Diplomado

Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Diplomado

Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos

Modalidad: **Online**
Duración: **6 semanas**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **150 h.**
Acceso web: **www.techtitute.com/videojuegos/curso-universitario/direccion-comercial-empresas-videojuegos**

Índice

01 Presentación — pág. 4

02 Objetivos — pág. 8

03 Dirección del curso — pág. 12

04 Estructura y contenido — pág. 16

05 Metodología — pág. 20

06 Titulación — pág. 28

01

Presentación

Comercializar el producto final de una empresa con el objetivo de ser número uno en ventas, es una parte vital de un proceso empresarial. En las empresas de videojuegos, se necesitan profesionales capaces de dirigir el Departamento Comercial para promover los juegos pertenecientes a la compañía a través de distintas estrategias de venta y distribución. Esta titulación, prepara al alumno para dirigir con éxito este departamento dentro de las compañías dedicadas a la creación de juegos digitales. Es la opción es ideal ya que cuenta con la posibilidad de realizarla de manera online con un contenido de calidad y con las últimas tendencias en técnicas educativas avaladas por pedagogos profesionales.





Aprende como gestionar el marketing en el área comercial para obtener resultados de venta en videojuegos inmejorables”

El departamento comercial de cualquier empresa es una parte fundamental de la misma. Con él, se distribuye el producto y con esas ventas puede determinarse el éxito final del mismo. Para ello, la persona encargada de dirigir el departamento comercial, debe tener en cuenta diversos factores que pueden incrementar o disminuir las opciones de venta. Por eso es indispensable un buen conocimiento del mercado de los videojuegos y las tendencias más actuales en el sector.

Aprender acciones de *marketing* y *merchandising,* cuáles son las modalidades de venta o conocer como previsiones y presupuestos son algunas de las destrezas que adquirirá el alumno a lo largo de este programa. A través de él, profundizará y se especializará en la parte comercial en empresas dedicadas a la creación y distribución de videojuegos. En un alto porcentaje, el éxito de la compañía que se dedica a este ámbito depende de este departamento ya que la recepción por parte del público se verá reflejada en las ventas del producto. Y estas a su vez estarán promovidas por las técnicas que utilice la empresa para comercializarlo.

Con esta titulación, TECH utiliza una metodología 100% online que permitirá al egresado cursarla desde la comodidad de su hogar o desde cualquier lugar con acceso a internet. Esto hace que sea una opción flexible y, por tanto, apta para aquellas personas que quieran combinar sus estudios con su vida laboral y personal. Otra característica del programa, es que cuenta con un temario diseñado por profesionales del sector que utilizan las últimas innovaciones en educación para la correcta asimilación de los conocimientos. Como ejemplo de ello, se puede mencionar la técnica del *Relearning,* basada en la repetición de conceptos clave, así como el uso de recursos multimedia.

Este **Diplomado en Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos** contiene el programa educativo más completo y actualizado del mercado. Las características más destacadas de esta capacitación son:

- La utilización de casos prácticos para que el aprendizaje se realice de forma más directa
- Los contenidos especializados en desarrollo y animación de videojuegos
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet

Los eventos son una parte fundamental de los videojuegos. Con este Diplomado aprenderás a gestionarlos de forma eficiente a partir de diversas acciones comerciales”

Esta titulación cuenta con un repositorio online con todo el material correspondiente, para aprender los conceptos y destrezas de la Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos"

Conviértete en director del departamento comercial de una empresa de videojuegos y consigue que los productos de tu compañía se conviertan en éxitos de venta.

Adquiere las competencias pertinentes para desarrollar unas sólidas estrategias comerciales con este Diplomado.

El programa incluye, en su cuadro docente, a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.



02

Objetivos

En esta titulación, el alumno aprenderá todo lo necesario para desarrollar una actividad laboral de calidad dirigiendo el departamento comercial de una compañía dedicada a los videojuegos. A través de conceptos teóricos y habilidades más prácticas, que serán trabajadas a lo largo de este Diplomado, el egresado se preparará con éxito para su futuro laboral en esta área.





Conoce las distintas metodologías de las Digital Sales como el Scrum Sales, el Neat Selling o el Snap Selling y mejora notablemente las ventas de un videojuego"

Objetivo general

- Aprender en detalle cómo desarrollar estrategias de marketing y ventas





Objetivo específico

Módulo 1. Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos

- Desarrollar altas competencias comerciales en los principales procesos para aumentar las capacidades de venta y desarrollo de negocio en las empresas del sector

Cuida del capital de la empresa para que esta pueda seguir creciendo, y tu carrera profesional también"

03

Dirección del curso

Este Diplomado en Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos, cuenta con profesionales del ecosistema de las compañías productoras de videojuegos. A través de un temario elaborado por ellos mismos, pretenden instruir al alumno y transmitirle los valores fundamentales sobre cómo actuar dentro del departamento comercial con un cargo directivo. Todos los docentes de esta titulación cuentan con una amplia experiencia profesional en el ecosistema de los videojuegos. Esto supone una gran ventaja a la hora de basar los conceptos teóricos en experiencias aplicadas a situaciones reales que podría enfrentar el egresado en su futuro laboral.





El personal docente de TECH te ayudará no solo a adquirir conocimientos nuevos, sino a mejorar las destrezas con las que ya contabas"

Dirección



D. Moreno Campos, Daniel

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



04

Estructura y contenido

Esta titulación está compuesta por un único módulo con 10 temas. A través de él, el alumno podrá adquirir todos los conocimientos pertenecientes a la Dirección Comercial de una Empresa de Videojuegos tales como los nuevos modelos de venta internacionales o la organización y planificación del vendedor. Este contenido ha sido elaborado de la mano de docentes altamente cualificados y con amplia experiencia en el sector.





Aprende a llevar un control de la actividad comercial de una Empresa de Videojuegos con el objetivo de incrementar sus beneficios"

Módulo 1. Dirección comercial

1.1. Modelos de organización comercial
- 1.1.1. El departamento comercial
- 1.1.2. Herramientas del departamento comercial
- 1.1.3. La fuerza de ventas

1.2. Objetivos comerciales
- 1.2.1. Planificación comercial
- 1.2.2. Previsiones y presupuestos
- 1.2.3. Presupuesto comercial

1.3. Previsión comercial
- 1.3.1. Rentabilidad del departamento comercial
- 1.3.2. Previsión de ventas
- 1.3.3. Control de la actividad comercial

1.4. Nuevos modelos relacionales
- 1.4.1. La comercialización en los nuevos modelos de negocio
- 1.4.2. La personalización como principal driver de la relación con los clientes
- 1.4.3. El desarrollo de la experiencia del cliente

1.5. La venta consultiva
- 1.5.1. Psicología de la venta
- 1.5.2. La comunicación persuasiva
- 1.5.3. Introducción y evolución de los métodos de venta

1.6. Modalidades de venta
- 1.6.1. La venta retail o B2C
- 1.6.2. La venta externa B2B
- 1.6.3. La venta online





1.7. Digital Social Selling
- 1.7.1. Social Selling
- 1.7.2. La Actitud Social: crear red de contactos
- 1.7.3. Proceso de captación de un nuevo cliente utilizando Social Media

1.8. Metodologías de Digital Sales
- 1.8.1. Principales metodologías ágiles en el Digital Sales
- 1.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling…*
- 1.8.3. *Inboud Sales* B2B y *Account Based Marketing*

1.9. El soporte del Marketing en el área comercial
- 1.9.1. Gestión del Marketing
- 1.9.2. El valor del Marketing Digital (B2C / B2B)
- 1.9.3. Gestión del Marketing Mix en el área comercial

1.10. Organización y planificación del trabajo del vendedor
- 1.10.1. Zonas y rutas de venta
- 1.10.2. Gestión del tiempo y dirección de reuniones
- 1.10.3. Análisis y toma de decisiones

Conviértete en un profesional y alcanza tus objetivos en el ámbito laboral dirigiendo el departamento comercial en uno de los sectores de mayor crecimiento actualmente”

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***





Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización"

En TECH empleamos el Método del Caso

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo"



Somos la primera universidad online en español que combina los case studies de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración.



El alumno aprenderá, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

Este programa intensivo de Videojuegos de TECH Universidad Tecnológica te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer el crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso, en TECH Universidad Tecnológica utilizarás los *case studies* de Harvard, con la cual tenemos un acuerdo estratégico, que nos permite acercar a nuestros alumnos los materiales de la mejor universidad del mundo.

> *Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera"*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomasen decisiones y emitiesen juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo de 4 años, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

Nuestra universidad es la primera en el mundo que combina los *case studies* de Harvard University con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

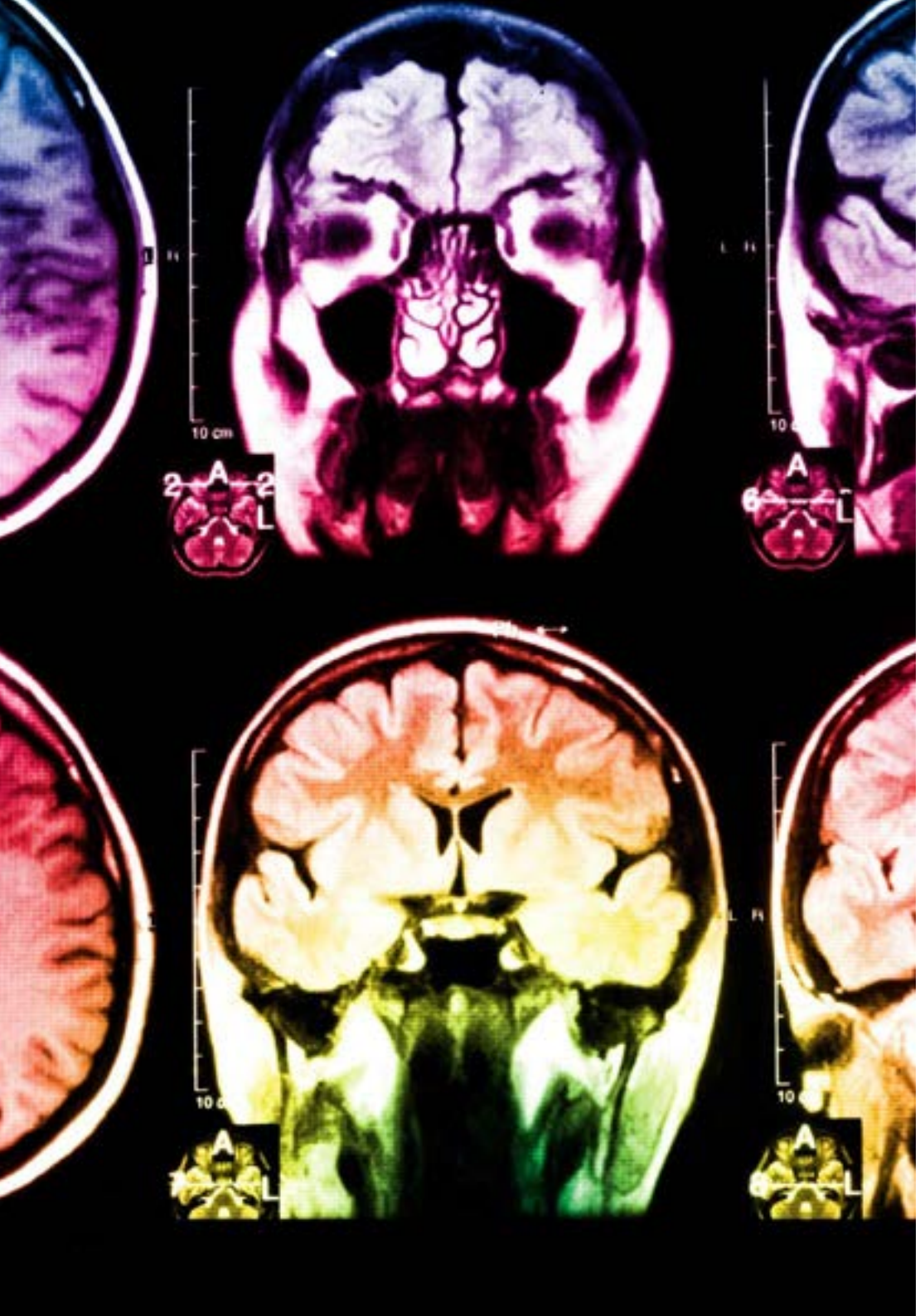
Potenciamos los *case studies* de Harvard con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

En 2019, obtuvimos los mejores resultados de aprendizaje de todas las universidades online en español en el mundo.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra universidad es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos…) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu capacitación, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:

Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.

Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

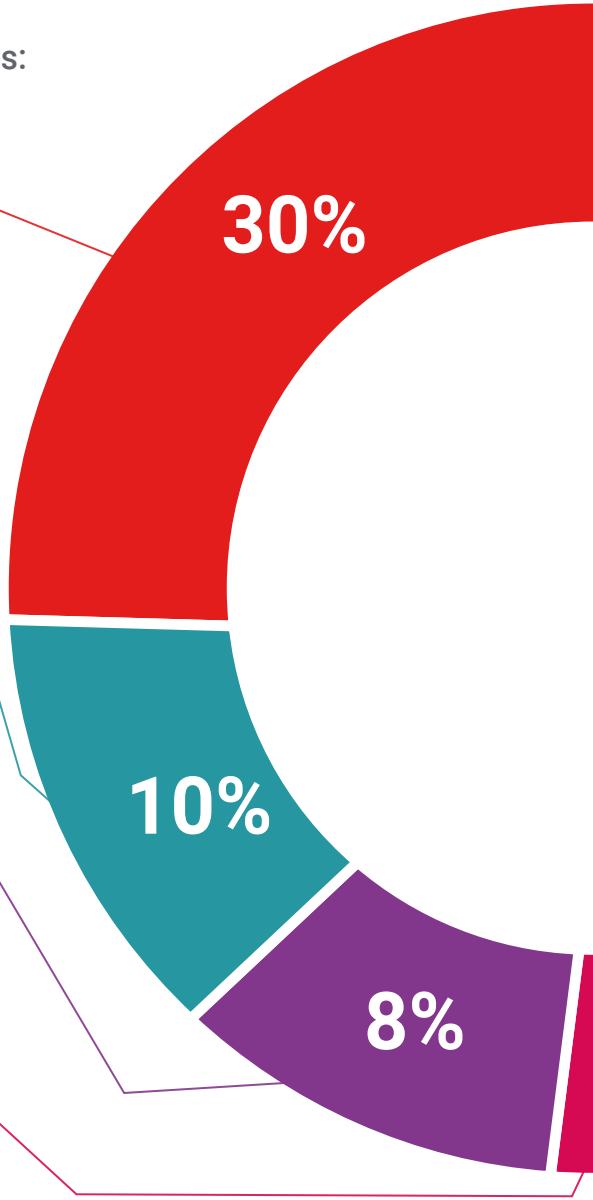
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

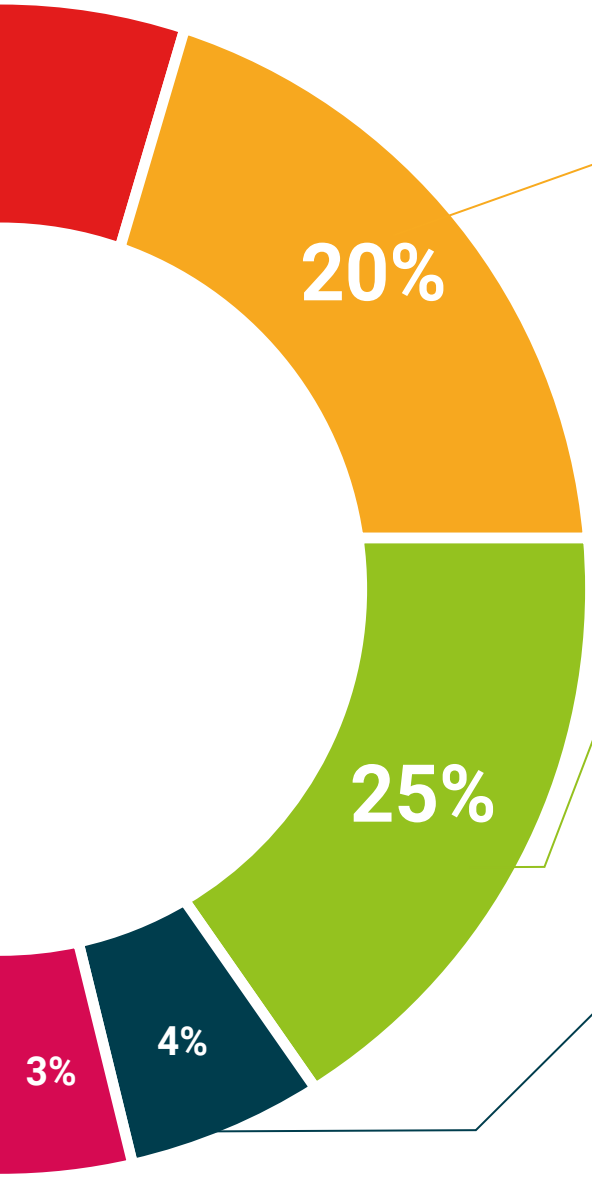
Prácticas de habilidades y competencias

Realizarán actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.

Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores cases studies de la materia que se emplean en Harvard. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.

Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".

Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.

06

Titulación

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





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

Este **Diplomado en Dirección Comercial en 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 **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

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

Título: **Diplomado en Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos**

Nº Horas Oficiales: **150 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

DIPLOMADO

en

Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 150 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

*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

Diplomado

Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos

Modalidad: **Online**

Duración: **6 semanas**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **150 h.**

Diplomado

Dirección Comercial en Empresas de Videojuegos



tech universidad tecnológica