

Executive Master MBA in Video Games Business Management

M B A V G B M



Executive Master MBA in Video Games Business Management

- » Modalità: online
- » Durata: 12 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online
- » Rivolto a: Laureati nel campo dell'Economia Aziendale, che desiderano arricchire il proprio curriculum professionale e acquisire le competenze necessarie per gestire un modello di business nel settore videoludico

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/business-school/master/master-mba-video-games-business-management

Indice

01

Benvenuto

pag. 4

02

Perché studiare in TECH?

pag. 6

03

Perché scegliere il nostro programma?

pag. 10

04

Obiettivi

pag. 14

05

Competenze

pag. 18

06

Struttura e contenuti

pag. 24

07

Metodologia

pag. 38

08

Profilo dei nostri studenti

pag. 46

09

Direzione del corso

pag. 50

10

Impatto sulla tua carriera

pag. 70

11

Benefici per la tua azienda

pag. 74

12

Titolo

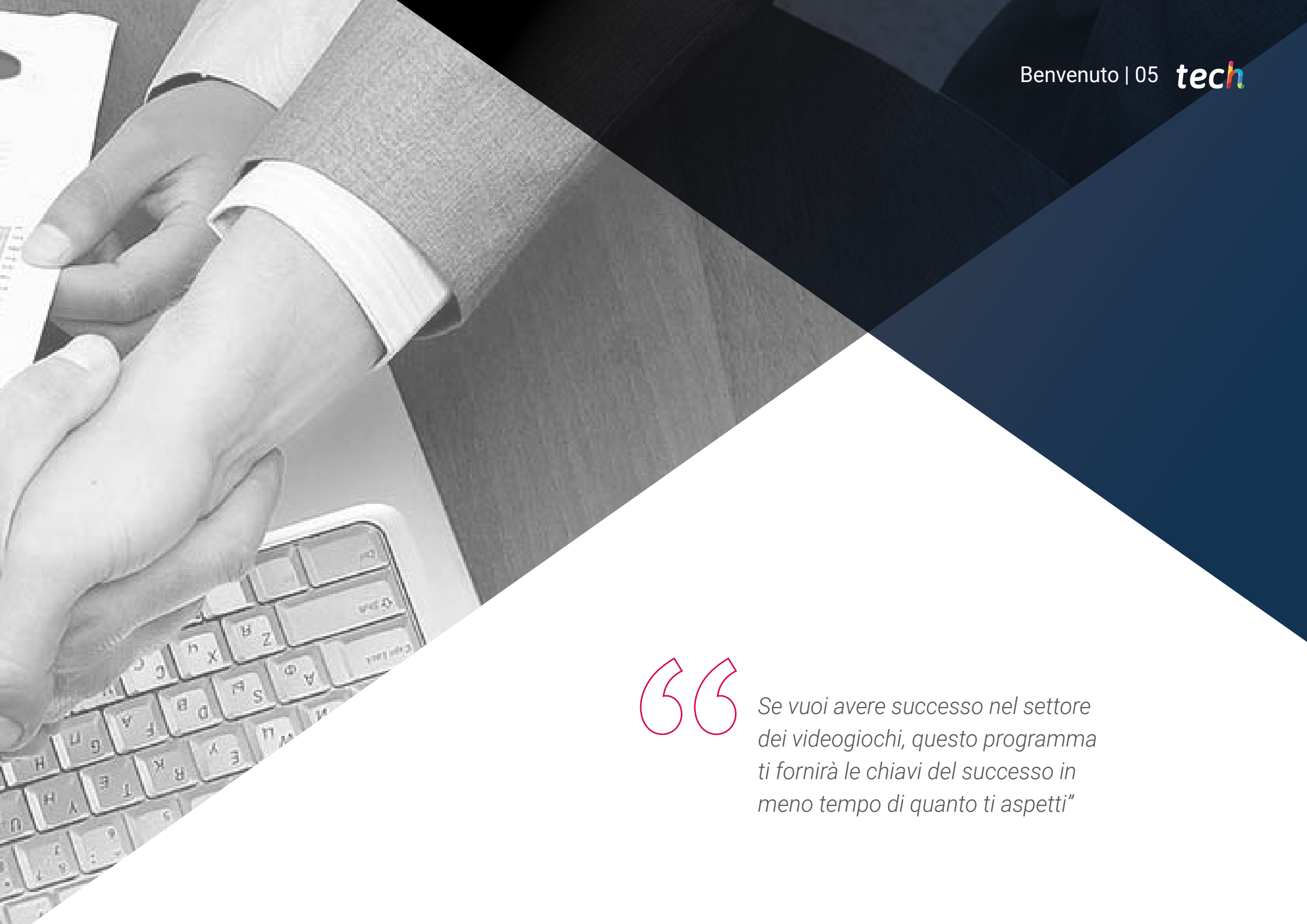
pag. 78

01 Benvenuto

L'industria dei videogiochi genera centinaia di milioni di euro all'anno. Sebbene decenni fa questo settore fosse orientato esclusivamente alle console e ai computer, lo sviluppo delle piattaforme online e della telefonia mobile ha determinato l'espandersi del settore e un'opportunità di business per le aziende e gli imprenditori che desiderano accrescere il proprio profitto. Questo Executive Master nasce con l'obiettivo di preparare manager e studenti ad affrontare progetti futuri, fornendo loro le nozioni e le competenze necessarie per gestire con successo un'azienda specializzata nel settore dei videogiochi. Una qualifica ottenibile 100% online, fruibile da qualsiasi dispositivo e disponibile 24 ore su 24, ideale per i professionisti che lavorano e che hanno bisogno di conciliare la vita lavorativa con quella accademica.



MBA in Video Games Business Management
TECH Università Tecnologica



“

Se vuoi avere successo nel settore dei videogiochi, questo programma ti fornirà le chiavi del successo in meno tempo di quanto ti aspetti”

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera al 100% in modalità online. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la preparazione intensiva di competenze manageriali.



“

TECH è un'università all'avanguardia della tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale”

In TECH Università Tecnologica



Innovazione

L'Università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multivideo interattivo nei nostri programmi.



Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti...

95 % | degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.



Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100000

manager specializzati ogni anno

+200

nazionalità differenti



Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 7 continenti.

+500

accordi di collaborazione con le migliori aziende



Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.



Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con TECH possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.



TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:



Analisi

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità interpersonali.



Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.



Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Dispone di oltre 10.000 corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in altre università.



Impara con i migliori

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a offrire una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.



In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico

03

Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.



“

Disponiamo del personale docente più prestigioso e del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i seguenti:

01

Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02

Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03

Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04

Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, tenendo conto delle diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorare le *soft skills* e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.

04 Obiettivi

Questo programma è stato concepito con l'obiettivo di fornire agli studenti le necessarie competenze manageriali che consentano loro di guidare la propria azienda verso il successo, di aumentare la redditività e di affrontare la concorrenza. Si tratta di un programma completo che ti guiderà e ti fornirà le conoscenze necessarie e le strategie fondamentali per crescere e avere successo nella gestione di aziende dedicate ai videogiochi.



“

Questa qualifica ti fornirà gli strumenti necessari per candidarti a posizioni manageriali in grandi aziende del settore dei videogiochi, come Blizzard o Ubisoft"

TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti.

Lavoriamo insieme per raggiungerli

L' MBA in Video Games Business Management prepara lo studente a:

01

Sviluppare un piano per la creazione di aziende orientate al mercato dei videogiochi

04

Conoscere a fondo il settore per elaborare progetti realistici basati sull'attuale situazione aziendale

02

Far funzionare e gestire progetti



03

Generare strategie di business per il settore

05

Riconoscere le tecnologie e le innovazioni emergenti nel settore come opportunità di business

06

Padroneggiare le aree funzionali delle aziende del settore dei videogiochi

08

Sviluppare competenze manageriali ottimali e adeguate



09

Comprendere a fondo l'impatto positivo di una corretta gestione del progetto e di una corretta direzione del team

07

Realizzare strategie di marketing e di vendita ad elevato impatto produttivo

10

Sviluppare elevate competenze commerciali nei principali processi che consentono di aumentare la capacità di vendita e le possibilità di fare business

05

Competenze

Con il superamento di questo Executive Master, gli studenti acquisiranno una serie di competenze professionali che potranno implementare nella propria azienda. Gli studenti non solo miglioreranno le loro capacità di gestione e di leadership, ma potranno anche creare una nuova prospettiva di business con cui perfezionare la loro strategia e aumentare le possibilità di successo nel settore videoludico. D'altra parte, il miglioramento professionale consentirà agli studenti di optare per posizioni più rilevanti in aziende consolidate.



“

Potrai padroneggiare le attività di management delle aziende videoludiche. Non esitare e punta su un corso accademico che ti permetta di raggiungere i vertici della tua azienda"

01

Sviluppare strategie commerciali orientate alle aziende del settore digitale e dei videogiochi

02

Padroneggiare le aree di management delle aziende digitali e di videogiochi

03

Imparare a fondo come ideare progetti di videogiochi

04

Conoscere in dettaglio l'ecosistema dell'industria dei videogiochi

05

Imparare in dettaglio e da un punto di vista commerciale le tecnologie alla base dei videogiochi



06

Avere una comprensione completa dell'impatto delle azioni di Marketing e Sales

08

Comprendere in dettaglio gli aspetti principali della creazione di aziende videoludiche



09

Acquisire elevati standard nelle tecnologie emergenti e nell'innovazione del settore dei videogiochi

07

Analizzare la gestione finanziaria ed economica di un'azienda videoludica

10

Acquisire le abilità e le competenze più complesse per dirigere modelli e progetti di business nel campo dei videogiochi

11

Avere la capacità di immergersi nella portata strategica delle aziende digitali e videoludiche

14

Illustrare gli obiettivi e le funzioni del management strategico nelle aziende del settore digitale e dei videogiochi

12

Analizzare aspetti quali il processo strategico e la necessità di valutare le diverse variabili necessarie per la formulazione strategica



13

Conoscere gli strumenti di studio per l'analisi del settore videoludico, la concorrenza e il contesto economico

15

Prendere in considerazione gli elementi che compongono la struttura del settore e la particolare catena del valore

16

Esaminare gli elementi della catena del valore dei videogiochi

18

Lavorare sui profili professionali del settore dei videogiochi e dei club professionisti di *eSports*

19

Elaborare un piano di Marketing Digitale

17

Aggiungere valore in aree come l'e-commerce

20

Enfatizzare le discipline di gestione del traffico e di acquisizione del pubblico per la distribuzione di messaggi commerciali



06

Struttura e contenuti

Questo corso è stato concepito sulla base delle conoscenze più aggiornate e orientate alla pratica, come raccomandato dal personale docente. Gli studenti troveranno all'interno del programma contenuti utili, innovativi e completi, che forniranno loro tutto ciò di cui hanno bisogno per migliorare le competenze professionali e per raggiungere gli obiettivi aziendali. L'aula virtuale fornisce inoltre materiale aggiuntivo in versione audiovisiva, letture complementari e casi di studio con cui potranno ampliare le loro conoscenze e continuare a migliorare le loro capacità manageriali.



“

Un programma 100% online che ti fornirà una visione realistica, affidabile e aggiornata del modello di business delle aziende di videogiochi e da cui potrai trarre il meglio per gestire con successo il tuo progetto"

Piano di studi

L'MBA in Video Games Business Management offerto da TECH fornisce agli studenti le nozioni necessarie per raggiungere i propri obiettivi professionali e per affrontare le difficoltà che si presentano nel campo del management aziendale e nei progetti rivolti al settore dei videogiochi.

La specializzazione, suddivisa in 15 moduli e 2.700 ore di insegnamento, non è composta solo da contenuti teorici esaustivi, moderni e differenziati, ma anche da materiale audiovisivo di vario tipo. Tra i materiali disponibili, lo studente troverà casi di studio con i quali applicare le conoscenze acquisite e sviluppare capacità critiche basate sulla propria esperienza personale e accademica.

L'intero programma sarà inoltre fruibile fin dall'inizio del corso, permettendo agli studenti di organizzare il proprio tempo di studio in base alle esigenze personali e lavorative. Una qualifica pensata per i professionisti del settore e incentrata sul miglioramento delle loro capacità e competenze. In breve, un programma con cui raggiungere l'eccellenza nel campo del Video Games Business Management.

Questo MBA in Video Games Business Management ha una durata di 12 mesi ed è suddiviso in 15 moduli:

Modulo 1	Strategia nel business digitale e nei videogiochi
Modulo 2	Management di Aziende Videoludiche
Modulo 3	Marketing digitale e trasformazione digitale dei videogiochi
Modulo 4	Creazione di Aziende Videoludiche
Modulo 5	Gestione dei progetti
Modulo 6	Innovazione
Modulo 7	Gestione finanziaria
Modulo 8	Direzione commerciale
Modulo 9	Gestione degli eSports
Modulo 10	Leadership e gestione dei talenti
Modulo 11	Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa
Modulo 12	Management del Personale e Gestione del Talento
Modulo 13	Direzione Economico-Finanziaria
Modulo 14	Direzione Commerciale e Marketing Strategico
Modulo 15	Management Direttivo



Dove, quando e come si svolge?

TECH ti offre la possibilità di svolgere questo MBA in Video Games Business Management completamente online. Durante i 12 mesi di durata della specializzazione, gli studenti potranno accedere in qualsiasi momento a tutti i contenuti di questo programma, che consentirà loro di autogestire il proprio tempo di studio.

*Un'esperienza educativa
unica, chiave e decisiva
per potenziare la tua
crescita professionale e
dare una svolta definitiva.*

Modulo 1. Strategia nel business digitale e nei videogiochi

1.1. Aziende Digitali e di videogiochi 1.1.1. Componenti della strategia 1.1.2. Ecosistema digitale e videoludico 1.1.3. Posizionamento strategico	1.2. Il processo strategico 1.2.1. Analisi strategica 1.2.2. Selezione delle alternative strategiche 1.2.3. Attuazione della strategia	1.3. Analisi strategica 1.3.1. Interna 1.3.2. Esterna 1.3.3. Matrice SWOT e CAME	1.4. Analisi settoriale del videogioco 1.4.1. Modello delle 5 forze di Porter 1.4.2. Analisi del PESTEL 1.4.3. Segmentazione settoriale
1.5. Analisi del posizionamento competitivo 1.5.1. Creare e monetizzare il valore strategico 1.5.2. Ricerca di una nicchia vs Segmentazione del mercato 1.5.3. Sostenibilità del posizionamento competitivo	1.6. Analisi del contesto economico 1.6.1. Globalizzazione e Internazionalizzazione 1.6.2. Investimento e risparmio 1.6.3. Indicatori di produzione, produttività e occupazione	1.7. Direzione strategica 1.7.1. Un quadro di riferimento per l'analisi della strategia 1.7.2. Analisi dell'ambiente, delle risorse e delle capacità del settore 1.7.3. Attuazione della strategia	1.8. Formulare la Strategia 1.8.1. Strategie aziendali 1.8.2. Strategie generiche 1.8.3. Strategie per il cliente
1.9. Implementazione della Strategia 1.9.1. Pianificazione Strategica 1.9.2. Comunicazione e schema di partecipazione aziendale 1.9.3. Gestione del cambiamento	1.10. I nuovi business strategici 1.10.1. Gli oceani blu 1.10.2. L'esaurimento dei miglioramenti crescenti nella curva del valore 1.10.3. Attività a costo marginale zero		

Modulo 2. Management di Aziende Videoludiche

2.1. Settore e catena del valore 2.1.1. Valore nel settore dell'intrattenimento 2.1.2. Elementi della catena del valore 2.1.3. Relazione tra i singoli elementi della catena del valore	2.2. Sviluppatori di Videogiochi 2.2.1. La proposta concettuale 2.2.2. Progettazione creativa e trama del videogioco 2.2.3. Tecnologie applicabili allo sviluppo di videogiochi	2.3. Produttori di console 2.3.1. Componenti 2.3.2. Tipologia e produttori 2.3.3. Generazione di console	2.4. Publisher 2.4.1. Selezione 2.4.2. Gestione dello sviluppo 2.4.3. Generazione di prodotti e servizi
2.5. Distributori 2.5.1. Accordi con i distributori 2.5.2. Modelli di distribuzione 2.5.3. Logistica di distribuzione	2.6. Venditori al dettaglio 2.6.1. Venditori al dettaglio 2.6.2. Orientamento e impegno dei consumatori 2.6.3. Servizi di consulenza	2.7. Produttori di accessori 2.7.1. Accessori per il <i>Gaming</i> 2.7.2. Mercato 2.7.3. Tendenze	2.8. Sviluppatori di Middleware 2.8.1. <i>Middleware</i> nell'industria videoludica 2.8.2. Sviluppo di <i>Middleware</i> 2.8.3. <i>Middleware</i> : tipologie
2.9. Profili professionali nel settore dei videogiochi 2.9.1. <i>Game Designers</i> e programmatori 2.9.2. Modellatori e texturisti 2.9.3. Animatori e illustratori	2.10. Club professionisti di eSports 2.10.1. L'area amministrativa 2.10.2. L'area sportiva 2.10.3. L'area di comunicazione		

Modulo 3. Marketing digitale e trasformazione digitale dei videogiochi**3.1. Strategia in Marketing Digitale**

- 3.1.1. *Customer Centric*
- 3.1.2. *Customer Journey e Funnel* di Marketing
- 3.1.3. Progettazione e creazione di un piano di Digital Marketing

3.2. Risorse digitali

- 3.2.1. Architettura e Web Design
- 3.2.2. Esperienza Utente-CX
- 3.2.3. Mobile Marketing

3.3. Mezzi digitali

- 3.3.1. Strategia e pianificazione dei media
- 3.3.2. *Display* e programmatica pubblicitaria
- 3.3.3. Digital TV

3.4. Search

- 3.4.1. Sviluppo e implementazione di una Strategia *Search*
- 3.4.2. SEO
- 3.4.3. SEM

3.5. Social Media

- 3.5.1. Progettazione, pianificazione e analisi di una strategia per i *social media*
- 3.5.2. Tecniche di marketing sui social network orizzontali
- 3.5.3. Tecniche di marketing nei social network verticali

3.6. Inbound Marketing

- 3.6.1. *Funnel* dell'Inbound Marketing
- 3.6.2. Generazione di *Content Marketing*
- 3.6.3. Creazione e gestione di *Leads*

3.7. Account Based Marketing

- 3.7.1. Strategia di marketing B2B
- 3.7.2. *Decision Maker* e mappa dei contatti
- 3.7.3. Piano di *Account Based Marketing*

3.8. Email Marketing e Landing Pages

- 3.8.1. Caratteristiche dell'Email Marketing
- 3.8.2. Creatività e *Landing Pages*
- 3.8.3. Campagne e azioni di Email Marketing

3.9. Automatizzazione del Marketing

- 3.9.1. Marketing Automation
- 3.9.2. *Big Data* e AI applicati al Marketing
- 3.9.3. Principali soluzioni di Marketing *Automation*

3.10. Metriche, KPI e ROI

- 3.10.1. Metriche chiave e KPI per il Marketing Digitale
- 3.10.2. Soluzioni e strumenti di misura
- 3.10.3. Calcolo e monitoraggio del ROI

Modulo 4. Creazione di Aziende Videoludiche**4.1. Imprenditorialità**

- 4.1.1. Strategia imprenditoriale
- 4.1.2. Il progetto di imprenditorialità
- 4.1.3. Metodologie di imprenditorialità agile

4.2. Innovazioni tecnologiche nei Videogiochi

- 4.2.1. Innovazioni nelle console e nelle periferiche
- 4.2.2. Innovazione in *Motion Capture* e *Live Dealer*
- 4.2.3. Innovazione nella grafica e nel software

4.3. Business plan

- 4.3.1. Segmenti e proposta di valore
- 4.3.2. Processi, risorse e partnership
- 4.3.3. Relazioni con i clienti e canali di interazione

4.4. Investimento

- 4.4.1. Investimenti nell'industria dei videogiochi
- 4.4.2. Aspetti critici per l'acquisizione di investimenti
- 4.4.3. Finanziamento delle *Startup*

4.5. Finanze

- 4.5.1. Ricavi ed efficienza
- 4.5.2. Spese operative e di capitale
- 4.5.3. Conto economico e bilancio

4.6. Produzione di videogiochi

- 4.6.1. Strumenti di simulazione della produzione
- 4.6.2. Gestione programmata della produzione
- 4.6.3. Gestione del controllo della produzione

4.7. Gestione delle operazioni

- 4.7.1. Progettazione, localizzazione e manutenzione
- 4.7.2. Gestione della qualità
- 4.7.3. Gestione dell'inventario e della catena di fornitura

4.8. Nuovi modelli di distribuzione online

- 4.8.1. Modelli di logistica online
- 4.8.2. Consegna diretta online e SaaS
- 4.8.3. *Droshipping*

4.9. Sostenibilità

- 4.9.1. Creazione di valore sostenibile
- 4.9.2. Impegno ambientale, sociale e di governance (ESG)
- 4.9.3. La sostenibilità nella strategia

4.10. Aspetti legali

- 4.10.1. Proprietà intellettuale
- 4.10.2. Proprietà industriale
- 4.10.3. GDPR

Modulo 5. Gestione dei progetti

5.1. Ciclo di vita di un progetto di videogiochi

- 5.1.1. Fase di ideazione e pre-produzione
- 5.1.2. Produzione e fasi finali
- 5.1.3. Fase di post-produzione

5.2. Progetti relativi ai videogiochi

- 5.2.1. Generi
- 5.2.2. *Serious Games*
- 5.2.3. Sottogeneri e nuovi generi

5.3. Architettura di un progetto di Videogiochi

- 5.3.1. Architettura interna
- 5.3.2. Rapporto tra elementi
- 5.3.3. Visione olistica dei videogiochi

5.4. I Videogiochi

- 5.4.1. Aspetti ludici dei videogiochi
- 5.4.2. Progettazione di Videogiochi
- 5.4.3. Gamification

5.5. Tecnologia dei videogiochi

- 5.5.1. Elementi interni
- 5.5.2. Motori per Videogiochi
- 5.5.3. Influenza della tecnica e del marketing nel design

5.6. Ideazione, lancio e realizzazione di progetti

- 5.6.1. Sviluppo preliminare
- 5.6.2. Fasi di sviluppo dei Videogiochi
- 5.6.3. Coinvolgimento dei consumatori nello sviluppo

5.7. Gestire l'organizzazione di un progetto di videogiochi

- 5.7.1. Team di sviluppo e *Publisher*
- 5.7.2. Area operativa
- 5.7.3. Team vendite e Marketing

5.8. Manuale per lo sviluppo dei videogiochi

- 5.8.1. Manuale di progettazione e tecnica dei videogiochi
- 5.8.2. Manuale dello sviluppatore di videogiochi
- 5.8.3. Manuale dei requisiti e delle specifiche tecniche

5.9. Pubblicazione e Marketing di Videogiochi

- 5.9.1. Preparazione al *Kick Off* del Videogioco
- 5.9.2. Canali di comunicazione digitale
- 5.9.3. *Delivery*, progresso e monitoraggio del risultato

5.10. Metodologie agili applicabili ai progetti di videogiochi

- 5.10.1. *Design and Visual Thinking*
- 5.10.2. *Lean Startup*
- 5.10.3. *Scrum Development and Sales*

Modulo 6. Innovazione

6.1. Strategia e innovazione

- 6.1.1. Innovazione nei Videogiochi
- 6.1.2. Gestione dell'innovazione nei videogiochi
- 6.1.3. Modelli di innovazione

6.2. Talento innovativo

- 6.2.1. Implementare la cultura dell'innovazione nelle organizzazioni
- 6.2.2. Talento
- 6.2.3. Mappa della cultura dell'innovazione

6.3. Leadership e gestione dei talenti nell'economia digitale

- 6.3.1. Ciclo di vita del talento
- 6.3.2. Rilevare i fattori di condizionamento generazionale
- 6.3.3. Ritenzione: *Engagement*, fidelizzazione, clienti

6.4. Modelli di business nell'innovazione dei Videogiochi

- 6.4.1. Innovazione nei modelli di business
- 6.4.2. Strumenti per l'innovazione aziendale
- 6.4.3. *Business Model Navigator*

6.5. Direzione di progetti di innovazione

- 6.5.1. Cliente e Processo di innovazione
- 6.5.2. Progettazione della proposta di valore
- 6.5.3. Organizzazioni esponenziali

6.6. Metodologie agili per l'innovazione

- 6.6.1. Metodologia *Design Thinking* e *Lean Startup*
- 6.6.2. Modelli agili per la gestione dei progetti: *Kanban* e *Scrum*
- 6.6.3. *Lean Canvas*

6.7. Gestione della convalida dell'innovazione

- 6.7.1. Prototipazione (PMV)
- 6.7.2. Convalida del cliente
- 6.7.3. Orientare o preservare

6.8. Innovazione di processo

- 6.8.1. Opportunità di innovazione nei processi
- 6.8.2. *Time-to-Market*, riduzione delle attività non a valore aggiunto ed eliminazione dei difetti
- 6.8.3. Strumenti metodologici per l'innovazione nei processi

6.9. Tecnologie dirompenti

- 6.9.1. Tecnologie di ibridazione fisico-digitale
- 6.9.2. Tecnologie di comunicazione ed elaborazione dati
- 6.9.3. Tecnologie applicative di gestione

6.10 Il ritorno dell'investimento nell'innovazione

- 6.10.1. Strategie di monetizzazione dei dati e asset di innovazione
- 6.10.2. Il ROI dell'innovazione. Linee guida generali
- 6.10.3. Imbuti

Modulo 7. Gestione finanziaria

7.1. Contabilità

- 7.1.1. Contabilità
- 7.1.2. Conti annuali e altri rapporti
- 7.1.3. Immobili materiali, investimenti immobiliari e immobili immateriali

7.2. Gestione finanziaria

- 7.2.1. Strumenti finanziari
- 7.2.2. Finanza aziendale e gestione finanziaria
- 7.2.3. Finanza per imprenditori

7.3. Analisi dei bilanci

- 7.3.1. Analisi dei bilanci
- 7.3.2. Analisi della liquidità e della solvibilità
- 7.3.3. Gestione della tesoreria

7.4. Operazioni finanziarie

- 7.4.1. Operazioni finanziarie
- 7.4.2. Gestione degli investimenti
- 7.4.3. Criteri per scegliere investimenti sicuri

7.5. Sistema finanziario

- 7.5.1. Sistema finanziario
- 7.5.2. Struttura e funzionamento del sistema finanziario
- 7.5.3. Il mercato azionario

7.6. Controllo di gestione

- 7.6.1. Controllo di gestione
- 7.6.2. Centri di responsabilità
- 7.6.3. Sistemi dei costi

7.7. Controllo del bilancio

- 7.7.1. Il processo di bilancio
- 7.7.2. Organizzazione e gestione del bilancio
- 7.7.3. Controllo del bilancio

7.8. Gestione della tesoreria

- 7.8.1. *Cash Management* e bilancio del tesoro
- 7.8.2. Riscossione di transazioni commerciali
- 7.8.3. Pagamento di transazioni commerciali

7.9. Finanziamenti aziendali

- 7.9.1. Vantaggi, inconvenienti e implicazioni del debito
- 7.9.2. Scelta della struttura del capitale dell'azienda
- 7.9.3. Variazione della struttura del capitale

7.10. Valutazione di imprese

- 7.10.1. Metodi contabili e valore aziendale
- 7.10.2. Cespiti e debiti
- 7.10.3. Diagnosi della valutazione dell'azienda e presentazione agli investitori

Modulo 8. Direzione commerciale

8.1. Modelli di organizzazione commerciale

- 8.1.1. Dipartimento commerciale
- 8.1.2. Strumenti del dipartimento commerciale
- 8.1.3. La forza vendita

8.2. Obiettivi commerciali

- 8.2.1. Pianificazione commerciale
- 8.2.2. Previsioni e bilanci
- 8.2.3. Bilancio commerciale

8.3. Previsione commerciale

- 8.3.1. Redditività del dipartimento commerciale
- 8.3.2. Previsione delle vendite
- 8.3.3. Controllo dell'attività commerciale

8.4. Nuovi modelli relazionali

- 8.4.1. Il marketing nei nuovi modelli di business
- 8.4.2. La personalizzazione come principale *Driver* della relazione con i Clienti
- 8.4.3. Lo sviluppo della customer experience

8.5. Vendita consultiva

- 8.5.1. Psicologia della vendita
- 8.5.2. La comunicazione persuasiva
- 8.5.3. Introduzione ed evoluzione dei metodi di vendita

8.6. Modalità di vendita

- 8.6.1. Vendita *Retail* o B2C
- 8.6.2. Vendita esterna B2B
- 8.6.3. Vendite online

8.7. Digital Social Selling

- 8.7.1. *Social Selling*
- 8.7.2. Attitudine sociale: fare networking
- 8.7.3. Processo di acquisizione di nuovi clienti tramite i *Social Media*

8.8. Metodologie di Digital Sales

- 8.8.1. Principali metodologie agili nelle *Digital Sales*
- 8.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling*, ecc.
- 8.8.3. *Inbound Sales B2B e Account Based Marketing*

8.9. Supporto al Marketing nell'area commerciale

- 8.9.1. Gestione del Marketing
- 8.9.2. Il valore del Marketing Digitale (B2C/B2B)
- 8.9.3. Gestione del Marketing *Mix* nell'area commerciale

8.10. Organizzazione e pianificazione del lavoro dell'addetto alle vendite

- 8.10.1. Aree di vendita e percorsi
- 8.10.2. Gestione del tempo e delle riunioni
- 8.10.3. Analisi e processo decisionale

Modulo 9. Gestione degli eSports

9.1. L'industria degli eSports

- 9.1.1. *ESports*
- 9.1.2. Soggetti del settore *eSports*
- 9.1.3. Il modello di business e il mercato degli *eSports*

9.2. Gestione dei Club di eSports

- 9.2.1. L'importanza dei Club di *eSports*
- 9.2.2. Creazione di club
- 9.2.3. Amministrazione e gestione di club di *eSports*

9.3. Il rapporto con gli eGamers

- 9.3.1. Il ruolo del giocatore
- 9.3.2. Capacità e competenze del giocatore
- 9.3.3. I giocatori come ambasciatori del marchio

9.4. Competizioni ed eventi

- 9.4.1. Il *Delivery* negli *eSports*: competizioni ed eventi
- 9.4.2. La gestione dell'evento e dei campionati
- 9.4.3. Principali campionati locali, regionali, nazionali e mondiali

9.5. Gestione delle sponsorizzazioni negli eSports

- 9.5.1. Gestione delle sponsorizzazioni negli *eSports*
- 9.5.2. Tipi di sponsorizzazione negli *eSports*
- 9.5.3. Il contratto di sponsorizzazione degli *eSports*

9.6. Gestione della pubblicità negli eSports

- 9.6.1. *Advergaming*: un nuovo formato pubblicitario
- 9.6.2. Il *Branded Content* negli *eSports*
- 9.6.3. Gli *e-Sports* come strategia di comunicazione

9.7. Marketing nella gestione degli eSports

- 9.7.1. La gestione degli *Owned Media*
- 9.7.2. La gestione dei *Paid Media*
- 9.7.3. Un focus speciale sui *Social Media*

9.8. Influencer Marketing

- 9.8.1. *Marketing influencer*
- 9.8.2. La gestione del pubblico di riferimento e il suo impatto sugli *eSports*
- 9.8.3. Modelli di business nell'*influencer Marketing*

9.9. Merchant

- 9.9.1. Vendita di servizi e prodotti associati
- 9.9.2. Il *Merchandising*
- 9.9.3. Commercio elettronico e *Market Places*

9.10. Metriche e KPI degli e-Sports

- 9.10.1. Parametri
- 9.10.2. KPI per i progressi e il successo
- 9.10.3. Mappa strategica degli obiettivi e degli indicatori

Modulo 10. Leadership e gestione dei talenti

10.1. Aziende, organizzazione e risorse umane

- 10.1.1. Organizzazione e struttura organizzativa
- 10.1.2. Direzione strategica
- 10.1.3. Analisi e organizzazione del lavoro

10.2. Gestione delle risorse umane in azienda

- 10.2.1. Organizzazione nelle Risorse Umane
- 10.2.2. Canali di assunzione
- 10.2.3. Candidature nel settore dei videogiochi

10.3. Leadership personale e professionale

- 10.3.1. Leader e processi di leadership
- 10.3.2. L'autorità della comunicazione
- 10.3.3. Negoziare con il successo e il fallimento

10.4. Gestione della conoscenza e del talento

- 10.4.1. Gestione strategica del talento
- 10.4.2. Tecnologie applicate alla gestione delle risorse umane
- 10.4.3. Modelli di Innovazione nelle risorse umane

10.5. La gestione della conoscenza come elemento chiave per la crescita aziendale

- 10.5.1. Obiettivi generali della gestione della conoscenza
- 10.5.2. Struttura dei sistemi e dei flussi di gestione della conoscenza
- 10.5.3. Processi di gestione della conoscenza

10.6. Coaching e Mentoring

- 10.6.1. PNL
- 10.6.2. *Coaching e Mentoring*
- 10.6.3. Processi

10.7. Nuove forme di leadership in ambienti VUCA

- 10.7.1. Gestione individuale del cambiamento
- 10.7.2. Gestione del cambiamento organizzativo
- 10.7.3. Strumenti

10.8. Gestione della diversità

- 10.8.1. Incorporare le nuove generazioni nella leadership
- 10.8.2. Leadership femminile
- 10.8.3. Gestione del multiculturalismo

10.9. Leader Coach

- 10.9.1. Le abilità del leader coach
- 10.9.2. *Feedback e Feedforward*
- 10.9.3. Il riconoscimento

10.10. Adattamento alle nuove tecnologie

- 10.10.1. Attitudine
- 10.10.2. Conoscenza
- 10.10.3. Sicurezza

Modulo 11. Leadership, Etica e Responsabilità Sociale d'Impresa

11.1. Globalizzazione e Governance

- 11.1.1. Governance e Corporate Governance
- 11.1.2. Fondamenti di Corporate Governance nelle aziende
- 11.1.3. Il ruolo del Consiglio di amministrazione nel quadro della Corporate Governance

11.2. Leadership

- 11.2.1. Leadership: Un approccio concettuale
- 11.2.2. Leadership in azienda
- 11.2.3. L'importanza del leader nella direzione aziendale

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Concetto di *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributi alla Conoscenza delle Culture Nazionali
- 11.3.3. Gestione della Diversità

11.4. Sviluppo manageriale e leadership

- 11.4.1. Concetto di Sviluppo Direttivo
- 11.4.2. Concetto di Leadership
- 11.4.3. Teorie di Leadership
- 11.4.4. Stili di Leadership
- 11.4.5. L'intelligenza nella Leadership
- 11.4.6. Le sfide del leader nell'attualità

11.5. Etica d'impresa

- 11.5.1. Etica e Morale
- 11.5.2. Etica Aziendale
- 11.5.3. Leadership ed etica nelle imprese

11.6. Responsabilità Sociale d'Impresa

- 11.6.1. Dimensione internazionale della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 11.6.2. Implementazione della Responsabilità Sociale d'Impresa
- 11.6.3. Impatto e misurazione della Responsabilità Sociale d'Impresa

11.7. Sistemi e strumenti di Gestione responsabile

- 11.7.1. RSC: Responsabilità sociale corporativa
- 11.7.2. Aspetti essenziali per implementare una strategia di gestione responsabile
- 11.7.3. Le fasi di implementazione di un sistema di gestione della responsabilità sociale d'impresa
- 11.7.4. Strumenti e standard della RSI

11.8. Multinazionali e diritti umani

- 11.8.1. Globalizzazione, imprese multinazionali e diritti umani
- 11.8.2. Imprese multinazionali di fronte al diritto internazionale
- 11.8.3. Strumenti legali per le multinazionali nel campo dei diritti umani

11.9. Ambiente legale e Corporate Governance

- 11.9.1. Regolamenti internazionali di importazione ed esportazione
- 11.9.2. Proprietà intellettuale e industriale
- 11.9.3. Diritto internazionale del lavoro

Modulo 12. Management del personale e gestione del talento**12.1. Direzione Strategica del personale**

- 12.1.1. Direzione Strategica e Risorse Umane
- 12.1.2. Direzione strategica del personale

12.2. Gestione delle risorse umane basata sulle competenze

- 12.2.1. Analisi del potenziale
- 12.2.2. Politiche di retribuzione
- 12.2.3. Piani di avanzamento di carriera/ successione

12.3. Valutazione del rendimento e gestione delle prestazioni

- 12.3.1. Gestione del rendimento
- 12.3.2. Gestione delle prestazioni: obiettivi e processi

12.4. Innovazione nella gestione dei talenti e del personale

- 12.4.1. Modelli di gestione del talento strategico
- 12.4.2. Identificazione, formazione e sviluppo dei talenti
- 12.4.3. Fedeltà e fidelizzazione
- 12.4.4. Proattività e innovazione

12.5. Motivazione

- 12.5.1. La natura della motivazione
- 12.5.2. Teoria delle aspettative
- 12.5.3. Teoria dei bisogni
- 12.5.4. Motivazione e compensazione economica

12.6. Sviluppo di team ad alte prestazioni

- 12.6.1. Team ad alte prestazioni: team autogestiti
- 12.6.2. Metodologie per la gestione di team autogestiti ad alte prestazioni

12.7. Gestione del cambiamento

- 12.7.1. Gestione del cambiamento
- 12.7.2. Tipo di processi di gestione del cambiamento
- 12.7.3. Stadi o fasi nella gestione del cambiamento

12.8. Negoziazione e gestione dei conflitti

- 12.8.1. Negoziazione
- 12.8.2. Gestione dei Conflitti
- 12.8.3. Gestione delle Crisi

12.9. Comunicazione direttiva

- 12.9.1. Comunicazione interna ed esterna nel contesto aziendale
- 12.9.2. Dipartimenti di Comunicazione
- 12.9.3. Il responsabile della comunicazione aziendale. Il profilo del Dircom

12.10. Produttività, attrazione, mantenimento e attivazione del talento

- 12.10.1. La produttività
- 12.10.2. Leve di attrazione e ritenzione del talento

Modulo 13. Direzione Economico-Finanziaria**13.1. Contesto Economico**

- 13.1.1. Ambiente macroeconomico e sistema finanziario nazionale
- 13.1.2. Istituti finanziari
- 13.1.3. Mercati finanziari
- 13.1.4. Attivi finanziari
- 13.1.5. Altre entità del settore finanziario

13.2. Sistemi di informazione e Business Intelligence

- 13.2.1. Concetto e classificazione
- 13.2.2. Fasi e metodi della ripartizione dei costi
- 13.2.3. Scelta del centro di costi ed effetti

13.3. Direzione Finanziaria

- 13.3.1. Le decisioni finanziarie dell'azienda
- 13.3.2. Dipartimento finanziario
- 13.3.3. Eccedenze di cassa
- 13.3.4. Rischi associati alla direzione finanziaria
- 13.3.5. Gestione dei rischi della direzione finanziaria

13.4. Pianificazione Finanziaria

- 13.4.1. Definizione della pianificazione finanziaria
- 13.4.2. Azioni da intraprendere nella pianificazione finanziaria
- 13.4.3. Creazione e definizione della strategia aziendale
- 13.4.4. La tabella *Cash Flow*
- 13.4.5. La tabella dell'attivo circolante

13.5. Strategia Finanziaria d'Impresa

- 13.5.1. Strategia aziendale e fonti di finanziamento
- 13.5.2. Prodotti finanziari di finanziamento aziendale

13.6. Finanziamento Strategico

- 13.6.1. Autofinanziamento
- 13.6.2. Incremento dei fondi propri
- 13.6.3. Risorse Ibride
- 13.6.4. Finanziamento tramite intermediari

13.7. Analisi e risoluzione di casi/ problemi

- 13.7.1. Informazioni finanziarie su Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Modulo 14. Direzione Commerciale e Marketing Strategico

14.1. Direzione commerciale

- 14.1.1. Quadro concettuale della direzione commerciale
- 14.1.2. Strategia e pianificazione aziendale
- 14.1.3. Il ruolo dei direttori commerciali

14.2. Marketing

- 14.2.1. Concetto di Marketing
- 14.2.2. Elementi base del Marketing
- 14.2.3. Attività di Marketing aziendale

14.3. Gestione Strategica di Marketing

- 14.3.1. Concetto di Marketing strategico
- 14.3.2. Concetto di pianificazione strategica di marketing
- 14.3.3. Fasi del processo di pianificazione strategica di Marketing

14.4. Gestione delle campagne digitali

- 14.4.1. Che cos'è una campagna pubblicitaria digitale?
- 14.4.2. Passi per il lancio di una campagna di marketing online
- 14.4.3. Errori delle campagne pubblicitarie digitali

14.5. Strategie di vendita

- 14.5.1. Strategie di vendita
- 14.5.2. Metodi di vendite

14.6. Comunicazione Aziendale

- 14.6.1. Concetto
- 14.6.2. Importanza della comunicazione aziendale
- 14.6.3. Tipo di comunicazione nell'azienda
- 14.6.4. Funzioni della comunicazione nell'azienda
- 14.6.5. Elementi della comunicazione
- 14.6.6. Problemi di comunicazione
- 14.6.7. Scenari della comunicazione

14.7. Comunicazione e reputazione online

- 14.7.1. La reputazione online
- 14.7.2. Come misurare la reputazione digitale?
- 14.7.3. Strumenti di reputazione online
- 14.7.4. Rapporto sulla reputazione online
- 14.7.5. Branding online

Modulo 15. Management Direttivo

15.1. General Management

- 15.1.1. Concetto di General Management
- 15.1.2. L'azione del Manager Generale
- 15.1.3. Il direttore generale e le sue funzioni
- 15.1.4. Trasformazione del lavoro della direzione

15.2. Il direttivo e le sue funzioni La cultura organizzativa e i suoi approcci

- 15.2.1. Il personale direttivo e le sue funzioni La cultura organizzativa e i suoi approcci

15.3. Oratoria e preparazione dei portavoce

- 15.3.1. Comunicazione interpersonale
- 15.3.2. Capacità di comunicazione e influenza
- 15.3.3. Barriere nella comunicazione

15.4. Strumenti di comunicazione personale e organizzativa

- 15.4.1. La comunicazione interpersonale
- 15.4.2. Strumenti di comunicazione interpersonale
- 15.4.3. La comunicazione nell'azienda
- 15.4.4. Strumenti nell'azienda

15.5. Comunicazione in situazioni di crisi

- 15.5.1. Crisi
- 15.5.2. Fasi della crisi
- 15.5.3. Messaggi: contenuti e momenti

15.6. Preparazione di un piano di crisi

- 15.6.1. Analisi dei potenziali problemi
- 15.6.2. Pianificazione
- 15.6.3. Adeguatezza del personale

15.7. Intelligenza emotiva

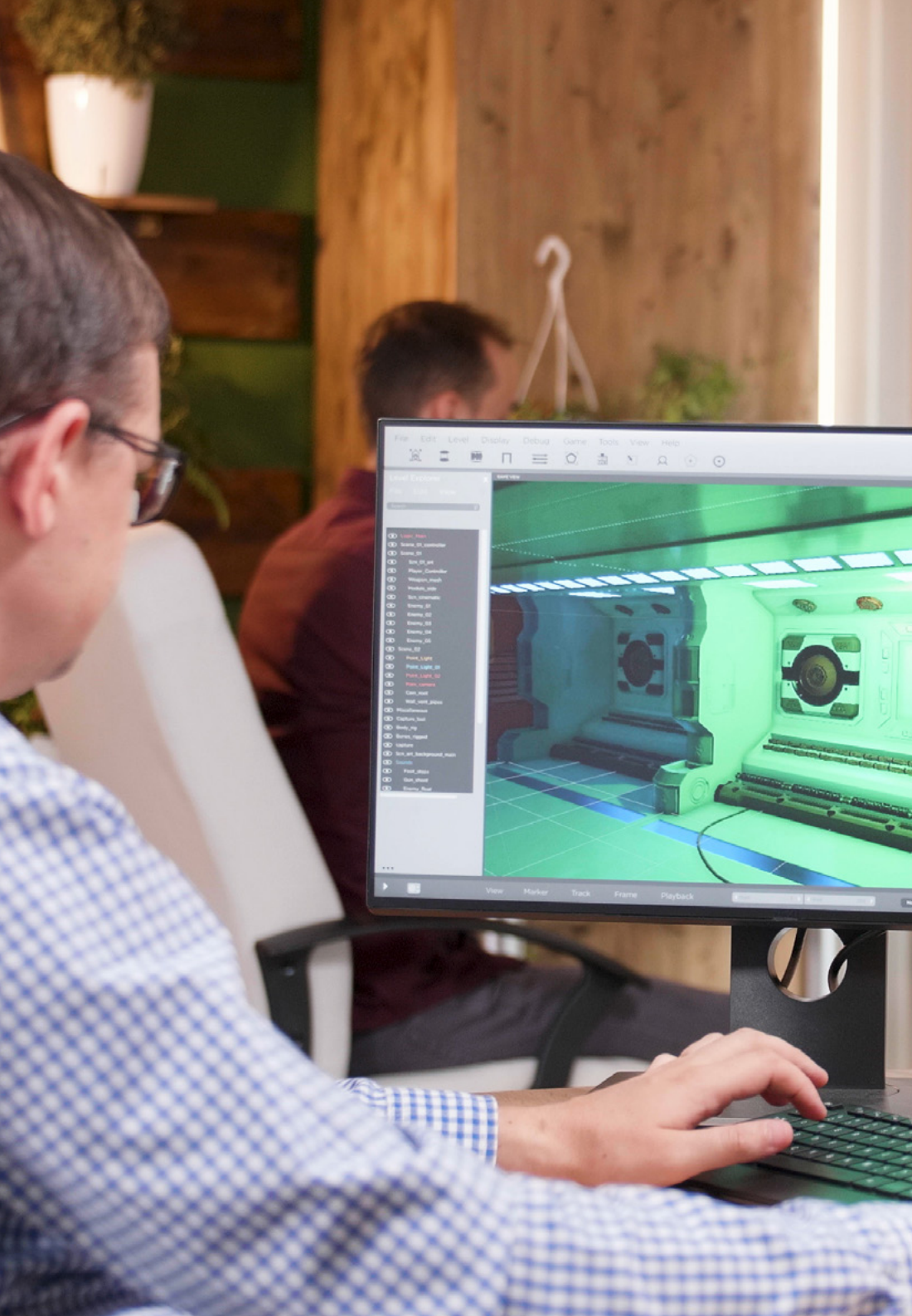
- 15.7.1. Intelligenza emotiva e comunicazione
- 15.7.2. Assertività, empatia e ascolto attivo
- 15.7.3. Autostima e comunicazione emotiva

15.8. Branding personale

- 15.8.1. Strategie per sviluppare il brand personale
- 15.8.2. Leggi del branding personale
- 15.8.3. Strumenti per la costruzione delle marche personali

15.9. Leadership e gestione di team

- 15.9.1. Leadership e stile di leadership
- 15.9.2. Capacità e sfide del Leader
- 15.9.3. Gestione dei Processi di Cambiamento
- 15.9.4. Gestione di Team Multiculturali



“

Tutte le informazioni necessarie per raggiungere l'eccellenza professionale in un unico programma”

07

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”



La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“

Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



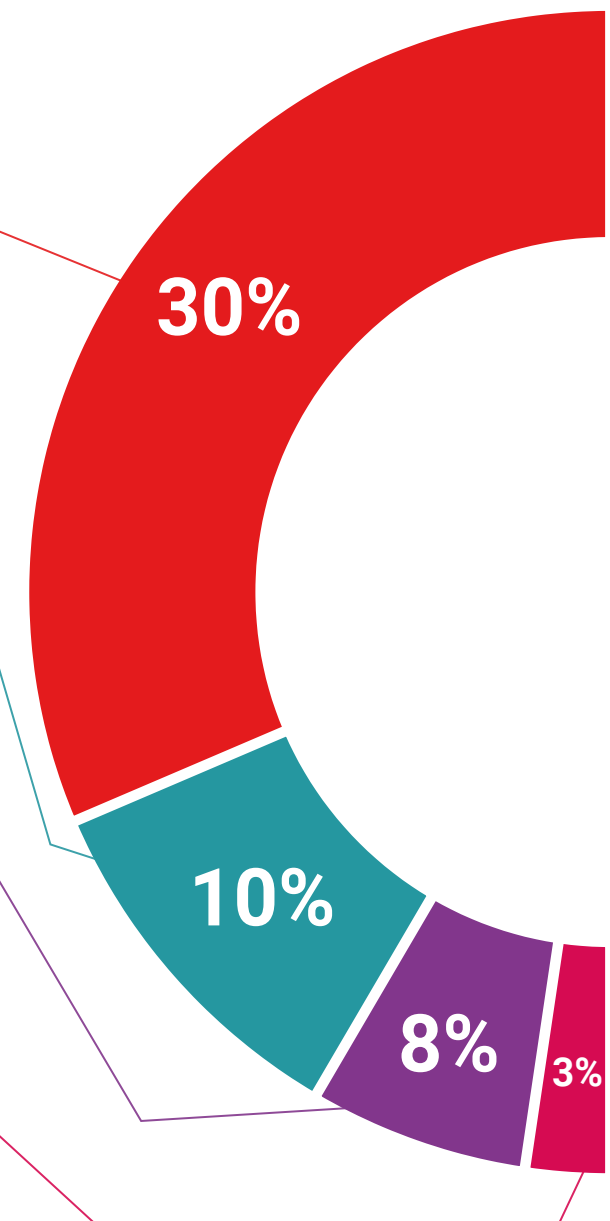
Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



08

Profilo dei nostri studenti

Questo programma è rivolto a tutte le persone che provengono dal mondo degli affari e che desiderano migliorare le proprie capacità gestionali e apprendere le tecniche e le strategie necessarie per sviluppare con successo un'azienda di videogiochi. Gli studenti di questo corso sono pertanto persone intraprendenti, con ampie qualità professionali, e disposte a investire tempo per migliorare le proprie competenze professionali.





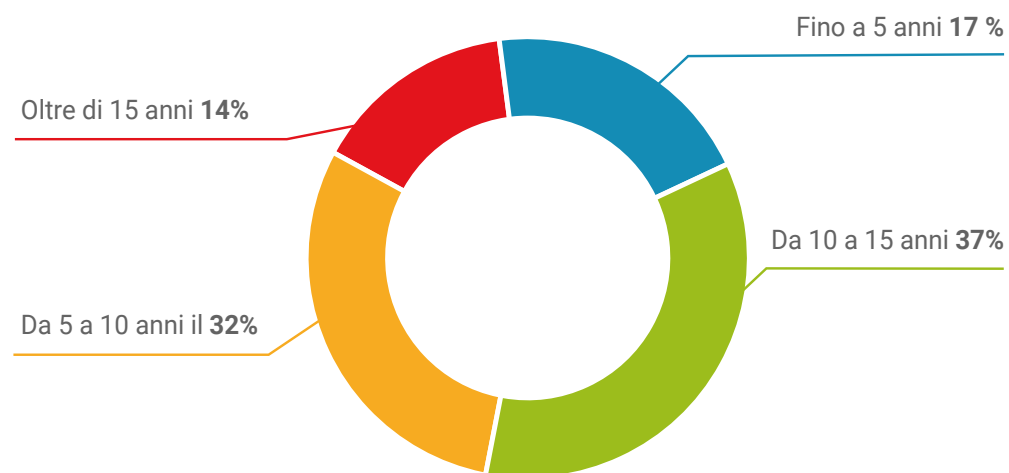
“

*Questo Executive Master
soddisfa le tue aspettative
di crescita professionale”*

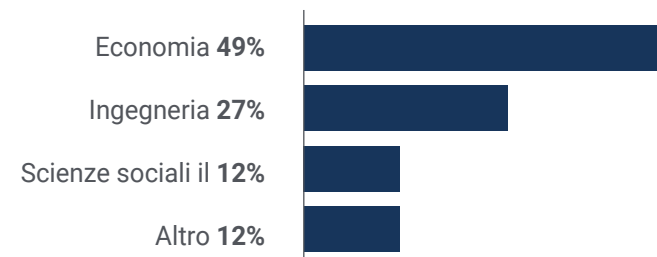
Età media

Da **35** e **45** anni

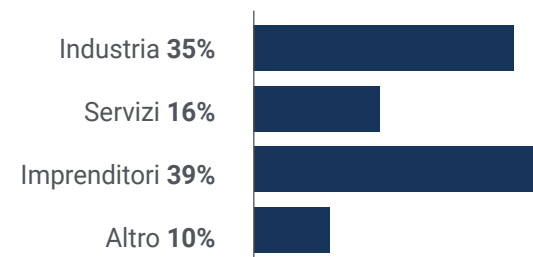
Anni di esperienza



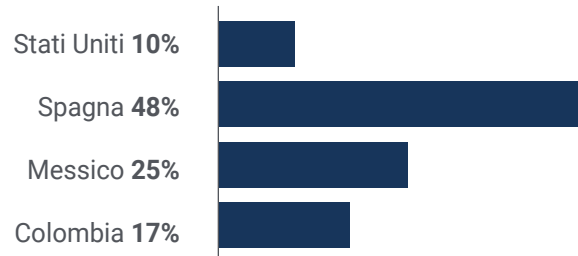
Educazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Roberto González

Direttore operativo-COO

"Erano anni che volevo fondare la mia azienda di videogiochi, ma sentivo di non essere pronto. Questo programma mi ha dato non solo le conoscenze per avviare un'attività in proprio, ma anche la fiducia necessaria per farlo. Vorrei inoltre sottolineare il grande contributo di tutto il personale docente, che è stato sempre disponibile a consigliarmi"

09

Direzione del corso

L'insegnamento di questo Master MBA in Video Games Business Management è svolto da un team con una vasta esperienza nel campo della gestione e del coordinamento operativo delle aziende. Il background professionale del personale docente conferisce al corso un carattere pratico e concreto, consentendo agli studenti di apprendere dagli esperti le competenze e le abilità necessarie per gestire con successo un'azienda.





“

*Un personale docente di alto livello
rivolto ai professionisti alla ricerca
dell'eccellenza accademica”*

Direttrice Ospite Internazionale

Con oltre 20 anni di esperienza nella progettazione e gestione di team globali di acquisizione di talenti, Jennifer Dove è esperta in reclutamento e strategia tecnologica. Nel corso della sua carriera ha ricoperto posizioni dirigenziali in varie organizzazioni e tecnologia all'interno delle aziende Fortune 50, come NBCUniversal e Comcast. Il suo percorso gli ha permesso di eccellere in ambienti competitivi e ad alta crescita.

In qualità di Vicepresidentessa di Acquisizione del Talento, supervisiona la strategia e l'esecuzione dell'onboarding dei talenti, collaborando con i leader aziendali e i responsabili delle risorse umane per raggiungere gli obiettivi operativi e strategici di assunzione. In particolare, mira a creare team diversificati, inclusivi e ad alte prestazioni che promuovano l'innovazione e la crescita dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Inoltre, è esperta nell'uso di strumenti per attrarre e trattenere i migliori professionisti in tutto il mondo. Si occupa anche di amplificare il marchio del datore di lavoro e la proposta di valore di Mastercard attraverso post, eventi e social network.

Jennifer Dove ha dimostrato il suo impegno per lo sviluppo professionale continuo, partecipando attivamente alle reti di professionisti delle Risorse Umane e contribuendo all'inserimento di numerosi dipendenti in diverse aziende. Dopo aver conseguito la laurea in Comunicazione organizzativa presso l'Università di Miami, ha ricoperto posizioni manageriali di selezione del personale in aziende di varie aree.

Inoltre, è stata riconosciuta per la sua capacità di guidare le trasformazioni organizzative, integrare le tecnologie nei processi di reclutamento e sviluppare programmi di leadership che preparano le istituzioni alle sfide future. Ha anche implementato con successo programmi di benessere sul lavoro che hanno aumentato significativamente la soddisfazione e la fidelizzazione dei dipendenti.



Dott.ssa Dove, Jennifer

- Vice Presidentessa per l'acquisizione di talenti alla Mastercard di New York, Stati Uniti
- Direttrice per l'Acquisizione di Talenti presso NBCUniversal, Stati Uniti
- Responsabile della Selezione del Personale Comcast
- Responsabile della Selezione del Personale presso Rite Hire Advisory
- Vicepresidentessa esecutiva della Divisione Vendite presso Ardor NY Real Estate
- Responsabile della Selezione del Personale presso Valerie August & Associates
- Account Executive presso BNC
- Account Executive presso Vault
- Laurea in Comunicazione Organizzativa presso l'Università di Miami

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direttore Ospite Internazionale

Leader tecnologico con decenni di esperienza in importanti aziende tecnologiche multinazionali, Rick Gauthier si è sviluppato in modo significativo nel campo dei servizi cloud e del miglioramento dei processi end-to-end. È stato riconosciuto come un team leader e un manager molto efficiente, che dimostra un talento naturale nel garantire un alto livello di impegno tra i suoi dipendenti.

Ha un dono innato per la strategia e l'innovazione esecutiva, sviluppando nuove idee e supportandone il successo con dati di qualità. La sua carriera in Amazon gli ha permesso di gestire e integrare i servizi IT dell'azienda negli Stati Uniti. In Microsoft ha guidato un team di 104 persone, responsabile della fornitura dell'infrastruttura IT a livello aziendale e del supporto ai reparti di ingegneria dei prodotti in tutta l'azienda.

Questa esperienza gli ha permesso di distinguersi come manager di grande impatto, con notevoli capacità di aumentare l'efficienza, la produttività e la soddisfazione generale dei clienti.



Dott. Gauthier, Rick

- Direttore regionale di IT presso Amazon, Seattle, USA
- Responsabile di programma senior presso Amazon
- Vicepresidente di Wimmer Solutions
- Direttore senior dei servizi di ingegneria della produttività di Microsoft
- Laurea in Cybersecurity presso la Western Governors University
- Certificato tecnico in immersione commerciale rilasciato dal Divers Institute of Technology
- Titolo in Studi Ambientali presso l'Evergreen State College

“

Cogli l'occasione per conoscere gli ultimi sviluppi in materia e applicali alla tua pratica quotidiana"

Direttore Ospite Internazionale

Romi Arman è un esperto di fama internazionale con più di due decenni di esperienza nella trasformazione digitale, nel marketing, nella strategia e nella consulenza. Nel corso della sua lunga carriera, ha corso molti rischi ed è un costante sostenitore dell'innovazione e del cambiamento nell'ambiente aziendale. Grazie a questa esperienza, ha lavorato con amministratori delegati e organizzazioni aziendali di tutto il mondo, spingendoli ad abbandonare i modelli di business tradizionali. Ha aiutato aziende come Shell Energy a diventare veri leader di mercato, concentrandosi sui clienti e sul mondo digitale.

Le strategie ideate da Arman hanno un impatto latente, in quanto hanno permesso a diverse aziende di migliorare l'esperienza di consumatori, personale e azionisti. Il successo di questo esperto è quantificabile attraverso metriche tangibili come il CSAT, il coinvolgimento dei dipendenti nelle istituzioni in cui ha lavorato e la crescita dell'indicatore finanziario EBITDA in ciascuna di esse.

Ha inoltre coltivato e guidato team ad alte prestazioni che sono stati persino premiati per il loro potenziale di trasformazione. Con Shell in particolare, l'esecutivo si è sempre prefissato di superare tre sfide: soddisfare le complesse richieste di decarbonizzazione dei clienti, sostenere una "decarbonizzazione efficace dal punto di vista dei costi" e rivedere un panorama di dati, digitale e tecnologico frammentato. I loro sforzi hanno quindi dimostrato che, per ottenere un successo sostenibile, è essenziale partire dalle esigenze dei consumatori e porre le basi per la trasformazione di processi, dati, tecnologia e cultura.

D'altra parte, il dirigente si distingue per la sua padronanza delle applicazioni aziendali dell'intelligenza artificiale, materia in cui ha conseguito un diploma post-laurea presso la London Business School. Allo stesso tempo, ha accumulato esperienza nell'IoT e in Salesforce.



Dott. Arman, Romi

- Direttore della Trasformazione Digitale (CDO) presso Shell Energy Corp. Shell Energy Corporation, Londra, Regno Unito
- Responsabile globale del commercio elettronico e dell'assistenza clienti presso Shell Energy Corporation
- National Key Account Manager (OEM e rivenditori di autoveicoli) per Shell a Kuala Lumpur, Malesia
- Consulente di gestione senior (settore servizi finanziari) per Accenture da Singapore
- Laurea presso l'Università di Leeds
- Corso post-laurea in Applicazioni Aziendali dell'IA per Dirigenti di Alto Livello Scuola aziendale di Londra
- Certificazione Professionale in Esperienza del cliente CCXP
- Corso in Trasformazione Digitale presso IMD

“

Vuoi aggiornare le tue conoscenze con la massima qualità formativa? TECH ti offre i contenuti più aggiornati del mercato accademico, progettati da esperti di fama internazionale”

Direttore Ospite Internazionale

Manuel Arens è un professionista esperto nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens ricopre la posizione di responsabile degli acquisti globali nella divisione Technical Infrastructure and Data Centre di Google, dove ha trascorso la maggior parte della sua carriera. Con sede a Mountain View, in California, ha fornito soluzioni alle sfide operative del gigante tecnologico, come l'integrità dei dati anagrafici, gli aggiornamenti dei dati dei fornitori e la prioritizzazione dei dati dei fornitori. Ha guidato la pianificazione della catena di approvvigionamento dei centri dati e la valutazione del rischio dei fornitori, portando a miglioramenti dei processi e alla gestione dei flussi di lavoro con significativi risparmi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro nella fornitura di soluzioni digitali e di leadership per aziende di diversi settori, ha una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui marketing, media analytics, misurazione e attribuzione. Per il suo lavoro ha ricevuto diversi riconoscimenti, tra cui il BIM Leadership Award, il Search Leadership Award, l'Export Lead Generation Programme Award e l'EMEA Best Sales Model Award.

Arens è stato anche responsabile delle vendite a Dublino, in Irlanda. In questo ruolo, ha costruito un team da 4 a 14 membri in tre anni e ha portato il team di vendita a raggiungere risultati e a collaborare bene tra loro e con team interfunzionali. Ha inoltre ricoperto il ruolo di Senior Industry Analyst ad Amburgo, Germania, creando storyline per oltre 150 clienti e utilizzando strumenti interni e di terzi a supporto dell'analisi. Ha sviluppato e scritto relazioni approfondite per dimostrare la padronanza della materia, compresa la comprensione dei fattori macroeconomici e politico-normativi che influenzano l'adozione e la diffusione della tecnologia.

Ha inoltre guidato team di aziende come Eaton, Airbus e Siemens, dove ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dei clienti e della supply chain. È particolarmente noto per il suo lavoro volto a superare continuamente le aspettative costruendo relazioni preziose con i clienti e lavorando senza problemi con le persone a tutti i livelli di un'organizzazione, compresi gli stakeholder, il management, i membri del team e i clienti. Il suo approccio basato sui dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader di spicco nel suo campo.



Dott. Arens, Manuel

- Responsabile Acquisti Globali presso Google, Mountain View, USA
- Senior Manager, B2B Analytics and Technology, Google, USA
- Direttore Vendite di Google, Irlanda
- Analista di settore senior presso Google, Germania
- Responsabile account Google, Irlanda
- Accounts Payable presso Eaton, Regno Unito
- Responsabile della Catena di Approvvigionamento presso Airbus, Germania

“

Scegli TECH! Potrai accedere ai migliori materiali didattici, all'avanguardia della tecnologia e della formazione, realizzati da specialisti del settore di fama internazionale”

Direttore Ospite Internazionale

Andrea La Sala è un esperto dirigente di marketing i cui progetti hanno avuto un impatto significativo sull'ambiente della moda. Nel corso della sua carriera di successo ha sviluppato una varietà di compiti legati al prodotto, al merchandising e alla comunicazione. Tutto questo, legato a marchi prestigiosi come Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, tra gli altri.

I risultati di questo manager internazionale di alto profilo sono legati alla sua comprovata capacità di sintetizzare le informazioni in quadri chiari e di eseguire azioni concrete allineate a specifici obiettivi aziendali. Inoltre, è riconosciuto per la sua proattività e la sua capacità di adattamento a ritmi veloci. A tutto ciò, questo esperto aggiunge una forte consapevolezza commerciale, visione del mercato e una vera passione per i prodotti.

Come Global Brand and Merchandising Director di Giorgio Armani, ha supervisionato diverse strategie di marketing per l'abbigliamento e gli accessori. Inoltre, le sue tattiche si sono concentrate sulla vendita al dettaglio e sulle esigenze e i comportamenti dei consumatori. La Sala è stata anche responsabile della commercializzazione dei prodotti in diversi mercati, agendo come team leader nei reparti Design, Comunicazione e Vendite.

D'altra parte, in aziende come Calvin Klein o Gruppo Coin, ha intrapreso progetti per potenziare la struttura, lo sviluppo e il marketing di diverse collezioni. Allo stesso tempo, si è occupato della creazione di calendari efficaci per le campagne di acquisto e vendita. È stato inoltre responsabile delle condizioni, dei costi, dei processi e dei tempi di consegna di diverse operazioni.

Queste esperienze hanno fatto di Andrea La Sala uno dei più importanti e qualificati leader aziendali nel settore della moda e del lusso. Un'elevata capacità manageriale con la quale è stato in grado di implementare efficacemente il posizionamento positivo di diversi marchi e di ridefinire i loro KPI.



Dott. La Sala, Andrea

- Responsabile globale del marchio e del merchandising Armani Exchange presso Giorgio Armani, Milano, Italia
- Direttore del Merchandising e Calvin Klein
- Responsabile del marchio presso il Gruppo Coin
- Brand Manager in Dolce&Gabbana
- Brand Manager in Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista di mercato in Fastweb
- Laurea in Economia e Business presso l'Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

I professionisti più qualificati ed esperti a livello internazionale ti aspettano in TECH per offrirti un insegnamento di alto livello, aggiornato e basato sulle ultime prove scientifiche. Cosa aspetti a iscriverti?"

Direttore Ospite Internazionale

Mick Gram è sinonimo di innovazione ed eccellenza nel campo della Business Intelligence a livello internazionale. La sua carriera di successo è legata a posizioni di leadership in multinazionali come Walmart e Red Bull. È noto anche per la sua lungimiranza nell'individuare le tecnologie emergenti che, a lungo termine, avranno un impatto duraturo sull'ambiente aziendale.

D'altra parte, l'esecutivo è considerato un pioniere nell'uso di tecniche di visualizzazione dei dati che hanno semplificato insiemi complessi, rendendoli accessibili e facilitando il processo decisionale. Questa competenza è diventata il pilastro del suo profilo professionale, trasformandolo in una risorsa desiderata da molte organizzazioni impegnate a raccogliere informazioni e a generare azioni concrete sulla base di esse.

Uno dei suoi progetti più importanti degli ultimi anni è stata la piattaforma Walmart Data Cafe, la più grande al mondo nel suo genere, basata sul cloud per l'analisi dei Big Data. Ha anche ricoperto il ruolo di Direttore della Business Intelligence presso Red Bull, occupandosi di aree quali vendite, distribuzione, marketing e operazioni di supply chain. Il suo team è stato recentemente premiato per la costante innovazione nell'uso della nuova API Walmart Luminare per gli insight su shopper e canali.

Per quanto riguarda la sua formazione, il dirigente vanta diversi master e studi post-laurea presso centri prestigiosi come l'Università di Berkeley, negli Stati Uniti, e l'Università di Copenhagen, in Danimarca. Grazie a questo continuo aggiornamento, l'esperto ha raggiunto competenze all'avanguardia. Per questo motivo, è stato considerato un leader nato della nuova economia globale, incentrata sulla spinta dei dati e sulle loro infinite possibilità.



Dott. Gram, Mick

- Direttore di Business Intelligence e Analytics presso Red Bull, Los Angeles, Stati Uniti
- Architetto di soluzioni di business intelligence per Walmart Data Cafè
- Consulente indipendente di Business Intelligence e Data Science
- Direttore della Business Intelligence presso Capgemini
- Analista senior presso Nordea
- Consulente senior di business intelligence per SAS
- Executive Education in IA e Machine Learning presso UC Berkeley College of Engineering
- Executive MBA in e-commerce presso l'Università di Copenhagen
- Laurea e Master in Matematica e Statistica presso l'Università di Copenhagen

“

Studia nella migliore università online del mondo secondo Forbes! In questo MBA avrai accesso a una vasta libreria di risorse multimediali, elaborate da docenti riconosciuti di rilevanza internazionale"

Direttore Ospite Internazionale

Scott Stevenson è un esperto distinto nel settore del Marketing Digitale che, per oltre 19 anni, è stato collegato con una delle più potenti aziende del settore dello spettacolo, Warner Bros. **Discovery In** questo ruolo, è stato determinante nella supervisione della logistica e dei flussi di lavoro creativi su diverse piattaforme digitali, tra cui social network, ricerca, display e media lineari.

La sua leadership è stata cruciale nel guidare le strategie di produzione dei media a pagamento, **che hanno portato a un netto miglioramento dei tassi di conversione dell'azienda.** Allo stesso tempo, ha assunto altri ruoli, come quello di Direttore dei Servizi di Marketing e di Responsabile del Traffico presso la stessa multinazionale durante il suo precedente mandato dirigenziale.

Stevenson si è occupato anche della distribuzione globale di videogiochi e di **campagne immobiliari digitali.** È stato anche responsabile dell'introduzione di **strategie operative relative alla creazione, alla finalizzazione e alla consegna di contenuti audio e immagini per spot televisivi e trailer.**

Inoltre, ha conseguito una Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida e un Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California, a dimostrazione delle sue capacità comunicative e narrative. Inoltre, ha partecipato alla School of Professional Development dell'Università di Harvard a programmi all'avanguardia sull'uso dell'Intelligenza Artificiale nel business. Il suo profilo professionale è quindi uno dei più rilevanti nell'attuale settore del Marketing e dei Media Digitali.



Dott. Stevenson, Scott

- Direttore del Marketing Digitale di Warner Bros. Discovery Discovery, Burbank, Stati Uniti
- Responsabile del Traffico della Warner Bros. Entertainment
- Master in Scrittura Creativa presso l'Università della California
- Laurea in Telecomunicazioni presso l'Università della Florida

“

*Raggiungi i tuoi obiettivi
accademici e professionali con gli
esperti più qualificati al mondo!
Gli insegnanti di questo MBA
ti guideranno durante l'intero
processo di apprendimento"*

Direttore Ospite Internazionale

Il Dott. Eric Nyquist è un professionista di spicco nel campo dello sport internazionale, che ha costruito una carriera impressionante, distinguendosi per la sua leadership strategica e la sua capacità di guidare il cambiamento e l'innovazione nelle organizzazioni sportive di alto livello.

Infatti, ha ricoperto ruoli di alto livello, come quello di Direttore delle Comunicazioni e dell'Impatto alla NASCAR, con sede in Florida, Stati Uniti. Con molti anni di esperienza alle spalle in questa entità, il dott. Nyquist ha anche ricoperto diverse posizioni di leadership, tra cui vicepresidente senior dello sviluppo strategico e direttore generale degli affari commerciali, gestendo più di una dozzina di discipline che vanno dallo sviluppo strategico al marketing dell'intrattenimento.

Inoltre, Nyquist ha lasciato un segno significativo nei principali franchising sportivi di Chicago. In qualità di Vicepresidente Esecutivo del franchising dei Chicago Bulls e dei Chicago White Sox, ha dimostrato la sua capacità di promuovere il successo aziendale e strategico nel mondo dello sport professionale.

Infine, va notato che ha iniziato la sua carriera sportiva mentre lavorava a New York come analista strategico principale per Roger Goodell nella National Football League (NFL) e, in precedenza, come stagista legale nella Federcalcio degli Stati Uniti.



Dott. Nyquist, Eric

- Direttore delle Comunicazioni e dell'impatto presso NASCAR, Florida, Stati Uniti
- Vicepresidente senior dello sviluppo strategico presso NASCAR
- Vicepresidente della Pianificazione Strategica presso NASCAR
- Direttore Generale degli Affari Commerciali presso NASCAR
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago White Sox
- Vicepresidente Esecutivo del Franchising Chicago Bulls
- Responsabile della Pianificazione Aziendale nella National Football League (NFL)
- Affari commerciali/Stagista legale presso la Federcalcio degli Stati Uniti
- Dottorato in Giurisprudenza presso l'Università di Chicago
- Master in Business Administration-MBA presso la Booth School of Business presso l'Università di Chicago
- Laurea in Economia Internazionale presso il Carleton College

“

Grazie a questo titolo universitario in modalità 100% online, potrai conciliare gli studi con i tuoi impegni quotidiani, con l'aiuto dei maggiori esperti internazionali nel settore di tuo interesse. Iscriviti ora!”

Direzione



Dott. Sánchez Mateos, Daniel

- ♦ Produttore di videogiochi e applicazioni multidispositivo
- ♦ Direttore delle operazioni e dello sviluppo aziendale e R & S presso Gamera Nest
- ♦ Direttore del programma PS Talents su PlayStation Iberia
- ♦ Socio/Direttore della produzione, del marketing e delle operazioni presso ONE CLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.)
- ♦ Partner/Responsabile della produzione e delle operazioni/Designer del prodotto presso DIGITAL JOKERS /MAYHEM PROJECT
- ♦ Gestione online del reparto marketing presso AURUM PRODUCCIONES
- ♦ Membro del Dipartimento di Design e Licenze presso LA FACTORIA DE IDEAS
- ♦ Assistente operativo presso DISTRIMAGEN SL, Madrid (Spagna)
- ♦ Laureata in Scienze della Comunicazione presso l'Università Complutense di Madrid.
- ♦ Master ufficiale in Management, Marketing e Comunicazione presso l'Università Camilo José Cela di Madrid
- ♦ Master in Produzione Televisiva dell'IMEFE in collaborazione con l'Unione Europea

Personale docente

Dott. Espinosa de los Monteros Iglesias, Rafael

- ◆ CEO e fondatore di Fluzo Studios
- ◆ Direttore Commerciale del Finanziamento dei Progetti di R&S presso Kaudal
- ◆ CEO presso Reta al Alzheimer
- ◆ CEO di Pyxel Arts
- ◆ Direttore dei Prodotti e dei Servizi di Arquimea Ingeniería
- ◆ Key Account Manager presso Cota Soluciones
- ◆ Responsabile Qualità Software presso Recreativos Franco Gaming
- ◆ Responsabile nazionale IT del Credit Agricole Cheuvreux
- ◆ Responsabile del progetto ADSL e consulente per l'implementazione presso Telefónica Spagna
- ◆ Tecnico di rete e telefonia presso l'Università Carlos III di Madrid
- ◆ Ingegnere Tecnico Industriale: Elettronica Industriale presso l'Università Carlos III Madrid
- ◆ Master in Business Strategy and Corp. Communications presso Università Rey Juan Carlos I
- ◆ Master in Intelligenza Artificiale e Innovazione di FOUNDERZ
- ◆ International Master in Business Administration presso LUIS BUSINESS SCHOOL

Dott. Ochoa Fernández, Carlos J.

- ◆ Specialista in Innovazione Tecnologica, Marketing Digitale e Imprenditorialità
- ◆ Fondatore e CEO di ONE Digital Consulting
- ◆ Manager e Consulente in aziende come SIEMENS, Sagentia, Altran ed Eptron.
- ◆ Esperto Valutatore della Commissione europea
- ◆ Valutatore Indipendente presso Alberta Innovates (Canada)
- ◆ Mentore presso Swiss National Science Foundation (SNSF)
- ◆ Ingegnere presso l'Università Politecnica di Madrid
- ◆ MBA internazionale in imprenditorialità presso il Babson College

- ◆ Presidente del Capitolo di Madrid/Spagna dell'Associazione VR/AR
- ◆ Co-presidente del Comitato per la formazione RV/AR
- ◆ Membro di: Immersive Learning, Gruppo ICICLE X-Reality per l'apprendimento e il miglioramento delle prestazioni e per gli standard del metaverso

Dott. García Fernández, Juan Carlos

- ◆ Disegnatore e Produttore di Videogiochi
- ◆ Produttore di videogiochi presso PlayStation Talents
- ◆ QA Tester di Giochi elettronici presso PlayStation Talents
- ◆ Laurea in Progettazione e Sviluppo di Videogiochi presso l'Università UDIT Background accademico

Dott. Montero García, José Carlos

- ◆ Fondatore e Direttore Creativo presso Red Mountain Games
- ◆ Rappresentante internazionale di PlayStation Talents
- ◆ Direttore Creativo e Fondatore presso TRT Labs, Berlino
- ◆ Vincitore del premio ITB Berlin, grazie al progetto TimeRiftTours
- ◆ Artista 3D presso Telvent Global Services
- ◆ Artista 3D presso Matchmind
- ◆ Artista 3D presso Nectar Estudio
- ◆ Laurea in Analisi e Controllo presso l'Istituto Politecnico Monte de Conxo, Santiago de Compostela
- ◆ Master CGMasterAcademy presso Game Design with Naughty Dog's Emilia Schatz
- ◆ Master CGMasterAcademy presso Character Creation for Games with Epic Games
- ◆ Master in Immagine 3D, Animazione e Tecnologia Interattiva, Tratti
- ◆ Master in Rendering con Vray per l'infoarchitettura
- ◆ Master in Animazione e Editing non lineare presso CICE Scuola di Nuove Tecnologie

10

Impatto sulla tua carriera

Sebbene l'attuale situazione finanziaria abbia reso difficili le opzioni accademiche per molti studenti, questa qualifica è un'opportunità per investire nella qualità e in un futuro garantito. Il programma offerto da TECH fornirà ai laureati un valore aggiunto alla loro carriera professionale che permetterà loro non solo di ampliare le opportunità di lavoro con un piano di studi più completo, ma fornirà anche gli strumenti e le conoscenze necessarie per sviluppare con successo qualsiasi progetto di gestione proposto.



“

Grazie a questo programma riuscirai a implementare le tecniche più efficaci e innovative nella tua strategia aziendale, il che ti permetterà di avere successo come manager”

Sei pronto a dare una svolta? Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta.

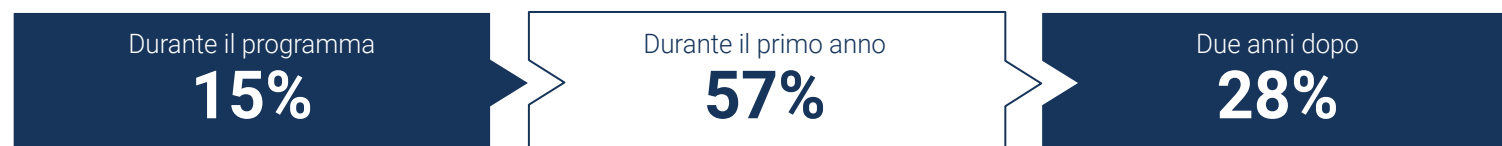
L'MBA in Video Games Business Management offerto da TECH è un programma intensivo che prepara gli studenti a ad affrontare sfide e a prendere decisioni a livello aziendale. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti ad ottenere il successo.

Se vuoi migliorarti, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete con i migliori contatti, TECH è il posto che fa per te.

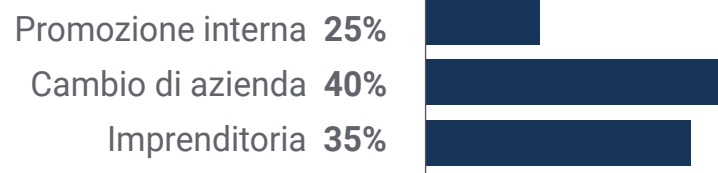
Approfitta di questa opportunità per imparare da esperti di management aziendale, conoscere la loro esperienza, i loro errori e le loro strategie di successo.

Il perfezionamento professionale derivante dal conseguimento di questa qualifica farà sì che il tuo stipendio cresca in modo esponenziale.

Momento del cambiamento

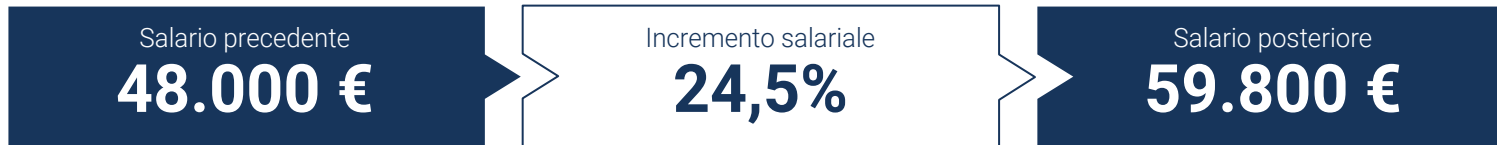


Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

Gli studenti che hanno portato a termine questo programma hanno ottenuto un incremento salariale superiore al **24,5%**



11

Benefici per la tua azienda

Questo Executive Master fornisce agli studenti le conoscenze necessarie per una strategia di management efficace, con un modello di business gestito da un professionista altamente qualificato e preparato a portarlo al successo. L'azienda conoscerà nuove opportunità di business che le permetteranno di espandere il proprio capitale e di investire con maggiore sicurezza e garanzia in strumenti e tecniche all'avanguardia nel settore dei videogiochi.



“

L'industria dei videogiochi continua a crescere, perché non far crescere anche la tua azienda? Iscriviti subito e intraprendi un percorso che porterà il tuo modello di business ai vertici"

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista porterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono generare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in momenti di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.



05

Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della tua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione

12 Titolo

L'MBA in Video Games Business Management garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Master Privato rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi il tuo titolo universitario senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Video Games Business Management** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

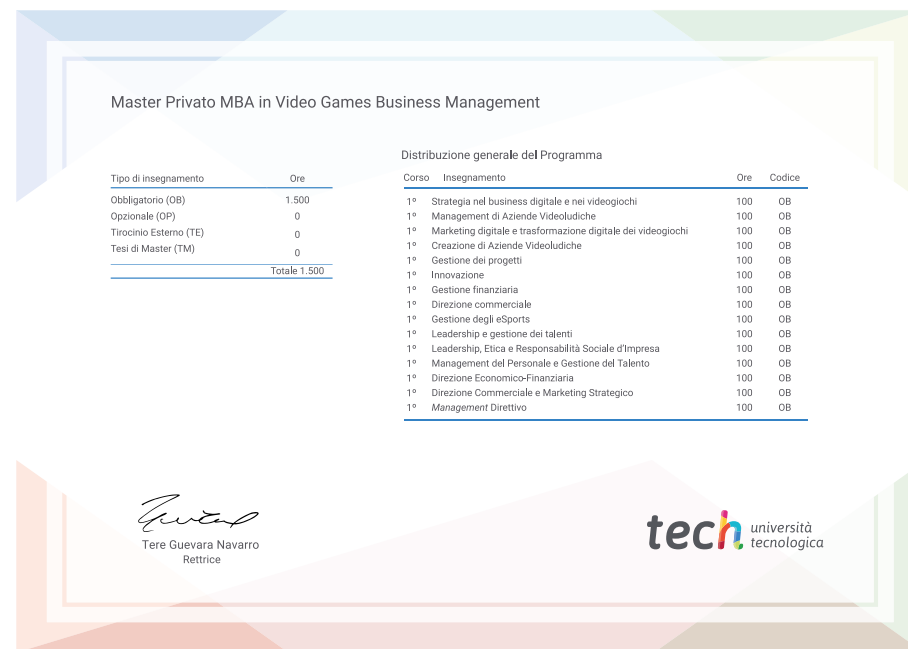
Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Executive Master** rilasciata da TECH Università Tecnologica.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Executive Master, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Executive Master MBA in Video Games Business Management**

Modalità: **online**

Durata: **12 mesi**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



Executive Master
MBA in Video Games
Business Management

- » Modalità: **online**
- » Durata: **12 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **online**

Executive Master

MBA in Video Games

Business Management

