Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos

MBADEV



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos

Idioma: **Español**

Modalidad: **Online**

Duración: **12 meses**

Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **1.500 h.**

Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados Universitarios en el área de Empresariales, que quieran ampliar su currículum profesional y adquirir las habilidades necesarias para dirigir un modelo de negocio en el sector de los videojuegos.**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/master/master-mba-direccion-empresas-videojuegos**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Competencias — pág. 18

06 Estructura y contenido — pág. 24

07 Metodología — pág. 34

08 Perfil de nuestros alumnos — pág. 42

09 Dirección del curso — pág. 46

10 Impacto para tu carrera — pág. 50

11 Beneficios para tu empresa — pág. 54

12 Titulación — pág. 58

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

"En TECH tendrás acceso a los estudios de casos de Harvard Business School"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional), junto a los *"case studies"* de Harvard Business School. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02

Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03

Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04

Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

Este Máster Título Propio está diseñado con el objetivo de que el alumno adquiera las habilidades directivas necesarias que le permitan orientar su empresa hacia el éxito, aumentar su rentabilidad y hacerle frente a la competencia. Se trata de un completísimo programa que le servirá de guía y le aportará los conocimientos necesarios y las estrategias fundamentales para crecer y triunfar en la dirección de empresas dedicadas a los videojuegos.





Esta titulación te aportará los requisitos necesarios con los que podrás optar a cargos directivos de grandes empresas del sector de los videojuegos, como Blizzard o Ubisoft"

Tus objetivos son los nuestros.
Trabajamos conjuntamente para ayudarte a conseguirlos.

El **MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos** capacitará al alumno para:

01 Desarrollar un plan de creación de empresas orientadas al mercado de los videojuegos

02 Operar y gestionar proyectos

03 Generar estrategias de negocio para la industria

04 Conocer en profundidad el sector para diseñar proyectos realistas y basados en la actualidad empresarial



05 Reconocer las tecnologías emergentes e innovaciones en la industria como una oportunidad de negocio

06 Dominar las áreas funcionales de las empresas que tiene el sector del videojuego



07 Llevar a cabo estrategias de marketing y ventas con posibilidades de productividad altas

08 Desarrollar una aptitud directiva óptima y conveniente

09 Conocer en profundidad el impacto positivo en la gestión adecuada de proyectos y en el liderazgo de equipos

10 Desarrollar altas competencias comerciales en los principales procesos que le permitan aumentar la capacidad de ventas y las posibilidades de negocio

05

Competencias

Con la superación de este Máster Título Propio el egresado adquirirá una serie de competencias profesionales que podrá implementar a su propia empresa. Y es que no solo mejorará exponencialmente sus habilidades directivas y de liderazgo, sino que el conocimiento profundo del sector le ayudará a crear una nueva perspectiva de negocio con la que perfeccionar su estrategia y, en definitiva, aumentar sus posibilidades de éxito en el sector empresarial de los videojuegos. Por otro lado, la mejora profesional permitirá al egresado optar por cargos más relevantes en negocios consolidados.





Dominar la gestión de empresas de videojuegos está al alcance de tu mano. No lo pienses más e invierte en una titulación que te permitirá llevar tu negocio hacia la cúspide"

01 Desarrollar estrategias de negocio orientadas a empresas digitales y de videojuegos

02 Dominar las áreas de gestión de las empresas digitales y de videojuegos

03 Aprender en profundidad cómo diseñar proyectos de videojuegos

04 Conocer en detalle el ecosistema de la industria de los videojuegos



05 Aprender en detalle las tecnologías al servicio de los videojuegos, desde un punto de vista de negocio

06 Conocer ampliamente el impacto de las acciones de Marketing y *Sales*



07 Analizar la gestión financiera y económica de una empresa de videojuegos

08 Comprender en detalle los principales aspectos para la creación de empresas de videojuegos

09 Adquirir altos criterios sobre tecnologías emergentes e innovación en la industria de los videojuegos

10 Adquirir las más complejas habilidades y competencias para liderar modelos de negocio y proyectos del ámbito de los videojuegos

11 Sumergirse en el alcance estratégico de las empresas digitales y de videojuegos

12 Analizar aspectos como el proceso estratégico y la necesidad de realizar análisis de las distintas variables que requiere una formulación estratégica

13 Conocer las herramientas de estudio para el análisis sectorial del videojuego, la posición competencial y el entorno económico

14 Fundamentar los objetivos y funciones de la dirección estratégica en las empresas digitales y de videojuegos



15 Considerar los elementos que componen la estructura del sector y la particular de la cadena de valor

16 Repasar los elementos de la cadena de valor de los videojuegos



17 Aportar valor en aspectos como el comercio electrónico

18 Trabajar como son los perfiles profesionales del sector de los videojuegos y de los clubs profesionales de *eSports*

19 Desarrollar el diseño de un plan de Marketing Digital

20 Hacer hincapié en las disciplinas de captación de tráfico y audiencia para la distribución de los mensajes comerciales

06

Estructura y contenido

Esta titulación ha sido diseñada con base en la información más vanguardista y práctica, recomendada por el equipo docente. El egresado encontrará en su programa un contenido útil, novedoso y completo, el cual le aportará todo lo que necesita para mejorar sus habilidades profesionales y, en consecuencia, alcanzar sus objetivos empresariales. Además, en el aula virtual encontrará material adicional en formato audiovisual, lecturas complementarias y casos prácticos con los que podrá ampliar sus conocimientos y continuar mejorando sus aptitudes directivas.





Un programa 100% online que te aportará una visión realista, fiable y actual del modelo de negocio de las empresas de videojuegos y al cual le sacarás el partido que necesitas para dirigir exitosamente tu propio proyecto"

Plan de estudios

El MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos de TECH Universidad Tecnológica aporta al alumno, a través de su programa intensivo, los conceptos necesarios que le permitan alcanzar sus objetivos profesionales y afrontar los retos que surgen del ámbito de la dirección empresarial, en ese caso, en proyectos dirigidos al sector de los videojuegos.

La titulación, distribuida en 10 módulos y en 1.500 horas lectivas, está compuesta no solo por un contenido teórico completo, actual y contrastado, sino que va acompañado de una variedad de material audiovisual. Entre este material destacan los casos prácticos, con los cuales el egresado podrá aplicar los conocimientos aprendidos y desarrollará una capacidad crítica basada en su propia experiencia personal y académica.

Además, dispondrá de la totalidad de la programación desde el inicio del curso, lo cual le permitirá organizar su tiempo de estudio con base en su disponibilidad personal y laboral. Una titulación pensada para profesionales en activo y enfocada a mejorar sus aptitudes y competencias. En definitiva, un Máster Título Propio con el que alcanzar la excelencia en el ámbito de la Dirección de Empresas de Videojuegos.

Este MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos se desarrolla a lo largo de 12 meses y se divide en 10 módulos:

Módulo 1	Estrategia en Empresas Digitales y Videojuegos
Módulo 2	Dirección de Empresas de Videojuegos
Módulo 3	Marketing Digital y Transformación Digital del Videojuego
Módulo 4	Creación de Empresas de Videojuegos
Módulo 5	Gestión de Proyectos
Módulo 6	Innovación
Módulo 7	Gestión Financiera
Módulo 8	Dirección Comercial
Módulo 9	Gestión *eSports*
Módulo 10	Liderazgo y Gestión del Talento



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos de manera totalmente online. Durante los 12 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.

Módulo 1. Estrategia en Empresas Digitales y Videojuegos

1.1. Empresas Digitales y Videojuegos
1.1.1. Componentes de la Estrategia
1.1.2. Ecosistema Digital y del Videojuego
1.1.3. Posicionamiento Estratégico

1.2. El Proceso Estratégico
1.2.1. Análisis Estratégico
1.2.2. Selección de Alternativas Estratégicas
1.2.3. Implantación de la Estrategia

1.3. Análisis Estratégico
1.3.1. Interno
1.3.2. Externo
1.3.3. Matriz DAFO y CAME

1.4. Análisis Sectorial del Videojuego
1.4.1. Modelo de las 5 Fuerzas de Porter
1.4.2. Análisis PESTEL
1.4.3. Segmentación Sectorial

1.5. Análisis Posición Competencial
1.5.1. Crear y monetizar el Valor Estratégico
1.5.2. La búsqueda de nicho vs. la Segmentación del Mercado
1.5.3. La sustentabilidad del Posicionamiento Competitivo

1.6. Análisis del entorno económico
1.6.1. Globalización e Internacionalización
1.6.2. La inversión y el ahorro
1.6.3. Indicadores de producción, productividad y empleo

1.7. Dirección Estratégica
1.7.1. Un marco para el análisis de la Estrategia
1.7.2. El análisis del entorno sectorial, recursos y capacidades
1.7.3. Puesta en práctica de la Estrategia

1.8. Formular la Estrategia
1.8.1. Estrategias corporativas
1.8.2. Estrategias genéricas
1.8.3. Estrategias de cliente

1.9. Implementación de la Estrategia
1.9.1. Planificación Estratégica
1.9.2. Comunicación y esquema de participación de la organización
1.9.3. Gestión del cambio

1.10. Los Nuevos Negocios Estratégicos
1.10.1. Los océanos azules
1.10.2. El agotamiento de la mejora incremental en la curva de valor
1.10.3. Negocios de costo marginal cero

Módulo 2. Dirección de Empresas de Videojuegos

2.1. Sector y Cadena de Valor
2.1.1. El valor en el sector del entretenimiento
2.1.2. Elementos de la Cadena de Valor
2.1.3. Relación entre cada uno de los elementos de la Cadena de Valor

2.2. Los desarrolladores de Videojuegos
2.2.1. La Propuesta Conceptual
2.2.2. Diseño Creativo y Argumento del Videojuego
2.2.3. Tecnologías aplicables al Desarrollo del Videojuego

2.3. Fabricantes de Consolas
2.3.1. Componentes
2.3.2. Tipología y fabricantes
2.3.3. Generación de consolas

2.4. *Publishers*
2.4.1. Selección
2.4.2. Gestión del desarrollo
2.4.3. Generación de Productos y Servicios

2.5. Distribuidores
2.5.1. Acuerdos con distribuidores
2.5.2. Modelos de distribución
2.5.3. La logística de distribución

2.6. Minoristas
2.6.1. Minoristas
2.6.2. Orientación y vinculación con el consumidor
2.6.3. Servicios de asesoramiento

2.7. Fabricantes de accesorios
2.7.1. Accesorios para el *Gaming*
2.7.2. Mercado
2.7.3. Tendencias

2.8. Desarrolladores de *Middleware*
2.8.1. *Middleware* en la industria de los videojuegos
2.8.2. Desarrollo *Middleware*
2.8.3. *Middleware*: tipología

2.9. Perfiles profesionales del sector de los Videojuegos
2.9.1. *Game Designers* y Programadores
2.9.2. Modeladores y texturizadores
2.9.3. Animadores e ilustradores

2.10. Los clubs profesionales de *eSports*
2.10.1. El área administrativa
2.10.2. El área deportiva
2.10.3. El área de comunicación

Módulo 3. Marketing Digital y Transformación Digital del Videojuego

3.1. Estrategia en Marketing Digital
3.1.1. *Customer Centric*
3.1.2. *Customer Journey* y *Funnel* de Marketing
3.1.3. Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital

3.2. Activos Digitales
3.2.1. Arquitectura y Diseño Web
3.2.2. Experiencia Usuario-CX
3.2.3. *Mobile Marketing*

3.3. Medios Digitales
3.3.1. Estrategia y Planificación de Medios
3.3.2. Display y Prográmatica Publicitaria
3.3.3. Digital TV

3.4. *Search*
3.4.1. Desarrollo y aplicación de una Estrategia *Search*
3.4.2. SEO
3.4.3. SEM

3.5. *Social Media*
3.5.1. Diseño, planificación y analítica en una Estrategia de *Social Media*
3.5.2. Técnicas de Marketing en Redes Sociales Horizontales
3.5.3. Técnicas de Marketing en Redes Sociales Verticales

3.6. *Inbound Marketing*
3.6.1. *Funnel* del *Inbound Marketeing*
3.6.2. Generación de Content Marketing
3.6.3. Captación y Gestión de *Leads*

3.7. *Account Based Marketing*
3.7.1. Estrategia de Marketing B2B
3.7.2. Decisión *Maker* y Mapa de Contactos
3.7.3. Plan de *Account Based Marketing*

3.8. *Email Marketing* y *Landing Pages*
3.8.1. Características del *Email Marketing*
3.8.2. Creatividad y *Landing Pages*
3.8.3. Campañas y acciones de *Email Marketing*

3.9. Automatización del Marketing
3.9.1. *Marketing Automation*
3.9.2. *Big Data* y AI aplicado al Marketing
3.9.3. Principales soluciones del *Marketing Automation*

3.10. Métricas, KPI y ROI
3.10.1. Principales métricas y KPI del Marketing Digital
3.10.2. Soluciones y herramientas de medición
3.10.3. Cálculo y seguimiento del ROI

Módulo 4. Creación de Empresas de Videojuegos

4.1. Emprendimiento
4.1.1. Estrategia emprendedora
4.1.2. El Proyecto de Emprendimiento
4.1.3. Metodologías ágiles de Emprendimiento

4.2. Innovaciones tecnológicas en el Videojuego
4.2.1. Innovaciones en consolas y periféricos
4.2.2. Innovación en *Motion Capture* y *Live Dealer*
4.2.3. Innovación en gráficos y software

4.3. Plan de negocio
4.3.1. Segmentos y Propuesta de Valor
4.3.2. Procesos, Recursos y Alianzas Claves
4.3.3. Relación Cliente y Canales de Interacción

4.4. Inversión
4.4.1. Inversiones en la Industria del Videojuego
4.4.2. Aspectos críticos para la captura de inversiones
4.4.3. Financiación *Startups*

4.5. Finanzas
4.5.1. Ingresos y eficiencias
4.5.2. Gastos Operativos y de Capital
4.5.3. La cuenta de resultados y el balance

4.6. Producción videojuegos
4.6.1. Herramientas de Simulación de la Producción
4.6.2. Gestión Programada de la Producción
4.6.3. Gestión del Control de la Producción

4.7. Gestión de Operaciones
4.7.1. Diseño, Localización y Mantenimiento
4.7.2. Gestión de la Calidad
4.7.3. Gestión de Inventarios y de la Cadena de Suministros

4.8. Nuevos modelos de distribución online
4.8.1. Modelos de Logística Online
4.8.2. Entrega directa online y SaaS
4.8.3. *Dropshipping*

4.9. Sostenibilidad
4.9.1. Creación de Valor Sostenible
4.9.2. ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno)
4.9.3. Sostenibilidad en la Estrategia

4.10. Aspectos Jurídicos
4.10.1. Propiedad Intelectual
4.10.2. Propiedad Industrial
4.10.3. RGDP

Módulo 5. Gestión de proyectos

5.1. Ciclo de vida de un proyecto de Videojuegos
5.1.1. Fase conceptual y preproducción
5.1.2. Fase de producción y las fases finales
5.1.3. Fase postproducción

5.2. Proyectos de Videojuego
5.2.1. Géneros
5.2.2. *Serious Games*
5.2.3. Subgéneros y nuevos géneros

5.3. Arquitectura de un Proyecto de Videojuegos
5.3.1. Arquitectura interna
5.3.2. Relación entre elementos
5.3.3. Visión holística del Videojuego

5.4. Los Videojuegos
5.4.1. Aspectos lúdicos en los Videojuegos
5.4.2. Diseño de Videojuegos
5.4.3. Gamificación

5.5. La Técnica del Videojuego
5.5.1. Elementos internos
5.5.2. Motores de los Videojuegos
5.5.3. Influencia de la Técnica y el Marketing en el Diseño

5.6. Concepción, Lanzamiento y Ejecución de Proyectos
5.6.1. Desarrollo previo
5.6.2. Fases del Desarrollo de Videojuegos
5.6.3. La involucración del consumidor en el desarrollo

5.7. Gestión de la Organización de un Proyecto de Videojuegos
5.7.1. El Equipo de Desarrollo y *Publishers*
5.7.2. Equipo de Operaciones
5.7.3. Equipo de Ventas y Marketing

5.8. Manuales para el desarrollo de videojuegos
5.8.1. Manual de Diseño y Técnica del Videojuego
5.8.2. Manual del Desarrollador de Videojuegos
5.8.3. Manual de Requerimientos y Especificación Técnicas

5.9. Publicación y marketing de videojuegos
5.9.1. Preparación *Kick Off* del Videojuego
5.9.2. Canales de Comunicación Digitales
5.9.3. *Delivery*, progreso y seguimiento del éxito

5.10. Metodologías ágiles aplicables a Proyectos de Videojuegos
5.10.1. *Design and Visual Thinking*
5.10.2. *Lean Starup*
5.10.3. *Scrum Development and Sales*

Módulo 6. Innovación

6.1. Estrategia e Innovación
6.1.1. Innovación en Videojuegos
6.1.2. Gestión de la Innovación en Videojuegos
6.1.3. Modelos de Innovación

6.2. Talento innovador
6.2.1. La implantación de la Cultura de la Innovación en las organizaciones
6.2.2. Talento
6.2.3. Mapa de Cultura de la Innovación

6.3. La Dirección y Gestión del Talento en la Economía Digital
6.3.1. Ciclo de vida del Talento
6.3.2. Captación-condicionantes generacionales
6.3.3. Retención: *Engagement*, Fidelización, *Evangelistas*

6.4. Modelos de Negocio en la Innovación de Videojuegos
6.4.1. La Innovación en los Modelos de Negocio
6.4.2. Herramientas de Innovación en el Negocio
6.4.3. *Business Model Navigator*

6.5. Dirección de Proyectos de Innovación
6.5.1. Cliente y Proceso de Innovación
6.5.2. Diseño de la Propuesta de Valor
6.5.3. Organizaciones exponenciales

6.6. Metodologías Ágiles en Innovación
6.6.1. Metodología *Design Thinking* y *Lean Startup*
6.6.2. Modelos ágiles de Dirección de Proyectos: Kanban y Scrum
6.6.3. Lean Canvas

6.7. Gestión de Validación de la Innovación
6.7.1. Prototipado (PMV)
6.7.2. Validación del Cliente
6.7.3. Pivotar o preservar

6.8. Innovación en Procesos
6.8.1. Oportunidades de Innovación en Procesos
6.8.2. *Time-to-Market*, Reducción de tareas de no valor y Eliminación de defectos
6.8.3. Herramientas metodológicas para la Innovación en Procesos

6.9. Tecnología Disruptivas
6.9.1. Tecnologías de Hibridación Físico–Digital
6.9.2. Tecnologías en Comunicación y Tratamiento de Datos
6.9.3. Tecnologías de Aplicación en Gestión

6.10. El retorno de la Inversión en Innovación
6.10.1. Estrategias de Monetización de Datos y Activos de Innovación
6.10.2. El ROI de la Innovación. Enfoque general
6.10.3. Embudos

Módulo 7. Gestión Financiera

7.1. Contabilidad
7.1.1. Contabilidad
7.1.2. Las cuentas anuales y otros informes
7.1.3. Inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible

7.2. Gestión Financiera
7.2.1. Instrumentos Financieros
7.2.2. Finanzas Corporativas y Administración Financiera
7.2.3. Finanzas para Emprendedores

7.3. Análisis de Estados Financieros
7.3.1. Análisis de los Estados Financieros
7.3.2. Análisis de la Liquidez y la Solvencia
7.3.3. Gestión de Tesorería

7.4. Operaciones financieras
7.4.1. Operaciones Financieras
7.4.2. Gestión de la Inversión
7.4.3. Criterios de Elección de Inversiones Ciertas

7.5. El Sistema Financiero
7.5.1. El Sistema Financiero
7.5.2. Estructura y Funcionamiento del Sistema Financiero
7.5.3. El Mercado de Valores

7.6. Control de Gestión
7.6.1. Control de Gestión
7.6.2. Centros de Responsabilidad
7.6.3. Sistemas de Costes

7.7. Control Presupuestario
7.7.1. El Proceso Presupuestario
7.7.2. Organización y Gestión Presupuestaria
7.7.3. Control Presupuestario

7.8. Gestión de Tesorería
7.8.1. *Cash Management* y el Presupuesto de Tesorería
7.8.2. Cobros de las Operaciones Comerciales
7.8.3. Pago de las Operaciones Comerciales

7.9. Financiación de Empresas
7.9.1. Ventajas, inconvenientes e implicaciones de la Deuda
7.9.2. Elección de la Estructura de Capital en la Empresa
7.9.3. Cambios en la Estructura de Capital

7.10. Valoración de Empresas
7.10.1. Métodos Contables y Valor de Negocio
7.10.2. Activos y Deuda
7.10.3. Diagnóstico de Valoración de Empresas y Presentación a Inversores

Módulo 8. Dirección Comercial

8.1. Modelos de Organización Comercial
8.1.1. El Departamento Comercial
8.1.2. Herramientas del Departamento Comercial
8.1.3. La Fuerza de Ventas

8.2. Objetivos Comerciales
8.2.1. Planificación Comercial
8.2.2. Previsiones y Presupuestos
8.2.3. Presupuesto Comercial

8.3. Previsión comercial
8.3.1. Rentabilidad del Departamento Comercial
8.3.2. Previsión de Ventas
8.3.3. Control de la Actividad Comercial

8.4. Nuevos Modelos Relacionales
8.4.1. La comercialización en los nuevos Modelos de Negocio
8.4.2. La personalización como principal *Driver* de la relación con los *Clientes*
8.4.3. El desarrollo de la Experiencia del Cliente

8.5. La Venta Consultiva
8.5.1. Psicología de la Venta
8.5.2. La Comunicación Persuasiva
8.5.3. Introducción y evolución de los Métodos de Venta

8.6. Modalidades de venta
8.6.1. La Venta Retail o B2C
8.6.2. La Venta Externa B2B
8.6.3. La Venta On-Line

8.7. *Digital Social Selling*
8.7.1. *Social Selling*
8.7.2. La actitud Social: crear Red de Contactos
8.7.3. Proceso de captación de un nuevo cliente utilizando *Social Media*

8.8. Metodologías de *Digital Sales*
8.8.1. Principales Metodologías Ágiles en el *Digital Sales*
8.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling*, etc.
8.8.3. *Inboud Sales* B2B y *Account Based Marketing*

8.9. El soporte del Marketing en el Área Comercial
8.9.1. Gestión del Marketing
8.9.2. El valor del *Marketing Digital* (B2C/B2B)
8.9.3. Gestión del Marketing Mix en el Área Comercial

8.10. Organización y planificación del trabajo del vendedor
8.10.1. Zonas y rutas de venta
8.10.2. Gestión del tiempo y dirección de reuniones
8.10.3. Análisis y toma de decisiones

Módulo 9. Gestión de *eSports*

9.1. La industria del *eSports*
9.1.1. *eSports*
9.1.2. Actores de la Industria del *eSports*
9.1.3. El Modelo de Negocio y el Mercado del *eSports*

9.2. La gestión de los Clubes de *eSports*
9.2.1. La importancia de los Clubes en *eSports*
9.2.2. Creación de Clubes
9.2.3. Administración y Gestión de los Clubes de *eSports*

9.3. La relación *eGamers*
9.3.1. El rol del jugador
9.3.2. Habilidades y competencias del jugador
9.3.3. Jugadores como embajadores de marca

9.4. Las competiciones y los eventos
9.4.1. El *Delivery* en *eSports*: competiciones y eventos
9.4.2. La gestión del evento y los campeonatos
9.4.3. Los principales campeonatos locales, regionales, nacionales y globales

9.5. La gestión del patrocinio en los *eSports*
9.5.1. La gestión del Patrocinio en *eSports*
9.5.2. Tipos de Patrocinios en *eSports*
9.5.3. El acuerdo de Patrocinio *eSports*

9.6. La gestión de la publicidad en el *eSports*
9.6.1. *Advergaming:* nuevo formato publicitario
9.6.2. El *Branded Content* en *eSports*
9.6.3. Los *eSports* como Estrategia Comunicativa

9.7. El Marketing en la Gestión del *eSports*
9.7.1. La Gestión del *Owned Media*
9.7.2. La Gestión del *Paid Media*
9.7.3. Especial foco en el *Social Media*

9.8. *Influencer Marketing*
9.8.1. *Marketing influencer*
9.8.2. La Gestión de Audiencia y su impacto en *eSports*
9.8.3. Modelos de Negocio en el *Influencer Marketing*

9.9. *Merchant*
9.9.1. La Venta de Servicios y productos asociados
9.9.2. El *Merchandising*
9.9.3. El Comercio Electrónico y los *Market Places*

9.10. Métricas y KPI del *eSports*
9.10.1. Métricas
9.10.2. Los KPI de progreso y de éxito
9.10.3. Mapa Estratégico de Objetivos e Indicadores

Módulo 10. Liderazgo y Gestión del Talento

10.1. Empresa, Organización y Recursos Humanos
10.1.1. Organización y Estructura Organizacional
10.1.2. La Dirección Estratégica
10.1.3. Análisis y Organización del Trabajo

10.2. La Gestión de Recursos Humanos en la empresa
10.2.1. La Organización en los Recursos Humanos
10.2.2. Canales de Reclutamiento
10.2.3. Candidaturas en el sector de los Videojuegos

10.3. Liderazgo Personal y Profesional
10.3.1. Lideres y Procesos de Liderazgos
10.3.2. La autoridad de la comunicación
10.3.3. Negociación con el éxito y el fracaso

10.4. Gestión del Conocimiento y Gestión del Talento
10.4.1. Gestión Estratégica del Talento
10.4.2. Tecnologías aplicadas a la Gestión de Recursos Humanos
10.4.3. Modelos de Innovación en Recursos Humanos

10.5. La Gestión del Conocimiento como clave en el crecimiento de la empresa
10.5.1. Objetivos generales de la Gestión del Conocimiento
10.5.2. Estructura de los Sistemas de Gestión del Conocimiento y flujos
10.5.3. Procesos en la Gestión del Conocimiento

10.6. *Coaching y Mentoring*
10.6.1. PNL
10.6.2. *Coaching* y *Mentoring*
10.6.3. Procesos

10.7. Nuevas Formas de Liderazgo en Entornos VUCA
10.7.1. Gestión Individual del Cambio
10.7.2. Gestión del Cambio Organizativo
10.7.3. Herramientas

10.8. Gestión de la Diversidad
10.8.1. La incorporación de las Nuevas Generaciones en el Liderazgo
10.8.2. Liderazgo femenino
10.8.3. Gestión de la multiculturalidad

10.9. Líder *Coah*
10.9.1. Las habilidades del Líder *Coah*
10.9.2. *Feedback* y *Feedforward*
10.9.3. El reconocimiento

10.10. Adaptación a las nuevas tecnologías
10.10.1. Actitud
10.10.2. Conocimiento
10.10.3. Seguridad

08

Perfil de nuestros alumnos

Este Máster Título Propio está enfocado a todas aquellas personas que provengan del mundo empresarial y que buscan mejorar sus capacidades directivas y aprender las técnicas y estrategias necesarias para desarrollar exitosamente una Empresa de Videojuegos. Es por ello que los alumnos de esta titulación se describen como personas emprendedoras, con amplias cualidades profesionales, pero dispuestas a invertir el tiempo en mejorar sus habilidades laborales.



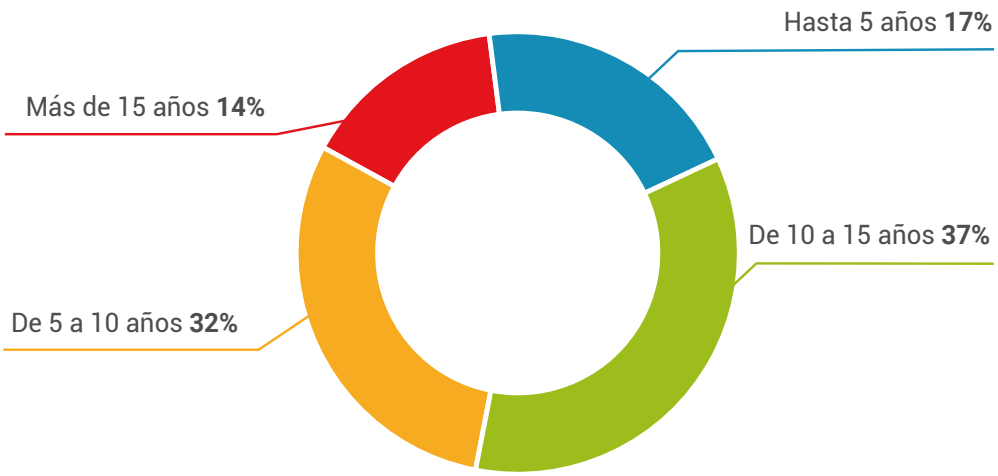


Este Máster Título Propio da respuesta a tu ambición de continuar mejorando tu futuro profesional"

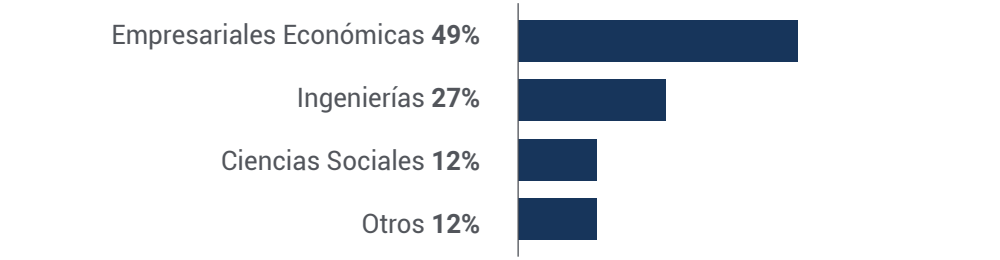
Edad media

Entre **35** y **45** años

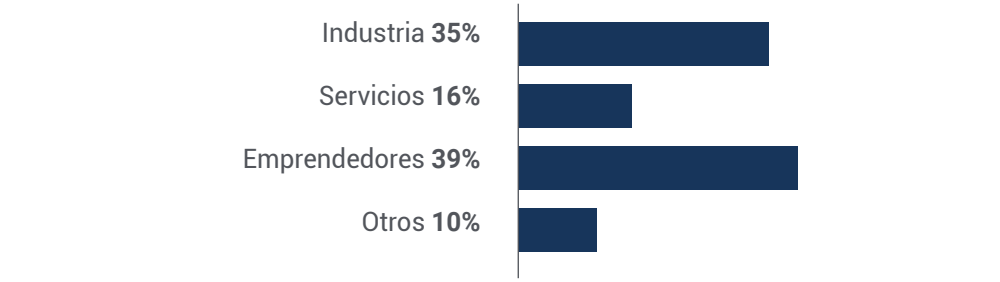
Años de experiencia



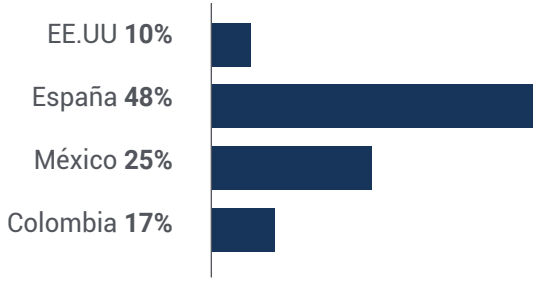
Formación

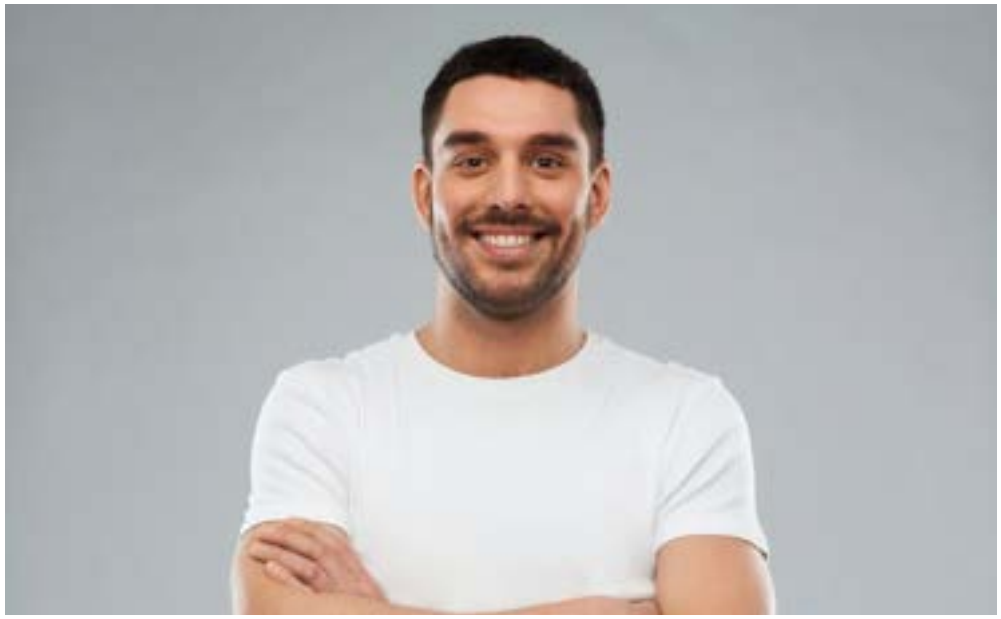


Perfil académico



Distribución geográfica





Roberto González

COO–Responsable Operativo

"Llevaba años queriendo crear mi propia empresa de videojuegos, pero sentía que no estaba preparado. Este programa no solo me ha aportado los conocimientos para emprender por mi propia cuenta, sino la confianza para poder hacerlo. Además, destaco el gran apoyo del equipo docente, que en todo momento estuvo disponible para guiarme"

09

Dirección del curso

La docencia de este MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos corre a cargo de un equipo con amplia experiencia en el sector de la dirección y la coordinación operacional de empresas. Su bagaje profesional aporta a la titulación un carácter práctico y realista, lo que le permitirá al alumno aprender las competencias y habilidades necesarias para dirigir con éxito un negocio de la mano de expertos.





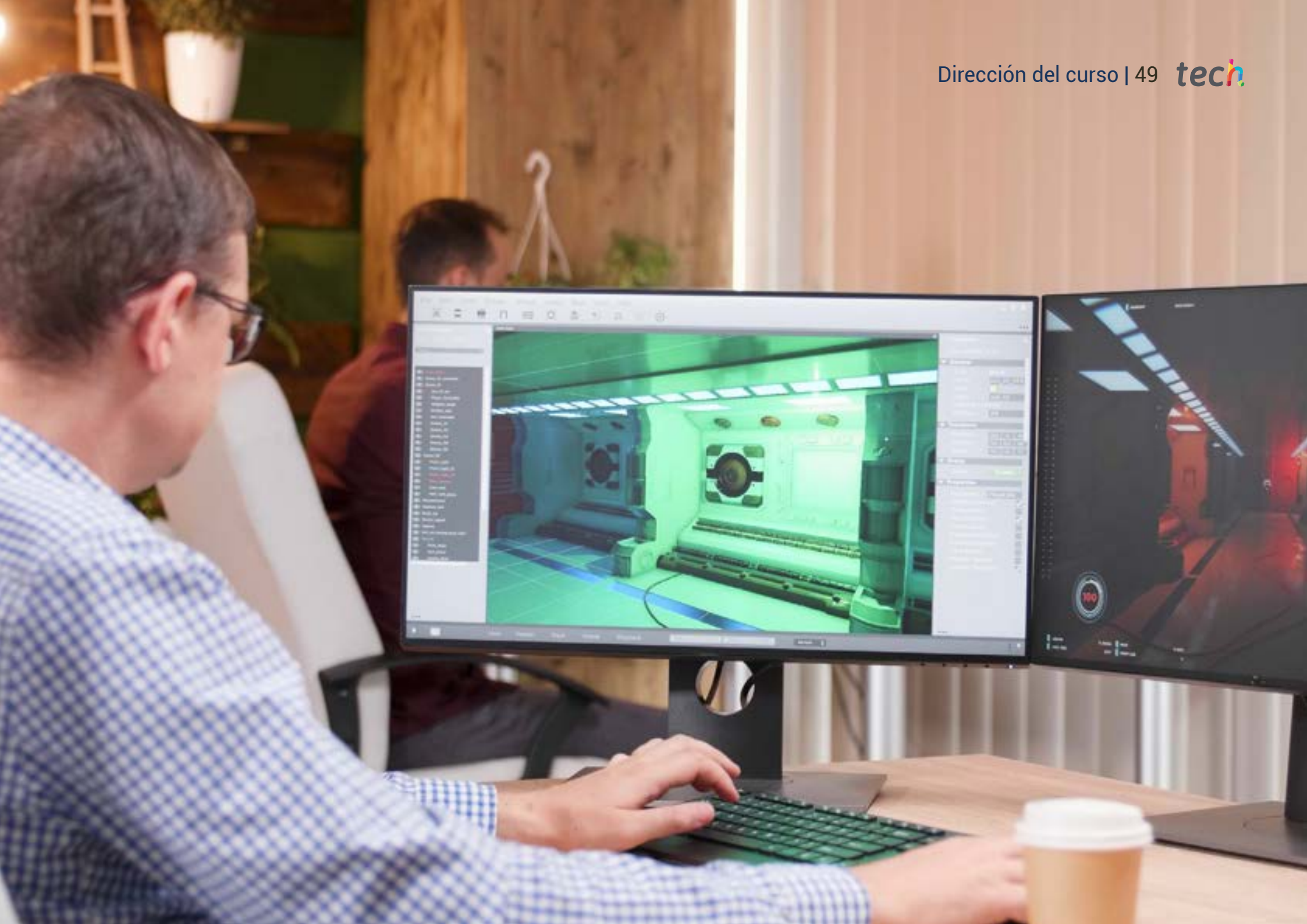
Un profesorado de calidad para capacitar a profesionales que buscan la excelencia académica y profesional"

Dirección



D. Moreno Campos, Daniel

- Chief Operations Officer en Marshals
- Tutor-Instructor en Edix (UNIR)
- Product Owner Certification–Profesor Asociado en ESIC Business & Marketing School
- Profesor en Boluda.com
- Project Manager Officer en Sum-The Sales Intelligence Company
- Content Manager en GroupM (WPP)



10

Impacto para tu carrera

A pesar de que la situación financiera actual ha dificultado las opciones académicas de muchos estudiantes, esta titulación es una oportunidad de invertir en calidad y garantía de futuro. El programa que ofrece TECH aportará a la carrera profesional del egresado un plus, que le permitirá no solo ampliar sus posibilidades laborales con un currículo más completo, sino que le aportará las herramientas y conocimientos necesarios para desarrollar exitosamente cualquier proyecto directivo que se proponga.





Con este programa lograrás implementar las técnicas más efectivas y novedosas a tu estrategia de negocio, lo que te permitirá triunfar como director"

La mejora profesional ligada a la superación de esta titulación proporcionará a tus ingresos salariales un incremento exponencial.

¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera

El MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de la dirección empresarial de videojuegos. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

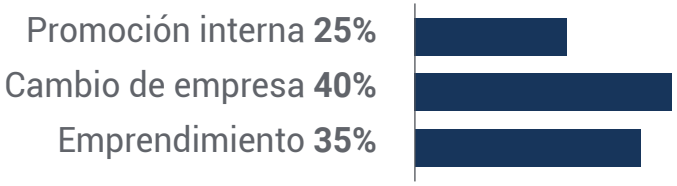
Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

Aprovecha esta oportunidad de aprender de expertos en la dirección de empresas, de su experiencia, sus errores y sus estrategias de éxito.

Momento del cambio

Durante el programa el	Durante el primer año el	Dos años después el
15%	**57%**	**28%**

Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
48.000 €	**24,5%**	**59.800 €**

11

Beneficios para tu empresa

Este Máster Título Propio aporta al alumno las claves para desarrollar exitosamente una estrategia directiva efectiva, lo que se traduce en un modelo de negocio guiado por un profesional altamente cualificado y preparado para llevarlo hacia el éxito. En este sentido, la empresa conocerá nuevas oportunidades de negocio que le permitirán ampliar su capital e invertir con mayor seguridad y garantía en herramientas y técnicas a la vanguardia del sector empresarial de los videojuegos.





La industria de los videojuegos continúa creciendo, ¿te gustaría que también lo hiciera tu empresa? Matricúlate ahora y empieza el camino que elevará tu modelo de negocio a la cima"

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este Máster Título Propio dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

12

Titulación

El MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster Propio expedido por TECH Universidad Tecnológica.





Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Máster Propio** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Máster Título Propio, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Máster Título Propio MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos**

N.º Horas Oficiales: **1.500 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____ con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

MÁSTER TÍTULO PROPIO

en

MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos

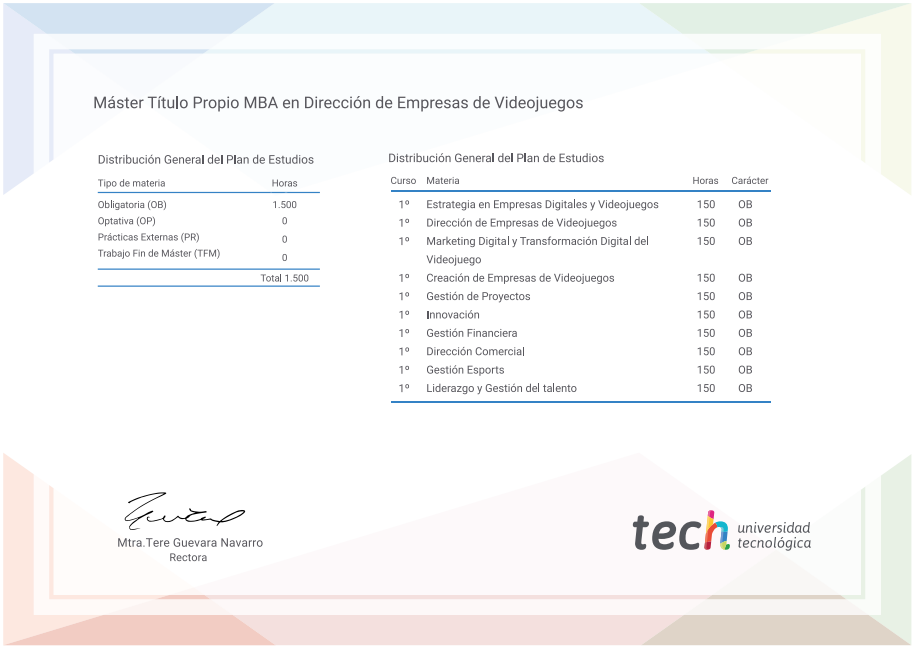
Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 1.500 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos


Máster Título Propio MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos

Distribución General del Plan de Estudios

Tipo de materia	Horas
Obligatoria (OB)	1.500
Optativa (OP)	0
Prácticas Externas (PR)	0
Trabajo Fin de Máster (TFM)	0
	Total 1.500

Distribución General del Plan de Estudios

Curso	Materia	Horas	Carácter
1º	Estrategia en Empresas Digitales y Videojuegos	150	OB
1º	Dirección de Empresas de Videojuegos	150	OB
1º	Marketing Digital y Transformación Digital del Videojuego	150	OB
1º	Creación de Empresas de Videojuegos	150	OB
1º	Gestión de Proyectos	150	OB
1º	Innovación	150	OB
1º	Gestión Financiera	150	OB
1º	Dirección Comercial	150	OB
1º	Gestión Esports	150	OB
1º	Liderazgo y Gestión del talento	150	OB

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

tech universidad tecnológica

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

tech universidad tecnológica

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **12 meses**
Acreditación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **1.500 h.**

Máster Título Propio

MBA en Dirección de Empresas de Videojuegos



tech universidad tecnológica