

Executive Master

MBA em Gestão de Empresas de Videojogos

M B A G E V



Executive Master MBA em Gestão de Empresas de Videojogos

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 60 ECTS
- » Horário: a tua scelta
- » Exames: online
- » Indicado para: Licenciados e diplomados na área dos Estudos Empresariais, que pretendam alargar o seu currículo profissional e adquirir as competências necessárias para gerir um modelo de negócio no sector dos videojogos

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/escola-de-gestao/mestrado-proprio/mestrado-proprio-mba-gestao-empresas-videojogos

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Porquê estudar na TECH?

pág. 6

03

Porquê o nosso curso?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competências

pág. 18

06

Estrutura e conteúdo

pág. 24

07

Metodologia

pág. 34

08

O perfil dos nossos alunos

pág. 42

09

Direção do curso

pág. 46

10

Impacto para a sua carreira

pág. 50

11

Benefícios para a sua empresa

pág. 54

12

Certificação

pág. 58

01

Boas-vindas

A indústria dos videojogos gera centenas de milhões de dólares todos os anos. Embora há décadas atrás este sector estivesse apenas orientado para consolas e computadores, o desenvolvimento de plataformas online, assim como a telefonia móvel, trouxe consigo uma área de expansão muito grande e uma oportunidade de negócio para empresas e empresários que procuram aumentar a sua rentabilidade. Esta é a razão da criação desta certificação, destinada a formar gestores e estudantes com projetos de futuro, proporcionando-lhes os conceitos e as competências necessárias para gerir com sucesso uma empresa centrada nos videojogos. Um curso 100% online, acessível a partir de qualquer dispositivo e disponível 24 horas cada dia, perfeito para profissionais que precisam de conciliar a sua vida profissional com a vida académica.



MBA em Gestão de Empresas de Videojogos
TECH Universidade Tecnológica



“

Se pretende ter êxito no sector das empresas de videojogos, este curso dar-lhe-á as chaves do sucesso em menos tempo do que espera”

02

Porquê estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de gestão do mundo, 100% online. É uma Escola de Gestão de elite, com um modelo que obedece aos mais elevados padrões acadêmicos. Um centro internacional de ensino de alto desempenho e de competências intensivas de gestão.



“

A TECH é uma Universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do estudante para o ajudara alcançar o sucesso empresarial"

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online, que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com o mais alto reconhecimento internacional, que fornecerá os elementos-chave para que o aluno se desenvolva num mundo em constante mudança, onde a inovação deve ser a aposta essencial de cada empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar um sistema multivídeo interativo inovador nos programas.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é económico. Não é necessário fazer um grande investimento para estudar nesta Universidade. No entanto, para se formar na TECH, serão testados os limites da inteligência e capacidade do estudante. Os padrões académicos desta instituição são muito elevados...

95%

dos estudantes da TECH concluem os seus estudos com sucesso



Networking

Profissionais de todo o mundo participam na TECH, pelo que o estudante poderá criar uma vasta rede de contactos que lhe será útil para o seu futuro.

+100 mil

gestores formados todos os anos

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O estudante vai crescer de mãos dadas com as melhores empresas e profissionais de grande prestígio e influência. A TECH desenvolveu alianças estratégicas e uma valiosa rede de contactos com os principais intervenientes económicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este Curso de Especialização é uma proposta única para fazer sobressair o talento do estudante no meio empresarial. Uma oportunidade para dar a conhecer as suas preocupações e a sua visão de negócio.

A TECH ajuda o estudante a mostrar o seu talento ao mundo no final desta especialização



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno pode desfrutar de uma experiência única. Estudará num contexto multicultural. Num programa com uma visão global, graças ao qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, compilando a informação mais recente e que melhor se adequa à sua ideia de negócio.

Os estudantes da TECH têm mais de 200 nacionalidades.



A TECH procura a excelência e, para isso, tem uma série de características que a tornam uma Universidade única:



Análises

A TECH explora o lado crítico do aluno, a sua capacidade de questionar as coisas, a sua capacidade de resolução de problemas e as suas competências interpessoais.



Excelência académica

A TECH proporciona ao estudante a melhor metodologia de aprendizagem online. A Universidade combina o método *Relearning* (a metodologia de aprendizagem mais reconhecida internacionalmente) com o Estudo de Caso de Tradição e vanguarda num equilíbrio difícil, e no contexto do itinerário académico mais exigente.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Tem uma carteira de mais de 10 mil pós-graduações universitárias. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Isto assegura que os estudos não são tão caros como noutra universidade.



Aprenda com os melhores

A equipa docente da TECH explica nas aulas o que os levou ao sucesso nas suas empresas, trabalhando num contexto real, animado e dinâmico. Professores que estão totalmente empenhados em oferecer uma especialização de qualidade que permita ao estudante avançar na sua carreira e destacar-se no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atualizados no meio académico"

03

Porquê o nosso programa?

Realizar o programa da TECH significa multiplicar as suas hipóteses de alcançar sucesso profissional no campo da gestão de empresas de topo.

É um desafio que envolve esforço e dedicação, mas que abre a porta para um futuro promissor. O estudante aprenderá com o melhor corpo docente e com a metodologia educacional mais flexível e inovadora.



“

Temos o corpo docente mais prestigiado e o plano de estudos mais completo do mercado, o que nos permite oferecer uma capacitação do mais alto nível académico”

Este programa trará uma multiplicidade de benefícios profissionais e pessoais, entre os quais os seguintes:

01

Dar um impulso definitivo à carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno poderá assumir o controlo do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Com a conclusão deste programa, adquirirá as competências necessárias para fazer uma mudança positiva na sua carreira num curto período de tempo.

70% dos participantes nesta especialização conseguem uma mudança positiva na sua carreira em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada da gestão geral para compreender como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

A nossa visão global da empresa irá melhorar a sua visão estratégica.

03

Consolidar o estudante na gestão de empresas de topo

Estudar na TECH significa abrir as portas a um panorama profissional de grande importância para que o estudante se possa posicionar como gestor de alto nível, com uma visão ampla do ambiente internacional.

Trabalhará em mais de 100 casos reais de gestão de topo.

04

Assumir novas responsabilidades

Durante o programa, são apresentadas as últimas tendências, desenvolvimentos e estratégias, para que os estudantes possam realizar o seu trabalho profissional num ambiente em mudança.

45% dos alunos conseguem subir na carreira com promoções internas.

05

Acesso a uma poderosa rede de contactos

A TECH interliga os seus estudantes para maximizar as oportunidades. Estudantes com as mesmas preocupações e desejo de crescer. Assim, será possível partilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Encontrará uma rede de contactos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de uma forma rigorosa

O estudante terá uma visão estratégica profunda que o ajudará a desenvolver o seu próprio projeto, tendo em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos estudantes desenvolvem a sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar as *soft skills* e capacidades de gestão

A TECH ajuda os estudantes a aplicar e desenvolver os seus conhecimentos adquiridos e a melhorar as suas capacidades interpessoais para se tornarem líderes que fazem a diferença.

Melhore as suas capacidades de comunicação e liderança e dê um impulso à sua profissão.

08

Ser parte de uma comunidade exclusiva

O estudante fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, instituições de renome e professores qualificados das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade da TECH Universidade Tecnológica.

Damos-lhe a oportunidade de se especializar com uma equipa de professores de renome internacional.

04 Objetivos

Este curso foi concebido com o objetivo de dotar aos estudantes das competências de gestão necessárias que lhes permitirão orientar a sua empresa para o sucesso, aumentar a sua rentabilidade e enfrentar a concorrência. Trata-se de um curso completo que o guiará e lhe proporcionará os conhecimentos necessários e as estratégias-chave para os conhecimentos necessários e as estratégias fundamentais para crescer e ter sucesso na gestão de empresas dedicadas aos Videojogos.



“

Este certificado dá-lhe as qualificações necessárias para se candidatar a cargos de gestão em grandes empresas do sector dos videojogos, como a Blizzard ou o Ubisoft”

A TECH converte os objetivos dos seus alunos nos seus próprios objetivos

Trabalham em conjunto para os alcançar

O Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos capacitará o aluno para:

01

Desenvolver um plano para a criação de empresas orientadas ao mercado dos videjogos

04

Conhecimento profundo do sector para conceber projetos realistas com base na situação empresarial atual

02

Operar e gerir projetos



03

Gerar estratégias comerciais para o sector

05

Reconhecer as tecnologias emergentes e as inovações no sector como uma oportunidade de negócio

06

Dominar as áreas funcionais das empresas do sector dos videojogos

08

Desenvolver competências de gestão ótimas e adequadas



09

Conhecer em profundidade o impacto positivo na gestão adequada de projetos e na liderança de equipas

07

Implementar estratégias de marketing e vendas com possibilidades de produtividade elevada

10

Desenvolver competências comerciais elevadas em processos-chave para aumentar a capacidade de vendas e as oportunidades de negócio

05

Competências

Com a conclusão deste Executive Master, os licenciados adquirem uma série de competências profissionais que poderão implementar na sua própria empresa. Não só melhorarão exponencialmente as suas capacidades de gestão e liderança, como o conhecimento aprofundado do sector os ajudará a criar uma perspetiva de negócio para aperfeiçoar a sua estratégia e, em última análise, aumentar as suas hipóteses de sucesso no sector dos videojogos. Por outro lado, o aperfeiçoamento profissional permitirá que os licenciados optem por cargos mais relevantes em empresas consolidadas.



“

Dominar a gestão de empresas de videojogos está ao seu alcance. Não pense duas vezes e invista num curso que lhe permita levar a sua empresa ao sucesso”

01

Desenvolver estratégias de negócio orientadas às empresas digitais e de videogames

02

Dominar as áreas de gestão das empresas digitais e de videogames

03

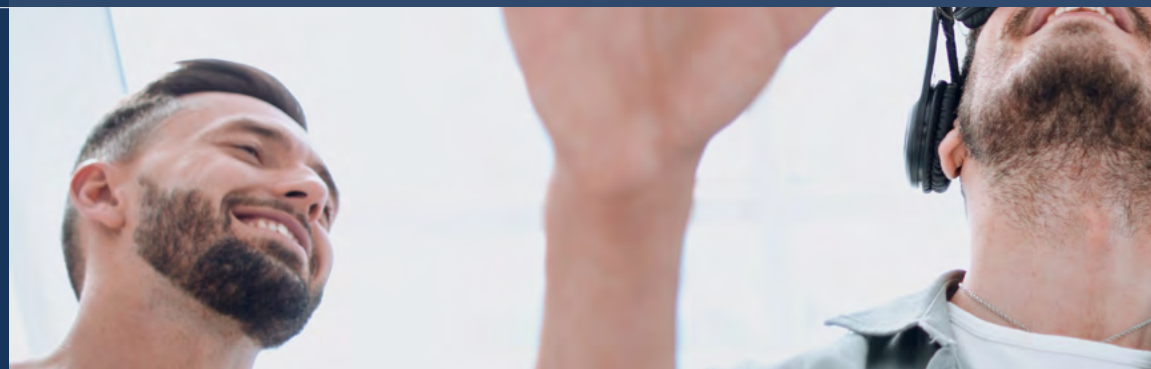
Aprender de forma aprofundada como conceber projetos de videogames

04

Conhecer detalhadamente o ecossistema da indústria dos videogames

05

Aprender em detalhe as tecnologias ao serviço dos videogames, desde um ponto de vista empresarial



06

Ter uma compreensão global do impacto das ações de Marketing e Sales

08

Compreender em detalhe os principais aspetos para a criação de empresas de videojogos



09

Adquirir critérios elevados sobre tecnologias emergentes e inovação na indústria dos videojogos

07

Analisar a gestão financeira e económica de uma empresa de videojogos

10

Adquirir as aptidões e competências mais complexas para liderar modelos de negócio e projetos no campo dos videojogos

11

Ter a capacidade de dedicar-se ao âmbito estratégico das empresas digitais e de videojogos

14

Fundamentar os objetivos e as funções da gestão estratégica nas empresas digitais e de videojogos

12

Analisar aspetos tais como o processo estratégico e a necessidade de analisar as diferentes variáveis necessárias para a formulação estratégica



13

Conhecer os instrumentos de estudo para a análise do sector dos videojogos, a posição competitiva e o ambiente económico

15

Considerar os elementos que compõem a estrutura do sector e a cadeia de valor em particular

16

Rever os elementos da cadeia de valor dos videojogos

18

Trabalhar nos perfis profissionais do sector dos videojogos e dos clubes profissionais dos *eSports*

19

Desenvolver a conceção de um plano de Marketing digital

17

Acrescentar valor em aspetos como o comércio eletrónico

20

Enfatizar nas disciplinas de captação de tráfego e audiência para a distribuição de mensagens comerciais



06

Estrutura e conteúdo

Este diploma foi concebido com base na informação e nas práticas mais atualizadas e práticas recomendadas pelo pessoal docente. Os licenciados encontrarão no curso um conteúdo útil, inovador e completo, que lhes proporcionará tudo o que precisam para melhorar as suas competências profissionais e, conseqüentemente, atingir os seus objetivos empresariais. Além disso, na sala de aula virtual, encontrará materiais adicionais em formato audiovisual, leituras complementares e estudos de casos para alargar os seus conhecimentos e melhorar ainda mais as suas competências de gestão.



“

Um programa 100% online que lhe dará uma visão realista, fiável e atualizada do modelo de negócio das empresas de videojogos e a partir do qual poderá tirar o máximo partido que necessita para gerir com sucesso o seu próprio projeto”

Plano de estudos

O Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos da TECH Universidade Tecnológica proporciona aos alunos, através do seu plano intensivo de estudos, os conceitos necessários que lhes permitirão alcançar os seus objetivos profissionais e enfrentar os desafios que se colocam no âmbito da gestão de empresas, neste caso, em projetos dirigidos ao sector dos videojogos.

A certificação, distribuída em 10 módulos e 1500 horas letivas, é composta não só por um conteúdo teórico completo, atual e contrastado, mas é acompanhada por uma variedade de material audiovisual. Este material inclui estudos de casos, com os quais os licenciados poderão aplicar os conhecimentos adquiridos e desenvolver uma capacidade crítica baseada na sua própria experiência pessoal e académica.

Além disso, terá acesso a todo o plano de estudos desde o início do curso, o que lhe permitirá organizar o seu tempo de estudo em função das suas disponibilidades pessoais e profissionais. Uma certificação concebida para profissionais ativos e centrada na melhoria das suas aptidões e competências. Em resumo, um curso que permite atingir a excelência no âmbito da Gestão de Empresas de Videojogos.

Este Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos tem uma duração de 12 meses e está dividido em 10 módulos:

Módulo 1	Estratégia em empresas digitais e de videojogos
Módulo 2	Gestão de Empresas de Videojogos
Módulo 3	<i>Marketing</i> digital e transformação digital do videojogo
Módulo 4	Criação de Empresas de Videojogos
Módulo 5	Gestão de projetos
Módulo 6	Inovação
Módulo 7	Gestão financeira
Módulo 8	Gestão comercial
Módulo 9	Gestão de <i>eSports</i>
Módulo 10	Liderança e gestão de talentos



Onde, quando e como são ministradas?

A TECH oferece a possibilidade de desenvolver este Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos totalmente online. Durante os 12 meses da especialização, o aluno poderá acessar a todo o conteúdo deste curso em qualquer altura, o que lhe permitirá autogerir o seu tempo de estudo.

Uma experiência educativa única, fundamental e decisiva para impulsionar o seu desenvolvimento profissional e avançar na sua carreira.

Módulo 1. Estratégia em empresas digitais e de videojogos

1.1. Empresas digitais e de videojogos 1.1.1. Componentes da estratégia 1.1.2. Ecossistema digital e do videojogo 1.1.3. Posicionamento estratégico	1.2. Processo estratégico 1.2.1. Análise estratégica 1.2.2. Seleção de alternativas estratégicas 1.2.3. Implementação da estratégia	1.3. Análise estratégica 1.3.1. Interno 1.3.2. Exterior 1.3.3. Matriz SWOT e CAME	1.4. Análise sectorial do videojogo 1.4.1. Modelo das 5 Forças do Porter 1.4.2. Análise PESTEL 1.4.3. Segmentação sectorial
1.5. Análise da posição competitiva 1.5.1. Criação e monetização de valor estratégico 1.5.2. A procura de Nicho vs. A segmentação de mercado 1.5.3. A sustentabilidade do posicionamento competitivo	1.6. Análise do ambiente económico 1.6.1. Globalização e Internacionalização 1.6.2. O Investimento e a poupança 1.6.3. Indicadores de produção, produtividade e emprego	1.7. Direção estratégica 1.7.1. Um marco para a análise estratégica 1.7.2. A análise do ambiente sectorial, dos recursos e das capacidades 1.7.3. Pôr em prática a estratégia	1.8. Formular a Estratégia 1.8.1. Estratégias empresariais 1.8.2. Estratégias genéricas 1.8.3. Estratégias do cliente
1.9. Implementação da Estratégia 1.9.1. Planificação Estratégica 1.9.2. Comunicação e esquema de participação da organização 1.9.3. Gestão da mudança	1.10. Os novos negócios estratégicos 1.10.1. Os oceanos azuis 1.10.2. O esgotamento da melhoria incremental na curva de valor 1.10.3. Negócio de custo marginal zero		

Módulo 2. Gestão de Empresas de Videojogos

2.1. Sector e cadeia de valor 2.1.1. Valor no sector do entretenimento 2.1.2. Elementos da cadeia de valor 2.1.3. Relação entre cada um dos elementos da cadeia de valor	2.2. Os desenvolvedores de videojogos 2.2.1. A proposta conceitual 2.2.2. Conceção criativa e enredo do videojogo 2.2.3. Tecnologias aplicáveis ao desenvolvimento do videojogo	2.3. Fabricantes de consolas 2.3.1. Componentes 2.3.2. Tipologia e fabricantes 2.3.3. Geração de consolas	2.4. Publishers 2.4.1. Seleção 2.4.2. Gestão do desenvolvimento 2.4.3. Geração dos produtos e serviços
2.5. Distribuidores 2.5.1. Contratos com distribuição 2.5.2. Modelos de distribuição 2.5.3. A logística de distribuição	2.6. Retalhistas 2.6.1. Retalhistas 2.6.2. Orientação e vinculação com o consumidor 2.6.3. Serviços de consultoria	2.7. Fabricantes de acessórios 2.7.1. Acessórios para o <i>Gaming</i> 2.7.2. Mercado 2.7.3. Tendências	2.8. Desenvolvedores de <i>Middleware</i> 2.8.1. <i>Middleware</i> na indústria dos videojogos 2.8.2. Desenvolvimento <i>Middleware</i> 2.8.3. <i>Middleware</i> : tipologia
2.9. Perfis profissionais no sector dos Videojogos 2.9.1. <i>Game Designers</i> e programadores 2.9.2. Modeladores e texturizadores 2.9.3. Animadores e ilustradores	2.10. Os clubes profissionais dos eSports 2.10.1. A área administrativa 2.10.2. A zona desportiva 2.10.3. A área de comunicação		

Módulo 3. Marketing digital e transformação digital dos videojogos**3.1. Estratégia de Marketing Digital**

- 3.1.1. *Customer Centric*
- 3.1.2. *Customer Journey* e *Funnel* de Marketing
- 3.1.3. Conceção e criação de um plano de Marketing Digital

3.2. Ativos digitais

- 3.2.1. Arquitectura e *Design* de Web
- 3.2.2. Experiência do utilizador-CX
- 3.2.3. *Mobile Marketing*

3.3. Meios digitais

- 3.3.1. Estratégia e planificação dos meios de comunicação
- 3.3.2. *Display* e publicidade programática
- 3.3.3. TV Digital

3.4. Search

- 3.4.1. Desenvolvimento e implementação de uma estratégia de *Search*
- 3.4.2. SEO
- 3.4.3. SEM

3.5. Meios de comunicação social

- 3.5.1. Conceção, planificação e análise de estratégias dos *Social Media*
- 3.5.2. Técnicas de Marketing nas redes sociais horizontais
- 3.5.3. Técnicas de Marketing nas redes sociais verticais

3.6. Inbound Marketing

- 3.6.1. *Funnel* do Inbound Marketing
- 3.6.2. Geração de *Content Marketing*
- 3.6.3. Aquisição e gestão de *Leads*

3.7. Account Based Marketing

- 3.7.1. Estratégia de *Marketing B2B*
- 3.7.2. *Decisão Maker* e mapa de contactos
- 3.7.3. Plano de *Account Based Marketing*

3.8. Email Marketing e Landing Pages

- 3.8.1. Características do Email Marketing
- 3.8.2. Criatividade e *Landing Pages*
- 3.8.3. Campanhas e acções de Email Marketing

3.9. Automatização do Marketing

- 3.9.1. *Marketing Automation*
- 3.9.2. *Big Data* e IA aplicada ao *Marketing*
- 3.9.3. Principais soluções do *Marketing Automation*

3.10. Métricas, KPI e ROI

- 3.10.1. Principais métricas e KPI para *Marketing Digital*
- 3.10.2. Ferramentas e soluções de medição
- 3.10.3. Cálculo e monitorização do ROI

Módulo 4. Criação de Empresas de Videojogos**4.1. Empreendedorismo**

- 4.1.1. Estratégia empresarial
- 4.1.2. O Projeto de empreendedorismo
- 4.1.3. Metodologias ágeis de empreendedorismo

4.2. Inovações tecnológicas do Videojogo

- 4.2.1. Inovações em consolas e periféricos
- 4.2.2. Inovação em *Motion Capture* e *Live Dealer*
- 4.2.3. Inovação em gráficos e *software*

4.3. Plano de negócio

- 4.3.1. Segmentos e proposta de valor
- 4.3.2. Processos, recursos e alianças chave
- 4.3.3. Relação com o cliente e canais de interação

4.4. Inversão

- 4.4.1. Investimentos na Indústria do Videojogo
- 4.4.2. Aspectos críticos para a captação de investimentos
- 4.4.3. Financiamento de *Startups*

4.5. Finanças

- 4.5.1. Receitas e eficiências
- 4.5.2. Despesas operacionais e de capital
- 4.5.3. Declaração de rendimentos e balanço

4.6. Produção de videojogos

- 4.6.1. Ferramentas de simulação de produção
- 4.6.2. Gestão programada da produção
- 4.6.3. Gestão de controlo de produção

4.7. Gestão de operações

- 4.7.1. Conceção, localização e manutenção
- 4.7.2. Gestão da qualidade
- 4.7.3. Gestão de inventários e da cadeia de abastecimento

4.8. Novos modelos de distribuição online

- 4.8.1. Modelos de logística *online*
- 4.8.2. Entrega direta *online* e SaaS
- 4.8.3. *Dropshipping*

4.9. Sustentabilidade

- 4.9.1. Criação de valor sustentável
- 4.9.2. ASG (Ambiental, Sociais e de Governo)
- 4.9.3. Sustentabilidade na estratégia

4.10. Aspectos jurídicos

- 4.10.1. Propriedade intelectual
- 4.10.2. Propriedade industrial
- 4.10.3. RGDP

Módulo 5. Gestão de projetos

5.1. Ciclos de vida de um projeto de Videojogos

- 5.1.1. Fase conceitual e de pré-produção
- 5.1.2. Fase de produção e as fases finais
- 5.1.3. Fase de pós-produção

5.2. Projetos de Videojogo

- 5.2.1. Géneros
- 5.2.2. *Serious Games*
- 5.2.3. Subgéneros e novos géneros

5.3. Arquitetura de um projeto de Videojogos

- 5.3.1. Arquitetura interna
- 5.3.2. Relação entre elementos
- 5.3.3. Visão holística do Videojogo

5.4. Os Videojogos

- 5.4.1. Aspetos lúdicos dos Videojogos
- 5.4.2. Conceção de Videojogos
- 5.4.3. Gamificação

5.5. A técnica do Videojogo

- 5.5.1. Elementos internos
- 5.5.2. Motores dos Videojogos
- 5.5.3. Influência da tecnologia e do *Marketing do Design*

5.6. Conceção, lançamento e execução de projetos

- 5.6.1. Pré-desenvolvimento
- 5.6.2. Fases de desenvolvimento de Videojogos
- 5.6.3. O Envolvimento dos consumidores no desenvolvimento

5.7. Gestão da organização de um projeto de Videojogos

- 5.7.1. Equipa de desenvolvimento e *Publishers*
- 5.7.2. Equipa de operações
- 5.7.3. Equipa de vendas e *Marketing*

5.8. Manuais para o desenvolvimento dos videojogos

- 5.8.1. Manual de design e técnica do Videojogo
- 5.8.2. Manual do criador de Videojogos
- 5.8.3. Manual de requisitos e especificações técnicas

5.9. Publicação e *Marketing* de Videojogos

- 5.9.1. Preparação do *Kick Off* do Videojogo
- 5.9.2. Canais de comunicação digitais
- 5.9.3. *Delivery*, progressos e acompanhamento do sucesso

5.10. Metodologias ágeis aplicáveis a projetos de videojogos

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

Módulo 6. Inovação

6.1. Estratégias e inovação

- 6.1.1. Inovação em Videojogos
- 6.1.2. Gestão da inovação dos Videojogos
- 6.1.3. Modelos de inovação

6.2. Talento inovador

- 6.2.1. A implementação de uma cultura de inovação nas organizações
- 6.2.2. Talento
- 6.2.3. Mapa da cultura da inovação

6.3. A Administração e gestão de talento na economia digital

- 6.3.1. Ciclo de vida do talento
- 6.3.2. Fatores condicionantes de absorção-geração
- 6.3.3. Retenção *Engagement*, fidelização, evangelistas

6.4. Modelos de negócio em inovação de Videojogos

- 6.4.1. Inovação nos modelos empresariais
- 6.4.2. Ferramentas de inovação empresarial
- 6.4.3. *Business Model Navigator*

6.5. Gestão de projetos de inovação

- 6.5.1. Cliente e processo de inovação
- 6.5.2. *Design* da proposta de valor
- 6.5.3. Organizações exponenciais

6.6. Metodologias ágeis na inovação

- 6.6.1. Metodologia *Design Thinking* e *Lean Startup*
- 6.6.2. Modelos ágeis de gestão de projetos: *Kanban* e *Scrum*
- 6.6.3. *Lean Canvas*

6.7. Gestão da validação da inovação

- 6.7.1. Prototipagem (PMV)
- 6.7.2. Validação do cliente
- 6.7.3. Pivotar ou preservar

6.8. Inovação de processos

- 6.8.1. Oportunidades de inovação em processos
- 6.8.2. *Time-to-Market*, redução de tarefas sem valor e eliminação de defeitos
- 6.8.3. Ferramentas metodológicas para a inovação em processos

6.9. Tecnologias disruptivas

- 6.9.1. Tecnologias de hibridização físico-digital
- 6.9.2. Tecnologias em comunicação e processamento de dados
- 6.9.3. Tecnologias de aplicação em gestão

6.10. Retorno do investimento em inovação

- 6.10.1. Estratégias para a monetização de dados e ativos de inovação
- 6.10.2. O ROI da inovação. Abordagem geral
- 6.10.3. Funis

Módulo 7. Gestão financeira**7.1. Contabilidade**

- 7.1.1. Contabilidade
- 7.1.2. Contas anuais e outros relatórios
- 7.1.3. Ativo imobilizado, investimentos imobiliários e ativo intangível

7.2. Gestão financeira

- 7.2.1. Instrumentos financeiros
- 7.2.2. Finanças de empresas e administração financeira
- 7.2.3. Finanças para empreendedores

7.3. Análise dos balanços financeiros

- 7.3.1. Análise dos balanços financeiros
- 7.3.2. Análise da liquidez e solvência
- 7.3.3. Gestão de tesouraria

7.4. Operações financeiras

- 7.4.1. Operações financeiras
- 7.4.2. Gestão do investimento
- 7.4.3. Critérios de seleção de investimentos acertados

7.5. O sistema financeiro

- 7.5.1. O sistema financeiro
- 7.5.2. Estrutura e funcionamento do sistema financeiro
- 7.5.3. O mercado de valores

7.6. Controlo de gestão

- 7.6.1. Controlo de gestão
- 7.6.2. Centros de responsabilidade
- 7.6.3. Sistemas de custos

7.7. Controlo orçamental

- 7.7.1. O processo orçamental
- 7.7.2. Organização e gestão orçamental
- 7.7.3. Controlo orçamental

7.8. Gestão de tesouraria

- 7.8.1. *Cash Management* e o orçamento de tesouraria
- 7.8.2. Cobrança das transações comerciais
- 7.8.3. Pagamento de transações comerciais

7.9. Financiamento de empresas

- 7.9.1. Vantagens, desvantagens e implicações da dívida
- 7.9.2. Escolha da estrutura de capital na empresa
- 7.9.3. Alterações na estrutura do capital

7.10. Avaliação da empresa

- 7.10.1. Métodos contabilísticos e valor comercial
- 7.10.2. Ativos e dívidas
- 7.10.3. Diagnóstico da avaliação da empresa e apresentação aos investidores

Módulo 8. Gestão comercial**8.1. Modelos de organização comercial**

- 8.1.1. O departamento comercial
- 8.1.2. Ferramentas do departamento comercial
- 8.1.3. A força das vendas

8.2. Objetivos comerciais

- 8.2.1. Planificação comercial
- 8.2.2. Previsões e orçamentos
- 8.2.3. Orçamento comercial

8.3. Previsão comercial

- 8.3.1. Rentabilidade do departamento comercial
- 8.3.2. Previsão de vendas
- 8.3.3. Controlo da atividade comercial

8.4. Novos modelos relacionais

- 8.4.1. A comercialização dos novos modelos de negócio
- 8.4.2. A personalização como principal *Driver* da relação com os clientes
- 8.4.3. O desenvolvimento da experiência do cliente

8.5. A venda consultiva

- 8.5.1. Psicologia da venda
- 8.5.2. A comunicação persuasiva
- 8.5.3. Introdução e evolução dos métodos de venda

8.6. Métodos de venda

- 8.6.1. A venda *Retail* ou B2C
- 8.6.2. A venda externa B2B
- 8.6.3. A venda online

8.7. *Digital Social Selling*

- 8.7.1. *Social Selling*
- 8.7.2. A atitude social: criação de uma rede de contactos
- 8.7.3. O processo de atração de um novo cliente utilizando *Social Media*

8.8. Metodologias de *Digital Sales*

- 8.8.1. Principais metodologias ágeis em *Digital Sales*
- 8.8.2. *Scrum Sales*, *Neat Selling*, *Snap Selling*, *Spin Selling*, etc
- 8.8.3. *Inbound Sales* B2B e *Account Based Marketing*

8.9. O apoio do *Marketing* na área comercial

- 8.9.1. Gestão do *Marketing*
- 8.9.2. O Valor do *Marketing* digital (B2C/B2B)
- 8.9.3. Gestão do *Marketing Mix* na área comercial

8.10. Organização e planificação do trabalho do vendedor

- 8.10.1. Zonas e rotas de venda
- 8.10.2. Gestão do tempo e gestão de reuniões
- 8.10.3. Análise e tomada de decisões

Módulo 9. Gestão de eSports

9.1. A indústria dos eSports

- 9.1.1. *ESports*
- 9.1.2. Atores na indústria dos eSports
- 9.1.3. O modelo de negócio e o mercado dos eSports

9.2. A gestão dos clubes dos eSports

- 9.2.1. A importância dos clubes nos eSports
- 9.2.2. Criação de clubes
- 9.2.3. Administração e gestão dos clubes dos eSports

9.3. A relação eGamers

- 9.3.1. O papel do jogador
- 9.3.2. Aptidões e competências do jogador
- 9.3.3. Jogadores como embaixadores da marca

9.4. Competições e eventos

- 9.4.1. O *Delivery* dos eSports: competições e eventos
- 9.4.2. Gestão de eventos e campeonatos
- 9.4.3. Os principais campeonatos locais, regionais, nacionais e mundiais

9.5. Gestão do patrocínios nos eSports

- 9.5.1. Gestão do patrocínio dos eSports
- 9.5.2. Tipos de patrocínios dos eSports
- 9.5.3. O acordo de patrocínio dos eSports

9.6. A gestão da publicidade dos eSports

- 9.6.1. *Advergaming*: novo formato de publicidade
- 9.6.2. O *Branded Content* dos eSports
- 9.6.3. Os e-Sports como uma estratégia de comunicação

9.7. Marketing na gestão dos eSports

- 9.7.1. A gestão do *Owned Media*
- 9.7.2. A gestão dos *Paid Media*
- 9.7.3. Especial enfoque nas *Social Media*

9.8. Influencer Marketing

- 9.8.1. Marketing *influencer*
- 9.8.2. Gestão de audiências e o seu impacto nos eSports
- 9.8.3. Modelos de negócio no *Influencer Marketing*

9.9. Merchant

- 9.9.1. A venda de serviços e produtos associados
- 9.9.2. O *Merchandising*
- 9.9.3. El comercio eletrônico e os *Market Places*

9.10. Métricas e KPI dos e-Sports

- 9.10.1. Métricas
- 9.10.2. Os KPI de progresso e de sucesso
- 9.10.3. Mapa estratégico de objetivos e indicadores

Módulo 10. Liderança e gestão de talentos**10.1. Empresa, organização e recursos humanos**

- 10.1.1. Organização e estrutura organizacional
- 10.1.2. A gestão estratégica
- 10.1.3. Análise e organização do trabalho

10.2. A gestão de recursos humanos na empresa

- 10.2.1. A Organização em recursos humanos
- 10.2.2. Canais de recrutamento
- 10.2.3. Candidaturas no sector dos Videojogos

10.3. Liderança pessoal e profissional

- 10.3.1. Líderes e processos de liderança
- 10.3.2. A autoridade da comunicação
- 10.3.3. Negociar o sucesso e o fracasso

10.4. Gestão do conhecimento e gestão de talento

- 10.4.1. Gestão estratégica do talento
- 10.4.2. Tecnologias aplicadas à gestão de recursos humanos
- 10.4.3. Modelos de inovação em recursos humanos

10.5. A gestão do conhecimento como chave para o crescimento da empresa

- 10.5.1. Objetivos gerais da gestão do conhecimento
- 10.5.2. Estrutura dos sistemas de gestão do conhecimento e fluxos
- 10.5.3. Processos na gestão do conhecimento

10.6. Coaching e Mentoring

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

10.7. Novas formas de liderança em ambientes VUCA

- 10.7.1. Gestão individual da mudança
- 10.7.2. Gestão da mudança organizacional
- 10.7.3. Ferramentas

10.8. Gestão da diversidade

- 10.8.1. Incorporação de novas gerações na liderança
- 10.8.2. Liderança feminina
- 10.8.3. Gestão do multiculturalismo

10.9. O Líder Coach

- 10.9.1. As competências do Líder coach
- 10.9.2. *Feedback e Feedforward*
- 10.9.3. O reconhecimento

10.10. Adaptação às novas tecnologias

- 10.10.1. Atitude
- 10.10.2. Conhecimento
- 10.10.3. Segurança

07

Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A TECH Business School utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo.

O nosso programa oferece um método revolucionário de desenvolvimento de competências e conhecimentos. O nosso objetivo é reforçar as competências num contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo”



Este programa prepara-o para enfrentar desafios empresariais em ambientes incertos e tornar o seu negócio bem sucedido.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este programa da TECH é um programa de formação intensiva, criado de raiz para oferecer aos gestores desafios e decisões empresariais ao mais alto nível, tanto a nível nacional como internacional. Graças a esta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, dando um passo decisivo para o sucesso. O método do caso, a técnica que constitui a base deste conteúdo, assegura que a realidade económica, social e profissional mais atual é seguida.

“O estudante aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolução de situações complexas em ambientes empresariais reais”

O método do caso tem sido o sistema de aprendizagem mais amplamente utilizado pelas melhores faculdades do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não só aprendessem o direito com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações verdadeiramente complexas, a fim de tomarem decisões informadas e valorizarem juízos sobre a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard.

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Esta é a questão que enfrentamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos da vida real. Terão de integrar todo o seu conhecimento, investigar, argumentar e defender as suas ideias e decisões.

O nosso programa prepara-o para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira.

Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

O nosso sistema online permitir-lhe-á organizar o seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-o ao seu horário. Poderá aceder ao conteúdo a partir de qualquer dispositivo fixo ou móvel com uma ligação à Internet.

Na TECH aprende- com uma metodologia de vanguarda concebida para formar os gestores do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, chama-se Relearning.

A nossa escola de gestão é a única escola de língua espanhola licenciada para empregar este método de sucesso. Em 2019, conseguimos melhorar os níveis globais de satisfação dos nossos estudantes (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos...) no que diz respeito aos indicadores da melhor universidade online do mundo.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica. Esta metodologia formou mais de 650.000 licenciados com sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como a bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, capacidades de gestão, ciência do desporto, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.

A partir das últimas provas científicas no campo da neurociência, não só sabemos como organizar informação, ideias, imagens e memórias, mas sabemos que o lugar e o contexto em que aprendemos algo é fundamental para a nossa capacidade de o recordar e armazenar no hipocampo, para o reter na nossa memória a longo prazo.

Desta forma, e no que se chama Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto em que o participante desenvolve a sua prática profissional.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



Masterclasses

Existem provas científicas sobre a utilidade da observação por terceiros especializada.

O denominado Learning from an Expert constrói conhecimento e memória, e gera confiança em futuras decisões difíceis.



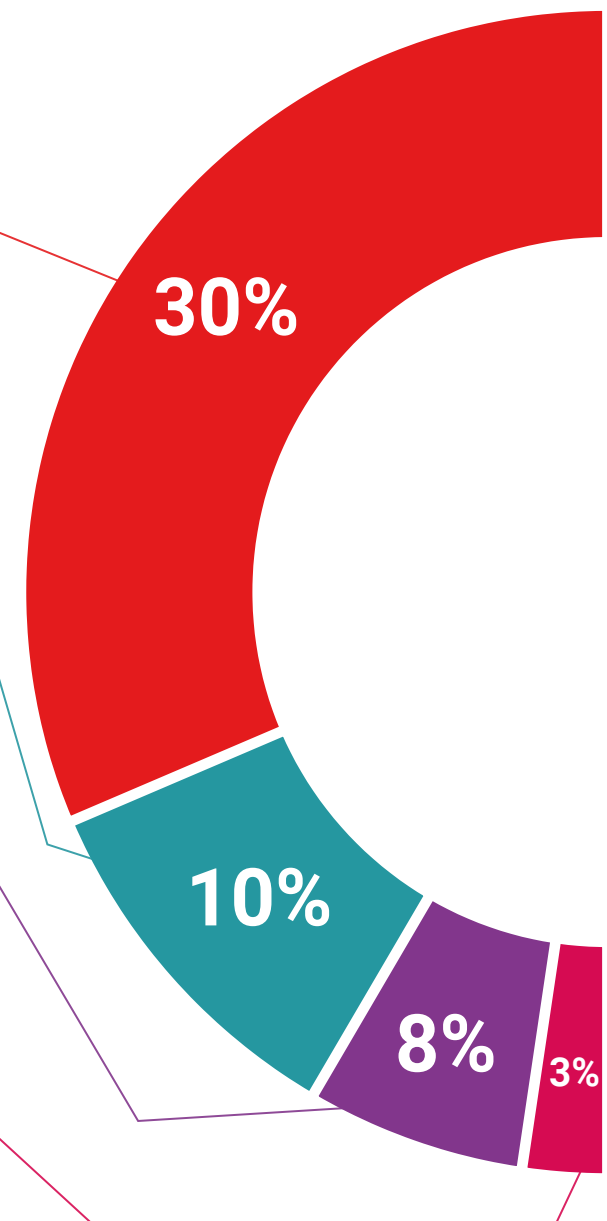
Práticas de aptidões e competências

Realizarão atividades para desenvolver competências e aptidões específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e capacidades que um gestor de topo necessita de desenvolver no contexto da globalização em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação.





Case studies

Completarão uma seleção dos melhores estudos de casos escolhidos especificamente para esta situação. Casos apresentados, analisados e tutelados pelos melhores especialistas em gestão de topo na cena internacional.



Resumos interativos

A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



Testing & Retesting

Os conhecimentos do aluno são periodicamente avaliados e reavaliados ao longo de todo o programa, através de atividades e exercícios de avaliação e auto-avaliação, para que o aluno possa verificar como está a atingir os seus objetivos.



08

O perfil dos nossos alunos

Este curso destina-se a todas as pessoas que vêm do mundo dos negócios e que procuram melhorar as suas competências de gestão e aprender as técnicas e estratégias necessárias para desenvolver com êxito uma empresa de videojogos. É por isso que os estudantes desta certificação são descritos como pessoas empreendedoras, com amplas qualidades profissionais, mas dispostas a investir tempo na melhoria das suas competências profissionais.



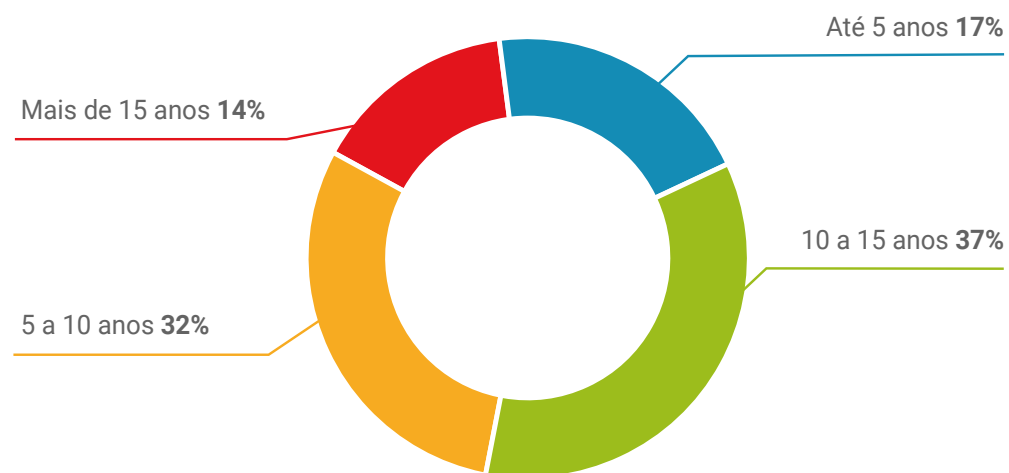
“

Este Executive Master é a resposta à sua ambição de continuar a melhorar o seu futuro profissional”

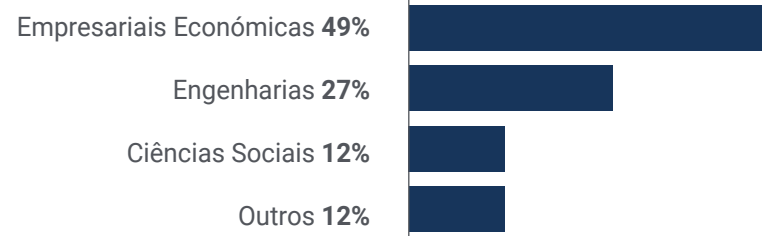
Idade média

Entre **35** e **45** anos

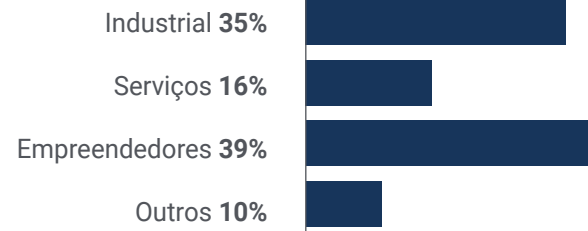
Anos de experiência



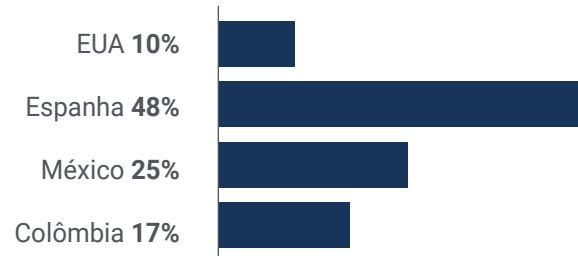
Formação



Perfil académico



Distribuição geográfica



Roberto González

COO-Gerente Operacional

"Há anos que queria criar a minha própria empresa de videojogos, mas sentia que não estava preparado. Este curso deu-me não só os conhecimentos necessários para começar o meu próprio negócio, mas também a confiança para o fazer. Gostaria também de destacar o grande apoio do pessoal docente, que esteve sempre disponível para me orientar"

09

Direção do curso

A docência deste Mestrado em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos é assegurada por uma equipa com larga experiência no domínio da gestão e coordenação operacional de empresas. A sua experiência profissional confere ao diploma um carácter prático e realista, que permitirá ao estudante aprender as competências e aptidões necessárias para gerir com êxito uma empresa, com a ajuda de especialistas.



“

Um corpo docente de qualidade para formar profissionais que procuram a excelência acadêmica e profissional”

Direção



Sr. Sánchez Mateos, Daniel

- ♦ Produtor de Videojogos e Aplicações Multi-dispositivos
- ♦ Diretor de Operações e Desenvolvimento Comercial e I&D na Gamera Nest
- ♦ Gestor do Programa PS Talents na PlayStation Iberia
- ♦ Sócio/Diretor de Produção, Marketing e Operações da ONE CLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.)
- ♦ Sócio/Gerente de Produção e Operações/Designer de produtos na DIGITAL JOKERS /MAYHEM PROJECT
- ♦ Gestão online no Departamento de Marketing da AURUM PRODUCCIONES
- ♦ Membro do Departamento de Design e Licenças de LA FACTORIA DE IDEAS
- ♦ Assistente de Operações na DISTRIMAGEN SL, Madrid (Espanha)
- ♦ Licenciado em Ciências da Comunicação pela Universidade Complutense de Madrid.
- ♦ Mestrado em Gestão, Marketing e Comunicação na Universidade Camilo José Cela, Madrid
- ♦ Mestrado em Produção de Televisão pelo IMEFE em colaboração com a União Europeia

Professores

Sr. Espinosa de los Monteros Iglesias, Rafael

- CEO e Fundador da Fluzo Studios
- Diretor Comercial e Financeiro de Projetos de I&D na Kaudal
- CEO na Reta al Alzheimer
- CEO na Pyxel Arts
- Diretor de Produtos e Serviços da Arquimea Ingeniería
- Key Account Manager na Cota Soluciones
- Gestor de Qualidade de Software nos Recreativos Franco Gaming
- Diretor Nacional de TI no Credit Agricole Cheuvreux
- Gestor de projetos ADSL e Consultor de Implementações na Telefónica Espanha
- Técnico de Redes e Telefonía na Universidade Carlos III de Madrid
- Engenheiro Técnico Industrial: Eletrónica Industrial pela Universidade Carlos III Madrid
- Mestrado Business Strategy and Corp. Communications na Universidade Rey Juan Carlos I
- Mestrado em Inteligência Artificial e Inovação pela FOUNDERZ
- Mestrado em Business Administration pela LUIS Business SCHOOL

Sr Ochoa Fernández, Carlos J.

- Especialista em Inovação Tecnológica, Marketing Digital e Empreendedorismo
- Fundador e CEO da ONE Digital Consulting
- Gestor e Consultor em empresas como a SIEMENS, Sagentia, Altran e Eptron
- Avaliador Especialista da Comissão Europeia
- Avaliador Independente de Alberta Innovates (Canadá)
- Mentor da Swiss National Science Foundation (SNSF)
- Engenheiro pela Universidade Politécnica de Madrid
- MBA Internacional em Empreendedorismo no Babson College

- Presidente do capítulo de Madrid/Espanha da Associação VR/AR
- Copresidente do Comité de Educação RV/AR
- Membro de: Immersive Learning, Grupo ICICLE X-Reality para Aprendizagem e Melhoria do Desempenho e Fórum de Normas do Metaverso

Sr. García Fernández, Juan Carlos

- Designer e Produtor de Videojogos
- Produtor de Videojogos na PlayStation Talents
- QA Tester de Jogos Eletrónicos na PlayStation Talents
- Licenciado em Design e Desenvolvimento de Videojogos pela Universidade UDIT Formação Académica

Dr. Montero García, José Carlos

- Fundador e Diretor Criativo da Red Mountain Games
- Representante Internacional da PlayStation Talents
- Diretor Criativo e Fundador, TRT Labs, Berlim
- Vencedor do Prémio ITB Berlim, graças ao projeto TimeRiftTours.
- Artista 3D na Telvent Global Services
- Artista 3D na Matchmind
- Artista 3D na Nectar Estudio
- Formação profissional em Análise e Controlo pelo Instituto Politécnico Monte de Conxo, Santiago de Compostela
- Mestrado CGMasterAcademy on Game Design with Naughty Dog's Emilia Schatz
- Mestrado CGMasterAcademy on Character Creation for Games with Epic Games
- Mestrado em Imagem 3D, Animação e Tecnologia Interativa, Trazos
- Mestrado em Renderização com Vray para Infoarquitectura
- Mestrado em Animação e Edição Não-linear na Escola de Novas Tecnologias CICE

10

Impacto para a sua carreira

Embora a atual situação financeira tenha dificultado as opções académicas para muitos estudantes, este curso é uma oportunidade para investir na qualidade e num futuro garantido. O programa oferecido pela TECH proporcionará aos licenciados uma mais-valia para a sua carreira profissional que lhes permitirá não só alargar as suas oportunidades de emprego com um currículo mais completo, mas também proporcionar-lhes as ferramentas e os conhecimentos necessários para desenvolverem com êxito qualquer projeto de gestão que proponham.



“

Com este curso, será capaz de aplicar as técnicas mais eficazes e inovadoras à sua estratégia empresarial, o que lhe permitirá ter sucesso como gestor”

Está pronto para avançar na sua carreira? Uma excelente melhoria profissional espera por si

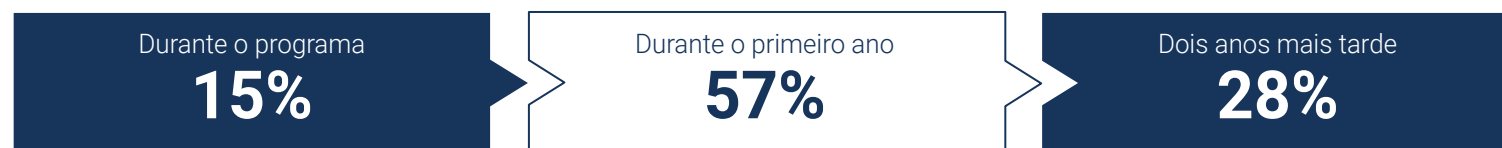
O Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos da TECH é um curso intensivo que prepara os estudantes para enfrentar desafios e decisões empresariais no domínio da gestão de empresas de videojogos. O seu principal objetivo é promover o crescimento pessoal e profissional. Ajudamo-lo a alcançar o seu sucesso.

Se quer superar-se si mesmo, fazer uma mudança positiva profissional e trabalhar em rede com os melhores, a TECH é o lugar para si.

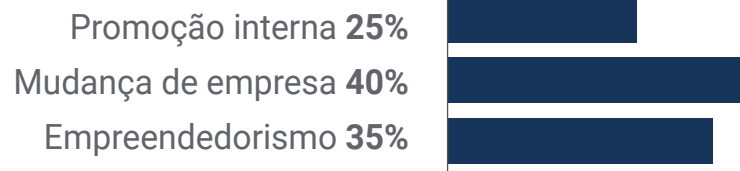
Aproveite esta oportunidade para aprender com especialistas em gestão de empresas, a sua experiência, os seus erros e as suas estratégias de sucesso.

A melhoria profissional associada à obtenção desta qualificação proporcionará um aumento exponencial do seu rendimento salarial.

Momento de mudança

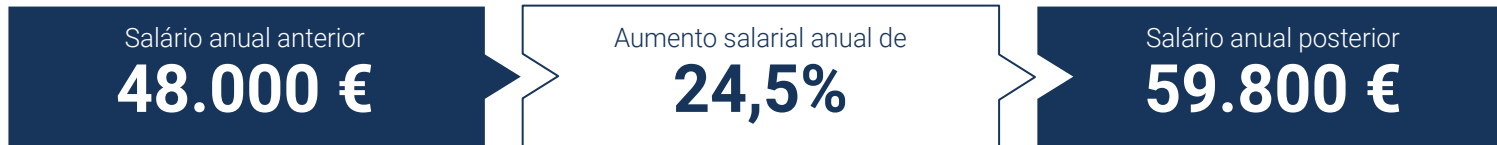


Tipo de mudança



Melhoria salarial

A conclusão deste programa significa um aumento no salário anual de mais de **24,5%** para nossos alunos



11

Benefícios para a sua empresa

Este Executive Master proporciona aos estudantes as chaves para desenvolver com sucesso uma estratégia de gestão eficaz, que se traduz num modelo de negócio orientado por profissionais altamente qualificados e preparados para os conduzir ao sucesso. Neste sentido, a empresa conhecerá novas oportunidades de negócio que lhe permitirão aumentar o seu capital e investir com maior segurança e garantia em ferramentas e técnicas na vanguarda do sector empresarial dos videojogos.



“

A indústria dos videojogos continua a crescer, gostaria que a sua empresa também crescesse? Matricule-se agora e comece a percorrer o caminho que levará o seu modelo de negócio ao sucesso"

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional vai levar para a empresa novos conceitos, estratégias e perspetivas que possam trazer mudanças relevantes na organização.

02

Reter gestores de alto potencial para evitar a perda de talentos

Este programa reforça a ligação entre a empresa e o profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da empresa.

03

Construção de agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a ultrapassar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Este programa colocará a empresa em contacto com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional pode trabalhar num projeto real ou desenvolver novos projetos no domínio de I&D ou Desenvolvimento Comercial da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa dotará os seus profissionais das competências necessárias para enfrentar novos desafios e assim impulsionar a organização.



12

Certificação

O Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos garante, além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um grau de Mestre emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos** conta com o conteúdo educacional mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio, com aviso de receção, o certificado* correspondente ao título de **Executive Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

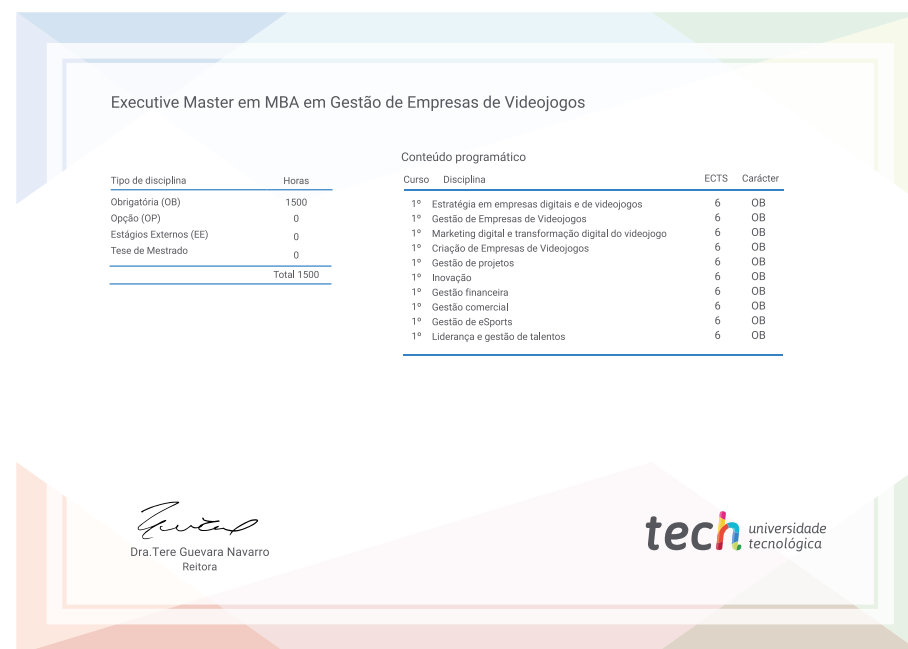
Este certificado contribui significativamente para o desenvolvimento da capacitação continuada dos profissionais e proporciona um importante valor para a sua capacitação universitária, sendo 100% válido e atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificação: **Executive Master em MBA em Gestão de Empresas de Videojogos**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**

ECTS: **60**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH Universidade Tecnológica providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.



Executive Master

MBA em Gestão de Empresas de Videojogos

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 60 ECTS
- » Horário: a tua scelta
- » Exames: online

Executive Master

MBA em Gestão de Empresas de Videojogos

