

MÉTODO TAGAWA

MBA em Estratégia de Marketing e Negócios para Incorporação

Domine o sistema completo que conecta posicionamento, produto, marketing, vendas e performance para lançamentos imobiliários mais previsíveis e rentáveis.

EAD

modalidade

360 h

carga horária

12 + 1

disciplinas + bônus

Cíclica

entrada mensal

+200

lançamentos realizados

+R\$ 25 Bi

em vendas geradas

+2 Mi

de leads gerados

+20 anos

de atuação junto à EZTEC

Por **Alexandre Tagawa**, em parceria com **Unifast**

01 Visão geral

Um MBA que forma quem **governa o resultado comercial** de ponta a ponta.

Este MBA forma estrategistas capazes de planejar, executar e governar o processo completo de marketing e negócios imobiliários, da vocação do terreno à sustentação de vendas, integrando posicionamento, aquisição, conversão, CRM em tempo real, matemática do VGV e agentes de IA aplicados à operação.

O programa é construído sobre o **Método Tagawa**, aplicado em mais de 200 lançamentos e responsável por mais de R\$ 25 bilhões em VGV. Cada disciplina é conduzida por um especialista de referência em sua área, o que garante profundidade técnica em cada etapa do funil, não uma visão genérica de marketing.

O mercado imobiliário nunca movimentou tanto capital, e a maioria dos lançamentos ainda opera no escuro, sem sistema, sem indicadores claros e sem retenção de aprendizado entre um lançamento e o próximo. Este MBA existe para fechar essa lacuna: transformar quem hoje executa marketing, mídia, CRM ou vendas de forma isolada em quem governa o resultado comercial de ponta a ponta.

02 Para quem é este MBA

Para profissionais que já estão dentro da operação de lançamento e comercialização imobiliária e querem sair da execução tática para a governança estratégica.

01 Lideranças de Marketing

Diretores, heads, gerentes e coordenadores de marketing, além de profissionais de growth, CRM, performance e inteligência de mercado que respondem por estratégia, verba e resultado de campanhas.

02 Profissionais de Agências e Consultorias

Sócios, diretores de atendimento e planejamento, heads de estratégia e criação, gestores de mídia e consultores especializados em marketing para incorporadoras.

03 Lideranças Comerciais

Diretores, heads, gerentes e coordenadores comerciais e gestores de vendas responsáveis pela operação e performance do funil de comercialização.

04 Lideranças de Negócios Imobiliários

Sócios e empresários do setor, diretores de incorporação, heads de novos negócios e gestores de produto imobiliário envolvidos na concepção, lançamento e comercialização de empreendimentos.

03 Conteúdo programático

12 disciplinas organizadas em 6 eixos, mais o módulo bônus de IA.

01	Estruturação Estratégica e Financeira de Lançamento	2 DISCIPLINAS
02	Experiência de Compra e Operação Comercial	2 DISCIPLINAS
03	Fundamentos Estratégicos do Negócio Imobiliário	3 DISCIPLINAS
04	Performance, Vendas e Gestão de Estoque	1 DISCIPLINA
05	Pesquisa, Dados e Inteligência de Mercado	2 DISCIPLINAS
06	Posicionamento e Estratégia Criativa	2 DISCIPLINAS
★	Bônus — Programa IA Completo	1 DISCIPLINA

01 Estruturação Estratégica e Financeira de Lançamento

Conectar cronograma, viabilidade financeira e investimento em mídia à velocidade de vendas.

DISCIPLINA

Planejamento Estratégico de Lançamentos

com Nivaldo Rochensel

Estruture o cronograma completo do seu lançamento, dos marcos e aprovações à gestão de fases e estratégia de estoque, para conduzir uma execução coordenada e sem gargalos.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Cronograma de lançamento
- Relação com investidores (RI)
- Marcos do lançamento
- Gestão das fases

DISCIPLINA

Planejamento Financeiro e Investimento em Marketing

com André Cruz

Conecte VSO, VGV e investimento em marketing com indicadores reais de eficiência, para defender orçamento e alocar verba com precisão.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Viabilidade
- Planejamento estratégico de mídia (online e offline)
- CAC
- ROI
- Distribuição de investimentos em marketing
- Gestão de verba

02 Experiência de Compra e Operação Comercial

Estruturar jornada de compra e operação comercial capazes de aumentar conversão e permanência.

DISCIPLINA

Experiência de Compra e Gestão do PDV

com Alexandre Tagawa

Desenhe a jornada do cliente no ponto de venda, do circuito de visitação ao decorado, para transformar cada visita em uma experiência que converte.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Jornada do cliente
 - Circuito de visitação
 - Decorado
 - Materiais comerciais
-

DISCIPLINA

Operação Comercial de Lançamentos

com Rafael Brandimarte

Estruture a operação comercial do plantão, do treinamento da equipe à abertura oficial, para garantir aderência estratégica desde o primeiro dia de vendas.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Meeting
- Treinamentos
- Abertura oficial do plantão / início da operação
- Acompanhamento do desempenho da equipe de vendas

03 Fundamentos Estratégicos do Negócio Imobiliário

Construir a base estratégica do empreendimento, integrando posicionamento de marca, inteligência territorial e desenvolvimento de produto.

DISCIPLINA

Branding e Posicionamento de Incorporadoras

com Alexandre Tagawa

Construa marcas com narrativa e posicionamento claros, capazes de gerar confiança, autoridade e diferenciação competitiva no mercado imobiliário.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Institucional
 - Branding
 - Posicionamento
 - Narrativa corporativa
-

DISCIPLINA

Desenvolvimento de Produto Imobiliário

com Sérgio Langer

Desenvolva empreendimentos orientados por posicionamento e experiência, criando ativos mais desejados, diferenciados e com maior potencial de valorização.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Arquitetura, paisagismo e decoração como ferramenta de posicionamento
 - Tendências de lifestyle, hospitalidade e moradia
 - Exclusividade, escassez e percepção de valor
-

DISCIPLINA

Inteligência Estratégica e Orientação na Vocação do Projeto

com Marcelo Dadian

Leia o potencial estratégico de um terreno por meio de vocação, comportamento urbano e vetores de valorização, para direcionar decisões mais assertivas desde a concepção do empreendimento.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Análise profunda do terreno
- Estudo vocacional do terreno
- Território e posicionamento do empreendimento
- Imersão em localização
- Vetores de valorização

04 Performance, Vendas e Gestão de Estoque

Interpretar indicadores em cada fase do lançamento e sustentar performance ao longo do ciclo de comercialização.

DISCIPLINA

Gestão da Performance de Vendas e Estoque

com Leoncio Martins

Acompanhe e interprete os indicadores comerciais em cada fase do lançamento, do teaser à sustentação, para acelerar vendas e gerir o estoque com inteligência.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Gestão de indicadores por fase (teaser, pré-lançamento, abertura de decorado e tabela, avant-première, lançamento, sustentação)
- Estratégia de estoque
- Curva de vendas
- Acompanhamento e comercialização do estoque

05 Pesquisa, Dados e Inteligência de Mercado

Transformar dados e pesquisa em inteligência estratégica aplicada à decisão de produto e comunicação.

DISCIPLINA

Marketing Data Driven e Maturidade Digital

com Julio Aguiar

Estruture uma operação orientada por dados, integrando CRM, automação, BI e inteligência artificial para elevar a governança entre marketing e vendas.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- CRM
 - Inteligência artificial
 - Automação
 - SDR
 - BI
 - Governança marketing e vendas
-

DISCIPLINA

Pesquisa, Dados e Construção de Personas

com Marcos Parrucci

Interprete dados de mercado, pesquisas e comportamento do consumidor para construir personas estratégicas que direcionam produto, comunicação e comercialização.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Pesquisa de concorrência
- Levantamento de dados sociodemográficos
- Comportamento do consumidor
- Pesquisa qualitativa e quantitativa
- Construção de personas

06 Posicionamento e Estratégia Criativa

Transformar inteligência estratégica em campanhas capazes de gerar desejo, diferenciação e valor de mercado.

DISCIPLINA

Estratégia Criativa, Naming e Storytelling

com Alexandre Tagawa

Construa campanhas com profundidade estratégica, unindo posicionamento, naming e storytelling para gerar diferenciação e alto impacto comercial.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Estratégia e posicionamento do produto
- Naming
- Storytelling
- Plataforma de marca do empreendimento
- Conceito criativo
- Identidade visual

DISCIPLINA

Produção de Conteúdo, Imagem e Audiovisual

com Josué Flach

Crie ativos visuais alinhados ao posicionamento estratégico do empreendimento, para fortalecer campanhas e ampliar percepção de valor em múltiplos canais.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Perspectivas 3D
- Produção audiovisual
- Filmes do empreendimento
- Imagens âncora
- Planejamento de takes
- Conteúdo para múltiplas plataformas

★ Bônus

Um módulo inteiro dedicado a colocar inteligência artificial dentro da operação, com governança, não com promessa.

DISCIPLINA BÔNUS

Programa IA Completo: Agentes de IA na Incorporação

com Ramon Dias

Planeje, contrate e audite a implantação de agentes de inteligência artificial na sua operação, da geração de demanda conversacional à IA preditiva para redução de distratos e inadimplência.

CONTEÚDOS DAS AULAS

- Geração de demanda conversacional (Click-to-WhatsApp, SLA de qualificação)
- Governança jurídica, guardrails e Safe to Work
- O agente de IA como hub da jornada imobiliária (CRM, ERP, pós-venda)
- IA preditiva, reconciliação e ROI para o board

BÔNUS 01

Biblioteca de Templates

Materiais prontos para aplicação prática no dia a dia.

BÔNUS 02

Banco de Cases (com debriefings)

Estudos de casos reais, acompanhados de análises estratégicas e principais aprendizados.

BÔNUS 03

Comunidade Exclusiva de Alunos

Ambiente para networking, troca de experiências e compartilhamento de conteúdos.

04 Com quem você vai aprender

Uma das principais referências em **lançamentos imobiliários** no Brasil.

Ao longo de mais de 20 anos de atuação, Alexandre Tagawa participou de mais de 200 lançamentos e gerou mais de R\$ 25 bilhões em vendas por meio de campanhas estruturadas. Sua trajetória no setor começou em 2006, a partir de um desafio de comunicação com a EZTEC. Desde então, dedicou-se a construir estratégias que conectam marketing, vendas, comportamento do cliente e performance comercial; sempre a partir de dados e resultado, não de teoria.

Foi observando um problema recorrente no mercado, o de profissionais especializados em suas áreas mas sem visão integrada do negócio, que Alexandre estruturou o **Método Tagawa**: um sistema que une produto, posicionamento, marketing, vendas, CRM, dados, tecnologia e gestão de performance em uma única lógica estratégica.

Neste MBA, além de conduzir três das disciplinas centrais do programa, Alexandre reúne um corpo docente de especialistas seniores, cada um responsável por uma etapa específica do funil imobiliário, para entregar profundidade técnica ponta a ponta.

05 Professores convidados

Marcelo Dadian

VP de Relações Institucionais no Grupo OLX, atua na diretoria VP de Incorporação no Secovi-SP, como conselheiro do MID (Movimento Inovação Digital), da Yogoberry, entre outras.

Julio Aguiar

Atua há mais de 20 anos em marketing e publicidade, sendo os últimos 15 dedicados ao mercado imobiliário.

Rafael Brandimarte

16 anos na Eztec, reúne MBA em Logística, MBA em Gestão de Negócios e MBA em Real Estate pela Poli-USP, unindo a vivência de campo a uma base sólida de gestão.

Sérgio Langer

CEO da Langer Realty, especialista no mercado imobiliário de luxo e referência nacional em estratégia comercial para o mercado imobiliário de alto padrão. Idealizador da Missão Alto Padrão & Luxo.

Marcos Parrucci

Gerente de Inteligência de Negócios & Mercado na Cyrela, com mais de 150 lançamentos, 60 mil unidades e R\$ 40 bilhões em VGV.

Josué Flach

Já criou e dirigiu produções para as incorporadoras EZTEC, CYRELA, MELNICK, HELBOR, SETIN, NORTIS, GAFISA, VITACON, TEGRA e muitas outras.

Ramon Dias

20 anos na liderança de áreas de Inovação, Negócios, Planejamento e Tecnologia da Informação. Amplo conhecimento do ecossistema internacional de inovação (Vale do Silício, Boston, Canadá, Reino Unido, Israel, Chile, Portugal e China).

Nivaldo Rochensel

Sócio da N2 Construções e Incorporações. Engenheiro de formação, já trabalhou com CBRE, Cyrela, EZTEC e Odebrecht, atuando desde a compra do terreno e sua vocação até a entrega das unidades.

André Cruz

Lidera Produtos Digitais na Cury Construtora, conectando apps, dados e IA para acelerar decisões, apoiar gestores e corretores e impulsionar resultados em marketing digital e vendas.

Leoncio Martins

Diretor de Vendas da Eztec Vendas, é uma das principais referências em liderança comercial e gestão de vendas no mercado imobiliário de médio e alto padrão.

PRÓXIMO PASSO

Fale com nosso time e garanta a sua vaga

Modalidade EAD · 360 horas · entrada cíclica; você inicia pela disciplina
do mês vigente.

