

Executive Mastère

MBA en Direction d'Entreprises
de Jeux Vidéo

M B A D E J V



Executive Mastère MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: **Diplômés universitaires et Licenciés en études Commerciales qui souhaitent élargir leur cursus professionnel et acquérir les compétences nécessaires pour gérer un modèle d'entreprise dans le secteur des jeux vidéo**

Accès au site web: www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/master/master-mba-direction-entreprises-jeux-video

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Compétences

page 18

06

Structure et contenu

page 24

07

Méthodologie

page 38

08

Profil de nos étudiants

page 46

09

Direction de la formation

page 50

10

Impact sur votre carrière

page 70

11

Bénéfices pour votre entreprise

page 74

12

Diplôme

page 78

01 Présentation

L'industrie des jeux vidéo génère des centaines de millions de dollars chaque année. Alors qu'il y a quelques décennies, ce secteur était uniquement orienté vers les consoles et les ordinateurs, le développement des plateformes en ligne, ainsi que de la téléphonie mobile, a ouvert un très large champ d'expansion et une opportunité commerciale pour les entreprises et les entrepreneurs désireux d'accroître leur rentabilité. C'est la raison de la création de ce diplôme, destiné à former des managers et des étudiants porteurs de projets d'avenir, en leur fournissant les concepts et les compétences nécessaires pour gérer avec succès une entreprise orientée vers les jeux vidéo. Un diplôme 100% en ligne, accessible depuis n'importe quel appareil et disponible 24 heures sur 24, parfait pour les professionnels qui ont besoin de combiner leur vie professionnelle et leur vie académique.



Executive Mastère en MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo
TECH Université Technologique



“

Si vous souhaitez réussir dans le secteur des jeux vidéo, ce programme vous donnera les clés du succès en moins de temps qu'il n'en faut pour le dire"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95 % | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce programme est conçu dans le but de fournir aux étudiants les compétences nécessaires en matière de gestion qui leur permettront de guider leur entreprise vers le succès, d'accroître sa rentabilité et de faire face à la concurrence. Il s'agit d'un programme très complet qui vous guidera et vous fournira les connaissances nécessaires et les stratégies fondamentales pour vous développer et réussir dans la Direction d'Entreprises dédiées aux Jeux Vidéo.



“

Cette formation vous donnera les qualifications nécessaires pour postuler à des postes de direction dans de grandes entreprises du secteur des jeux vidéo, telles que Blizzard ou Ubisoft”

**TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens
Ils collaborent pour les atteindre**

Le **Executive Mastère en MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo** vous permettra de:

01

Développer un plan de création d'entreprises orientées vers le marché des jeux vidéo

04

Connaissance approfondie du secteur afin de concevoir des projets réalistes basés sur la situation actuelle des entreprises

02

Exploitation et gestion de projets



03

Élaborer des stratégies commerciales pour le secteur

05

Reconnaître les technologies émergentes et les innovations dans l'industrie comme une opportunité commerciale

06

Maîtriser les domaines fonctionnels des entreprises du secteur des jeux vidéo

08

Développer des compétences managériales optimales et appropriées



09

Acquérir une compréhension approfondie de l'impact positif d'une bonne gestion de projet et d'une bonne direction d'équipe

07

Mettre en œuvre des stratégies de Marketing et de vente avec des possibilités de productivité élevées

10

Développer des compétences commerciales de haut niveau dans les processus clés afin d'accroître la capacité de vente et les opportunités commerciales

05

Compétences

À l'issue de ce Executive Mastère, les diplômés acquerront une série de compétences professionnelles qu'ils pourront mettre en œuvre dans leur propre entreprise. Non seulement ils amélioreront de manière exponentielle leurs compétences en matière de gestion et de leadership, mais la connaissance approfondie du secteur les aidera à créer une nouvelle perspective commerciale pour perfectionner leur stratégie et, en fin de compte, augmenter leurs chances de réussite dans le secteur des jeux vidéo. D'autre part, le perfectionnement professionnel permettra aux diplômés d'opter pour des postes plus pertinents dans des entreprises consolidées.



“

Maîtriser la gestion des entreprises de jeux vidéo est à votre portée. Ne réfléchissez pas à deux fois et investissez dans un diplôme qui vous permettra d'amener votre entreprise au sommet"

01

Développer des stratégies commerciales pour les entreprises de jeux numériques et vidéo

02

Maîtriser les domaines de gestion des entreprises de jeux numériques et vidéo

03

Apprendre en profondeur à concevoir des projets de jeux vidéo

04

Connaître en détail l'écosystème de l'industrie du jeu vidéo

05

Apprendre en détail les technologies au service des jeux vidéo, d'un point de vue commercial



06

Comprendre l'impact des actions de Marketing et Sales

08

Comprendre en détail les principaux aspects de la création d'entreprises de jeux vidéo



09

Acquérir des normes élevées en matière de technologies émergentes et d'innovation dans l'industrie des jeux vidéo

07

Analyser la gestion financière et économique d'une entreprise de jeux vidéo

10

Acquérir les aptitudes et les compétences les plus complexes pour diriger des modèles d'entreprise et des projets dans le domaine des jeux vidéo

11

Avoir la capacité de s'immerger dans le périmètre stratégique des entreprises du numérique et du jeu vidéo

14

Justifier les objectifs et les fonctions de la gestion stratégique dans les entreprises de jeux numériques et vidéo

12

Analyser les aspects tels que le processus stratégique et la nécessité d'analyser les différentes variables nécessaires à la formulation stratégique



13

Connaître les outils d'étude pour l'analyse du secteur des jeux vidéo, la position concurrentielle et l'environnement économique

15

Considérer les éléments qui composent la structure du secteur et la chaîne de valeur particulière

16

Examiner les éléments de la chaîne de valeur des jeux vidéo

18

Travailler sur les profils professionnels du secteur des jeux vidéo et des clubs professionnels dans les E-Sports



19

Développer la conception d'un plan de Marketing numérique

17

Ajouter de la valeur dans des domaines tels que le commerce électronique

20

Insister sur les disciplines d'acquisition de trafic et d'audience pour la distribution de messages commerciaux

06

Structure et contenu

Ce diplôme a été conçu sur la base des informations les plus récentes et les plus pratiques, recommandées par le corps enseignant. Les diplômés trouveront le contenu du programme utile, innovant et complet, leur fournissant tout ce dont ils ont besoin pour améliorer leurs compétences professionnelles et, par conséquent, atteindre leurs objectifs commerciaux. En outre, dans la classe virtuelle, vous trouverez du matériel supplémentaire sous forme audiovisuelle, des lectures complémentaires et des études de cas qui vous permettront d'élargir vos connaissances et de continuer à améliorer vos compétences en matière de gestion.



“

Un programme 100% en ligne qui vous donnera une vision réaliste, fiable et actualisée du modèle économique des entreprises de jeux vidéo et à partir duquel vous pourrez tirer le meilleur parti de ce dont vous avez besoin pour gérer avec succès votre propre projet"

Plan d'études

Le MBA en Direction d'Entreprise de Jeux Vidéo de TECH Université Technologique fournit aux étudiants, à travers son programme intensif, les concepts nécessaires qui leur permettront d'atteindre leurs objectifs professionnels et de faire face aux défis qui se présentent dans le domaine de la gestion d'entreprise, dans ce cas, dans des projets destinés au secteur des jeux vidéo.

La qualification, divisée en 15 modules et 2 700 heures de cours, est composée non seulement d'un contenu théorique complet, actualisé et éprouvé, mais aussi d'une variété de matériel audiovisuel. Ce matériel comprend des études de cas qui vous permettront d'appliquer les connaissances acquises et de développer une capacité critique basée sur votre

expérience personnelle et académique.

En outre, vous disposerez de l'ensemble du programme dès le début de la formation, ce qui vous permettra d'organiser votre temps d'étude en fonction de vos disponibilités personnelles et professionnelles. Une qualification conçue pour les professionnels en activité et axée sur l'amélioration de leurs aptitudes et compétences. En bref, un programme qui permet d'atteindre l'excellence dans le domaine de la Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo.

Ce MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo se déroule sur 12 mois et est composé de 15 modules:

Module 1	Stratégie des Entreprises Numériques et de Jeux Vidéo
Module 2	Direction des Entreprises de Jeux Vidéo
Module 3	Marketing Numérique et Transformation Numérique Jeux Vidéo
Module 4	Création des Entreprises de Jeux Vidéo
Module 5	Gestion de projets
Module 6	Innovation
Module 7	La gestion financière
Module 8	Gestion commerciale
Module 9	Gestion des eSports
Module 10	Leadership et gestion des talents
Module 11	Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises
Module 12	Gestion des Personnes et des Talents
Module 13	Gestion Économique et Financière
Module 14	Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique
Module 15	Management Exécutif



Où, quand et comment cela se déroule?

TECH offre la possibilité de développer ce MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo entièrement en ligne. Pendant les 12 mois de la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto gérer leur temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*

Module 1. Stratégie des Entreprises Numériques et de Jeux Vidéo

1.1. Entreprises Numériques et Jeux Vidéo 1.1.1. Les composantes de la stratégie 1.1.2. L'écosystème du numérique et du jeu vidéo 1.1.3. Positionnement stratégique	1.2. Le processus stratégique 1.2.1. Analyse stratégique 1.2.2. Sélection des alternatives stratégiques 1.2.3. Mise en œuvre de la stratégie	1.3. Analyse stratégique 1.3.1. Interne 1.3.2. Externe 1.3.3. Matrice SWOT et CAME	1.4. Analyse sectorielle des jeux vidéo 1.4.1. Modèle des 5 forces de Porter 1.4.2. Analyse PESTEL 1.4.3. Segmentation du secteur
1.5. Analyse de la position concurrentielle 1.5.1. Créer et monétiser la valeur stratégique 1.5.2. Recherche de Niche vs. Segmentation du marché 1.5.3. La durabilité du positionnement concurrentiel	1.6. Analyse de l'environnement économie 1.6.1. La mondialisation et l'internationalisation 1.6.2. Investissement et épargne 1.6.3. Indicateurs de production, productivité et d'emploi	1.7. Direction stratégique 1.7.1. Un cadre pour l'analyse de la stratégie 1.7.2. Analyse de l'environnement, ressources et des capacités du secteur 1.7.3. Mise en œuvre de la stratégie	1.8. Formulation de la Stratégie 1.8.1. Stratégies d'entreprise 1.8.2. Stratégies génériques 1.8.3. Stratégies pour les clients
1.9. Mise en œuvre de la Stratégie 1.9.1. Planification Stratégique 1.9.2. Communication et schéma de participation organisationnelle 1.9.3. Gestion du changement	1.10. Les nouvelles entreprises stratégiques 1.10.1. « Océan bleu » 1.10.2. L'épuisement de l'amélioration incrémentale dans la courbe de valeur 1.10.3. L'entreprise à coût marginal zéro		

Module 2. Direction des Entreprises de Jeux Vidéo

2.1. Secteur et chaîne de valeur 2.1.1. Valeur dans le secteur du divertissement 2.1.2. Éléments de la chaîne de valeur 2.1.3. Relation entre chacun des éléments de la chaîne de valeur	2.2. Les développeurs de Jeux Vidéo 2.2.1. La proposition conceptuelle 2.2.2. Conception créative et scénario du jeu vidéo 2.2.3. Technologies applicables au développement de jeux vidéo	2.3. Fabricants de consoles 2.3.1. Composants 2.3.2. Typologie et fabricants 2.3.3. Génération de consoles	2.4. Publishers 2.4.1. Sélection 2.4.2. Gestion du développement 2.4.3. Création de produits et de services
2.5. Distributeurs 2.5.1. Accords avec les distributeurs 2.5.2. Modèles de distribution 2.5.3. Logistique de distribution	2.6. Détaillants 2.6.1. Détaillants 2.6.2. Orientation et engagement des consommateurs 2.6.3. Services de conseil	2.7. Fabricants d'accessoires 2.7.1. Accessoires de <i>Gaming</i> 2.7.2. Marché 2.7.3. Tendances	2.8. Développeurs de Middleware 2.8.1. <i>Middleware</i> dans l'industrie du jeu vidéo 2.8.2. Développement de <i>Middleware</i> 2.8.3. <i>Middleware</i> : typologie
2.9. Profils professionnels dans le secteur des Jeux Vidéo 2.9.1. <i>Game Designers</i> et programmeurs 2.9.2. Modélisateurs et texturistes 2.9.3. Animateurs et illustrateurs	2.10. Clubs professionnels de eSports 2.10.1. L'espace administratif 2.10.2. Le domaine sportif 2.10.3. Le domaine de la communication		

Module 3. Marketing Numérique et Transformation Numérique Jeux Vidéo**3.1. Stratégie du Marketing Numérique**

- 3.1.1. *Customer Centric*
- 3.1.2. *Customer Journey* et *Funnel* de Marketing
- 3.1.3. Design et création des médias digitaux

3.2. Actifs numériques

- 3.2.1. Architecture et conception de sites web
- 3.2.2. Expérience Utilisateur- CX
- 3.2.3. *Mobile Marketing*

3.3. Médias numériques

- 3.3.1. Stratégie et planification des médias
- 3.3.2. *Display* et publicité programmatique
- 3.3.3. Digital TV

3.4. Search

- 3.4.1. Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie *Search*
- 3.4.2. SEO
- 3.4.3. SEM

3.5. Social Media

- 3.5.1. Conception, planification et analyse d'une stratégie de *Social Media*
- 3.5.2. Techniques de Marketing horizontal des médias sociaux
- 3.5.3. Techniques de Marketing vertical des médias sociaux

3.6. Inbound Marketing

- 3.6.1. *Funnel* du Inbound Marketing
- 3.6.2. Production de *Content Marketing*
- 3.6.3. Acquisition et gestion de *prospects*

3.7. Account Based Marketing

- 3.7.1. Stratégie du Marketing B2B
- 3.7.2. Décisionnaire *Maker* et carte de contact
- 3.7.3. Plan de *Account Based Marketing*

3.8. Email Marketing et Landing Pages

- 3.8.1. Caractéristiques du Email Marketing
- 3.8.2. Créativité et *Landing Pages*
- 3.8.3. Campagnes et actions de email Marketing

3.9. Automatisation du Marketing

- 3.9.1. *Marketing Automation*
- 3.9.2. *Big Data* et AI appliqués au Marketing
- 3.9.3. Principales solutions du Marketing *Automation*

3.10. Mesures, KPI et ROI

- 3.10.1. Principaux indicateurs et KPI en Marketing Numérique
- 3.10.2. Outils et solutions de mesure
- 3.10.3. Calcul et suivi du ROI

Module 4. Création d'une Entreprise de Jeux Vidéo**4.1. Entrepreneuriat**

- 4.1.1. Stratégie entrepreneuriale
- 4.1.2. Le Projet entrepreneurial
- 4.1.3. Méthodologies agiles d'entrepreneuriat

4.2. Innovations technologiques dans les Jeux Vidéo

- 4.2.1. Innovations dans les consoles et les périphériques
- 4.2.2. Innovation en *Motion Capture* et *Live Dealer*
- 4.2.3. Innovation dans les graphiques et les logiciels

4.3. Plan d'entreprise

- 4.3.1. Segments et proposition de valeur
- 4.3.2. Processus, ressources et alliances clés
- 4.3.3. Relations avec les clients et canaux d'interaction

4.4. Investissement

- 4.4.1. Investissement dans l'industrie du Jeu Vidéo
- 4.4.2. Questions critiques pour l'acquisition d'investissements
- 4.4.3. Financement de *Startups*

4.5. Finances

- 4.5.1. Recettes et gains d'efficacité
- 4.5.2. Dépenses opérationnelles et d'investissement
- 4.5.3. Le compte de résultat et le bilan

4.6. Production de jeux vidéo

- 4.6.1. Les outils de simulation de la production
- 4.6.2. Gestion de la production programmée
- 4.6.3. Gestion du contrôle de la production

4.7. Gestion des opérations

- 4.7.1. Conception, localisation et maintenance
- 4.7.2. Gestion de la qualité
- 4.7.3. Gestion des stocks et de la chaîne d'approvisionnement

4.8. Nouveaux modèles de distribution en ligne

- 4.8.1. Modèles de logistique en ligne
- 4.8.2. Livraison directe en ligne et SaaS
- 4.8.3. *Droshipping*

4.9. Durabilité

- 4.9.1. Création de valeur durable
- 4.9.2. ESG (Environnement, Social et Gouvernance)
- 4.9.3. La durabilité dans la stratégie

4.10. Aspects juridiques

- 4.10.1. Propriété intellectuelle
- 4.10.2. Propriété industrielle
- 4.10.3. RGDP

Module 5. Gestion de projets

5.1. Cycle de vie d'un projet de Jeu Vidéo 5.1.1. Phase de conception et de préproduction 5.1.2. Phase de production et phases finales 5.1.3. Phase de post-production	5.2. Projets de Jeux Vidéo 5.2.1. Genres 5.2.2. <i>Serious Games</i> 5.2.3. Sous-genres et nouveaux genres	5.3. Architecture d'un projet de Jeux Vidéo 5.3.1. Architecture interne 5.3.2. Relations entre les éléments 5.3.3. Vision holistique du Jeu Vidéo	5.4. Jeux Vidéo 5.4.1. Aspects ludiques des Jeux Vidéo 5.4.2. Design de Jeux vidéo 5.4.3. Gamification
5.5. La technique des Jeux Vidéo 5.5.1. Éléments internes 5.5.2. Moteurs de Jeux Vidéo 5.5.3. Influence de la technique et du Marketing sur la Conception	5.6. Conception, lancement et exécution de projets 5.6.1. Développement préliminaire 5.6.2. Phases du développement des Jeux Vidéo 5.6.3. Participation des consommateurs au développement	5.7. Gestion de l'organisation d'un projet de Jeu Vidéo 5.7.1. L'équipe de développement et <i>Publishers</i> 5.7.2. L'équipe d'exploitation 5.7.3. Équipe de vente et Marketing	5.8. Manuels pour le développement de jeux vidéo 5.8.1. Manuel de conception et de technique des Jeux Vidéo 5.8.2. Manuel du développeur de Jeux Vidéo 5.8.3. Manuel des exigences et des spécifications techniques
5.9. Édition et Marketing des Jeux Vidéo 5.9.1. Préparation du <i>Kick Off</i> du Jeu Vidéo 5.9.2. Canaux de communication numérique 5.9.3. <i>Delivery</i> , progression et suivi du succès	5.10. Méthodologies agiles applicables aux projets de jeux vidéo 5.10.1. <i>Design and Visual Thinking</i> 5.10.2. <i>Lean Startup</i> 5.10.3. <i>Scrum Development and Sales</i>		

Module 6. Innovation

6.1. Stratégies et innovation 6.1.1. L'innovation dans les Jeux Vidéo 6.1.2. Gestion de l'innovation dans les Jeux Vidéo 6.1.3. Modèles d'innovation	6.2. Talent innovant 6.2.1. La mise en œuvre de la culture de l'innovation dans les organisations 6.2.2. Talent 6.2.3. Carte de la culture de l'innovation	6.3. Direction et gestion des talents dans l'économie numérique 6.3.1. Cycle de vie des talents 6.3.2. Recrutement - contraintes générationnelles 6.3.3. Rétention: <i>Engagement</i> , fidélisation, évangélistes	6.4. Modèles d'entreprise dans l'innovation de Jeux Vidéo 6.4.1. L'innovation dans les modèles d'entreprise 6.4.2. Outils d'innovation commerciale 6.4.3. <i>Navigateur de Modèle d'Entreprise</i>
6.5. Gestion des projets d'innovation 6.5.1. Client et processus d'innovation 6.5.2. Conception de la proposition de valeur 6.5.3. Organisations exponentielles	6.6. Méthodologies agiles dans l'innovation 6.6.1. Méthodologie <i>Design Thinking</i> et <i>Lean Startup</i> 6.6.2. Modèles agiles de gestion de projet: <i>Kanban</i> y <i>Scrum</i> 6.6.3. <i>Lean Canvas</i>	6.7. Gestion de Validation de l'Innovation 6.7.1. Prototypage (PMV) 6.7.2. Validation par le client 6.7.3. Pivoter ou préserver	6.8. Innovation en matière de processus 6.8.1. Possibilités d'innovation des processus 6.8.2. <i>Time-to-Market</i> , réduction des tâches sans valeur ajoutée et élimination des défauts 6.8.3. Outils méthodologiques pour l'innovation de procédé
6.9. Technologies perturbatrices 6.9.1. Technologies d'hybridation physique-numérique 6.9.2. Technologies de communication et traitement des données 6.9.3. Technologies des applications de gestion	6.10. Retour sur investissement dans l'innovation 6.10.1. Stratégies de monétisation des données et des actifs liés à l'innovation 6.10.2. Le RSI de l'innovation Approche générale 6.10.3. Les entonnoirs		

Module 7. La gestion financière**7.1. Comptabilité**

- 7.1.1. Comptabilité
- 7.1.2. Comptes annuels et autres rapports
- 7.1.3. Immobilisations corporelles, immeubles de placement et immobilisations incorporelles

7.2. La gestion financière

- 7.2.1. Instruments financiers
- 7.2.2. Financement des entreprises et gestion financière
- 7.2.3. Finance pour les entrepreneurs

7.3. Analyse des états financiers

- 7.3.1. Analyse des états financiers
- 7.3.2. Analyse de la liquidité et de la solvabilité
- 7.3.3. Gestion de la trésorerie

7.4. Opérations financières

- 7.4.1. Transactions financières
- 7.4.2. Gestion des investissements
- 7.4.3. Critères de choix des investissements

7.5. Le système financier

- 7.5.1. Le système financier
- 7.5.2. Structure et fonctionnement du système financier
- 7.5.3. Le marché des valeurs mobilières

7.6. Contrôle de gestion

- 7.6.1. Contrôle de gestion
- 7.6.2. Centres de responsabilité
- 7.6.3. Systèmes de coûts

7.7. Contrôle budgétaire

- 7.7.1. Le processus budgétaire
- 7.7.2. L'organisation et la gestion budgétaires
- 7.7.3. Contrôle budgétaire

7.8. Gestion de la trésorerie

- 7.8.1. *Cash Management* et budget de trésorerie
- 7.8.2. Recouvrement des opérations commerciales
- 7.8.3. Paiement des opérations commerciales

7.9. Financement des entreprises

- 7.9.1. Avantages, inconvénients et implications de l'endettement
- 7.9.2. Choix de la structure du capital de l'entreprise
- 7.9.3. Modifications de la structure du capital

7.10. Évaluation l'entreprise

- 7.10.1. Méthodes comptables et valeur de l'entreprise
- 7.10.2. Actifs et dettes
- 7.10.3. Diagnostic de l'évaluation de l'entreprise et présentation aux investisseurs

Module 8. Gestion commerciale**8.1. Modèles d'organisation commerciale**

- 8.1.1. Le service commercial
- 8.1.2. Les outils du Service Commercial
- 8.1.3. La force de vente

8.2. Les objectifs commerciaux

- 8.2.1. La planification commerciale
- 8.2.2. Préviation et budgétisation
- 8.2.3. Budget commercial

8.3. Prévisions commerciales

- 8.3.1. Rentabilité du service commercial
- 8.3.2. Prévisions de ventes
- 8.3.3. Contrôle de l'activité commerciale

8.4. Nouveaux modèles relationnels

- 8.4.1. Le marketing dans les nouveaux modèles d'entreprise
- 8.4.2. La personnalisation comme principal *Driver* de la relation client
- 8.4.3. Le développement de l'expérience client

8.5. La vente consultative

- 8.5.1. La psychologie de la vente
- 8.5.2. Communication persuasive
- 8.5.3. Introduction et évolution des méthodes de vente

8.6. Les méthodes de vente

- 8.6.1. Vente *Retail* ou B2C
- 8.6.2. Ventes externes B2B
- 8.6.3. Ventes en ligne

8.7. Digital Social Selling

- 8.7.1. *Social Selling*
- 8.7.2. L'attitude sociale: la mise en réseau
- 8.7.3. Le processus d'attraction d'un nouveau client à l'aide des *Social Media*

8.8. Méthodologies des Digital Sales

- 8.8.1. Principales méthodologies Agile dans le domaine de la *Digital Sales*
- 8.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling, etc*
- 8.8.3. *Inbound Sales B2B et Account Based Marketing*

8.9. Soutien au Marketing dans le domaine commercial

- 8.9.1. Gestion du marketing
- 8.9.2. La valeur du Marketing numérique (B2C/B2B)
- 8.9.3. Gestion du Marketing *Mix* dans la zone commerciale

8.10. Organisation et planification du travail du commercial

- 8.10.1. Zones de vente
- 8.10.2. Gestion du temps et des réunions
- 8.10.3. Analyse et prise de décision

Module 9. Gestion des eSports

9.1. L'industrie des E-Sports

- 9.1.1. E-sports
- 9.1.2. Acteurs de l'industrie des E-Sports
- 9.1.3. Le modèle d'entreprise et le marché des E-Sports

9.2. La gestion des clubs de E-Sports

- 9.2.1. L'importance des clubs des E-Sports
- 9.2.2. Création de clubs
- 9.2.3. Administratifs et gestion des clubs des E-Sports

9.3. La relation eGamers

- 9.3.1. Le rôle du joueurs
- 9.3.2. Aptitudes et compétences du joueur
- 9.3.3. Les joueurs en tant qu'ambassadeurs de la marque

9.4. Compétitions et événements

- 9.4.1. Le *Delivery* dans les E-Sports: compétitions et événements
- 9.4.2. Gestion d'événements et championnats
- 9.4.3. Les principaux championnats mondiaux

9.5. Gestion du sponsoring dans les E-Sports

- 9.5.1. Gestion du parrainage dans les E-Sports
- 9.5.2. Types de parrainage dans les E-Sports
- 9.5.3. L'accord de parrainage des eSports

9.6. La gestion de la publicité des E-Sports

- 9.6.1. *Advergaming*: nouveau format publicitaire
- 9.6.2. Le *Branded Content* en E-Sports
- 9.6.3. Les E-Sports comme stratégie de communication

9.7. Marketing en gestion des E-Sports

- 9.7.1. La gestion du *Owned Media*
- 9.7.2. La gestion du *Paid Media*
- 9.7.3. Especial focus in *Social Media*

9.8. Influencer Marketing

- 9.8.1. Marketing *influencer*
- 9.8.2. La gestion de l'audience et son impact dans les E-Sports
- 9.8.3. Modèles d'affaires de l' *Influencer Marketing*

9.9. Merchant

- 9.9.1. La vente de services et de produits associés
- 9.9.2. Le *Merchandising*
- 9.9.3. Commerce électronique et *Market Places*

9.10. Métriques et KPI des E-Sports

- 9.10.1. Métriques
- 9.10.2. KPI de progrès et de réussite
- 9.10.3. Carte stratégique des objectifs et indicateurs

Module 10. Leadership et gestion des talents**10.1. Entreprises, organisation et ressources humaines**

- 10.1.1. Organisation et structure organisationnelle
- 10.1.2. Direction stratégique
- 10.1.3. Analyse et organisation du travail

10.2. Gestion des ressources humaines dans l'entreprise

- 10.2.1. Organisation des ressources humaines
- 10.2.2. Canaux de recrutement
- 10.2.3. Candidatures dans le secteur des jeux vidéo

10.3. Leadership personnel et professionnel

- 10.3.1. Leaders et processus de leadership
- 10.3.2. L'autorité de communication
- 10.3.3. Négocier avec le succès et l'échec

10.4. Gestion des connaissances et des talents

- 10.4.1. Gestion stratégique des talents
- 10.4.2. Technologies appliquées à la gestion des ressources humaines
- 10.4.3. Modèles d'innovation en matière de ressources humaines

10.5. La gestion des connaissances, clé de la croissance des entreprises

- 10.5.1. Objectifs généraux de la gestion des connaissances
- 10.5.2. Structure des systèmes et des flux de gestion des connaissances
- 10.5.3. Processus de gestion des connaissances

10.6. Coaching et Mentoring

- 10.6.1. PNL
- 10.6.2. *Coaching et Mentoring*
- 10.6.3. Processus

10.7. Nouvelles formes de leadership dans les environnements VUCA

- 10.7.1. Gestion individuelle du changement
- 10.7.2. Gestion du changement organisationnel
- 10.7.3. Outils

10.8. Gestion de la diversité

- 10.8.1. L'intégration des nouvelles générations dans le leadership
- 10.8.2. Le leadership féminin
- 10.8.3. Gestion du multiculturalisme

10.9. Le Leader coach

- 10.9.1. Les compétences du Leader coach
- 10.9.2. *Feedback et Feedforward*
- 10.9.3. Reconnaissance

10.10. Adaptation aux nouvelles technologies

- 10.10.1. Attitude
- 10.10.2. Connaissances
- 10.10.3. Sécurité

Module 11. Leadership, Éthique et Responsabilité Sociale des Entreprises

11.1. Mondialisation et Gouvernance

- 11.1.1. Gouvernance et Gouvernement d'Entreprise
- 11.1.2. Principes fondamentaux de la Gouvernance d'Entreprise dans les entreprises
- 11.1.3. Le Rôle du Conseil d'Administration dans le cadre de la Gouvernance d'Entreprise

11.2. Leadership

- 11.2.1. Leadership Une approche conceptuelle
- 11.2.2. Leadership dans l'entreprise
- 11.2.3. L'importance du dirigeant dans la gestion d'entreprise

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Concept de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contributions à la Connaissance des Cultures Nationales
- 11.3.3. Gestion de la Diversité

11.4. Développement de la gestion et le leadership

- 11.4.1. Concept de développement de la gestion
- 11.4.2. Le concept de Leadership
- 11.4.3. Théories du Leadership
- 11.4.4. Styles de Leadership
- 11.4.5. L'intelligence dans le Leadership
- 11.4.6. Les défis du leadership aujourd'hui

11.5. Éthique des affaires

- 11.5.1. Éthique et Morale
- 11.5.2. Éthique des Affaires
- 11.5.3. Leadership et éthique dans les affaires

11.6. Responsabilité Sociale des Entreprises

- 11.6.1. Dimension internationale de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.6.2. Mise en œuvre de la Responsabilité Sociale des Entreprises
- 11.6.3. Impact et mesure de la Responsabilité Sociale des Entreprises

11.7. Systèmes et outils de Gestion Responsable

- 11.7.1. RSC: Responsabilité sociale des entreprises
- 11.7.2. Questions clés pour la mise en œuvre d'une stratégie de gestion responsable
- 11.7.3. Étapes de la mise en œuvre d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises
- 11.7.4. Outils et normes en matière de RSE

11.8. Multinationales et droits de l'homme

- 11.8.1. Mondialisation, entreprises multinationales et droits de l'homme
- 11.8.2. Entreprises multinationales et droit international
- 11.8.3. Instruments juridiques pour les multinationales dans le domaine des droits de l'homme

11.9. Environnement juridique et Corporate Governance

- 11.9.1. Importation et exportation
- 11.9.2. Propriété intellectuelle et industrielle
- 11.9.3. Droit international du travail

Module 12. Gestion des Personnes et des Talents**12.1. La Direction Stratégique des personnes**

- 12.1.1. Direction Stratégique et Ressources Humaines
- 12.1.2. La direction stratégique des personnes

12.2. Gestion des ressources humaines basée sur les compétences

- 12.2.1. Analyse du potentiel
- 12.2.2. Politique de rémunération
- 12.2.3. Plans de carrière/succession

12.3. Évaluation et gestion des performances

- 12.3.1. Gestion des performances
- 12.3.2. Gestion des performances: objectifs et processus

12.4. Innovation dans la gestion des talents et des personnes

- 12.4.1. Modèles de gestion stratégique des talents
- 12.4.2. Identification, formation et développement des talents
- 12.4.3. Fidélisation et rétention
- 12.4.4. Proactivité et innovation

12.5. Motivation

- 12.5.1. La nature de la motivation
- 12.5.2. La théorie de l'espérance
- 12.5.3. Théories des besoins
- 12.5.4. Motivation et compensation économique

12.6. Développer des équipes performantes

- 12.6.1. Équipes performantes: équipes autogérées
- 12.6.2. Méthodologies de gestion des équipes autogérées très performantes

12.7. Gestion du changement

- 12.7.1. Gestion du changement
- 12.7.2. Types de processus de gestion des changements
- 12.7.3. Étapes ou phases de la gestion du changement

12.8. Négociation et gestion des conflits

- 12.8.1. Négociation
- 12.8.2. Gestion des Conflits
- 12.8.3. Gestion des Crises

12.9. La communication managériale

- 12.9.1. Communication interne et externe dans l'environnement professionnel
- 12.9.2. Département de communication
- 12.9.3. Le responsable de la communication de l'entreprise. Le profil du Dircom

12.10. Productivité, attraction, rétention et activation des talents

- 12.10.1. Productivité
- 12.10.2. Leviers d'attraction et de rétention des talents

Module 13. Gestion Économique et Financière**13.1. Environnement Économique**

- 13.1.1. Environnement macroéconomique et système financier
- 13.1.2. Institutions financières
- 13.1.3. Marchés financiers
- 13.1.4. Actifs financiers
- 13.1.5. Autres entités du secteur financier

13.2. Systèmes d'information et Business Intelligence

- 13.2.1. Principes fondamentaux et classification
- 13.2.2. Phases et méthodes de répartition des coûts
- 13.2.3. Choix du centre de coûts et de l'effet

13.3. Direction Financière

- 13.3.1. Les décisions financières de l'entreprise
- 13.3.2. Département financier
- 13.3.3. Les excédents de trésorerie
- 13.3.4. Les risques liés à la gestion financière
- 13.3.5. Gestion des risques liés à la gestion financière

13.4. Planification Financière

- 13.4.1. Définition de la planification financière
- 13.4.2. Mesures à prendre dans le cadre de la planification financière
- 13.4.3. Création et mise en place de la stratégie d'entreprise
- 13.4.4. Le schéma *Cash Flow*
- 13.4.5. Le tableau des fonds de roulement

13.5. Stratégie Financière de l'Entreprise

- 13.5.1. Stratégie de l'entreprise et sources de financement
- 13.5.2. Produits de financement des entreprises

13.6. Financement Stratégique

- 13.6.1. Autofinancement
- 13.6.2. Augmentation des fonds propres
- 13.6.3. Ressources Hybrides
- 13.6.4. Financement par des intermédiaires

13.7. Analyses et résolution de problèmes

- 13.7.1. Informations financières de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Module 14. Direction d'Entreprise et Marketing Stratégique

14.1. Gestion commerciale

- 14.1.1. Cadre conceptuel de la gestion commerciale
- 14.1.2. Stratégie et planification commerciales
- 14.1.3. Le rôle des responsables commerciaux

14.2. Marketing

- 14.2.1. Concept de Marketing
- 14.2.2. Éléments de base du Marketing
- 14.2.3. Activités de Marketing de l'entreprise

14.3. Gestion Stratégique du Marketing

- 14.3.1. Concept de Marketing stratégique
- 14.3.2. Concept de planification stratégique du Marketing
- 14.3.3. Les étapes du processus de planification stratégique du Marketing

14.4. Gestion des campagnes numériques

- 14.4.1. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
- 14.4.2. Qu'est-ce qu'une campagne de publicité numérique?
- 14.4.3. Erreurs dans les campagnes de publicité numérique

14.5. Stratégie de vente

- 14.5.1. Stratégie de vente
- 14.5.2. Méthodes de vente

14.6. Communication d'Entreprise

- 14.6.1. Concept
- 14.6.2. Importance de la communication dans l'organisation
- 14.6.3. Type de communication dans l'organisation
- 14.6.4. Fonctions de la communication dans l'organisation
- 14.6.5. Éléments de communication
- 14.6.6. Problèmes de communication
- 14.6.7. Scénarios de communication

14.7. Communication et réputation numérique

- 14.7.1. Réputation en ligne
- 14.7.2. Comment mesurer la réputation numérique?
- 14.7.3. Outils de réputation en ligne
- 14.7.4. Rapport sur la réputation en ligne
- 14.7.5. *Branding* online

Module 15. Management Exécutif

15.1. General Management

- 15.1.1. Concept *General Management*
- 15.1.2. L'action du Directeur Général
- 15.1.3. Le Directeur Général et ses fonctions
- 15.1.4. Transformation du travail de la direction

15.2. Le manager et ses fonctions La culture organisationnelle et ses approches

- 15.2.1. Le manager et ses fonctions. La culture organisationnelle et ses approches

15.3. Discours et formation de porte-parole

- 15.3.1. Communication interpersonnelle
- 15.3.2. Compétences communicatives et l'influence
- 15.3.3. Obstacles à la communication

15.4. Outils de communication personnels et organisationnels

- 15.4.1. Communication interpersonnelle
- 15.4.2. Outils de communication interpersonnelle
- 15.4.3. La communication dans l'organisation
- 15.4.4. Outils dans l'organisation

15.5. Communication en situation de crise

- 15.5.1. Crise
- 15.5.2. Phases de la crise
- 15.5.3. Messages: contenu et calendrier

15.6. Préparer un plan de crise

- 15.6.1. Analyse des problèmes potentiels
- 15.6.2. Planification
- 15.6.3. Adéquation du personnel

15.7. Intelligence émotionnelle

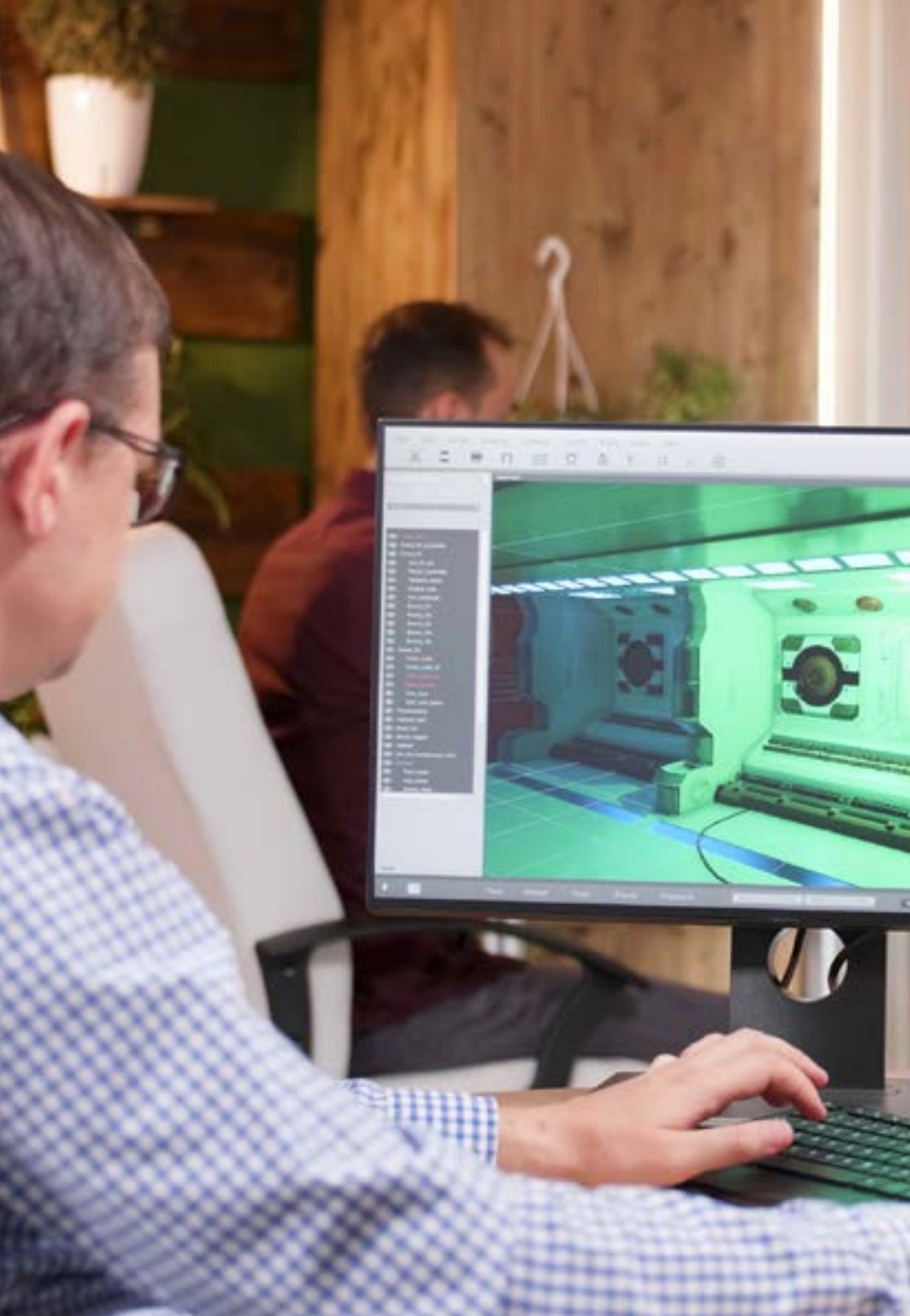
- 15.7.1. Intelligence émotionnelle et communication
- 15.7.2. Affirmation, empathie et écoute active
- 15.7.3. Estime de soi et communication émotionnelle

15.8. Branding Personnel

- 15.8.1. Stratégies pour développer le personal branding
- 15.8.2. Les lois de l'image de marque personnelle
- 15.8.3. Outils de construction de la marque personnelle

15.9. Leadership et gestion d'équipes

- 15.9.1. Leadership et styles de leadership
- 15.9.2. Capacités et défis des leaders
- 15.9.3. Gestion des Processus de Changement
- 15.9.4. Gestion d'Équipes Multiculturelles



“

*Toutes les informations nécessaires pour
atteindre l'excellence professionnelle en
un seul programme"*

07

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“ *Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



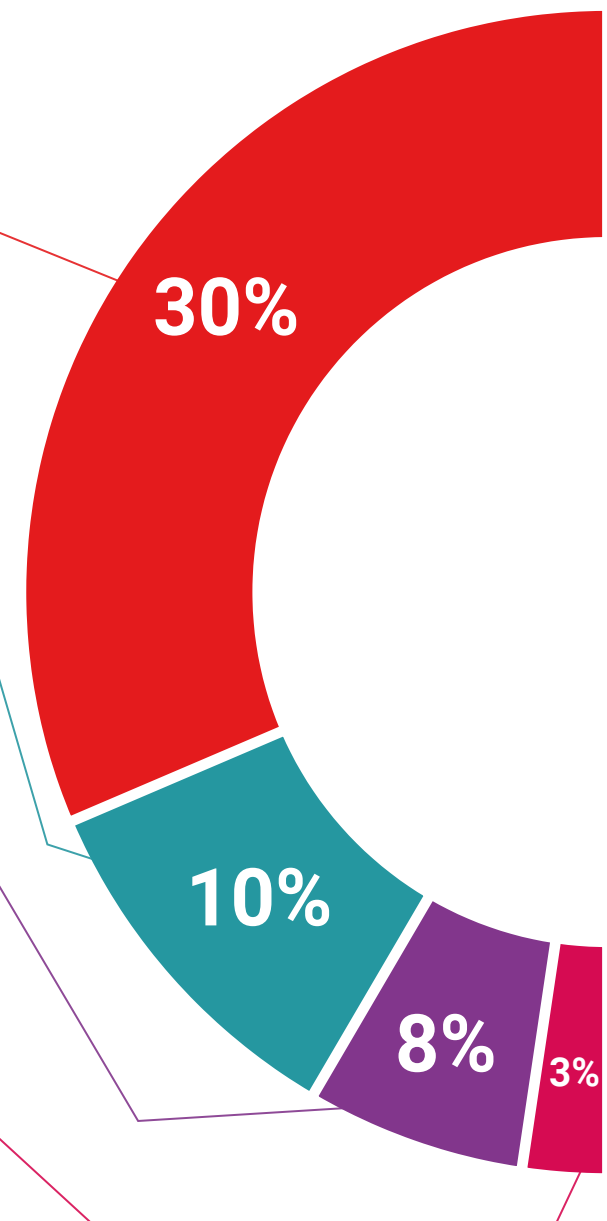
Stages en compétences de gestion

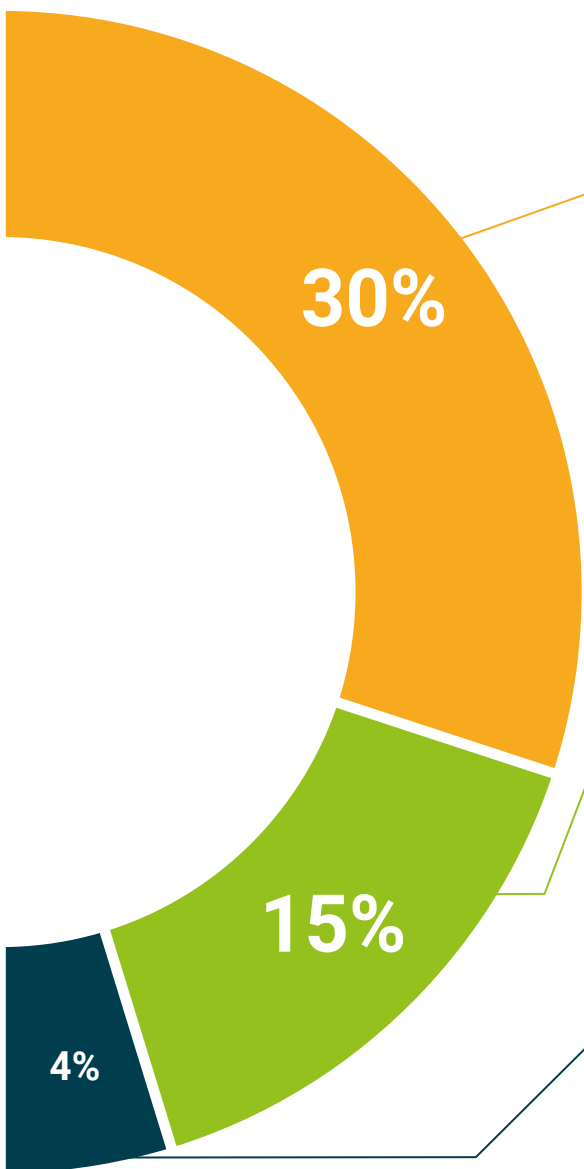
Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



08

Profil de nos étudiants

Ce programme s'adresse à toutes les personnes issues du monde de l'entreprise qui souhaitent améliorer leurs compétences en gestion et apprendre les techniques et stratégies nécessaires pour développer avec succès une entreprise de jeux vidéo.

C'est pourquoi les étudiants de ce diplôme sont décrits comme des personnes entrepreneurantes, dotées de qualités professionnelles générales, mais désireuses d'investir du temps dans l'amélioration de leurs compétences professionnelles.





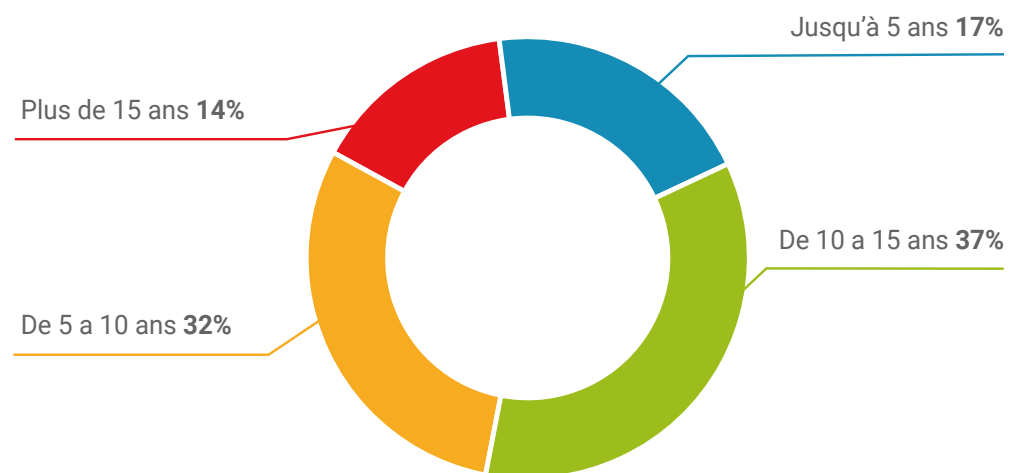
“

*Ce Executive Mastère est la réponse à
votre ambition de continuer à améliorer
votre avenir professionnel"*

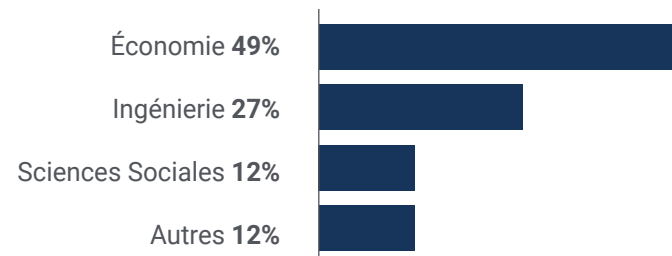
Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

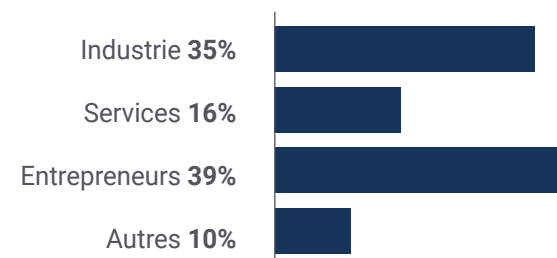
Années d'expérience



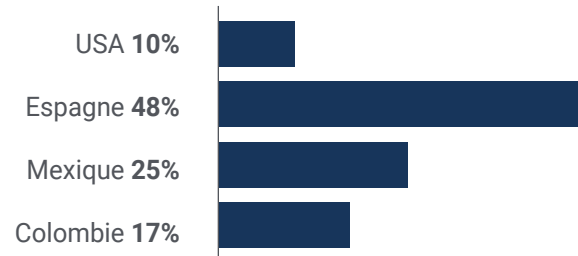
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Roberto González

COO - Directeur des Opérations

"Cela faisait des années que je voulais créer ma propre entreprise de jeux vidéo, mais je ne me sentais pas prêt. Ce programme m'a non seulement donné les connaissances nécessaires pour créer ma propre entreprise, mais aussi la confiance nécessaire pour le faire. Je tiens également à souligner le grand soutien du corps enseignant, qui a toujours été disponible pour me guider"

09

Direction de la formation

L'enseignement de ce Executive Mastère en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo est assuré par une équipe disposant d'une grande expérience dans le domaine de la gestion et de la coordination opérationnelle des entreprises. Leur expérience professionnelle confère au diplôme un caractère pratique et réaliste, permettant aux étudiants d'acquérir les compétences et les aptitudes nécessaires pour gérer avec succès une entreprise auprès d'experts.



A black and white photograph showing three people from a high angle, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape on the right side of the page.

“

Un professorat de qualité pour former des professionnels qui recherchent l'excellence académique et professionnelle"

Directrice Invitée Internationale

Avec plus de 20 ans d'expérience dans la conception et la direction d'équipes mondiales d'acquisition de talents, Jennifer Dove est une experte du recrutement et de la stratégie dans le domaine des technologies. Tout au long de sa carrière, elle a occupé des postes à responsabilité dans plusieurs organisations technologiques au sein d'entreprises figurant au classement Fortune 50, notamment NBCUniversal et Comcast. Son parcours lui a permis d'exceller dans des environnements compétitifs et à forte croissance.

En tant que Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, elle supervise la stratégie et l'exécution de l'intégration des talents, en collaborant avec les chefs d'entreprise et les Ressources Humaines afin d'atteindre les objectifs opérationnels et stratégiques en matière de recrutement. En particulier, elle vise à constituer des équipes diversifiées, inclusives et très performantes qui stimulent l'innovation et la croissance des produits et services de l'entreprise. En outre, elle est experte dans l'utilisation d'outils permettant d'attirer et de retenir les meilleurs collaborateurs du monde entier. Elle est également chargée d'amplifier la marque employeur et la proposition de valeur de Mastercard par le biais de publications, d'événements et de médias sociaux.

Jennifer Dove a démontré son engagement en faveur d'un développement professionnel continu, en participant activement à des réseaux de professionnels des Ressources Humaines et en aidant à recruter de nombreux employés dans différentes entreprises. Après avoir obtenu une licence en Communication Organisationnelle à l'Université de Miami, elle a occupé des postes de recruteuse senior dans des entreprises de divers domaines.

D'autre part, elle a été reconnue pour sa capacité à mener des transformations organisationnelles, à intégrer la technologie dans les processus de recrutement et à développer des programmes de leadership qui préparent les institutions aux défis à venir. Elle a également mis en œuvre avec succès des programmes de bien-être au travail qui ont permis d'accroître de manière significative la satisfaction et la fidélisation des employés.



Mme Dove, Jennifer

- ♦ Vice-présidente de l'Acquisition des Talents chez Mastercard, New York, États-Unis
- ♦ Directrice de l'Acquisition des Talents chez NBCUniversal, New York, États-Unis
- ♦ Responsable de la Sélection du Personnel chez Comcast
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-présidente de la Division des Ventes chez Ardor NY Real Estate
- ♦ Directrice de la Sélection du Personnel chez Valerie August & Associates
- ♦ Directrice des Comptes chez BNC
- ♦ Directrice des Comptes chez Vault
- ♦ Diplôme en Communication Organisationnelle de l'Université de Miami

“

Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Directeur Invité International

Leader dans le domaine de la technologie, Rick Gauthier a acquis des décennies d'expérience au sein de **grandes multinationales technologiques**, et s'est distingué dans le domaine des **services en nuage** et de l'amélioration des processus de bout en bout. Il a été reconnu comme un leader et un gestionnaire d'équipes très efficaces, faisant preuve d'un talent naturel pour assurer un niveau élevé d'engagement parmi ses employés.

Il est doué pour la stratégie et l'innovation exécutive, développant de nouvelles idées et étayant ses succès par des données de qualité. Son expérience chez **Amazon** lui a permis de gérer et d'intégrer les services informatiques de l'entreprise aux États-Unis. Chez **Microsoft** il a dirigé une équipe de 104 personnes, chargée de fournir une infrastructure informatique à l'échelle de l'entreprise et de soutenir les départements d'ingénierie des produits dans l'ensemble de l'entreprise.

Cette expérience lui a permis de se distinguer en tant que manager à fort impact, doté de remarquables capacités à accroître l'efficacité, la productivité et la satisfaction globale des clients.



M. Gauthier, Rick

- Responsable régional des Technologies de l'Information chez Amazon, Seattle, États-Unis
- Directeur de programme senior chez Amazon
- Vice-président de Wimmer Solutions
- Directeur principal des services d'ingénierie de production chez Microsoft
- Diplôme en Cybersécurité de la Western Governors University
- Certificat Technique en *Commercial Diving* de Divers Institute of Technology
- Diplôme en Études Environnementales de l'Evergreen State College

“

Profitez de l'occasion pour vous informer sur les derniers développements dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne”

Directeur Invité International

Romi Arman est un expert international de renom qui compte plus de vingt ans d'expérience dans les domaines de la **Transformation Numérique**, du **Marketing**, de la **Stratégie** et du **Conseil**. Tout au long de sa longue carrière, il a pris de nombreux risques et est un **défenseur** constant de l'**innovation** et du **changement** dans l'environnement professionnel. Fort de cette expertise, il a travaillé avec des PDG et des organisations d'entreprises du monde entier, les poussant à s'éloigner des modèles d'entreprise traditionnels. Ce faisant, il a aidé des entreprises comme Shell Energy à devenir de **véritables leaders du marché**, axés sur leurs **clients** et le **monde numérique**.

Les stratégies conçues par Arman ont un impact latent, car elles ont permis à plusieurs entreprises **d'améliorer l'expérience des consommateurs, du personnel et des actionnaires**. Le succès de cet expert est quantifiable par des mesures tangibles telles que le **CSAT**, l'**engagement des employés** dans les institutions où il a travaillé et la croissance de l'**indicateur financier EBITDA** dans chacune d'entre elles.

De plus, au cours de sa carrière professionnelle, il a **nourri et dirigé des équipes très performantes** qui ont même été récompensées pour leur **potentiel de transformation**. Chez Shell, en particulier, le dirigeant s'est toujours efforcé de relever trois défis: répondre aux **demandes complexes** des clients en matière de **décarbonisation**, **soutenir une "décarbonisation rentable"** et **réorganiser** un paysage fragmenté sur le plan des **données, numérique et de la technologie**. Ainsi, ses efforts ont montré que pour obtenir un succès durable, il est essentiel de partir des besoins des consommateurs et de jeter les bases de la transformation des processus, des données, de la technologie et de la culture.

D'autre part, le dirigeant se distingue par sa maîtrise des **applications commerciales de l'Intelligence Artificielle**, sujet dans lequel il est titulaire d'un diplôme post-universitaire de l'École de Commerce de Londres. Parallèlement, il a accumulé de l'expérience dans les domaines de l'**IoT** et de **Salesforce**.



M. Arman, Romi

- Directeur de la Transformation Numérique (CDO) chez Shell Energy Corporation, Londres, Royaume-Uni
- Directeur Mondial du Commerce Électronique et du Service à la Clientèle chez Shell Energy Corporation
- Gestionnaire National des Comptes Clés (équipementiers et détaillants automobiles) pour Shell à Kuala Lumpur, Malaisie
- Consultant en Gestion Senior (Secteur des Services Financiers) pour Accenture basé à Singapour
- Licence de l'Université de Leeds
- Diplôme Supérieur en Applications Commerciales de l'IA pour les Cadres Supérieurs de l'École de Commerce de Londres
- Certification Professionnelle en Expérience Client CCXP
- Cours de Transformation Numérique pour les Cadres de l'IMD

“

Vous souhaitez mettre à jour vos connaissances en bénéficiant d'une qualité éducative optimale? TECH vous offre le contenu le plus récent du marché universitaire, conçu par des experts de renommée internationale"

Directeur Invité International

Manuel Arens est un professionnel expérimenté de la gestion des données et le chef d'une équipe hautement qualifiée. En fait, M. Arens occupe le poste de **responsable mondial des achats** au sein de la division Infrastructure Technique et Centre de Données de Google, où il a passé la plus grande partie de sa carrière. Basée à Mountain View, en Californie, elle a fourni des solutions aux défis opérationnels du géant technologique, tels que **l'intégrité des données de base**, les mises à jour des données des fournisseurs et la hiérarchisation des données des fournisseurs. Il a dirigé la planification de la chaîne d'approvisionnement des centres de données et l'évaluation des risques liés aux fournisseurs, en apportant des améliorations aux processus et à la gestion des flux de travail, ce qui a permis de réaliser d'importantes économies.

Avec plus de dix ans d'expérience dans la fourniture de solutions numériques et de leadership pour des entreprises de divers secteurs, il possède une vaste expérience dans tous les aspects de la fourniture de solutions stratégiques, y compris le **Marketing**, l'**analyse des médias**, la **mesure** et l'**attribution**. Il a d'ailleurs reçu plusieurs prix pour son travail, notamment le **Prix du Leadership BIM**, le **Prix du Leadership en matière de Recherche**, le **Prix du Programme de Génération de Leads à l'Exportation** et le **Prix du Meilleur Modèle de Vente pour la région EMEA**.

M. Arens a également occupé le poste de **Directeur des Ventes** à Dublin, en Irlande. À ce titre, il a constitué une équipe de 4 à 14 membres en trois ans et a amené l'équipe de vente à obtenir des résultats et à bien collaborer avec les autres membres de l'équipe et avec les équipes interfonctionnelles. Il a également occupé le poste de **Analyste Principal** en Industrie à Hambourg, en Allemagne, où il a créé des scénarios pour plus de 150 clients à l'aide d'outils internes et tiers pour soutenir l'analyse. Il a élaboré et rédigé des rapports approfondis pour démontrer sa maîtrise du sujet, y compris la compréhension des **facteurs macroéconomiques et politiques/réglementaires** affectant l'adoption et la diffusion des technologies.

Il a également dirigé des équipes dans des entreprises telles que **Eaton**, **Airbus** et **Siemens**, où il a acquis une expérience précieuse en matière de gestion des comptes et de la chaîne d'approvisionnement. Il est particulièrement réputé pour dépasser continuellement les attentes en **établissant des relations précieuses avec les clients** et en **travaillant de manière transparente avec des personnes à tous les niveaux d'une organisation**, y compris les parties prenantes, la direction, les membres de l'équipe et les clients. Son approche fondée sur les données et sa capacité à développer des solutions innovantes et évolutives pour relever les défis de l'industrie ont fait de lui un leader éminent dans son domaine.



M. Arens, Manuel

- Directeur des Achats Globaux chez Google, Mountain View, États-Unis
- Responsable principal de l'Analyse et de la Technologie B2B chez Google, États-Unis
- Directeur des ventes chez Google, Irlande
- Analyste Industriel Senior chez Google, Allemagne
- Gestionnaire des comptes chez Google, Irlande
- Account Payable chez Eaton, Royaume-Uni
- Responsable de la Chaîne d'Approvisionnement chez Airbus, Allemagne

“

Misez sur la TECH ! Vous aurez accès au meilleur matériel didactique, à la pointe de la technologie et de l'éducation, mis en œuvre par des spécialistes de renommée internationale dans ce domaine"

Directeur Invité International

Andrea La Sala est un cadre expérimenté en Marketing dont les projets ont eu un impact significatif sur l'environnement de la Mode. Tout au long de sa carrière, il a développé différentes tâches liées aux Produits, au Merchandising et à la Communication. Tout cela, lié à des marques prestigieuses telles que Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre autres.

Les résultats de ce manage de haut niveau international sont liés à sa capacité avérée à synthétiser les informations dans des cadres clairs et à exécuter des actions concrètes alignées sur des objectifs commerciaux spécifiques. En outre, il est reconnu pour sa proactivité et sa capacité à s'adapter à des rythmes de travail rapides. À tout cela, cet expert ajoute une forte conscience commerciale, une vision du marché et une véritable passion pour les produits.

En tant que Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising chez Giorgio Armani, il a supervisé une variété de stratégies de Marketing pour l'habillement et les accessoires. Ses tactiques se sont également concentrées sur les besoins et le comportement des détaillants et des consommateurs. Dans ce cadre, La Sala a également été responsable de la commercialisation des produits sur les différents marchés, en tant que chef d'équipe dans les services de Design, de Communication et de Ventes.

D'autre part, dans des entreprises telles que Calvin Klein ou Gruppo Coin, il a entrepris des projets visant à stimuler la structure, le développement et la commercialisation de différentes collections. Parallèlement, il a été chargé de créer des calendriers efficaces pour les campagnes d'achat et de vente. Il a également été chargé des conditions, des coûts, des processus et des délais de livraison pour les différentes opérations.

Ces expériences ont fait d'Andrea La Sala l'un des dirigeants d'entreprise les plus qualifiés dans le secteur de la Mode et du Luxe. Une grande capacité managériale qui lui a permis de mettre en œuvre efficacement le positionnement positif de différentes marques et de redéfinir leurs indicateurs clés de performance (KPI).



M. La Sala, Andrea

- ♦ Directeur Mondial de la Marque et du Merchandising Armani Exchange chez Giorgio Armani, Milan, Italie
- ♦ Directeur du Merchandising chez Calvin Klein
- ♦ Chef de Marque chez Gruppo Coin
- ♦ Brand Manager chez Dolce&Gabbana
- ♦ Brand Manager chez Sergio Tacchini S.p.A
- ♦ Analyste de Marché chez Fastweb
- ♦ Diplôme en Business and Economics à l'Université degli Studi du Piémont Oriental

“

Les professionnels internationaux les plus qualifiés et les plus expérimentés vous attendent à TECH pour vous offrir un enseignement de premier ordre, actualisé et fondé sur les dernières données scientifiques. Qu'attendez-vous pour vous inscrire?"

Directeur Invité International

Mick Gram est synonyme d'innovation et d'excellence dans le domaine de l'**Intelligence des Affaires** au niveau international. Sa carrière réussie est liée à des postes de direction dans des multinationales telles que **Walmart** et **Red Bull**. Il est également connu pour sa capacité à **identifier les technologies émergentes** qui, à long terme, auront un impact durable sur l'environnement des entreprises.

D'autre part, le dirigeant est considéré comme un **pionnier** dans l'**utilisation de techniques de visualisation de données** qui simplifient des ensembles complexes, les rendent accessibles et facilitent la prise de décision. Cette compétence est devenue le pilier de son profil professionnel, le transformant en un atout recherché par de nombreuses organisations qui misent sur la **collecte d'informations** et la **création d'actions** concrètes à partir de celles-ci.

L'un de ses projets les plus remarquables de ces dernières années a été la **plateforme Walmart Data Cafe**, la plus grande de ce type au monde, ancrée dans le nuage pour l'**analyse des Big Data**. En outre, il a occupé le poste de **Directeur de la Business Intelligence** chez **Red Bull**, couvrant des domaines tels que les **Ventes, la Distribution, le Marketing et les Opérations de la Chaîne d'Approvisionnement**. Son équipe a récemment été récompensée pour son innovation constante dans l'utilisation de la nouvelle API de Walmart Luminare pour les insights sur les Acheteurs et les Canaux de distribution.

En ce qui concerne sa formation, le cadre possède plusieurs Masters et études supérieures dans des centres prestigieux tels que l'**Université de Berkeley**, aux États-Unis et l'**Université de Copenhague**, au Danemark. Grâce à cette mise à jour continue, l'expert a acquis des compétences de pointe. Il est ainsi considéré comme un **leader né de la nouvelle économie mondiale**, centrée sur la recherche de données et ses possibilités infinies.



M. Gram, Mick

- ♦ Directeur de la *Business Intelligence* et des Analyses chez Red Bull, Los Angeles, États-Unis
- ♦ Architecte de solutions de *Business Intelligence* pour Walmart Data Cafe
- ♦ Consultant indépendant de *Business Intelligence* et de *Data Science*
- ♦ Directeur de *Business Intelligence* chez Capgemini
- ♦ Analyste en Chef chez Nordea
- ♦ Consultant en Chef de *Business Intelligence* pour SAS
- ♦ Executive Education en IA et Machine Learning au UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce à l'Université de Copenhague
- ♦ Licence et Master en Mathématiques et Statistiques à l'Université de Copenhague



Étudiez dans la meilleure université en ligne du monde selon Forbes ! Dans le cadre de ce MBA, vous aurez accès à une vaste bibliothèque de ressources multimédias, élaborées par des professeurs de renommée internationale"

Directeur Invité International

Scott Stevenson est un éminent expert en **Marketing Numérique** qui, pendant plus de 19 ans, a travaillé pour l'une des sociétés les plus puissantes de l'industrie du divertissement, **Warner Bros. Discovery**. À ce titre, il a joué un rôle essentiel dans la **supervision de la logistique** et des **flux de travail créatifs** sur de multiples plateformes numériques, y compris les médias sociaux, la recherche, le display et les médias linéaires.

Son leadership a été déterminant dans la mise en place de **stratégies de production de médias payants**, ce qui a entraîné une nette **amélioration des taux de conversion** de son entreprise. Parallèlement, il a assumé d'autres fonctions telles que celles de Directeur des Services Marketing et de Responsable du Trafic au sein de la même multinationale pendant la période où il occupait un poste de direction.

Stevenson a également participé à la distribution mondiale de jeux vidéo et de **campagnes de propriété numérique**. Il a également été responsable de l'introduction de stratégies opérationnelles liées à l'élaboration, à la finalisation et à la diffusion de contenus sonores et visuels pour les **publicités télévisées** et **les bandes-annonces**.

En outre, il est titulaire d'une Licence en Télécommunications de l'Université de Floride et d'un Master en Création Littéraire de l'Université de Californie, ce qui témoigne de ses compétences en matière de **communication** et de **narration**. En outre, il a participé à l'École de Développement Professionnel de l'Université de Harvard à des programmes de pointe sur l'utilisation de **l'Intelligence Artificielle** dans le monde des affaires. Son profil professionnel est donc l'un des plus pertinents dans le domaine actuel du **Marketing** et des **Médias Numériques**.



M. Stevenson, Scott

- Directeur du Marketing Numérique chez Warner Bros. Discovery, Burbank, États-Unis
- Responsable du Trafic chez Warner Bros. Entertainment
- Master en Création Littéraire de l'Université de Californie
- Licence en Télécommunications de l'Université de Floride

“

Atteignez vos objectifs académiques et professionnels avec les experts les plus qualifiés au monde! Les enseignants de ce MBA vous guideront tout au long du processus d'apprentissage processus d'apprentissage”

Directeur Invité International

Le Docteur Eric Nyquist est un grand professionnel du sport international, qui s'est construit une carrière impressionnante, reconnue pour son **leadership stratégique** et sa capacité à conduire le changement et l'**innovation** dans des **organisations sportives** de classe mondiale.

En fait, il a occupé des postes de haut niveau, notamment celui de **Directeur de la Communication et de l'Impact** à la **NASCAR**, basée en **Floride, aux États-Unis**. Fort de ses nombreuses années d'expérience, le Docteur Nyquist a également occupé un certain nombre de postes de direction, dont ceux de premier **Vice-président du Développement Stratégique** et de **Directeur Général des Affaires Commerciales**, gérant plus d'une douzaine de disciplines allant du **développement stratégique** au **Marketing du divertissement**.

Nyquist a également laissé une marque importante sur les principales **franchises sportives** de Chicago. En tant que **Vice-président Exécutif** des **Bulls de Chicago** et des **White Sox de Chicago**, il a démontré sa capacité à mener à bien des **affaires** et des **stratégies** dans le monde du **sport professionnel**.

Enfin, il a commencé sa carrière dans le sport en travaillant à **New York** en tant qu'**analyste stratégique principal** pour **Roger Goodell** au sein de la **National Football League (NFL)** et, avant cela, en tant que **Stagiaire Juridique** auprès de la **Fédération de Football des États-Unis**.



Dr Nyquist, Eric

- Directeur de la Communication et de l'Impact, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président Senior du Développement Stratégique, NASCAR, Floride, États-Unis
- Vice-président de la Planification stratégique, NASCAR
- Directeur Senior des Affaires Commerciales à NASCAR
- Vice-président Exécutif, Franchises Chicago White Sox
- Vice-président Exécutif, Franchises des Bulls de Chicago
- Responsable de la Planification des Affaires à la National Football League (NFL)
- Stagiaire en Affaires Commerciales et Juridiques à la Fédération Américaine de Football
- Docteur en Droit de l'Université de Chicago
- Master en Administration des Affaires (MBA) de l'Université de Chicago (Booth School of Business)
- Licence en Économie Internationale du Carleton College



Grâce à ce diplôme universitaire 100% en ligne, vous pourrez combiner vos études avec vos obligations quotidiennes, avec l'aide des meilleurs experts internationaux dans le domaine qui vous intéresse. Inscrivez-vous dès maintenant!"

Direction



M. Sánchez Mateos, Daniel

- ♦ Producteur de Jeux Vidéo et d'Applications Multi-Appareils
- ♦ Directeur des Opérations, du Développement des Affaires et de la R&D chez Gamera Nest
- ♦ Directeur du Programme PS Talents chez PlayStation Iberia
- ♦ Associé/Directeur de la Production, du Marketing et des Opérations chez ONE CLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.)
- ♦ Associée / Directeur de la Production et des Opérations / Concepteur de produits chez DIGITAL JOKERS /MAYHEM PROJECT
- ♦ Directeur en ligne au sein du Département Marketing d'AURUM PRODUCCIONES
- ♦ Membre du Département Design et Licences de LA FACTORÍA DE IDEAS
- ♦ Assistant aux Opérations chez DISTRIMAGEN SL, Madrid (Espagne)
- ♦ Licence en Sciences de la Communication à l'Université Complutense de Madrid
- ♦ Master Officiel en Gestion, Marketing et Communication à l'Université Camilo José Cela, Madrid
- ♦ Master en Production Télévisuelle par l'IMEFE en collaboration avec l'Union Européenne

Professeurs

M. Espinosa de los Monteros Iglesias, Rafael

- ◆ PDG et Fondateur de Fluzo Studios
- ◆ Directeur du Commerce et du Financement des projets de R&D chez Kaudal
- ◆ PDG de Défi Alzheimer
- ◆ PDG de Pyxel Arts
- ◆ Directeur des Produits et Services chez Arquimea Ingeniería
- ◆ Key Account Manager chez Cota Soluciones
- ◆ Directeur de la Qualité des Logiciels chez Recreativos Franco Gaming
- ◆ Directeur National des Technologies de l'Information au Crédit Agricole Cheuvreux
- ◆ Chef de projet ADSL et Consultant en déploiement chez Telefónica Espagne
- ◆ Technicien en Réseaux et Téléphonie à l'Université Carlos III de Madrid
- ◆ Ingénieur Technique Industriel: Électronique industrielle à l'université Carlos III de Madrid
- ◆ Master en Business Strategy and Corp. Communications à l'Université Roi Juan Carlos I
- ◆ Master en Intelligence Artificielle et Innovation de FOUNDERZ
- ◆ Master en Administration des Affaires par LUIS BUSINESS SCHOOL

M. Ochoa Fernández, Carlos J

- ◆ Spécialiste de l'Innovation Technologique, du Marketing Numérique et de l'Entrepreneuriat
- ◆ Fondateur et PDG de ONE Digital Consulting
- ◆ Directeur et Conseiller dans des entreprises telles que SIEMENS, Sagentia, Altran et Epron
- ◆ Expert Évaluateur de la Commission Européenne
- ◆ Évaluateur Indépendant pour Alberta Innovates (Canada)
- ◆ Mentor du Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique (FNS)
- ◆ Ingénieur Diplômé de l'Université Polytechnique de Madrid
- ◆ MBA International en Entrepreneuriat au Babson College

- ◆ Président du chapitre Madrid/Espagne de l'Association VR/AR
- ◆ Coprésident du Comité d'Éducation RV/AR
- ◆ Membre de: Immersive Learning, Groupe ICICLE X-Reality pour l'Amélioration de l'Apprentissage et des Performances et Metaverse Standards Forum

M. García Fernández, Juan Carlos

- ◆ Concepteur et Producteur de Jeux Vidéo
- ◆ Producteur de Jeux Vidéo chez PlayStation Talents
- ◆ QA Tester de Jeux Electroniques chez PlayStation Talents
- ◆ Diplôme en Conception et Développement de Jeux Vidéo de l'Université de l'UDIT Parcours Académique

M. Montero García, José Carlos

- ◆ Fondateur et Directeur Créatif de Red Mountain Games
- ◆ Représentant International de PlayStation Talents
- ◆ Directeur Créatif et Fondateur de TRT Labs, Berlin
- ◆ Lauréat du Prix ITB Berlin, grâce au projet TimeRiftTours
- ◆ Artiste 3D chez Telvent Global Services
- ◆ Artiste 3D chez Matchmind
- ◆ Artiste 3D chez Nectar Estudio
- ◆ Diplôme Supérieur d'Analyse et de Contrôle de l'Institut Polytechnique Monte de Conxo, Saint-Jacques-de-Compostelle
- ◆ Master CGMasterAcademy sur la Conception de jeux avec Emilia Schatz de Naughty Dog
- ◆ Master CGMasterAcademy sur la Création de Personnages pour les Jeux avec Epic Games
- ◆ Master en Imagerie 3D, Animation et Technologie Interactive, Trazos
- ◆ Master en Rendu avec Vray pour Infoarchitecture
- ◆ Master en Animation et Montage non Linéaire à la CICE Escuela de Nuevas Tecnologías

10

Impact sur votre carrière

Bien que la situation financière actuelle ait rendu les choix académiques difficiles pour de nombreux étudiants, ce diplôme est une occasion d'investir dans la qualité et la garantie d'un avenir. Le programme proposé par TECH apportera aux diplômés une valeur ajoutée à leur carrière professionnelle qui leur permettra non seulement d'élargir leurs possibilités d'emploi grâce à un programme d'études plus complet, mais leur fournira également les outils et les connaissances nécessaires pour développer avec succès tout projet de gestion qu'ils proposeront.



“

Ce programme vous permettra de mettre en œuvre les techniques les plus efficaces et les plus innovantes dans votre stratégie d'entreprise, ce qui vous permettra de réussir en tant que manager”

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo de TECH est un programme intensif qui prépare les étudiants à relever des défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine de la gestion d'entités dédiées aux jeux vidéo. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aidant à réussir.

Si vous souhaitez améliorer vos compétences, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, TECH vous y guidera.

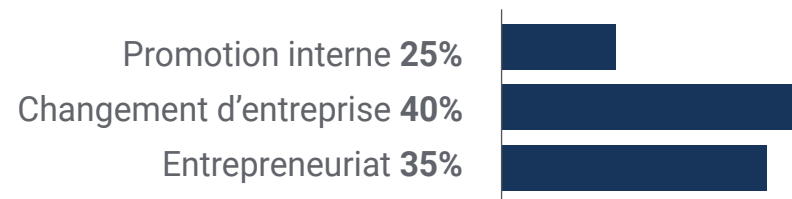
Profitez de cette occasion pour apprendre des experts en gestion d'entreprise, leur expérience, leurs erreurs et leurs stratégies de réussite.

L'amélioration professionnelle liée à l'obtention de cette qualification se traduira par une augmentation exponentielle de votre revenu salarial.

Heure du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **24,5%** pour nos stagiaires



11

Bénéfices pour votre entreprise

Ce Executive Mastère donne aux étudiants les clés pour développer avec succès une stratégie de gestion efficace, qui se traduit par un modèle d'entreprise guidé par des professionnels hautement qualifiés qui sont prêts à les mener au succès. En ce sens, l'entreprise découvrira de nouvelles opportunités commerciales qui lui permettront d'augmenter son capital et d'investir avec plus de sécurité et de garantie dans des outils et des techniques à l'avant-garde du secteur des jeux vidéo.



“

L'industrie du jeu vidéo ne cesse de croître. Aimeriez-vous que votre entreprise fasse de même? Inscrivez-vous dès maintenant et engagez-vous sur la voie qui mènera votre modèle d'entreprise au sommet"

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



12 Diplôme

Le Executive Mastère en MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Executive Mastère délivré par TECH Université Technologique.



“

Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans avoir à vous soucier des déplacements ou des formalités administratives”

Ce **Executive Mastère en MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

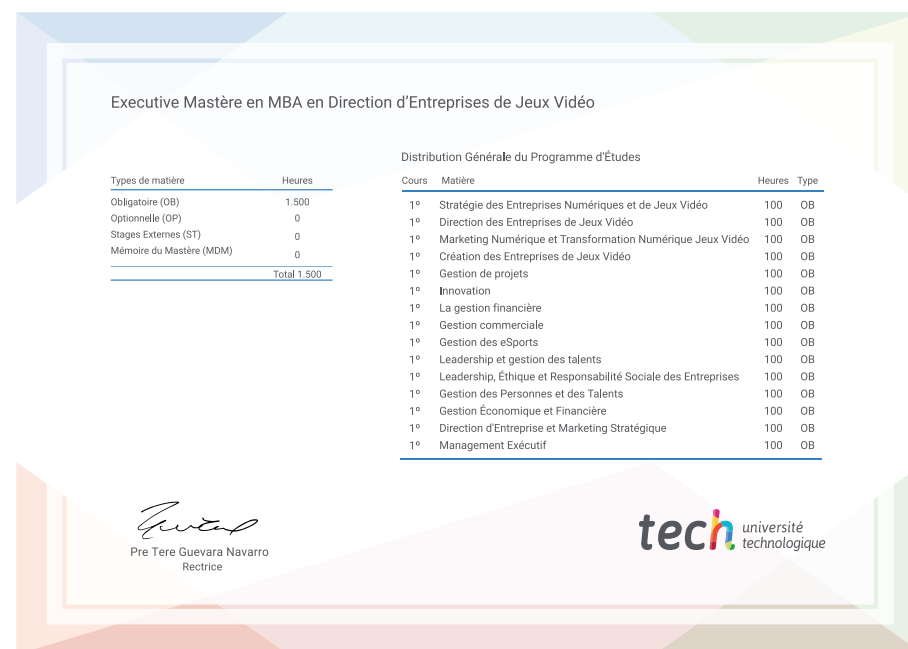
Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Executive Mastère** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Mastère Spécialisé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Executive Mastère en MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo**

Modalité: **en ligne**

Durée: **12 mois**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Executive Mastère

MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Executive Mastère

MBA en Direction d'Entreprises de Jeux Vidéo

