Saneamento
- 16.6.5. Normativa:

16.7. Medições e orçamentos

- 16.7.1. Conceitos básicos
- 16.7.2. Planificação
- 16.7.3. Realização
- 16.7.4. Variações

16.8. Execução da obra

- 16.8.1. Planificação
- 16.8.2. Desenvolvimento
- 16.8.3. Documentação
- 16.8.4. Controlo da obra

16.9. Controlo da obra

- 16.9.1. Agentes
- 16.9.2. Desenvolvimento
- 16.9.3. Documentação
- 16.9.4. Certificação

16.10. Responsabilidades

- 16.10.1. Agentes
- 16.10.2. Direito penal
- 16.10.3. Direito civil
- 16.10.4. Moralidade

Módulo 17. Valorização do produto final: Design de Interiores e Home Staging**17.1. Introdução**

- 17.1.1. Design de interiores: Um pouco de história
- 17.1.2. Materiais aplicados em interiores
- 17.1.3. Sistemas aplicados em interiores
- 17.1.4. Sustentabilidade no *design* de interiores

17.2. Estudo do produto de origem

- 17.2.1. Definição e conceito
- 17.2.2. Diretrizes a ter em conta
- 17.2.3. Estrutura do estudo
- 17.2.4. Definição dos objetivos

17.3. Estudo do comprador final

- 17.3.1. Definição e conceito
- 17.3.2. Diretrizes a ter em conta
- 17.3.3. Estrutura do estudo
- 17.3.4. Definição dos objetivos

17.4. Metodologia e ferramentas

- 17.4.1. Programas e aplicações utilizados no design
- 17.4.2. Iluminação
- 17.4.3. Design aplicado ao mobiliário
- 17.4.4. Design aplicado aos elementos de construção

17.5. Construção e Reabilitação

- 17.5.1. Definição e conceito
- 17.5.2. Estudos prévios
- 17.5.3. Escolha do orçamento
- 17.5.4. Execução da remodelação

17.6. Design do novo espaço

- 17.6.1. Design para habitação
- 17.6.2. Relação entre espaços e pessoas
- 17.6.3. Fundamentos antropológicos
- 17.6.4. Fundamentos psicológicos do design: design biofílico
- 17.6.5. Distribuição do espaço
- 17.6.6. Distribuição do mobiliário
- 17.6.7. Iluminação

17.7. Decoração/Design de interiores emocional

- 17.7.1. Tendências
- 17.7.2. Estilos decorativos
- 17.7.3. Cor e textura
- 17.7.4. Materiais

17.8. Home Staging

- 17.8.1. Assessoria
- 17.8.2. *Home Staging* Físico
- 17.8.3. *Home Staging* Virtual
- 17.8.4. *Home Staging* Expresso

17.9. Apresentação do produto

- 17.9.1. Considerações gerais
- 17.9.2. Preparação do imóvel
- 17.9.3. Fotografias do ativo
- 17.9.4. Dossiê de venda

17.10. Estratégia de venda do produto final

- 17.10.1. Considerações gerais
- 17.10.2. Ferramentas de publicidade
- 17.10.3. Plano de Marketing
- 17.10.4. Estratégias de venda

Módulo 18. Direito Urbanístico

18.1. Introdução ao direito urbanístico comum

- 18.1.1. Conceito
- 18.1.2. Considerações gerais
- 18.1.3. Atividade urbanística
- 18.1.4. Atores envolvidos

18.2. Instrumentos de intervenção no mercado fundiário

- 18.2.1. Patrimónios Fundiários Públicos
- 18.2.2. Direito de superfície comum
- 18.2.3. Direito comum de preferência
- 18.2.4. Direito comum de revogação

18.3. Proteção da legalidade urbanística comum

- 18.3.1. Atos de construção irregulares
- 18.3.2. Certificados de habitabilidade
- 18.3.3. Serviços de inspeção urbanística
- 18.3.4. Meios de defesa de particulares
- 18.3.5. Regime sancionatório: infrações e sanções urbanísticas

18.4. Regime sancionatório

- 18.4.1. Direito urbanístico sancionatório
Princípios inspiradores
- 18.4.2. Infrações urbanísticas
- 18.4.3. Pessoas responsáveis por infrações urbanísticas
- 18.4.4. Sanções urbanísticas
- 18.4.5. Processo penal
- 18.4.6. Infrações ao ordenamento do território

18.5. Intervenção administrativa no domínio da edificação e da utilização comum dos solos

- 18.5.1. Licenças urbanísticas: conceito e natureza
- 18.5.2. Atos sujeitos a licença urbanística e partes obrigadas
- 18.5.3. Tipos de licença urbanística
- 18.5.4. Licenças de construção de acordo com a classe do terreno
- 18.5.5. Procedimento de licenciamento
- 18.5.6. Efeitos e cessação da licença
- 18.5.7. Controlo jurisdicional
- 18.5.8. O dever de conservação
- 18.5.9. Medidas executórias
- 18.5.10. A declaração de ruína

18.6. Terrenos Urbanísticos

- 18.6.1. Definição
- 18.6.2. Terreno urbano
- 18.6.3. Terreno rural
- 18.6.4. Terreno urbanizável

18.7. Estatuto urbanístico da propriedade do solo

- 18.7.1. Legislação aplicável ao estatuto urbanístico da propriedade de terreno comum
- 18.7.2. Classificação e qualificação de terrenos
- 18.7.3. Regime urbanístico do terreno
- 18.7.4. Direitos urbanísticos comuns
- 18.7.5. Deveres urbanísticos comuns

18.8. Acesso ao Registo Predial das ações urbanísticas

- 18.8.1. Introdução
- 18.8.2. Atos registáveis
- 18.8.3. Os projetos de parcelamento
- 18.8.4. Expropriações urbanísticas
- 18.8.5. Transferências de terrenos em novas construções
- 18.8.6. Atos de parcelamento
- 18.8.7. Transferências sujeitas a direitos de preferência e revogação comuns

18.9. Acordos de desenvolvimento urbanístico

- 18.9.1. Aspectos gerais dos acordos de desenvolvimento urbanístico
- 18.9.2. Acordos de planeamento urbanístico
- 18.9.3. Acordos de execução urbanística
- 18.9.4. Acordos de expropriação urbanística
- 18.9.5. Acordos de desenvolvimento urbanístico entre administrações públicas
- 18.9.6. Impugnação de acordos de desenvolvimento urbanístico
- 18.9.7. Aspectos registrais

18.10. Ordenamento do Território no domínio do ambiente

- 18.10.1. Correção dos desequilíbrios territoriais
- 18.10.2. Eficácia e eficiência das políticas públicas de coesão económica e social
- 18.10.3. Preservação dos espaços e recursos naturais e patrimoniais
- 18.10.4. A relação entre campo e cidade



“

Aprofunde os seus conhecimentos no domínio da gestão de empresas, aplicando ao seu trabalho diário técnicas inovadoras em matéria de finanças, marketing e liderança empresarial específicas do setor imobiliário”

07

Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A TECH Business School utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo.

O nosso programa oferece um método revolucionário de desenvolvimento de competências e conhecimentos. O nosso objetivo é reforçar as competências num contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo”



Este programa prepara-o para enfrentar desafios empresariais em ambientes incertos e tornar o seu negócio bem sucedido.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este programa da TECH é um programa de formação intensiva, criado de raiz para oferecer aos gestores desafios e decisões empresariais ao mais alto nível, tanto a nível nacional como internacional. Graças a esta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, dando um passo decisivo para o sucesso. O método do caso, a técnica que constitui a base deste conteúdo, assegura que a realidade económica, social e profissional mais atual é seguida.

“ *O estudante aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolução de situações complexas em ambientes empresariais reais* **”**

O método do caso tem sido o sistema de aprendizagem mais amplamente utilizado pelas melhores faculdades do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não só aprendessem o direito com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações verdadeiramente complexas, a fim de tomarem decisões informadas e valorizarem juízos sobre a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard.

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Esta é a questão que enfrentamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos da vida real. Terão de integrar todo o seu conhecimento, investigar, argumentar e defender as suas ideias e decisões.

O nosso programa prepara-o para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira.

Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

O nosso sistema online permitir-lhe-á organizar o seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-o ao seu horário. Poderá aceder ao conteúdo a partir de qualquer dispositivo fixo ou móvel com uma ligação à Internet.

Na TECH aprende- com uma metodologia de vanguarda concebida para formar os gestores do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, chama-se Relearning.

A nossa escola de gestão é a única escola de língua espanhola licenciada para empregar este método de sucesso. Em 2019, conseguimos melhorar os níveis globais de satisfação dos nossos estudantes (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos...) no que diz respeito aos indicadores da melhor universidade online do mundo.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica. Esta metodologia formou mais de 650.000 licenciados com sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como a bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, capacidades de gestão, ciência do desporto, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.

A partir das últimas provas científicas no campo da neurociência, não só sabemos como organizar informação, ideias, imagens e memórias, mas sabemos que o lugar e o contexto em que aprendemos algo é fundamental para a nossa capacidade de o recordar e armazenar no hipocampo, para o reter na nossa memória a longo prazo.

Desta forma, e no que se chama Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto em que o participante desenvolve a sua prática profissional.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializada.

O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



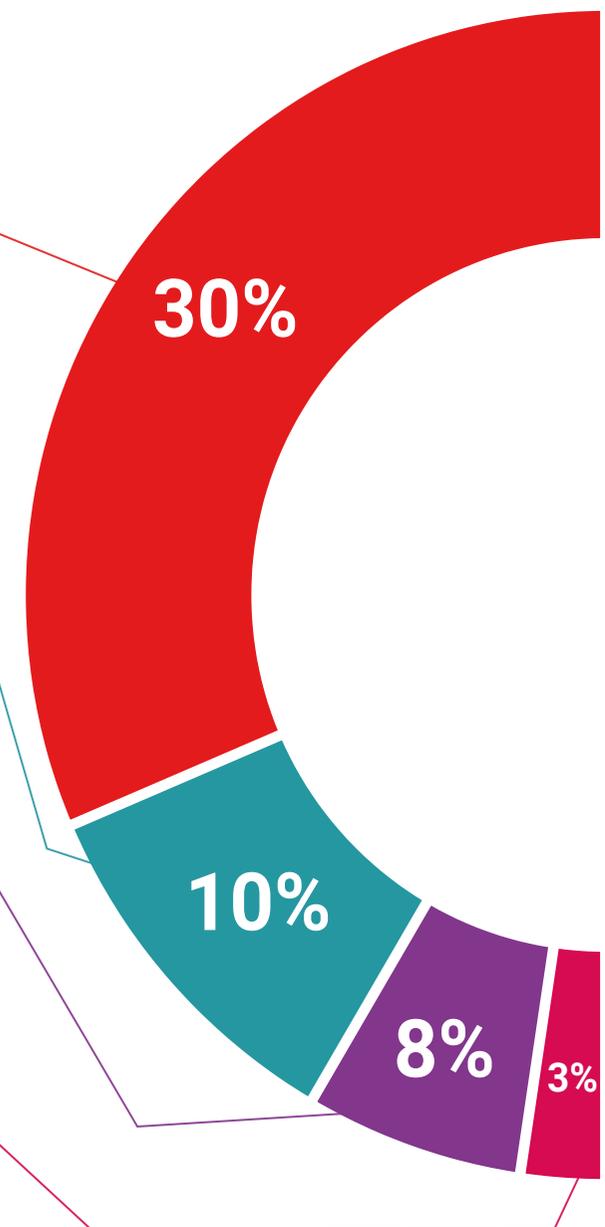
Práticas de aptidões e competências

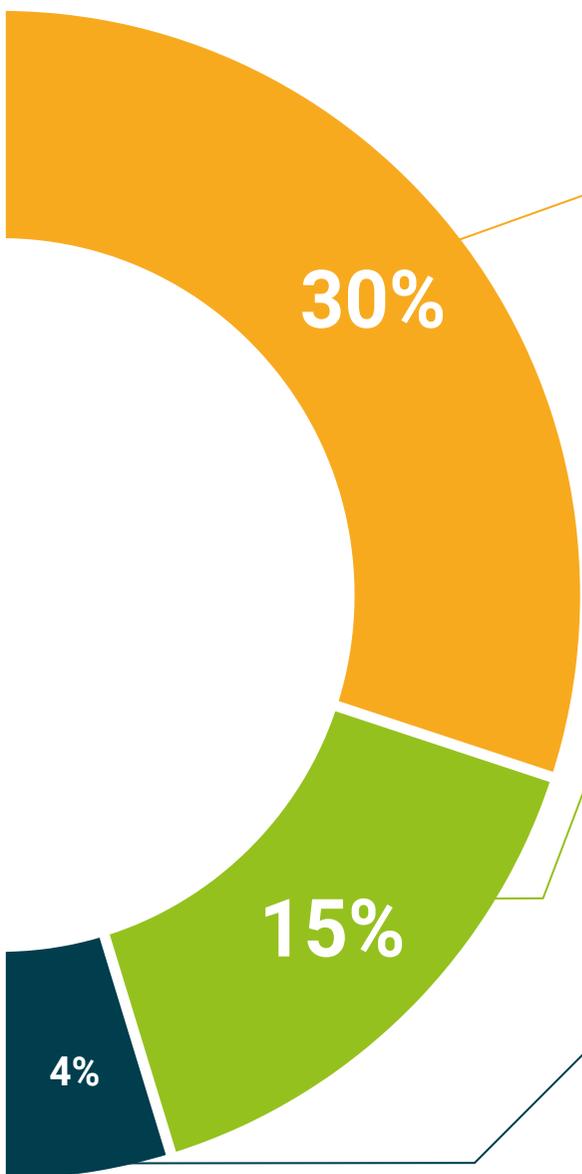
Realizarão atividades para desenvolver competências e aptidões específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e capacidades que um gestor de topo necessita de desenvolver no contexto da globalização em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação.





Case studies

Completarão uma seleção dos melhores estudos de casos escolhidos especificamente para esta situação. Casos apresentados, analisados e tutelados pelos melhores especialistas em gestão de topo na cena internacional.



Resumos interativos

A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



08

O perfil dos nossos alunos

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário foi concebido para profissionais ambiciosos que desejem progredir nas suas carreiras no mercado imobiliário mundial. Os alunos do curso são empresários, gestores, executivos e outros profissionais que pretendem desenvolver competências de liderança empresarial e compreender as complexidades do mercado imobiliário em constante evolução. O curso foi concebido para ser desafiante e transformador, e é ideal para quem procura progredir nas suas carreiras no mercado imobiliário global.



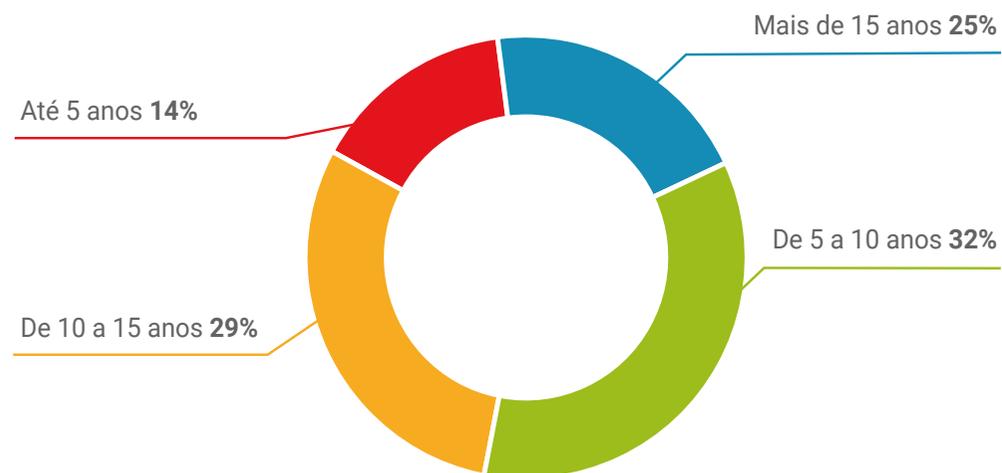
“

Este curso atrai profissionais com experiência no setor imobiliário que procurem melhorar as suas competências de gestão, liderança e direção neste setor complexo”

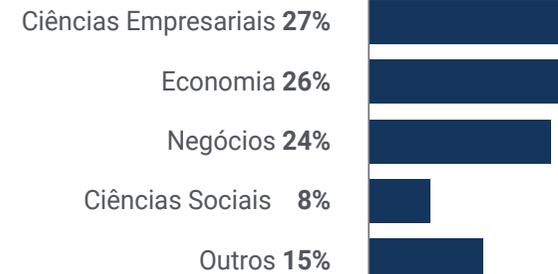
Idade média

Entre **35** e **45** anos

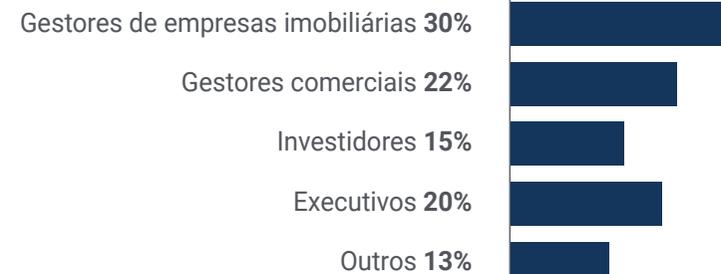
Anos de experiência



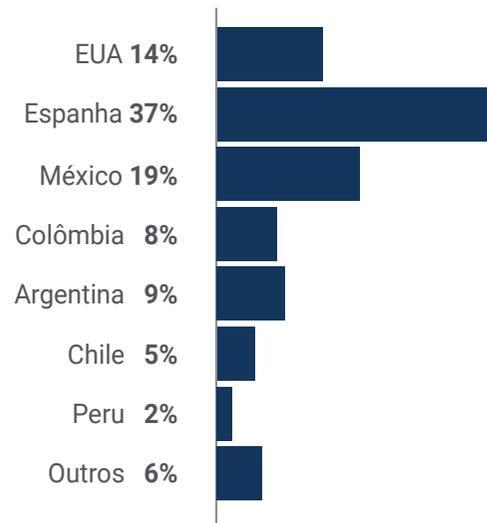
Área de Estudo



Perfil profissional



Distribuição geográfica



Arturo Villanueva

Diretor de uma empresa imobiliária

"A conclusão do Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário permitiu-me melhorar o desempenho da minha empresa. As competências e os conhecimentos que adquiri permitiram-me liderar projetos de sucesso e fazer progredir a minha carreira no setor imobiliário. Recomendo este curso a qualquer profissional que queira crescer e ter sucesso no setor!"

09

Direção do curso

O corpo docente do curso é composto por peritos de alto nível profissionais do setor imobiliário e da gestão de empresas. Eles orientarão o aluno e partilharão a sua experiência prática na gestão de empresas e projetos imobiliários. Para além disso, o corpo docente foi cuidadosamente selecionado para oferecer ao aluno uma formação de qualidade na vanguarda das tendências do setor, adaptando-se às necessidades atuais do mercado imobiliário e empresarial.



“

Estude com os profissionais mais experientes e prestigiados do setor imobiliário e desenvolva a sua carreira imediatamente”

Direção



Doutor Carlos Atxoña Ledesma Carrillo

- ♦ Especialista em negócios internacionais e consultoria jurídica para empresas
- ♦ Chefe do Departamento Internacional da Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Consultor jurídico na Transporte Interurbanos de Tenerife S.A.
- ♦ Gestor Jurídico da Avalon Biz Consulting
- ♦ Formador em cursos orientados para a Proteção de Dados
- ♦ Doutorado em Desenvolvimento Regional pela Universidade de La Laguna
- ♦ Licenciado em Direito pela Universidade de La Laguna
- ♦ Licenciado em Gestão de Projetos pela Universidade Rey Juan Carlos
- ♦ MBA em Administração e Gestão de Empresas na Universidad Europea de Canarias



Dr. Diego Loras González

- ♦ CEO da Oikos Inmobiliaria
- ♦ CEO e fundador da Loan Soluciones Financieras
- ♦ Diretor comercial na Homes Agents
- ♦ Chefe de Área na Tecnocasa
- ♦ Licenciado em Direito pela Universidade Complutense de Madrid

Professores

Dr. Alexis José González Peña

- ◆ Perito em finanças e auditorias
- ◆ Diretor da Área Financeira na CajaSiete Caja Rural
- ◆ Auditor interno sénior na Bankia
- ◆ Auditor interno sénior na Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ◆ Auditor sénior na Deloitte
- ◆ Licenciatura em Gestão e Administração de Empresas pela Universidade de Las Palmas de Gran Canaria
- ◆ Mestrado em Fiscalidade e Assessoria Fiscal no Centro de Estudos Financeiros.
- ◆ Executive Master em Gestão Financeira e Finanças Avançadas do Instituto Superior de Técnicas e Práticas Bancárias
- ◆ Especialista em Planeamento Financeiro e Controlo de Gestão na Banca pela Analyst Financial Analysts International
- ◆ Curso de Especialização em Desenvolvimento da Gestão de Carteiras pela Analistas Financeiros Internacionais

Dr. Andrés Ceballos

- ◆ Engenheiro
- ◆ Chefe de produção em diferentes remodelações na Andriala SL
- ◆ Chefe de obra de vários projetos na Andriala SL
- ◆ Licenciado em Engenharia de Edificação pela Universidade Politécnica de Madrid



Dr. Fernando Pérez Rubio

- ◆ Promotor e construtor
- ◆ Gestor, administrador e chefe de obra em várias empresas de construção
- ◆ Gestor e administrador na Constructora 973 SL
- ◆ Decorador e encarregado de obras na Ambiental SL
- ◆ Responsável pela compra e venda de ativos para remodelação

Dr. Francisco Moñux Fernández

- ◆ CEO na Maitea Inmobiliaria
- ◆ Consultor de vendas na Audi M Conde Premium
- ◆ Consultor de Vendas e especialista de produto na Nissan Ibericar Reicomsa
- ◆ Curso de Agente Imobiliário e Agente de Propriedade
- ◆ Curso de Gestão de Propriedades

Dr. Raúl Martínez Monte

- ◆ CEO na S.I. Bassegoda
- ◆ Diretor Comercial e Financeiro na Homes.AG
- ◆ Coordenador de gestão de alugueres na Solfinc SL
- ◆ Diplomado em Economia pela Universidad Pompeu Fabra
- ◆ Pós-graduação em Mercados Financeiros pela Universidad de Alicante

Dra. Ana Fernández Blanca

- ◆ Agente imobiliária na Oikos Inmobiliaria
- ◆ Licenciada em Administração de Empresas

10

Impacto na sua carreira

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário tem um impacto positivo no aluno desde o primeiro dia. O curso fornece as competências e os conhecimentos necessários para gerir com êxito empresas imobiliárias através de uma qualificação rigorosa na vanguarda das tendências do mercado. Os alunos adquirem as ferramentas necessárias para liderar projetos imobiliários de uma forma eficiente e sustentável, com uma abordagem empreendedora e uma visão estratégica que lhes permita enfrentar os desafios do mercado imobiliário atual. Para além disso, o formato online do curso permite uma grande flexibilidade e adaptabilidade às necessidades de cada aluno.



“

Conclua este Advanced Master e aplique à sua carreira as técnicas de gestão mais avançadas do setor imobiliário. Não espere mais e inscreva-se”

Está pronto para progredir na sua carreira? Espera-o um excelente aperfeiçoamento profissional

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário da TECH Universidade Tecnológica é um curso intensivo que prepara os alunos para enfrentarem desafios e decisões empresariais tanto a nível nacional como internacional. O seu principal objetivo é promover o crescimento pessoal e profissional. Ajudamo-lo a alcançar o seu sucesso.

Por isso, se pretende superar-se si mesmo, fazer uma mudança profissional positiva e trabalhar em rede com os melhores, este é o lugar para si.

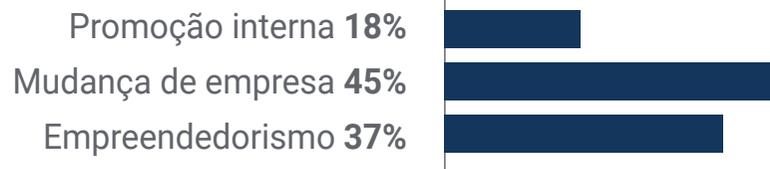
Aceda a novas oportunidades profissionais e atinja os seus objetivos com o Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário.

Desenvolva as suas competências de gestão e de liderança no setor imobiliário com este Advanced Master da TECH.

Momento de mudança



Tipo de mudança



Melhoria salarial

A conclusão deste curso significa um aumento no salarial de mais de **25,66%** para nossos alunos



11

Benefícios para a sua empresa

Após a conclusão deste curso, o aluno adquire uma visão global do setor imobiliário e desenvolve as competências de gestão e liderança necessárias para liderar a sua organização. Para além disso, o corpo docente é composto por especialistas reconhecidos no setor, o que garante aos alunos a aquisição de conhecimentos atualizados e relevantes.



“

A orientação profissional deste curso permitir-lhe-á aplicar na sua empresa tudo o que aprendeu desde o primeiro dia”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional vai levar para a empresa novos conceitos, estratégias e perspetivas que possam trazer mudanças relevantes na organização.

02

Reter gestores de alto potencial para evitar a perda de talentos

Este programa reforça a ligação entre a empresa e o profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da empresa.

03

Construção de agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a ultrapassar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Este programa colocará a empresa em contacto com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional pode trabalhar num projeto real ou desenvolver novos projetos no domínio de I&D ou Desenvolvimento Comercial da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa dotará os seus profissionais das competências necessárias para enfrentar novos desafios e assim impulsionar a organização.



12

Certificação

O Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário garante, para além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Advanced Master emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário** conta com o conteúdo educacional mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao **Advanced Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela TECH Universidade Tecnológica expressará a qualificação obtida no Mestrado Próprio, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificação: **Advanced Master em Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário**

ECTS: **120**

Carga horária: **3000 horas**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Advanced Master

Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário

- » Modalidade: **online**
- » Duração: **2 anos**
- » Certificação: **TECH Universidade Tecnológica**
- » Créditos: **120 ECTS**
- » Tempo Dedicado: **16 horas/semana**
- » Horário: **ao seu próprio ritmo**
- » Exames: **online**

Advanced Master

Gestão Avançada de Empresas do Setor Imobiliário