

2026.2 / 2027.1					
26 e 28/10 04 e 09/11	23, 25 e 30/11 02, 07 e 09/12	18, 20, 25 e 27/01 01 e 03/02	15, 17, 22, 24/02 // 01/03	15, 17, 22, 24, 29 e 31/03	12, 14, 19, 26 e 28/04
16h/a Presencial	24h/a Presencial	24h/a Presencial	20h/a Presencial	24h/a Presencial	20h/a Presencial
Gestão de projetos Estratégicos	Gestão de Pessoas	Gestão de finanças pessoais	Estratégias para lançamento de loteamentos	Gestão de Marketing	Gestão Integrada de Custos e Orçamento

2027.1 / 2027.2					
10, 12, 17, 19, 24 e 26/05	07, 09, 14, 16, 21 e 23/06	02, 04, 09, 16, 18 e 23/08	30/08, 01, 08, 13 e 15/09	27 e 29/09, 04 e 06/10	18, 20, 25 e 27/10
24h/a Presencial	24h/a Presencial	24h/a Presencial	20h/a Presencial	16h/a Presencial	16h/a Presencial
Direito Imobiliário	Fundamentos de Incorporação Imobiliária	Gestão Estratégica da Inovação	Branding e Marketing de luxo	Autogestão e gerenciamento de carreira	Negociação e tomada de decisão

2027.2 / 2028.1					
08, 10, 17, 22 e 24/11	06, 08, 13 e 15/12	31/01 // 02, 07, 09 e 14/02	28/02 // 01, 06, 08 e 13/03	27 e 29/03 // 03 e 05/04	24 e 26/04 // 03, 08 e 10/05
20h/a Presencial	16h/a Presencial	20h/a Presencial	20h/a Presencial	16h/a Presencial	20h/a Presencial
Empreendedorismo e startups imobiliárias	Marketing digital e novas mídias	Análise de Cenários Econômicos	NeuroMarketing: a nova forma de entender o cliente	Crédito asasociativo (MCMV)	Projeto Aplicado: Inovação e criatividade na solução de problemas em negócios imobiliários

Horários das disciplinas (exemplos):

Segunda-feira – 19h as 22h20

Quarta-feira – 19h as 22h20