

Unidade de Ensino Médio e Técnico - CETEC

## Plano de Trabalho Docente - 2019

## Ensino Técnico

Plano de Curso no. 24 aprovado pela Portaria Cetec – 733, de 10-9-2015, publicada no Diário Oficial de 11-9-2015 – Poder Executivo – Seção I – páginas 52-53			
ETEC:	Escola Técnica Estadual Rodrigues de Abreu - EE ERNESTO MONTE		
Código:	135	Município:	Bauru
Eixo Tecnológico	Gestão e Negócios		
Habilitação Profissional:	Habilitação Profissional de Técnico em Transações Imobiliárias		
Qualificação:	Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS		
Componente Curricular:	Marketing Imobiliário II		
Módulo:	3	C. H. Semanal:	5,00
Professor:	PRISCILA AMORIM DA COSTA ;		

**I – Atribuições e atividades profissionais relativas à qualificação ou à habilitação profissional, que justificam o desenvolvimento das competências previstas nesse componente curricular.**

- Zelar pela veracidade das informações e dos riscos envolvidos, reservando ao cliente o direito de optar ou não pelo fechamento da transação comercial.
- Utilizar as ferramentas de marketing como instrumento impulsionador para transações comerciais. • Intear-se das circunstâncias para o fechame

**II – Competências, Habilidades e Bases Tecnológicas do Componente Curricular**

## Competências

1. Analisar o mercado para determinar as ameaças e oportunidades existentes.
2. Identificar os fatores que influenciam na escolha do cliente.
3. Desenvolver estratégias de marketing para a comercialização de produtos e serviços imobiliários.

## Habilidades

- 1.1 Organizar informações e comparar dados de estudos mercadológicos.
- 1.2 Identificar oportunidades e ameaças do macro ambiente.
- 2.1 Pesquisar informações quantitativas e qualitativas sobre o desempenho do mercado, produtos, custos e demais dados.
- 2.2 Planejar produtos e serviços para satisfação de desejos e necessidades de cliente.
- 3.1 Utilizar ações de marketing para compra, venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.

## Bases Tecnológicas

1. Sistema de informação de Marketing.
2. Mercado e seus agentes:
  - 2.1 Concorrentes;
  - 2.2 Fornecedores;
  - 2.3 Clientes.
3. Análise de fatores de estímulo da demanda:
  - 3.1 Técnicas de pesquisa de mercado;
  - 3.2 Processo de coleta de dados econômicos e de mercado;
  - 3.3 Sistemas e métodos de organização de estudo e trabalho de pesquisa;
  - 3.4 Marketing estratégico.

**III – Procedimento Didático e Cronograma de Desenvolvimento**

Habilidades	Bases Tecnológicas	Procedimentos Didáticos	De	Até
1.1 Organizar informações e comparar dados de estudos mercadológicos.;	1. Sistema de informação de Marketing. ;	Aula expositiva, Aula Prática, Aula Teórica	04/02/19	18/02/19
1.2 Identificar oportunidades e ameaças do macro ambiente.;	1. Sistema de informação de Marketing. ;	Aula expositiva, Aula Prática, Aula Teórica, Filme	22/02/19	01/03/19
3.1 Utilizar ações de marketing para compra, venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.;	3. Análise de fatores de estímulo da demanda: ; 3.1 Técnicas de pesquisa de mercado; ;	Aula expositiva, Filme, Estudo de caso	26/04/19	10/05/19
2.2 Planejar produtos e serviços para satisfação de desejos e necessidades de cliente.;	2.1 Concorrentes; ; 2.2 Fornecedores; ; 2.3 Clientes. ;	Aula expositiva, Estudo de caso, Filme	08/04/19	22/04/19
2.2 Planejar produtos e serviços para satisfação de desejos e necessidades de cliente.;	2. Mercado e seus agentes: ; 2.1 Concorrentes; ;	Aula expositiva, Estudo de caso, Aula Prática, Aula Teórica	22/03/19	05/04/19
2.1 Pesquisar informações quantitativas e qualitativas sobre o desempenho do mercado, produtos, custos e demais dados.;	2. Mercado e seus agentes: ;	Aula Prática, Aula Teórica	04/03/19	18/03/19
3.1 Utilizar ações de marketing para compra, venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.;	3.3 Sistemas e métodos de organização de estudo e trabalho de pesquisa; ; 3.4 Marketing estratégico. ;	Aula expositiva, Estudo de caso, Aula Prática, Aula Teórica	17/06/19	01/07/19
3.1 Utilizar ações de marketing para compra, venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.;	3.2 Processo de coleta de dados econômicos e de mercado; ;	Aula Prática, Aula Teórica	31/05/19	14/06/19
3.1 Utilizar ações de marketing para compra,	3. Análise de fatores de estímulo da demanda: ; 3.1	Aula expositiva, Estudo	13/05/19	27/05/19

venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.;

3.1 Utilizar ações de marketing para compra, venda e pós-venda mediante a utilização de recursos técnicos, tecnológicos e meios de mercado.;

Técnicas de pesquisa de mercado; ; 3.2 Processo de coleta de dados econômicos e de mercado; ;

3.4 Marketing estratégico. ;

de caso, Aula Prática, Aula Teórica

Aula Prática, Aula Teórica

05/07/19 19/07/19

#### IV - Plano de Avaliação de Competências

Competências	Instrumento(s) e Procedimentos de Avaliação	Crítérios de Desempenho	Evidências de Desempenho
1. Analisar o mercado para determinar as ameaças e oportunidades existentes.	Avaliação Escrita ; Debate ; Avaliação Oral ; Avaliação Prática ; Lista de Exercícios ; Participação em Aula ; Trabalho/Pesquisa ;	Atendimento às Normas ; Atendimento às Normas ; Coerência/Coesão ; Cumprimento das Tarefas Individuais ; Postura Adequada, Ética e Cidadã ; Pontualidade e Cumprimento de Prazos ; Interatividade, Cooperação e Colaboração ;	Apresentação de forma organizada e objetiva.
2. Identificar os fatores que influenciam na escolha do cliente.	Avaliação Escrita ; Trabalho/Pesquisa ; Participação em Aula ; Relatório ; Observação Direta ; Avaliação Prática ; Seminário/Apresentação ;	Relacionamento de Ideias ; Pontualidade e Cumprimento de Prazos ; Interatividade, Cooperação e Colaboração ; Criatividade na Resolução de Problemas ; Argumentação Consistente ; Cumprimento das Tarefas Individuais ; Postura Adequada, Ética e Cidadã ;	Aplicar os conceitos.
3. Desenvolver estratégias de marketing para a comercialização de produtos e serviços imobiliários.	Avaliação Escrita ; Autoavaliação ; Avaliação Prática ; Estudo de Caso ; Seminário/Apresentação ; Observação Direta ; Trabalho/Pesquisa ; Participação em Aula ;		Aplicar os conceitos.

#### V – Plano de atividades docentes

Atividade Previstas	Projetos e Ações voltados à redução da Evasão Escolar	Atendimento a alunos por meio de ações e/ou projetos voltados à superação de defasagens de aprendizado ou em processo de Progressão Parcial	Preparo e correção de avaliações	Preparo de material didático	Participação em reuniões com Coordenador de Curso e/ou previstas em Calendário Escolar
Fevereiro	Apresentação professor/aluno e aluno/professor. Atividades de Integração	Identificar pontos de defasagem de aprendizado	Preparar e verificar conhecimento dos alunos por meio de avaliação	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião de Planejamento. Atividades de Integração referente o componente curricular do dia
Março	Proporcionar ensino com qualidade. verificar alunos com frequência baixa e comunicar ao coordenador	Atividades para fixação dos conteúdos	Preparar e verificar conhecimento dos alunos por meio de avaliação	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião Pedagógica
Abril	Proporcionar ensino com qualidade. verificar alunos com frequência baixa e comunicar ao coordenador	Atividades para fixação dos conteúdos	Correção das avaliações	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião Pedagógica
Maiο	Incentivar aos estudos mesmo diante de certas dificuldades apresentadas pelos alunos	Identificar pontos de defasagem de aprendizado	Preparar e verificar conhecimento dos alunos por meio de avaliação	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião Pedagógica
Junho	Incentivar aos estudos mesmo diante de certas dificuldades apresentadas pelos alunos	Atividades para fixação dos conteúdos	Preparar e verificar conhecimento dos alunos por meio de avaliação	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião Pedagógica
Julho	Incentivar aos estudos mesmo diante de certas dificuldades apresentadas pelos alunos	Atividades para fixação dos conteúdos	Correção das avaliações	Preparação e organização do material didático a ser abordado durante as aulas	Reunião Pedagógica

#### VI – Material de Apoio Didático para Aluno (inclusive bibliografia)

Administração de Marketing, Philip Kotler, Ed. Pearson Fundamentos do Marketing, Equipe de Professores da USP Administração de Vendas - Júlio César Tavares Moreira - Editora Saraiva

## VII – Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares e/ou Atividades Extra

Atividade Extra

Elaborar um estudo de caso referente a marketing imobiliário, esta pesquisa poderá ser feita no laboratório de informática e em dupla

Propostas de Integração e/ou Interdisciplinares

Trabalho de Pesquisa: pesquisa qualitativa sobre valor do imóvel, localização, benefícios, etc. Fazer comparações com imóveis semelhantes. Elaborar um relatório a partir dos dados obtidos na pesquisa, identificando aspectos relevantes para tomada de decisão. Está relacionada com avaliação mercadológica, sendo necessário um pesquisa apurada para obter o resultado esperado

## VIII – Estratégias de Recuperação Contínua (para alunos com baixo rendimento/dificuldades de aprendizagem)

A recuperação será contínua e decorrente de avaliação diagnóstica do desempenho do aluno. O aluno será orientado durante as aulas em suas dificuldades com esclarecimento de dúvidas. Será proposta novas atividades, trabalho de pesquisa e avaliação escrita.

## IX – Identificação:

Nome do Professor PRISCILA AMORIM DA COSTA ;

Assinatura

Data

11/02/2019

## X – Parecer do Coordenador de Curso:

O plano de trabalho Docente atende regularmente a Matriz Curricular do Plano de Curso de Técnico em Transações Imobiliárias de acordo com a matriz do Plano de curso homologada e as atividades do planejamento da unidade escolar.

Nome do Coordenador:

Assinatura:

Data:

06/03/19

Data e ciência do Coordenador Pedagógico

## XI - Replanejamento

Data

Descrição

Imprimir