
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU*

ESPECIALIZAÇÃO

**MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da
Construção Civil**

COORDENAÇÃO: PEDRO SEIXAS CORRÊA, M.SC.

MBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS E DA CONSTRUÇÃO CIVIL

1. APRESENTAÇÃO

O curso oferece aos participantes o estado da arte sobre teoria e prática, que envolvem as decisões das atividades de incorporação imobiliária e do setor de construção civil inseridas no contexto da gestão empresarial.

Assim, o MBA apresenta disciplinas e ESTUDOS DE CASOS relacionados à estratégia, finanças e pessoas, além dos temas específicos do setor da construção civil, como a análise de viabilidade de projetos imobiliários, orçamento, planejamento, operações e os aspectos jurídicos, entre outras.

A crise financeira mundial atingiu severamente o setor imobiliário, tornando mais acirrada a competição pelos postos de liderança, sendo certo que estes postos serão mantidos ou reocupados pelos que possuem conhecimento e informação teórica e aplicada e pelos que adquirirem maior visão geral e entendimento do processo completo, pois estarão em melhores condições para solucionar problemas complexos e tomar decisões sob condições adversas.

Entre os principais diferenciais exclusivos do MBA, destacamos os seguintes:

- Reconhecimento do Mercado: pesquisa realizada mostra que os professores da FGV com sua formação acadêmica e sua experiência de mercado fazem um diferencial importante para sua ascensão profissional.
- Líder nacional no ensino de Pós-Graduação - lato sensu. Os cursos de pós-graduação da FGV estão presentes em mais de 30 cidades brasileiras.
- Programa inovador, fundamentado na aplicação prática dos conceitos e técnicas modernas aplicados ao setor imobiliário brasileiro, o qual passa por rápidas transformações e consolidações que estão mudando o perfil dos negócios.
- Conteúdo programático atualizado e material didático que contempla: apostilas, livros desenvolvidos pelos professores da FGV Management.
- Tradição e Marca FGV, seus professores, alunos e ex-alunos, sinônimos de qualidade acadêmica e profissional ao longo dos últimos 60 anos;

2. OBJETIVOS

O **MBA em Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil** tem como objetivo suprir a necessidade de desenvolvimento gerencial dos executivos do segmento do mercado imobiliário.

As disciplinas que compõem o programa do curso foram selecionadas criteriosamente com o objetivo de complementar a formação do profissional. Seu conteúdo inclui desde fundamentos básicos para a gestão de negócios (contabilidade, custos, matemática financeira, marketing, economia, estratégia, gerenciamento de projetos) até as etapas chaves do ciclo de vida dos empreendimentos imobiliários (concepção, viabilidade, planejamento, desenvolvimento e implementação), passando por tópicos específicos de áreas afins (direito, qualidade, meio-ambiente) e pelo desenvolvimento de habilidades gerenciais (gestão de pessoas, negociação).

O curso é desenvolvido através de aulas expositivas, interação e trabalhos em equipes, recursos audiovisuais e workshops, visando trazer para a sala de aula fundamentos empresariais e estratégicos aplicados à engenharia imobiliária e de construção. analítico e prático, considerando o cenário econômico-financeiro nacional e internacional;

- Oferecer instrumentos técnicos para análise e tomada de decisões a respeito de aplicações financeiras, projetos de investimentos e operações financeiras em moeda nacional e estrangeira;
- Prover os participantes de informações de Contabilidade, Finanças e Auditoria que lhes permitam tomar decisões com base nas demonstrações financeiras.

3. PÚBLICO-ALVO

- Profissionais envolvidos com a área de construção civil (empresários, engenheiros, arquitetos administradores) ou que pretendam trabalhar na área e segmentos correlatos.
- Profissionais cujo ponto atingido em suas carreiras os obriga a atingir novos níveis de formação acadêmica.
- Profissionais que sintam necessidade de reciclagem.
- Profissionais que aspirem cargos executivos em suas empresas e que demandem, além de experiência profissional, sólidos conhecimentos de economia, gerência, finanças e pessoas.

4. METODOLOGIA DO TCC

Os alunos deverão fazer o trabalho individual de conclusão de curso, TCC. Tal trabalho será um projeto empresarial a ser apresentado a possíveis investidores, sob a forma de um plano de negócios. Deverá ter caráter de aplicabilidade dos assuntos apresentados no curso, aplicado à realidade profissional do aluno participante. O trabalho terá acompanhamento (e apoio) à distância, via Internet, da coordenação acadêmica do curso.

5. LOCAL, HORÁRIO E DATA

Trecsson Business FGV


Rua Luiz Gama, 149 – 2º Andar – Maringá-PR

Aulas: Uma vez ao mês, sendo Sexta-feira das 19h às 23h20, Sábado das 8h às 17h40 (1h de almoço) e Domingo das 8h às 12h20.

Previsão de Início: Março de 2010

Duração: Aproximadamente 18 meses.

6. PROGRAMA

MBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS E DA CONSTRUÇÃO CIVIL		
	MÓDULO NACIONAL	H/A
01	Gestão de Pessoas	24
02	Fundamentos de Negociação	24
03	Contabilidade para Executivos	24

04	Gestão Estratégica de Custos	24
05	Matemática Financeira	24
06	Marketing	24
07	Marketing Imobiliário	24
08	Viabilidade de Empreendimentos Imobiliários	24
09	Economia Aplicada	24
10	Estratégia de Empresas	24
11	Direito da Construção Civil	24
12	Orçamento e Planejamento Operacional	24
13	Coordenação e Desenvolvimento de Projetos na Construção Civil	24
14	Gestão de Projetos	24
15	Gestão da Qualidade na Construção	24
16	Gestão Ambiental	24
17	Projeto Integrado de Negócios	
18	Gestão da Operação e Contratos	
19	Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)	
Carga Horária Total		432h

6. MÓDULOS INTERNACIONAIS (OPCIONAL)

Ao completar este curso, você poderá optar por complementar sua formação cursando os Programas Internacionais oferecidos pela FGV em parceria com as melhores Instituições de Ensino da Europa e dos Estados Unidos:

- Módulo Irvine.
- Módulo Ohio.

7. EMENTAS

NÚCLEO DE PESSOAS

Comunicação Interpessoal

Integração das pessoas. Dinâmicas de Integração. Comunicação verbal e não verbal. Conflitos interpessoais e de grupo. Assertividade e as relações em grupo. Motivação. Satisfação. Trabalhos em equipe. Auto-conhecimento e importância para o administrador. Tipos de liderança.

Negociação

A negociação como instrumento de gestão e liderança de equipes. Características de um bom negociador Perfil do negociador. Ambientes de negociação e os principais tipos e abordagens. O processo, planejamento e preparação de negociações. O posicionamento estratégico e passos táticos.

NÚCLEO DE FINANÇAS

Gestão Estratégica de Custos

Estratégias mercadológicas de preço. Significado das informações do demonstrativo de resultado. Custeio por contribuição X Custeio por absorção. Análise custovolume-lucro: ponto de equilíbrio, metas de vendas com objetivo de lucro. Decisão de preço quando varia o preço de insumo, aceitar ou rejeitar propostas.

Finanças Corporativas

Visão geral de Finanças. Risco e Retorno. Fluxo de Caixa dos investimentos e capital de giro. Critérios para análise de projetos. Avaliação de empresas e projetos.

NÚCLEO DE PLANEJAMENTO, MARKETING & VENDAS

Marketing

Conceito e Ambiente de marketing. Composto de marketing. Comportamento do consumidor. Segmentação de mercado. Posicionamento. Gestão de marketing. Mix de marketing. Marketing de serviços. Estratégia, planejamento e gestão estratégica. Planejamento, implementação e controle de marketing.

Marketing Imobiliário

Pesquisa de mercado. Os produtos imobiliários: residencial, comercial, hotéis, shoppings, loteamentos. Segmentação de mercado: baixa renda, classe média, alto padrão. Comportamento do cliente do mercado imobiliário. Relacionamento com o cliente. Estratégias de lançamentos imobiliários. Viabilidade de Empreendimentos Imobiliários e Incorporações Conceitos de desenvolvimento imobiliário. Incorporações: participantes e recursos. Aproveitamento do imóvel (natureza, tipologia, padrão, tema). Estudos estáticos e dinâmicos – objetivos, informações preliminares, planilhas e quadros, custos e receitas. Indicadores de viabilidade. Acompanhamento e aferição de resultados.

NÚCLEO ESTRATÉGICO

Cenários e Tendências

Análise do negócio. Tendências e realidades do mundo contemporâneo. Formulação de megatendências e seus paradoxos globais. Cenários tecnológicos, sociais, mercadológicos, econômicos e políticos. Estrutura da empresa: ambiente interno e externo.

Economia Aplicada

Conceitos econômicos. Mensuração da atividade econômica. A moeda e o sistema financeiro. Inflação e índices de preços. Balanço de pagamentos.

Estratégia das Empresas

Evolução do pensamento estratégico. A gestão estratégica no novo milênio. Análise do ambiente externo: cenários, oportunidades, ameaças e o ambiente competitivo. Análise do ambiente interno. Aplicação das principais ferramentas estratégicas. Desenvolvimento de estratégias. O Balanced Scorecard (BSC). Objetivos e plano de ação.

NUCLEO OPERACIONAL

Direito na Construção Civil

Análise jurídica imobiliária. Incorporação Imobiliária: Lei 4.591/64. Contrato de construção. Responsabilidades de empreendedores: cível, trabalhista, tributária e ambiental. Estruturação de operações imobiliárias: aspectos societários e tributários. Patrimônio de Afetação. Mediação e arbitragem. Licitações.

Orçamento e Planejamento Operacional

Avaliação de custos unitários e preparo de orçamento de construção. Montagem do memorial de incorporações. Padrões de construção. CUB. Estimativas de custo. Técnicas de orçamentação. Centros de custo. Controle orçamentário. Planejamento estratégico de empreendimentos imobiliários. Cronograma físico-financeiro. Coordenação e Desenvolvimento de Projetos na

Construção Civil

Etapas dos projetos. Aprovações: prefeituras, concessionárias, órgãos ambientais. Coordenação de projetos e gestão da informação. A multi-disciplinaridade dos projetos e sua compatibilização. Cronograma físico do projeto. Contratação de projetos e serviços de consultoria.

Gestão de Operações e Contratos

Sistemas de apoio à gestão de obras. Acompanhamento físico-financeiro. Compras e contratações. Sub-empiteiros: contratação, contratos, medição. Planejamento operacional. Logística do canteiro. Seqüência de serviços e gerenciamento de interfaces entre os envolvidos na obra. Principais processos construtivos.

NUCLEO GERENCIAL

Fundamentos de Gerenciamento de Projetos

Definição de projeto. Histórico do gerenciamento de projetos. PMBok: áreas de conhecimento e processos. PMBoK Construction. Ciclo de vida dos projetos. Estruturas Analíticas de Projetos (EAP). Diagrama de Gantt. Método PERT/CPM. Caminho crítico. Cronograma físico e financeiro. Alocação de recursos humanos e financeiros. Planejamento, acompanhamento e controle do projeto.

Gestão da Qualidade na Construção Civil

Histórico. Conceitos, visão de processo. Padronização e melhoria. Ciclo PDCA. Análise de processo, diagnóstico e dados. Qualidade em construção Métodos de implantação e gestão. Documentação. Indicadores. Controle e prevenção de não conformidades. Melhoria Contínua. Avaliação e qualificação de fornecedores. Aspectos Ambientais de Empreendimentos Imobiliários Interferência dos aspectos ambientais na viabilidade de empreendimentos imobiliários. Licenciamento ambiental. Estudo de impactos ambientais de projetos de construção civil. Ecologia: histórico, perspectivas e tendências. Discussão de aspectos legais, regulamentação, tendências internacionais quanto ao meio ambiente. Relacionamento com o poder público e com a opinião pública.

Projeto Integrado de Negócios

Desenvolvimento de um Plano de Negócios (trabalho final, realizado em grupos): sumário executivo, descrição do negócio, produtos/serviços, estrutura organizacional, plano de marketing, plano operacional, estrutura de capitalização, plano financeiro. Palestras sobre tópicos especiais da Construção Civil.

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Trabalho individual de final de curso, de caráter obrigatório, que deverá ser apresentado pelos alunos, baseado na integração de diversas disciplinas e alinhado com os objetivos do programa em questão.