

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA  
IFPB – CAMPUS JOÃO PESSOA  
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR  
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS  
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

LEONARDO DIAS RIBEIRO

RELATÓRIO DE ESTÁGIO OBRIGATÓRIO  
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

TEORIA *VERSUS* PRÁTICA: O CONHECIMENTO TEÓRICO ADQUIRIDO E A  
PRÁTICA NO ESTÁGIO SUPERVISIONADO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

João Pessoa

2014

LEONARDO DIAS RIBEIRO

TEORIA *VERSUS* PRÁTICA: O CONHECIMENTO TEÓRICO ADQUIRIDO E A  
PRÁTICA NO ESTÁGIO SUPERVISIONADO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Trabalho de Conclusão de Curso/Relatório de  
Estágio, apresentado como requisito à obtenção  
do grau de Tecnólogo em Negócios Imobiliários  
pelo IFPB – Campus João Pessoa.

Orientadora: Profa. Mestre Ceres Grehs Beck

João Pessoa

2014

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP  
Biblioteca Nilo Peçanha – IFPB, *campus* João Pessoa

R484t

Ribeiro, Leonardo Dias.

Teoria *versus* prática : o conhecimento teórico adquirido e a prática no Estágio Supervisionado de Negócios Imobiliários / Leonardo Dias Ribeiro . – 2014.  
43 f. : il.

TCC (Graduação – Tecnologia em Negócios Imobiliários) – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – IFPB / Coordenação de Unidade Acadêmica de Gestão, 2014.

Orientadora: Prof.<sup>a</sup> M.<sup>a</sup> Ceres Grehs Beck.

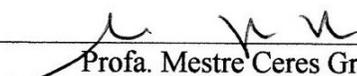
1. Negócios imobiliários. 2. Estágio curricular obrigatório. 3. Conhecimento teórico. 4. Conhecimento prático. I. Título.

CDU 332.72

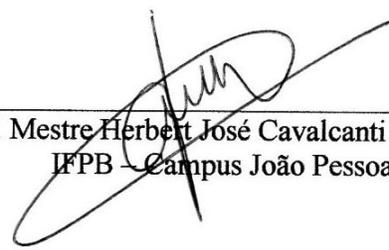
LEONARDO DIAS RIBEIRO

TEORIA *VERSUS* PRÁTICA: O CONHECIMENTO TEÓRICO ADQUIRIDO E A  
PRÁTICA NO ESTÁGIO SUPERVISIONADO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Aprovado pela Banca Examinadora em 20 de março de 2014.

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Mestre Ceres Grehs Beck  
Orientadora – IFPB Campus João Pessoa

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Mestre Annuska Macedo Santos de França Paiva  
IFPB – Campus João Pessoa

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Mestre Herbert José Cavalcanti de Souza  
IFPB – Campus João Pessoa

À Sra. Maria José Dias (mãe), ao Sr. Severino Fernandes de Lima (sogro) e aos meus filhos (Arthur e Raphael), dedico este trabalho e os considero co-autores desta obra.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, ao meu pai Ivan, ao meu irmão Eduardo, à minha irmã Anabelle, à minha esposa Michelle pelo apoio, aos professores do curso, pela grandeza que é transmitir suas experiências, à Professora Ceres Beck pela paciência e pelo esforço dispensado na elaboração deste trabalho e aos meus colegas de turma por compartilharem comigo suas vivências.

## LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 – Planilha de acompanhamento mensal de orientação de tarefas e conteúdo da disciplina Estágio Obrigatório.....	40
ANEXO 2 – Planilha de acompanhamento e descrição das tarefas desenvolvidas na empresa .....	41

## RESUMO

Esta pesquisa visava avaliar a relação entre o conhecimento teórico adquirido em sala durante o curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários e as atividades desenvolvidas durante o estágio. Portanto, através da aplicação de questionário, foi possível coletar informações e opiniões dos estagiários do Curso, a respeito da relação teoria *versus* prática e, com a colaboração do aluno/estagiário, traçar estratégias para minimizar este “*gap*” (ou lacuna). A pesquisa identificou que a metade dos estagiários (50%) avaliou como boa e 50% como regular a relação entre teoria e prática. A área com maior dificuldade foi “Vendas e Negociação de imóveis” (25%). Foi apontada como principal forma para minimizar o gap entre teoria e prática a contratação de professores que atuem nas áreas específicas do mercado imobiliário (91,67%). Finalmente a pesquisa mostrou que a satisfação com o curso de um modo geral é boa, tendo o curso recebido uma boa nota. Verificou-se também que o curso proporciona um nível de conhecimento teórico bastante significativo para atuação no mercado.

**PALAVRAS CHAVE:** Negócios Imobiliários. Estágio Curricular Obrigatório. Teoria *versus* Prática.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

### LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Organograma organizacional.....	11
Figura 2 –	Fluxograma do Processo de Vendas .....	16
Figura 3 –	Fluxograma do Processo de Financiamento Habitacional.....	17
Figura 4 –	Fluxograma do Processo de Logística de Materiais .....	18

### LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Motivação para a escolha do curso .....	26
Gráfico 2 -	Nota atribuída ao curso .....	27
Gráfico 3 -	Nível de satisfação em relação ao custo benefício .....	28
Gráfico 4 -	Sugestões de melhoria para o curso .....	29
Gráfico 5 -	Nível de conhecimento para atuação no mercado .....	30
Gráfico 6 -	Áreas onde o conhecimento teórico deveria ser mais aprofundado ou ter a carga horária aumentada .....	31
Gráfico 7 -	Aspectos que podem ter ocasionado lacunas no conhecimento teórico.....	32
Gráfico 8 -	Auto-avaliação – competência profissional após o estágio.....	33

## SUMÁRIO

CAPÍTULO I - A ORGANIZAÇÃO .....	10
<b>1.1 Identificação do Estagiário e da Empresa .....</b>	<b>10</b>
<b>1.2 Histórico da Empresa .....</b>	<b>11</b>
<b>1.3 Organograma da Empresa.....</b>	<b>11</b>
<b>1.4 Setor econômico da Empresa.....</b>	<b>12</b>
<b>1.5 Descrição da concorrência que a empresa enfrenta .....</b>	<b>12</b>
<b>1.6 Relacionamento com principais fornecedores.....</b>	<b>12</b>
<b>1.7 Descrição do relacionamento com clientes.....</b>	<b>13</b>
<b>1.8 Procedimento administrativos.....</b>	<b>13</b>
CAPÍTULO II - ÁREA DE REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO.....	15
<b>2.1 Descrição do estágio e das principais atividades realizadas.....</b>	<b>15</b>
CAPÍTULO III - LEVANTAMENTO DIAGNÓSTICO .....	19
<b>3.1 Seleção e descrição dos problemas encontrados na empresa.....</b>	<b>19</b>
<b>3.2 Descrição dos problemas encontrados durante o curso .....</b>	<b>19</b>
CAPÍTULO IV - PROPOSTA DE TRABALHO .....	20
<b>4.1 Identificação do problema-alvo .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2 Definição dos objetivos .....</b>	<b>20</b>
4.2.1 Objetivo geral.....	20
4.2.2 Objetivos específicos .....	20
<b>4.3 Justificativa .....</b>	<b>21</b>
CAPÍTULO V - REFERENCIAL TEÓRICO .....	22
<b>5.1 Avaliação de competências .....</b>	<b>22</b>
<b>5.2 Teoria <i>versus</i> Prática .....</b>	<b>22</b>
<b>5.3 Estágio Curricular Obrigatório .....</b>	<b>23</b>
<b>5.4 Metodologia.....</b>	<b>24</b>
<b>5.5 Análise e apresentação dos dados .....</b>	<b>26</b>
<b>5.6 Conclusão .....</b>	<b>33</b>
<b>5.7 Contribuição do Estágio.....</b>	<b>34</b>
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	35
APÊNDICE .....	36
ANEXOS .....	39

## CAPÍTULO I - A ORGANIZAÇÃO

No cenário de competição global é imprescindível o talento humano nas relações organizacionais, já que estas organizações, mais do que nunca, estão garimpando profissionais competentes para fazer a diferença no mercado atual, além de terem o desafio de gerir esse pessoal para os manter e capacitar.

O mercado imobiliário, por sua vez, traz uma gama de peculiaridades em relação tanto às transações em si (venda, permuta, locação, avaliação), quanto aos imóveis, objetos dessas transações. Portanto, este mercado exige do profissional um amplo leque de competências.

O estágio foi realizado na Engeforte Construção e Empreendimentos Ltda. em João Pessoa.

### **1.1 Identificação do Estagiário e da Empresa**

O presente estágio foi realizado pelo aluno Leonardo Dias Ribeiro, graduando do 5.º período do Curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba – Campus João Pessoa, decorrendo entre os meses de Dezembro de 2013 a Fevereiro de 2014, na empresa Engeforte Construção e Empreendimentos Ltda, sob a orientação da Professora Mestre Ceres Grehs Beck.

A sede da empresa está localizada na Av. Epitácio Pessoa, 1602 – Sala 02 – Torre – João Pessoa-PB, onde o estágio foi realizado. Entretanto, o estágio não foi cumprido integralmente na sede da empresa, mas também em visitas às unidades habitacionais já concluídas e em construção. Tais visitas foram de grande importância para conhecimento por parte do estagiário das características dos imóveis, dos materiais utilizados nas construções e nos acabamentos.

## 1.2 Histórico da Empresa

A empresa Engeforte Construção e Empreendimentos Ltda é uma empresa de pequeno porte do ramo imobiliário que conta com 25 anos de experiência no mercado, tendo sua maior atuação na construção de unidades habitacionais (casas e apartamentos) para venda e, em segundo plano, a prestação de serviços para a construção civil (demolição, reformas, impermeabilização, entre outros).

## 1.3 Organograma da Empresa

Para ilustrar melhor as rotinas desenvolvidas no âmbito da empresa, segue na Figura 1 o organograma organizacional. O estágio curricular supervisionado foi realizado nos setores financeiro, vendas e financiamento habitacional:

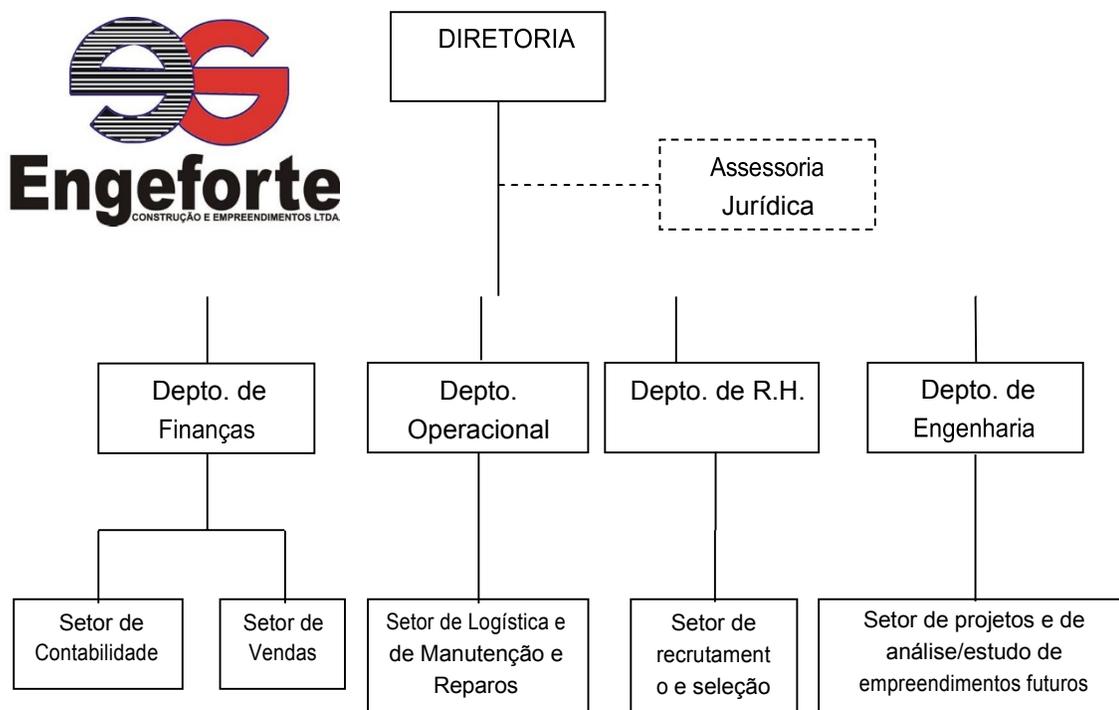


Figura 1: Organograma organizacional  
Fonte: Autoria própria, 2014

#### **1.4 Setor econômico da Empresa**

O mercado imobiliário, onde a empresa concentra maior parte de suas negociações, da mesma forma que em 2013, está ainda bastante aquecido. Os imóveis em 2014 devem manter as mesmas características, isto é, ocorrendo uma diminuição em tamanho para caber nas condições e na capacidade de pagamento dos clientes. Na empresa ainda observou-se que a maioria das transações são através de financiamento direto com a construtora para imóveis em construção e de financiamento bancário após a entrega dos imóveis ou para imóveis prontos.

#### **1.5 Descrição da concorrência que a empresa enfrenta**

No mercado atual, devido ao grande número de construtoras instaladas na cidade, observou-se uma concorrência bastante acirrada. Entretanto, devido a grande quantidade de áreas disponíveis para a construção, ao grande número de financiamentos concedidos e à enorme gama de empreendimentos oferecidos, todas as unidades ofertadas pela empresa são rapidamente absorvidas pelo mercado, pois se percebe ainda grande demanda reprimida pelo mercado consumidor.

#### **1.6 Relacionamento com principais fornecedores**

A empresa mantém um bom relacionamento com seus principais fornecedores, tendo no mínimo dois grandes distribuidores para cada mercadoria demandada, como por exemplo, material elétrico, material hidráulico, cimento, tintas, revestimento, dentre outros.

## **1.7 Descrição do relacionamento com clientes**

No relacionamento com seus clientes, observou-se na empresa um cuidado especial, desde o atendimento na recepção, até as visitas aos imóveis por ela comercializados. Um dos fatores que contribuem para um bom relacionamento com seus clientes é a infra-estrutura, que dispõe de excelente localização, ampla recepção, banheiros com acessibilidade e transporte para visita aos imóveis.

## **1.8 Procedimento administrativos**

No âmbito administrativo da empresa observou-se que a direção é exercida pelos seus sócios, sendo um deles o responsável administrativo e o outro, sócio minoritário. A direção tem sua assessoria jurídica atribuída à um escritório de advocacia terceirizado, que atua quando necessário.

Atualmente a Engeforte conta com cinco funcionários na área administrativa e seis nos canteiros de obras.

Na área de Recursos Humanos, observou-se uma deficiência moderada de pessoal em todos os departamentos e setores da empresa. No Departamento de Recursos Humanos, uma única pessoa, o encarregado, é responsável pelo setor de recrutamento e seleção, nos canteiros de obra. Já a pessoa responsável para desenvolver os processos administrativos e executar as tarefas rotineiras da empresa é indicada diretamente pela direção.

No Departamento de Engenharia, uma pessoa é responsável pelo setor de projetos dos empreendimentos (projeto estrutural, arquitetônico e complementares), acompanhando sua execução, além de fazer a análise/estudo de empreendimentos futuros, isto é, o estudo de viabilidade de áreas/terrenos e cálculo do índice de aproveitamento e ocupação.

O Departamento Operacional é composto pelo responsável do setor de logística, que organiza os pedidos, faz o levantamento de preços, as negociações com os fornecedores, executa as operações de transporte, a guarda dos materiais utilizados nas obras, o controle de todo o material locado que é empregado nos canteiros de obras, além de fazer a manutenção preventiva e corretiva de todo maquinário utilizado nas obras.

No Departamento de Finanças, o responsável pelo setor de contabilidade, o contador, executa as tarefas relativas ao balanço, patrimônio, prestação de contas, atende as demandas dos agentes bancários e órgãos públicos das esferas municipal, estadual e da União, além de dar apoio ao setor de vendas. Já no setor de vendas, existe um corretor autônomo ou uma empresa imobiliária, indicado pela diretoria, para fazer as negociações dos imóveis ofertados pela empresa, sendo este serviço contratado pontualmente para fazer tais vendas, quando da existência de algum empreendimento a ser comercializado.

Em relação às ações de *marketing* desenvolvidas pela empresa, observou-se a criação de um caderno de pré-lançamento, ilustrado, como o único meio para divulgação de empreendimentos. Tal caderno também está disponível em versão eletrônica, um para cada empreendimento, sendo que a própria diretoria faz sua veiculação entre as pessoas conhecidas, os empresários do ramo e entre as empresas imobiliárias parceiras.

Em relação à área de Materiais e de Patrimônio observou-se que o departamento operacional da empresa se encarrega do controle e logística de materiais, entretanto não existe operações de verificação e controle de Patrimônio, como também não existe a utilização de Sistemas de Informação.

## CAPÍTULO II - ÁREA DE REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO

### 2.1 Descrição do estágio e das principais atividades realizadas

O estágio foi realizado no período de 18 de dezembro de 2013 à 18 de fevereiro de 2014, no horário das 07:00 às 13:00hs. Ao iniciar o estágio observou-se que a empresa continha 01 (um) empreendimento em fase final de vendas, 01 (um) empreendimento em fase inicial de construção, 02 (dois) imóveis em reforma para futura comercialização e 01 (uma) área recentemente adquirida para realização de um futuro empreendimento, sendo assim, o estágio teve como principais atividades realizadas as seguintes:

- a) Acompanhar o supervisor nas visitas às unidades habitacionais prontas e em comercialização pela empresa, identificando e reconhecendo suas características (a posição, a metragem, o material utilizado, acabamento e etc), além de analisar os projetos arquitetônicos das unidades em construção por ocasião da visita aos canteiros de obra.
- b) Auxiliar o supervisor na apresentação dos projetos das unidades habitacionais aos clientes interessados.
- c) Auxiliar o corretor contratado nas vendas das últimas unidades habitacionais disponíveis, acompanhando-o nas visitas aos imóveis com o cliente, na elaboração da promessa de compra e venda, no financiamento habitacional – da abertura à conclusão – e em plantão no local de venda, uma vez por semana durante 6 (seis) horas.
- d) Executar tarefas rotineiras e de acompanhamentos de processos juntos aos agentes financeiros (bancos), referente à documentação necessária e faltante dos clientes, do vendedor (pessoa jurídica) e dos imóveis.

Portanto, o estágio se deu em várias áreas da empresa, sendo observados e vivenciados três processos, mostrados nas Figuras 2, 3 e 4 a seguir:

## a) Processo de vendas

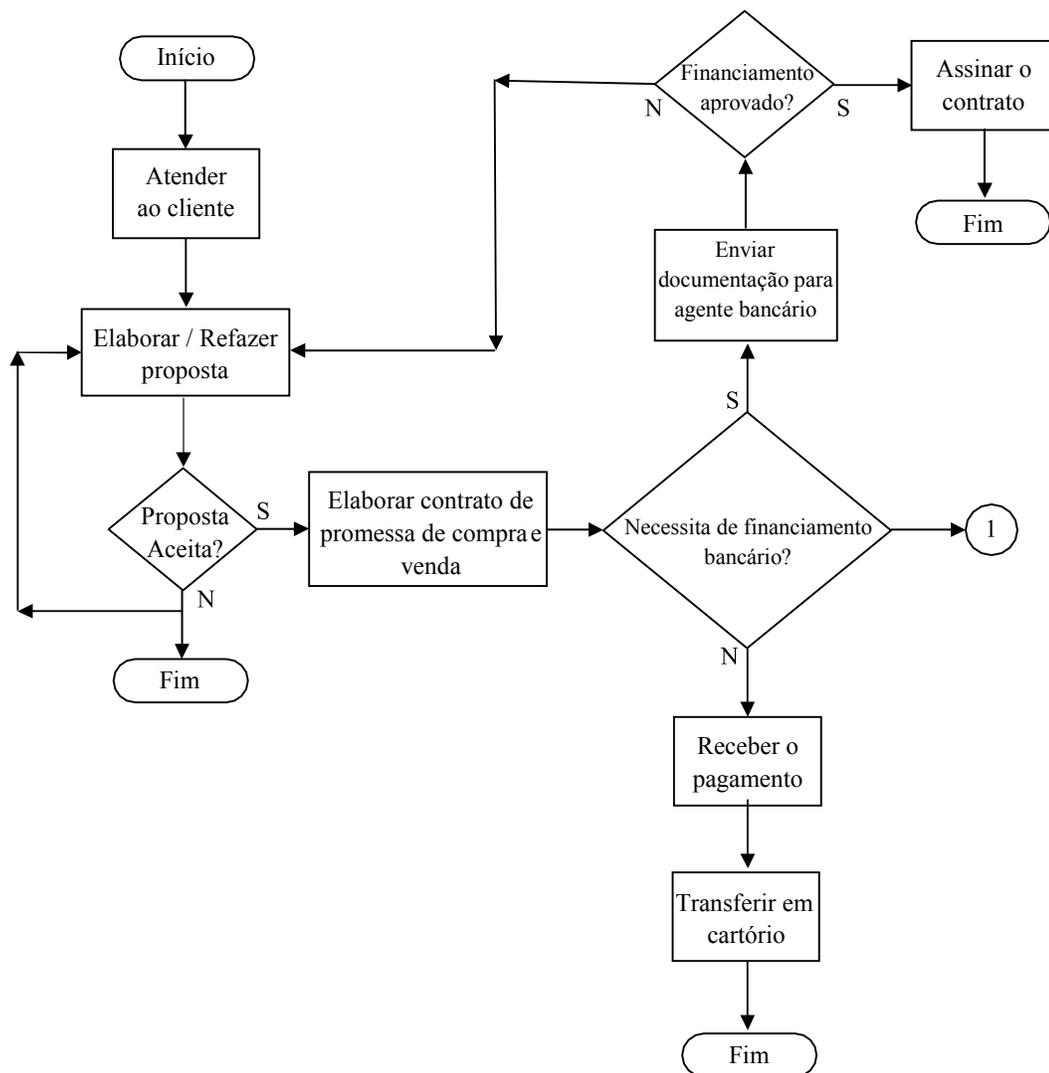


Figura 2: Fluxograma do Processo de Vendas  
Fonte: Autoria própria, 2014

## b) Processo de financiamento habitacional

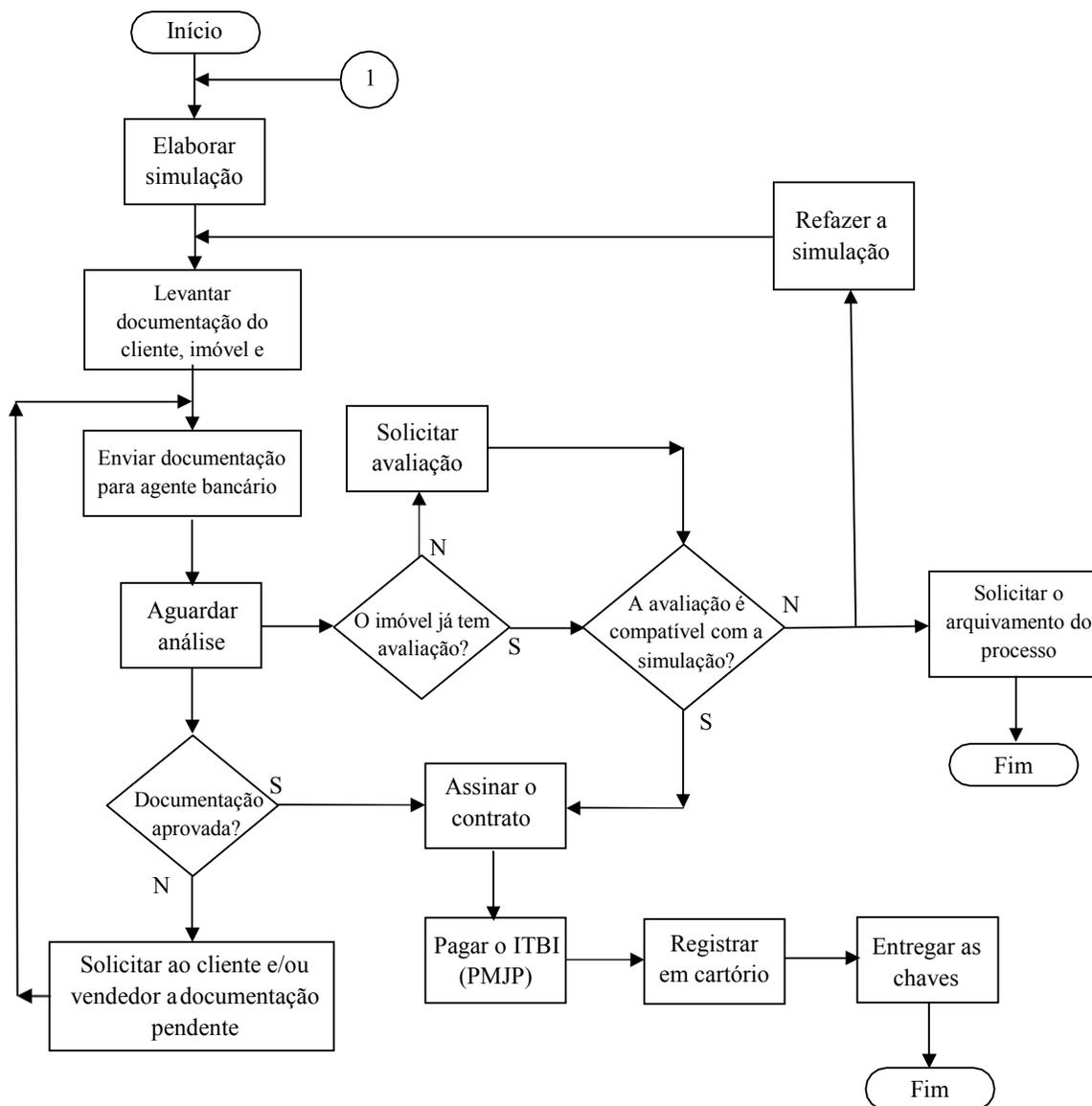


Figura 3: Fluxograma do processo de financiamento habitacional  
 Fonte: Autoria própria, 2014

## c) Processo de logística de materiais

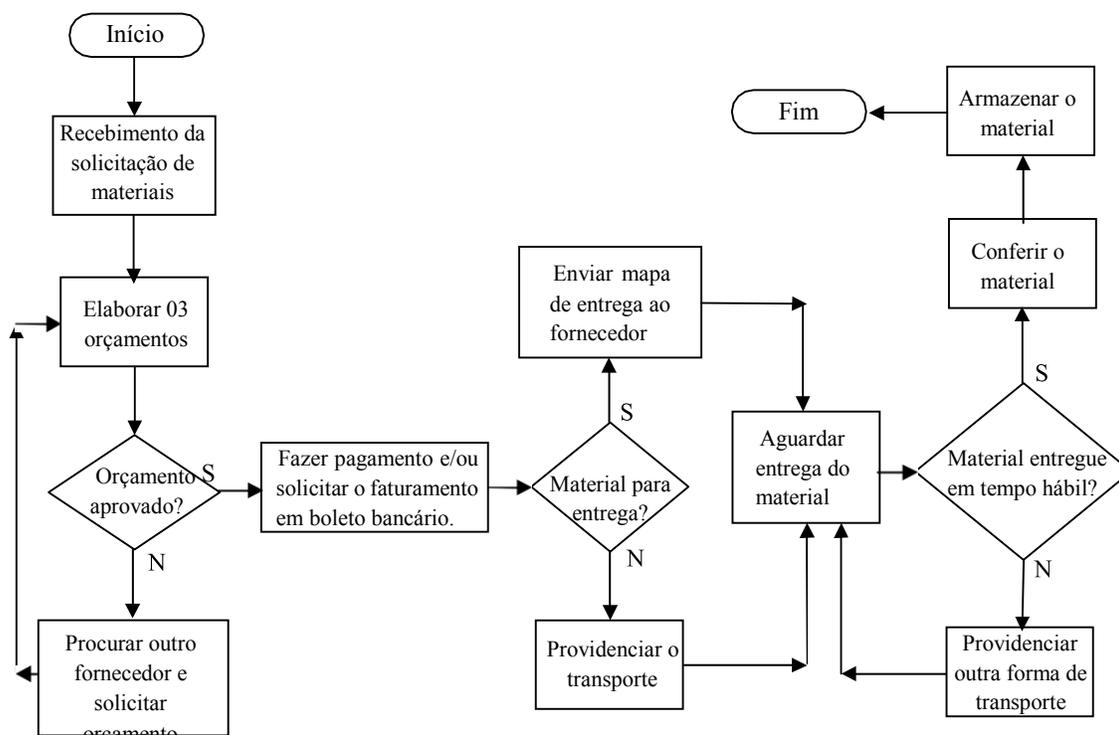


Figura 4: Fluxograma do processo de logística de materiais  
 Fonte: Autoria própria, 2014

Durante o estágio foi observado que a empresa não confecciona empreendimentos de grande porte, concentrando sua comercialização em empreendimentos de pequeno e médio.

## CAPÍTULO III - LEVANTAMENTO DIAGNÓSTICO

### **3.1 Seleção e descrição dos problemas encontrados na empresa**

Uma das dificuldades observadas durante o estágio se deu na área de *marketing*, já que percebeu-se que a empresa não possui estratégias de *marketing* voltadas para seus empreendimentos (comunicação, informação, publicidade e propaganda).

Outra dificuldade observada foi a deficiência na comunicação com os agentes bancários (financiadores), causando assim, uma demora na resolução dos processos de liberação da carta de crédito dos clientes e também como ponto fraco, observou-se a deficiência no quantitativo de pessoal na empresa, o que acaba colocando os poucos colaboradores que compõem o quadro em sobrecarga de trabalho. Essa sobrecarga poderia ser pontualmente amenizada pela inclusão de um maior número de estagiários. Resta saber se os estagiários entendem a importância do estágio obrigatório e se os gestores aproveitam os conhecimentos dos estagiários.

### **3.2. Descrição dos problemas encontrados durante o curso**

Durante o curso Superior de Tecnologia em Negócios Imobiliários, observou-se que os conhecimentos teóricos devem ser combinados com a prática profissional, e isso se deu durante a realização do estágio. Neste sentido, decidiu-se investigar como os alunos concluintes do curso percebem esta relação entre os conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula e a prática profissional propiciada pelo estágio curricular obrigatório.

## CAPÍTULO IV - PROPOSTA DE TRABALHO

### **4.1 Identificação do problema-alvo**

Com base nos problemas encontrados no campo de estágio e também durante o curso de Negócios Imobiliários, chegou-se ao seguinte problema: Como os alunos concluintes do curso de Negócios Imobiliários do IFPB avaliam o curso e os conhecimentos teóricos adquiridos em relação às atividades desenvolvidas no estágio?

### **4.2. Definição dos objetivos**

#### 4.2.1. Objetivo geral

Avaliar a aplicabilidade dos conhecimentos teóricos adquiridos pelos estagiários do IFPB durante o curso de Negócios Imobiliários e suas atividades práticas durante o estágio.

#### 4.2.3. Objetivos específicos

- Avaliar a relação da teoria com a prática desenvolvida durante o estágio;
- Identificar as áreas do curso em que foram encontradas maiores dificuldades durante o estágio;
- Verificar a satisfação dos alunos com o curso de Negócios Imobiliários.

### 4.3 Justificativa

Este estudo buscará trazer informações importantes para o estabelecimento de estratégias educacionais voltadas para os aspectos práticos do conhecimento no curso de Negócios Imobiliários, na busca de entender e melhorar estes aspectos. Dessa forma, os alunos do Curso de Negócios Imobiliários, em cumprimento ao Estágio Curricular obrigatório, e os que finalizaram seu estágio nos anos de 2012 a 2014, fizeram a avaliação das experiências teóricas adquiridas durante o Curso e as atividades práticas desempenhadas no estágio, bem como aos aspectos relacionados à satisfação geral com o curso para a promoção de melhorias.

A vantagem desta proposta é mostrar à comunidade acadêmica e à Coordenação Pedagógica do curso a situação dos aspectos relacionados ao conhecimento teórico *versus* à prática durante o estágio. Este estudo justifica-se pelo interesse em descobrir quais aspectos os alunos deverão concentrar mais esforços durante o curso, bem como identificar o que pode ser melhorado no curso. Uma vez identificados os pontos fracos da relação conhecimento teórico *versus* prática, será facilitada a criação de estratégias que minimizem possíveis deficiências identificadas.

## CAPÍTULO V - REFERENCIAL TEÓRICO

### 5.1 Avaliação de competências

No contexto atual do mercado de trabalho as organizações estão sempre buscando mecanismos para melhor gerir as competências pessoais existentes dentro da própria organização e de acordo com Drucker (1996, p.60):

o desafio atual das instituições está em tornar produtivo o trabalhador do conhecimento a partir da qualidade do trabalho, descobrindo qual é a competência necessária para desempenhar a tarefa. Nesse processo, a gestão de pessoas passa por uma profunda transformação em seus conceitos básicos, em função das profundas mudanças vividas pelas empresas e no ambiente cultural da nossa sociedade.

As pessoas também devem contribuir construtivamente, com atitudes pró-ativas buscando seu espaço no mercado de trabalho. Outra peça importante para se alcançar o sucesso no mercado de trabalho é a criatividade, isto é, a maneira com que o profissional encontra soluções mais eficientes e eficazes para resolver determinado problema.

Para Chiavenato (2009. p. 410), competências básicas são: “aquelas características pessoais essenciais para o desempenho da atividade e que diferenciam o desempenho das pessoas”.

### 5.2 Teoria *versus* Prática

A relação conhecimento teórico *versus* prática já foi bastante discutida até hoje e, segundo Hamze (2010), a Escola é uma instituição que trabalha com a socialização do conhecimento, formação de hábitos, valores e atitudes.

A atividade teórica proporciona um conhecimento indispensável para transformar a realidade, mas não transforma em si a realidade.

Já a atividade prática, proporciona ao aluno aproximar-se da realidade observada buscando intervir na mesma.

Segundo D'ambrosio (2008, p. 79) “entre a teoria e a prática persiste uma relação dialética que leva o indivíduo a partir para a prática equipado com uma teoria e a praticar de acordo com essa teoria até atingir os resultados desejados”.

No Brasil, as universidades em geral, exigem o Estágio Curricular obrigatório como um dos pré-requisitos para os diversos cursos de graduação, e de acordo com Vasquez (1968, p. 117) “é atividade teórica e prática que transforma a natureza e a sociedade; prática, na medida em que a teoria, como guia da ação, orienta a atividade humana; teórica, na medida em que esta ação é consciente”.

No mercado de trabalho a prática é essencial para o Tecnólogo em Negócios Imobiliários, pois todas as atividades desenvolvidas requerem o conhecimento de várias peculiaridades inerentes às transações efetuadas pelos profissionais.

### **5.3 Estágio Curricular Obrigatório**

Um dos elementos abordados neste trabalho é o Estágio Curricular obrigatório para a obtenção do grau de Tecnólogo em Negócios Imobiliários do IFPB – Campus João Pessoa. Os estágios curriculares são definidos, conforme a Lei N.º 11.788/2008 em seu parágrafo primeiro, como:

O ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam frequentando o ensino regular em instituições de educação superior, de educação profissional, de ensino médio, da educação especial e dos anos finais do ensino fundamental, na modalidade profissional da educação de jovens e adultos (BRASIL, 2008).

Nos dias de hoje, as empresas buscam profissionais mais qualificados, visando a grande competitividade entre elas, e segundo a Fundação do Desenvolvimento Administrativo (FUNDAP), o estágio curricular tem a seguinte finalidade:

[...] integrar o estudante em um ambiente profissional, devendo colocar o futuro profissional em contato com as diferentes realidades sociais, econômicas e culturais, proporcionando vivência e experiências que permitam ao estudante desenvolver uma consciência crítica e a capacidade de compreender a realidade e interferir sobre ela (FUNDAP, 2011).

No IFPB, as normas e os manuais para execução de estágios bem como a gerência e administração dos mesmos se dá na Coordenação de Estágio, que também faz o intercâmbio entre as empresas e os alunos.

As cargas horárias necessárias para o cumprimento desses estágios variam de acordo com os cursos e as instituições de ensino. No Curso em questão a carga horária necessária é de 200 horas (duzentas), e segundo a Lei de Estágio (Brasil, 2008), não pode o estagiário trabalhar menos de 4 (quatro) nem mais de 6(seis) horas diariamente.

O aluno apenas poderá realizar o estágio obrigatório após o término do 4.º período. Ele também é responsável por providenciar seu próprio estágio e caso não consiga um estágio adequado às suas necessidades, o aluno deverá entrar em contato com a Coordenação de Estágio (CE) do IFPB - Campus João Pessoa, para que sirva de intermediário entre a empresa e o aluno, dando suporte e auxiliando-o nas suas decisões, juntamente com o professor- orientador.

O estágio obrigatório não necessariamente incorrerá em remuneração. O aluno estagiário deverá estar matriculado na disciplina Estágio Supervisionado e cumprir todas as exigências estabelecidas pela disciplina Estágio Obrigatório – presença aos encontros agendados com o professor orientador, desenvolver o Relatório Final de Estágio/TCC e sua defesa.

Quanto à avaliação do Estágio Obrigatório, haverá uma única avaliação (Relatório Final de Estágio) valendo de 0 a 100 composta de duas partes: o relatório final de estágio e sua respectiva defesa, sendo que cada parte valerá nota de 0 a 100, e, ao final, é calculada sua média aritmética.

#### **5.4 Metodologia**

Este trabalho caracteriza-se por uma pesquisa explicativa, pois vai avaliar a relação entre duas variáveis que são o conhecimento adquirido em sala e a prática desenvolvida no estágio, utilizando um processo de estudo bibliográfico e documental.

Segundo Gil (2002, p. 42), a pesquisa explicativa “têm como preocupação central identificar fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos”.

O procedimento técnico utilizado para elaborar esta pesquisa é o Estudo de Campo e de acordo com Marconi e Lakatos (2010, p. 169):

pesquisa de campo é aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ou conhecimentos acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese, que se queira comprovar, ou, ainda, de descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles.

Na fase anterior à coleta dos dados, foi solicitada à Coordenação de Estágio do IFPB, pela Coordenação do Curso de Negócios Imobiliários da Unidade Acadêmica de Gestão, uma listagem dos alunos/estagiários que estão estagiando no momento e que concluíram o mesmo nos anos de 2012 à 2014 de modo a identificar a amostra para a coleta dos dados. A pesquisa por amostragem, objeto deste trabalho é definida pelo InstitutoPhd (2011) como o tipo de levantamento que obtém informações de uma parte das pessoas de um grupo, pela impossibilidade de falar com todas elas.

A amostra estudada foi composta por 12 (doze) alunos/estagiários, sendo que a população total do período estudado (2012 a 2014) é de 33 (trinta e três) alunos. O ambiente onde esta pesquisa foi executada foi o proposto pelo aluno/estagiário conforme sua conveniência.

O instrumento de coleta de dados utilizado foi o questionário que é definido por Marconi e Lakatos (2010, p. 184) como: “um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador”.

O questionário foi formado por uma combinação de 12 perguntas de múltipla escolha com questões abertas, e têm como alternativas os termos: excelente, boa, regular, ruim, péssima, sim, não, escalas de zero a dez entre outras. O questionário está disponível no Apêndice. Os alunos estagiários receberam o convite via telefone para participarem da pesquisa. O questionário foi disponibilizado aos alunos através de e-mail e também on-line pela plataforma LimeSurvey no endereço: (<http://questavni.limequery.com/index.php/284462/lang-pt-BR>) no período de 13 de fevereiro à 04 de março de 2014. Dentro deste período, também foi enviado um SMS reforçando o convite.

Os dados foram tratados de forma quali-quantitativa com análise através de relações.

A forma de apresentação desses dados é através de gráficos.

## 5.5 Análise e apresentação dos dados

Esta pesquisa abrange um total correspondente a 36% (trinta e seis) por cento da população de alunos que concluíram o estagio do curso entre 2012 e 2014. Conforme já mencionado anteriormente a população total foi composta por 33 alunos, e participaram da pesquisa 12 alunos.

Inicialmente os pesquisados foram indagados sobre qual motivo o levaram a escolher o curso, tendo a possibilidade de marcarem até duas alternativas, e o resultado foi o seguinte: 58,33% (cinquenta e oito por cento) dos estagiários atribuem a escolha do curso ao fato de o mercado de trabalho estar aquecido/promissor; já 41,67% (quarenta e um por cento) deles visaram a obtenção de outra habilitação profissional, 33,33% (trinta e três por cento) buscaram a realização pessoal, 16,67% (dezesesseis por cento) desejavam adquirir uma renda extra. Nas questões relacionadas às seguintes justificativas para a escolha do curso: influência de familiar/amigo, o fato de já trabalharem como corretor, bem como a gratuidade da instituição pública tiveram o mesmo resultado, ou seja, 8,33% (oito por cento), conforme mostra o Gráfico 1:

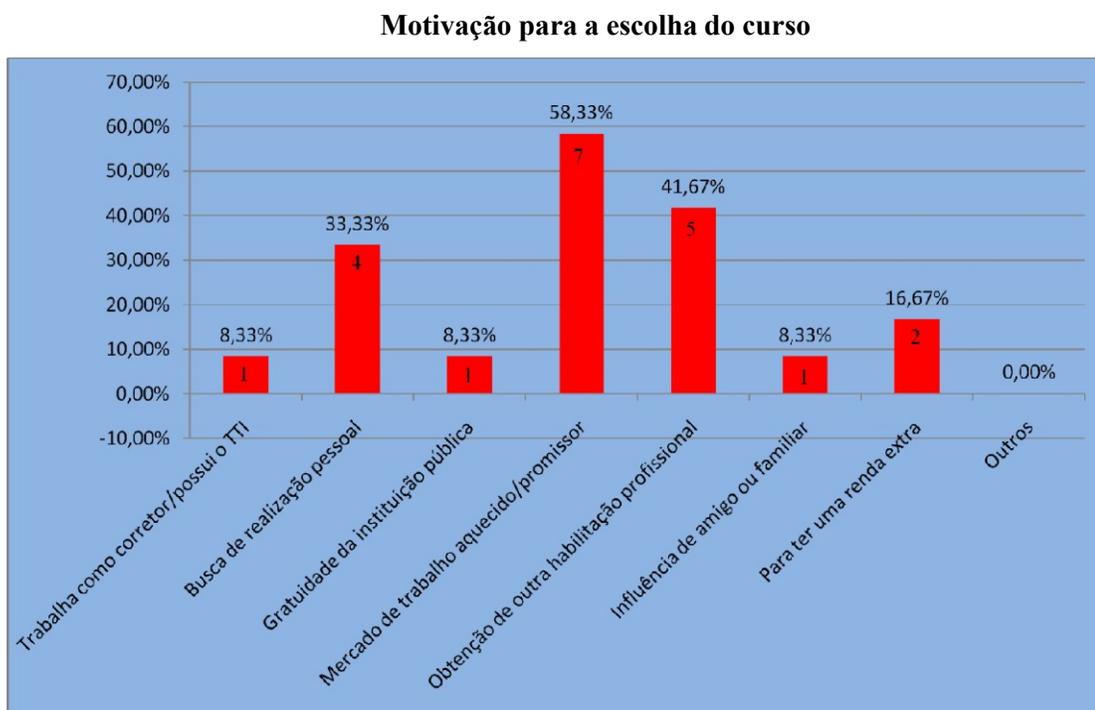


Gráfico 1 - Motivação para a escolha do curso  
Fonte: Autoria própria, 2014.

Em seguida solicitou-se que os respondentes atribuíssem uma nota para o curso dentre uma escala que variou entre 1 e 10 (sendo que 1 é a nota mais baixa e 10 é a nota máxima), e obteve-se o seguinte: 8,33% dos estagiários atribuíram nota 9 (nove), 41,67% (quarenta e um por cento) nota 8, 16,67% (dezesesseis por cento) deles atribuíram nota 7. Já 33,33% (trinta e três por cento), atribuíram nota 6, conforme mostra o Gráfico 2.

Fato curioso ao interpretar os dados é que nenhum respondente atribuiu a nota máxima (10) ao curso. No entanto, tampouco foram atribuídas notas de 0 a 5, o que é um bom indicador, considerando que 66,67% deram nota acima de 7 ao curso.

**Nota atribuída ao curso**

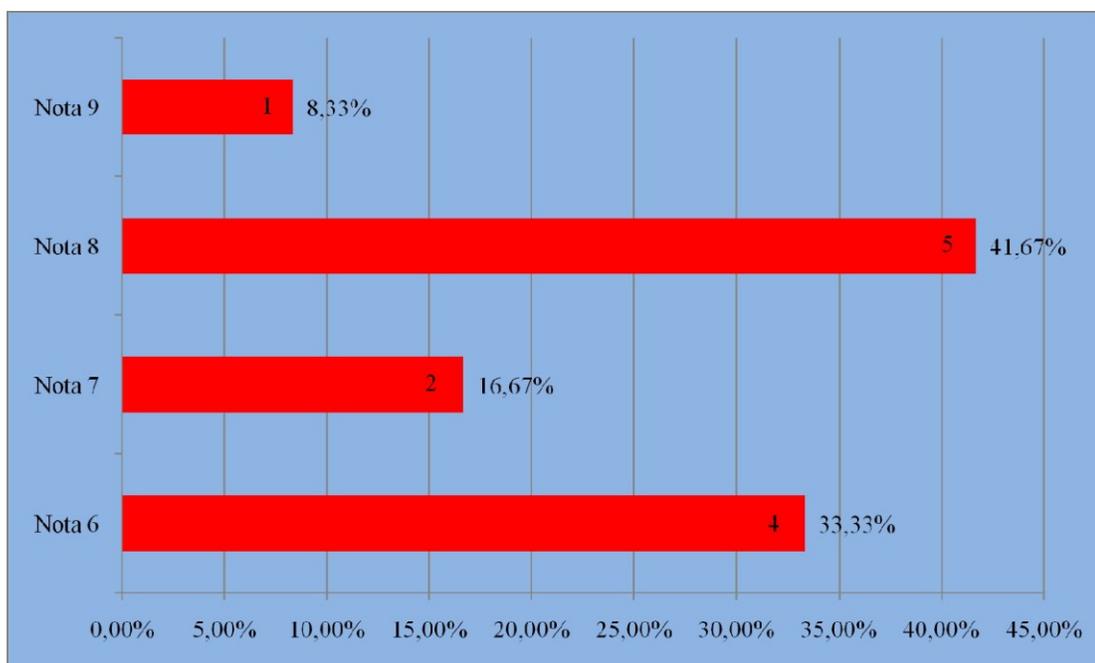


Gráfico 2 – Nota atribuída ao curso  
Fonte: Autoria própria, 2014.

Em seqüência, foi perguntado se os alunos/estagiários indicariam o curso a amigos/familiares e questionava também o porque da indicação. Esta pergunta tinha o objetivo de saber se o curso valeu a pena e se a propaganda “boca-a-boca” funcionaria. Os resultados foram muito bons, pois chegou-se ao seguinte quantitativo: 91,67% (noventa e um por cento) indicariam o curso, enfatizando que o mesmo oferece ao profissional um ótimo suporte teórico para o exercício da profissão e dá uma boa gama de conhecimentos com uma média duração; já, apenas 8,33% (1 pessoa) disse que não indicaria o curso devido ao nível de exigência do curso ser elevado.

A próxima pergunta visava a identificar também, de uma forma geral, o nível de satisfação com relação ao custo-benefício do curso e a vida profissional como corretor de imóveis. Utilizando-se uma escala de zero a seis (sendo que zero corresponde ao nível insatisfeito e seis é a nota máxima, ou seja, totalmente satisfeito).

Os resultados obtidos foram os seguintes: 8,33% (oito por cento) deram nota 6 e estão totalmente satisfeitos com o curso e 25% (vinte e cinco por cento) como nível 5, ou seja satisfeitos, perfazendo um total da amostra de 4 pessoas. 33,33% (trinta e três por cento) identificaram como nível 4, 25% (vinte e cinco por cento) como nível 3 e 8,33% (oito por cento) como nível 2, conforme ilustra o Gráfico 3.

Ninguém classificou o curso como nível zero e um, o que demonstra que, dentre a amostra pesquisada, estes não estão insatisfeitos com os resultados obtidos após finalizarem o curso. Portanto, mais da metade dos pesquisados (66,67%) consideram-se satisfeitos com o curso (níveis de satisfação acima de quatro).

**Nível de satisfação em relação ao custo benefício do curso e a vida como corretor de imóveis**

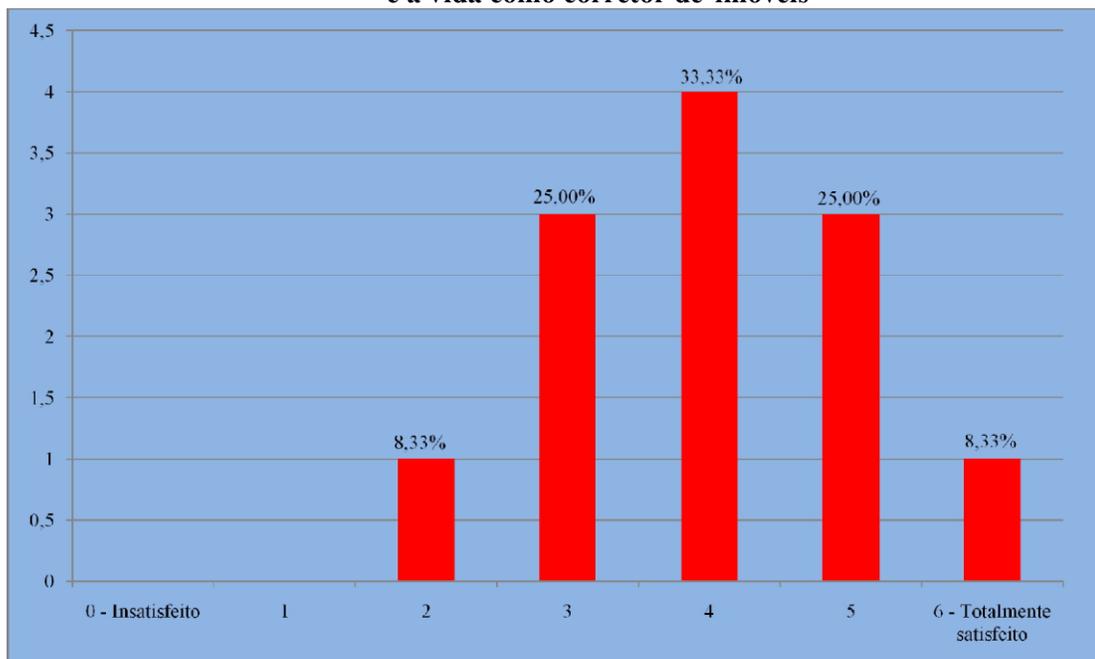


Gráfico 3 – Nível de satisfação em relação ao custo benefício  
Fonte: Autoria própria, 2014.

Em seguida, a pesquisa perguntou, dentre algumas sugestões dadas, qual(is) os alunos/estagiários acham que poderiam melhorar o curso, podendo ser marcada até três alternativas, e obteve-se o seguinte: 91,67% (noventa e um por cento) disseram ser a contratação de professores que atuam nas áreas específicas do mercado imobiliário, 66,67% (sessenta e seis por cento) mencionaram a oferta de mais visitas técnicas às imobiliárias, construtoras, CRECI e cartórios, 41,67% (quarenta e um por cento) apontaram a elaboração do TCC em período diferente do Relatório de Estágio, 33,33% (trinta e três) alegaram a oferta de mais atividades extra-curriculares/complementares, 25,00% (vinte e cinco por cento) sugeriram a contratação de professores mais experientes além de uma maior ênfase em atividades práticas e 8,33% (oito por cento) sugeriram eliminar o TCC e substituí-lo por um Artigo Científico/Plano de Marketing, conforme Gráfico 4:

**Sugestões de melhoria para o curso**

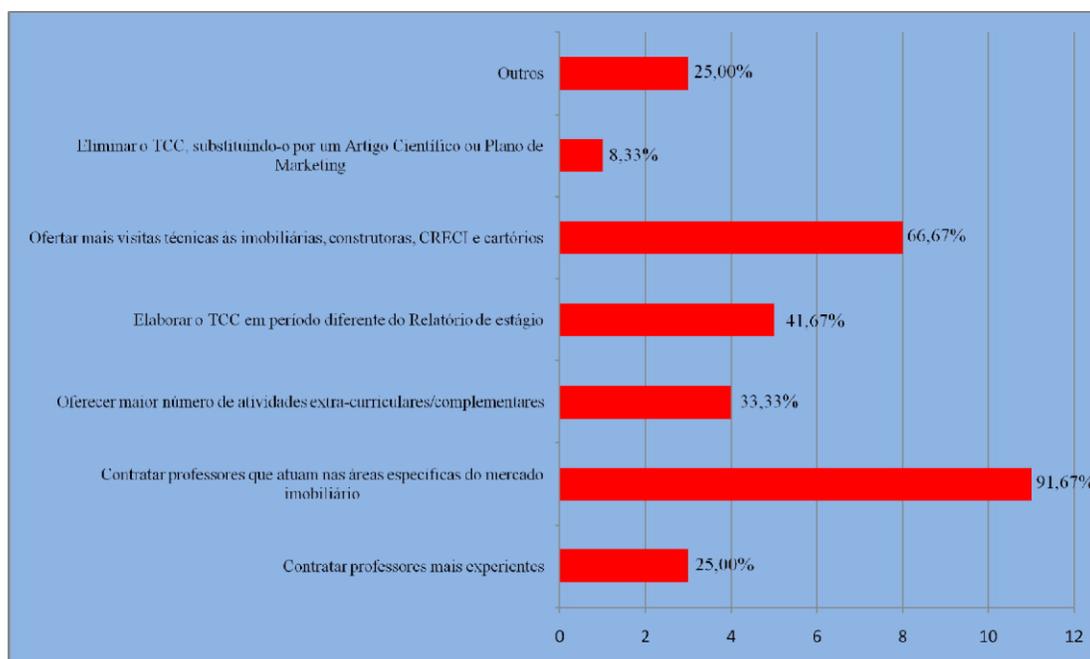


Gráfico 4 – Sugestões de melhoria para o curso

Fonte: Autoria própria, 2014.

Além disso, a pergunta de número 06 (seis), permitiu identificar, em uma escala de zero a seis (sendo que zero corresponde a nível baixo e seis é a nota máxima, ou seja, muito alto), qual nível de conhecimento o curso proporcionou ao aluno/estagiário para atuação no mercado imobiliário, e verificou-se o seguinte: 50,00% (cinquenta por cento) dos estagiários avaliaram como nível 4 (relativamente alto), já 25,00% (vinte e cinco por cento) deles como

nível 5 (alto), 16,67% (dezesesseis por cento) como nível 3 (médio) e 8,33% (oito por cento), apontaram nível 2. Através desses resultados constatou-se que a maioria dos respondentes, 75% (setenta e cinco por cento), afirmaram que o conhecimento proporcionado pelo curso reflete positivamente para atuação no mercado, conforme mostra o Gráfico 5:

**Nível de conhecimento para atuação no mercado**

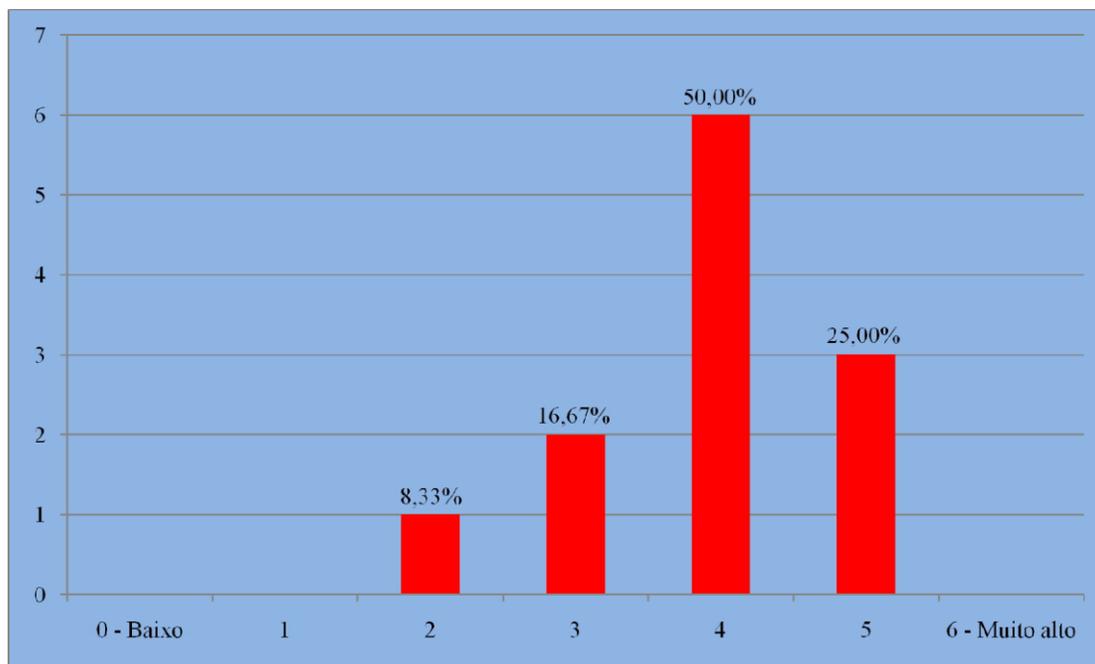


Gráfico 5 – Nível de conhecimento para atuação no mercado.  
Fonte: Autoria própria, 2014.

Em seguida os estagiários avaliaram a relação, entre o conhecimento adquirido em sala durante o curso e as atividades desenvolvidas no estágio, através de uma escala que variou entre excelente, boa, regular, ruim e péssima. O resultado foi o seguinte: 50,00% (cinquenta por cento) avaliaram a relação como boa e 50,00% (cinquenta por cento) como regular. No entanto, as escalas ruim e péssima não foram citadas, revelando que esta relação dentro do curso é bastante positiva.

A pesquisa também identificou se os alunos/estagiários perceberam se faltou algum conhecimento teórico durante a prática do estágio e, na ocorrência da falta de algum conhecimento, perguntou-se em qual área o conhecimento teórico deveria ser mais aprofundado ou ter a carga horária aumentada, então verificou-se o que segue: 58,33%

(cinquenta e oito por cento) respondeu que sim, faltou algum conhecimento teórico e 41,67% (quarenta e um por cento) respondeu não.

Desses 58,33% que responderam sim, 25,00% (vinte e cinco por cento) mencionaram que o conhecimento teórico na área de Vendas e Negociação de imóveis deveria ser mais aprofundado, já 16,67% (dezesseis por cento) relataram que a área de Planejamento Urbano e outros 8,33% (oito por cento) que as áreas de Financiamento Habitacional e Avaliação de Imóveis poderiam ser mais aprofundadas, conforme ilustra o Gráfico 6:

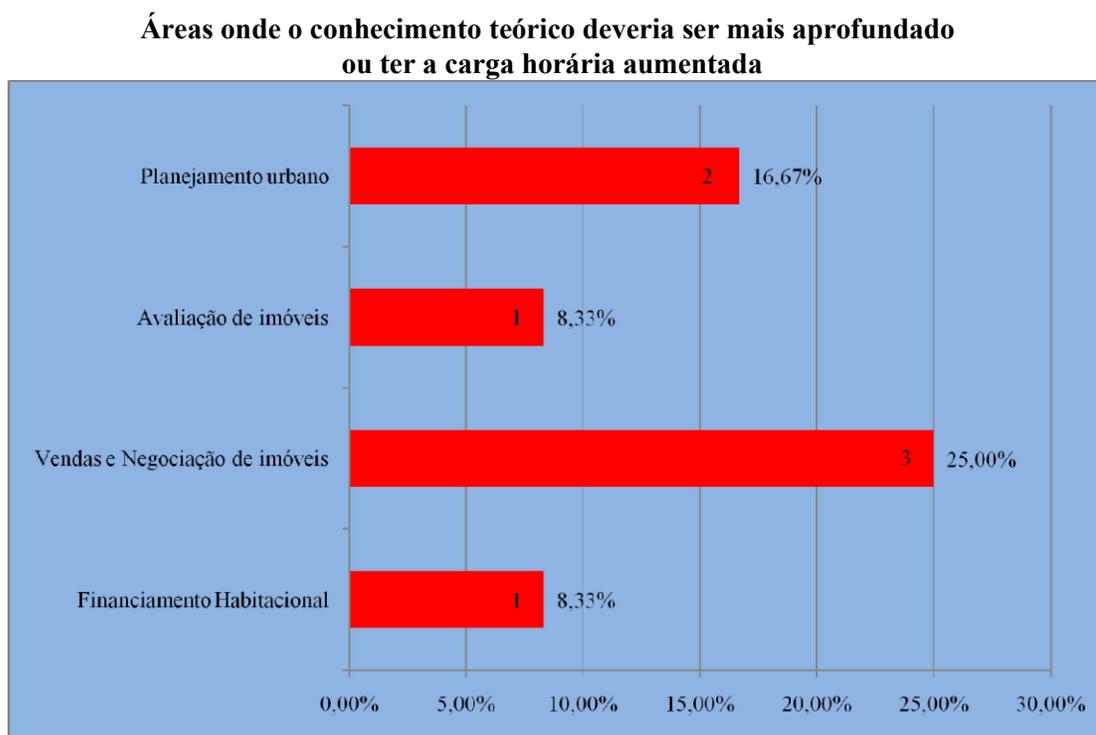


Gráfico 6 – Áreas onde o conhecimento teórico deveria ser mais aprofundado ou ter a carga horária aumentada.

Fonte: Autoria própria, 2014.

Na seqüência, foi perguntado se os estagiários encontraram alguma dificuldade para obter o Estágio, e a resposta foi a seguinte: 83,33% (oitenta e três por cento) responderam que não encontraram dificuldades, pois já trabalhavam em imobiliária e tinham nível superior, o que acabou facilitando a obtenção do Estágio. Já 16,67% (dezesseis por cento) responderam que encontraram dificuldades e relataram que os profissionais que já atuam no ramo vêem os estagiários como aumento de competitividade para o mercado e que as próprias imobiliárias são muito exigentes na hora de selecioná-los, contribuindo assim para dificultar a obtenção do Estágio.

Na relação teoria *versus* prática, também foram identificados qual(is) aspectos poderiam ter ocasionado lacunas no conhecimento teórico, podendo o respondente marcar até três opções e obteve-se o seguinte: 66,67% (sessenta e seis por cento) relataram a falta de bibliografia específica para o mercado imobiliário, 41,67% (quarenta e um por cento) apontaram pouco tempo para estudar, 41,67% (quarenta e um por cento) indicaram falhas na metodologia/didática utilizada pelo professor, 25,00% (vinte e cinco por cento) relataram o domínio do conteúdo pelo professor e outros aspectos como falta de aulas práticas; já 16,67% (dezesesseis por cento) indicaram a infraestrutura precária bem como as disciplinas/ementas desatualizadas, conforme mostra o Gráfico 7:

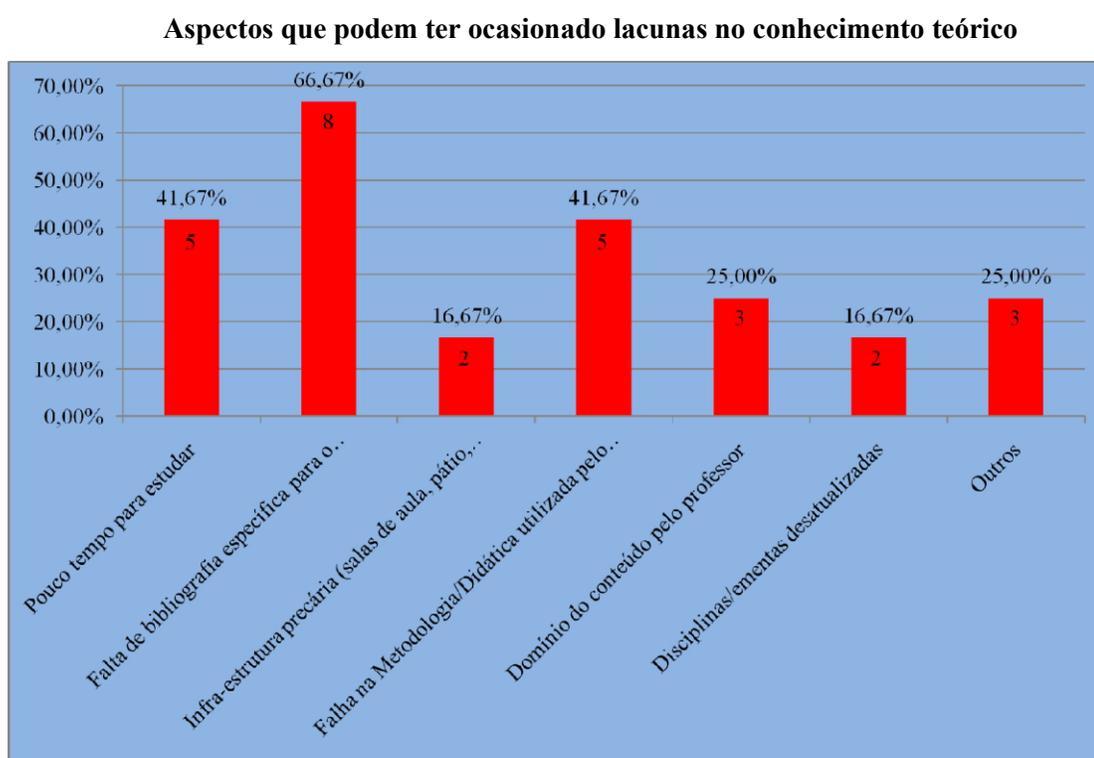


Gráfico 7 – Aspectos que podem ter ocasionado lacunas no conhecimento teórico.  
Fonte: Autoria própria, 2014.

Por fim, foi solicitado aos entrevistados que se auto-avaliassem dando uma nota para sua competência profissional após a realização do estágio, nota esta, que poderia variar entre zero e dez, tendo como resultado o seguinte: 41,67% (quarenta e um por cento) se deram nota 8, já 25,00% (vinte e cinco por cento) se avaliaram com notas 9 e 7, e 8,33% (oito por cento) deles com nota 6, conforme Gráfico 8:

### Auto-avaliação – competência profissional após o estágio

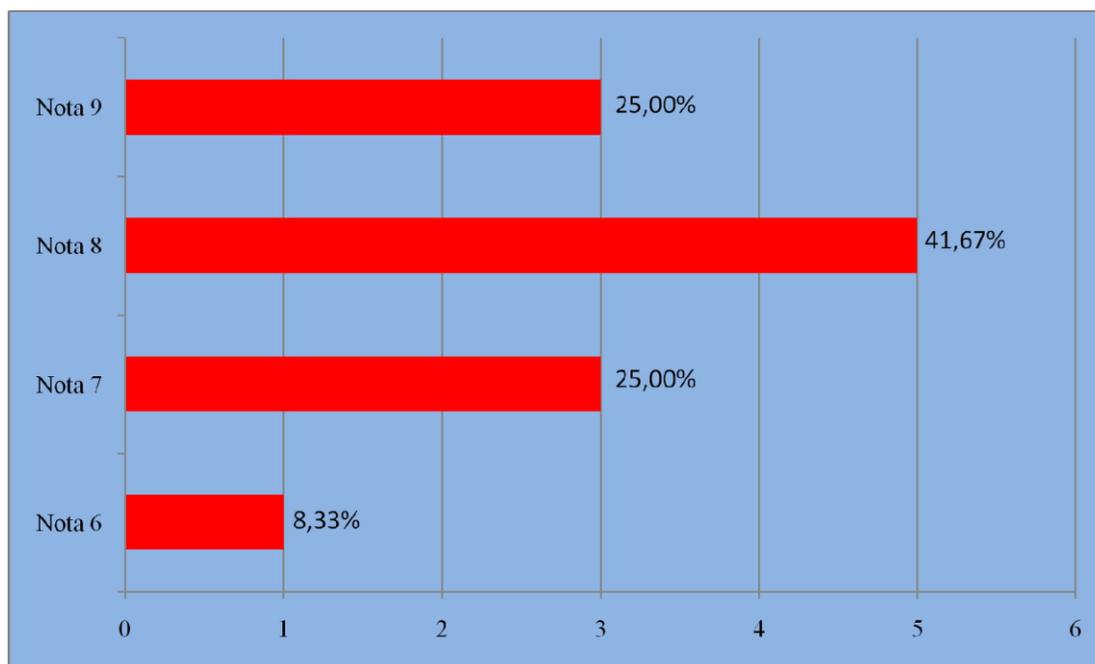


Gráfico 8 – Auto-avaliação – competência profissional após o estágio.  
Fonte: Autoria própria, 2014.

## 5.6 Conclusão

Esta pesquisa identificou que metade dos estagiários (50%) avaliou como boa a relação entre teoria e prática e 50% como regular, o que indica, que o conhecimento teórico adquirido em sala durante o curso é bastante aproveitado no desenvolvimento do estágio prático. As áreas em que os alunos/estagiários do curso apresentaram maiores dificuldades durante o estágio foram identificadas como Vendas e Negociação de imóveis (25%) e Planejamento Urbano (16,67%).

Foram apontados como formas para minimizar as deficiências encontradas entre teoria e prática os seguintes aspectos: a contratação de professores que atuem nas áreas específicas do mercado imobiliário (91,67%); a oferta de mais visitas técnicas às imobiliárias, construtoras, CRECI e cartórios (66,67%).

Ficou verificado também que o nível de satisfação dos alunos com o curso é bom, sendo-lhe atribuída uma boa nota. A amostra pesquisada, em sua grande maioria (91,67%) revelou que indicariam o curso, ou seja, dariam um *feedback* positivo sobre o curso.

Finalmente a pesquisa mostrou que o Curso de Negócios Imobiliários oferece um custo-benefício bastante atrativo em relação à vida do Tecnólogo em Negócios Imobiliários, proporcionando a este profissional um diferencial dentro do mercado imobiliário.

### **5.7 Contribuição do Estágio**

Durante o estágio observou-se com clareza as diversas peculiaridades do mercado imobiliário, em relação à recursos humanos, à imóveis e a transações imobiliárias.

No aspecto humano, cada cliente atendido apresentou sua particularidade, em virtude de seus gostos, suas necessidades, suas rendas, possibilitando assim, um grande número de relacionamentos interpessoais.

No aspecto relacionado aos imóveis, vivenciou-se também uma gama de características particulares de cada um, como por exemplo: localizações, metragem (área/tamanho), posições, destinações, tipos de materiais utilizados, valores e etc., proporcionando assim, um considerável conhecimento da realidade do mercado. Já no aspecto relacionado às transações, também observou-se às várias possibilidades de negociação, sendo estas, através de locação, vendas, permutas e etc.

No âmbito organizacional, o estágio proporcionou a criação do Organograma da empresa, com a participação e a ajuda de setores e integrantes do quadro funcional, além da criação de três fluxogramas, que por sua vez, trará mais praticidade no desenvolvimento dos processos internos, já que não existiam previamente.

O estágio ora realizado apresentou uma valorosa soma de experiências, contribuindo assim para colocar em prática a maioria dos conceitos e técnicas estudadas em sala de aula.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos Humanos: o capital humano das organizações**. 9ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009. p. 410.

D'AMBROSIO, Ubiratan. **Educação matemática: da teoria à prática**. 16ª ed. Campinas - SP: Papyrus, 2008. p. 79.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Administrando para o futuro: os anos 90 e a virada do século**. São Paulo: Pioneira, 1996. p. 60.

FUNDAP – FUNDAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO ADMINISTRATIVO DO ESTADO DE SÃO PAULO. **O que é estágio**. Disponível em: <<http://estagios.fundap.sp.gov.br/>>. Acesso em: 12 set. 2013.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HAMZE, Amélia. **Conhecimento teórico e prático como cenário dos estágios**. Disponível em <<http://educador.brasilecola.com>>. Acesso em: 11 set. 2013.

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA. **Normas de Estágio**. João Pessoa, PB. Dez. 2009. 19 p.

INSTITUTOPHD. **Diferenças entre pesquisas por amostragem e população**. 30 ago. 2011. Disponível em: <<http://www.institutophd.com.br>> Acessado em: 17 set. 2013.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010 p. 139-197.

VAZQUEZ, A. S. **Filosofia da práxis**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968. p. 117.

# APÊNDICE

## QUESTIONÁRIO APLICADO



INSTITUTO FEDERAL DE  
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA  
PARAÍBA

### QUESTIONÁRIO AVALIATIVO



U A  
G Unidade  
Acadêmica  
de Gestão e  
Negócios

Esta pesquisa visa avaliar a relação entre o conhecimento adquirido em sala durante o curso de Negócios Imobiliários e as atividades desenvolvidas durante a prática profissional.

**Público alvo:** Alunos do Curso de Negócios Imobiliários do IFPB, em cumprimento do Estágio Curricular Obrigatório ou que o tenham concluído nos anos de 2012 a 2014.

Por favor, responda as questões abaixo, ajudando-nos a entender melhor o curso. Suas respostas são confidenciais e serão utilizadas somente para fins acadêmicos.

01) Qual o motivo o(a) levou a escolher o curso de Negócios Imobiliários? (assinale até duas alternativas)

- Trabalha como corretor/possui o TTI
- Busca de realização pessoal
- Gratuidade da instituição pública
- Mercado de trabalho aquecido/promissor
- Obtenção de outra habilitação profissional
- Influência de amigo ou familiar
- Para ter uma renda extra
- Outro. Qual? \_\_\_\_\_

02) Entre 1 e 10, que nota você daria ao curso Superior de Negócios Imobiliários do IFPB?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

03) Você indicaria o curso para amigos/familiares?

- Sim                       Não

Porque? \_\_\_\_\_

04) De forma geral, qual o seu nível de satisfação com relação ao custo-benefício do curso e sua vida como corretor de imóveis?

	1	2	3	4	5	
←	<div style="position: absolute; top: -5px; left: 50%; transform: translate(-50%, -50%);"> </div> <div style="position: absolute; top: -5px; left: 33.33%; transform: translate(-50%, -50%);"> </div> <div style="position: absolute; top: -5px; left: 66.66%; transform: translate(-50%, -50%);"> </div> <div style="position: absolute; top: -5px; left: 100%; transform: translate(-50%, -50%);"> </div> <div style="position: absolute; top: -5px; left: 133.33%; transform: translate(-50%, -50%);"> </div>					→
Insatisfeito						Satisfeito

05) Das sugestões abaixo, qual ou quais você acha que poderia melhorar o curso? (Assinale até três alternativas)

- Contratar professores mais experientes
- Contratar professores que atuam nas áreas específicas do mercado imobiliário
- Oferecer maior número de atividades extra-curriculares/complementares
- Elaborar o TCC em período diferente do Relatório de estágio
- Ofertar mais visitas técnicas às imobiliárias, construtoras, CRECI e cartórios
- Eliminar o TCC, substituindo-o por um Artigo Científico ou Plano de Marketing
- Outras sugestões (especificar): \_\_\_\_\_

---

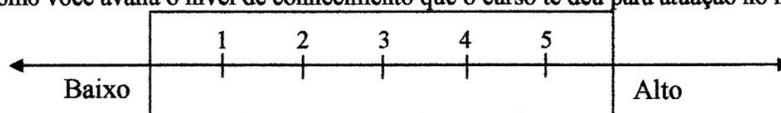


---



---

06) Como você avalia o nível de conhecimento que o curso te deu para atuação no mercado imobiliário?



07) De um modo geral, como você avalia a relação conhecimento adquirido em sala durante o curso e as atividades desenvolvidas no estágio?

( ) Excelente ( ) Boa ( ) Regular ( ) Ruim ( ) Péssima.

08) Durante o desenvolvimento da prática do estágio, você percebeu que faltou algum conhecimento teórico?

( ) Sim ( ) Não

09) Se você respondeu sim, em qual área do curso você acredita que o conhecimento teórico deveria ser mais aprofundado ou ter a carga horária aumentada?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Financiamento Habitacional     | <input type="checkbox"/> Direito Imobiliário  |
| <input type="checkbox"/> Vendas e Negociação de imóveis | <input type="checkbox"/> Avaliação de imóveis |
| <input type="checkbox"/> Locação de imóveis             | <input type="checkbox"/> Relações humanas     |
| <input type="checkbox"/> Administração de condomínios   | <input type="checkbox"/> Planejamento urbano  |
| <input type="checkbox"/> Outras. Especificar: _____     |   |

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

10) Você teve alguma dificuldade para obter o Estágio?

( ) Sim ( ) Não Comente: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11) Na relação teoria *versus* prática, qual(is) aspecto(s) a seguir podem ter ocasionado lacunas no seu conhecimento teórico. (assinale até três alternativas)

- ( ) Pouco tempo para estudar
- ( ) Falta de bibliografia específica para o Mercado Imobiliário
- ( ) Infra-estrutura precária (salas de aula, pátio, cantina, biblioteca e etc)
- ( ) Falha na Metodologia/Didática utilizada pelo professor
- ( ) Domínio do conteúdo pelo professor
- ( ) Disciplinas/ementas desatualizadas
- ( ) Outros (especificar): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

12) (Auto-avaliação) Após o estágio, qual nota você daria a sua competência para atuação profissional?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

# ANEXOS

ANEXO 1 - Planilha de acompanhamento mensal de orientação de tarefas e conteúdo da disciplina Estágio Obrigatório

**ACOMPANHAMENTO MENSAL DE ORIENTAÇÃO DE TAREFAS E CONTEÚDO DA DISCIPLINA ESTÁGIO OBRIGATÓRIO**

Professor(a) Orientador(a): *ECRES GRCHS BECK*

Orientando(a): *LEONARDO DIAS RIBEIRO*

Carga-horária: *33 HS*

Número de Aulas	Data	Tarefas Desenvolvidas (conteúdos)	Rubrica Professor	Rubrica Aluno(a)
01	18.12.13	Orientação inicial sobre pontos-chave do TCC. Entrega esboço de pesquisa	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
02	19.01.14	Revisão Capítulos I, II, III do Relatório de Estágio	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
03	22.01.14	Revisão Capítulo IV e questionário pesquisa	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
04	23.01.14	Correção da 1ª versão do relatório e sugestões de melhoria	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
05	27.01.14	Entrega correções efetuadas Revisão Questionário	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
06	30.01.14	Discussão sobre o questionário Discussão sobre aplicação da (aplicação) pesquisa	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
07	06.02.14	Revisão Questionário Revisão Objetivos	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
08	13.02.14	Finalização Questionário Definição Sujeitos de Pesquisa	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
09	07.03.14	Revisão Final e Correções	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
10	10.03.14	Revisão Final	<i>f</i>	<del><i>Leandro</i></del>
11				
12				
13				
14				

ANEXO 2 – Planilha de acompanhamento e descrição das tarefas desenvolvidas na empresa

**ACOMPANHAMENTO E DESCRIÇÃO DAS TAREFAS DESENVOLVIDAS NA EMPRESA (MENSALMENTE)**

Supervisor (a): Raul de Medeiros Guedes Filho

Estagiário (a): Leonardo Vias Ribeiro

Carga-Horária Mensal: 308h

Data	Tarefas Desenvolvidas (conteúdos)	Rubrica Supervisor(a)	Rubrica Estagiário(a)
18/12 a 20/12	Conhecimento por parte do estagiário dos setores da empresa observação		
	das rotinas desenvolvidas dentro da mesma junto com o supervisor		
23/12, 26/12 e 27/12	Visitas as unidades habitacionais em construção e concluídas junto com o supervisor e observação dos padrões de construção da empresa.		
30/12, 02/01 e 03/01	Análise e observação das documentações referentes aos imóveis da empresa disponíveis para comercialização.		
06/01/14 a 08/01/14	Atendimento ao cliente (pessoalmente/telefone) na sede da empresa com supervisão do corretor contratado		
09/01/14	Acompanhou o corretor contratado em visita aos imóveis à venda em atendimento a clientes.		
30/01/14	Auxiliou ex. corretor contratado no plantão em empreendimento no Geisel e duração de 06h.		
13/01/14	Análise e conhecimento dos processos de financiamento vigentes.		
24/01/14 a 26/01/14	Encaminhamento das pendências dos processos de financiamento habitacional vigentes, junto a agências bancárias, cartório e Prefeitura.		

João Pessoa – PB, 19 de Fevereiro de 2014.

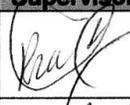
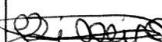
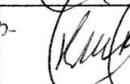
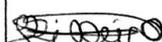
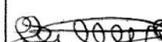
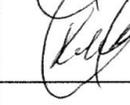
Visto Professor - Orientador (a):

**ACOMPANHAMENTO E DESCRIÇÃO DAS TAREFAS DESENVOLVIDAS NA EMPRESA  
(MENSALMENTE)**

Supervisor (a): Raul de Medeiros Guedes Filho

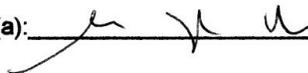
Estagiário (a): Leonardo Elias Ribeiro

Carga-Horária Mensal: 108h

Data	Tarefas Desenvolvidas (conteúdos)	Rubrica Supervisor(a)	Rubrica Estagiário(a)
17/01/24	Auxiliou o corretor contratado no plantão feito em empreendimento no quixel com duração de 06h.		
20/01/24 a 23/01/24	Atendimento ao cliente (pessoalmente/telefone) na sede da empresa sob orientação do supervisor.		
24/01/24	Auxiliou o corretor contratado no plantão feito em empreendimento no quixel com duração de 6h.		
27/01/24 a 29/01/24	AcompANHOU o corretor contratado em visita aos imóveis à venda em atendimentos à clientes.		
30/01/24	Desenvolveu tarefas rotineiras na sede da empresa.		
33/01/24	Auxiliou o corretor contratado no plantão feito em empreendimento no quixel com duração de 6h.		
03/02 a 05/02	Encaminhamento das pendências dos processos de financiamento habitacional regentes junto a agentes bancários, cartório e Prefeitura.		
06/02/24	Reunião com a diretoria para a definição de estratégia de vendas e metas.		
07/02/24	Auxiliou o corretor contratado no plantão feito em empreendimento no quixel com duração de 6h.		
30/02/24 e 31/02/24	Consulta a todos os responsáveis dos setores da empresa para levantamento de informações e rotina necessárias para elaboração do R.E.		

João Pessoa – PB, 19 de Fevereiro de 2024.

Visto Professor - Orientador (a):

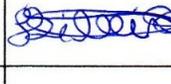


**ACOMPANHAMENTO E DESCRIÇÃO DAS TAREFAS DESENVOLVIDAS NA EMPRESA  
(MENSALMENTE)**

Supervisor (a): Raul de Medeiros Guedes Filho

Estagiário (a): Leonardo Vias Ribeiro

Carga-Horária Mensal: 30h

Data	Tarefas Desenvolvidas (conteúdos)	Rubrica Supervisor(a)	Rubrica Estagiário(a)
12/02/14 e 13/02/14	Atendimento ao cliente (pessoalmente/telefone) na sede da empresa sob orientação do supervisor.		
34/02/14	Atendimento à professora orientadora na sede da empresa e encaminhamento do R.E.		
17/02/14 e 38/02/14	Acompanhou o corretor contratado e em visita aos imóveis à venda em atendimento à clientes.		

João Pessoa – PB, 19 de Fevereiro de 2014.

Visto Professor -Orientador (a): 