

Executive Master

MBA em Gestão de Empresas de Videogames

M B A D E V



Executive Master MBA em Gestão de Empresas de Videogames

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Global University
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online
- » Dirigido a: Formados ou graduados na área de Negócios, que desejam ampliar seu currículo profissional e adquirir as habilidades necessárias para gerenciar um modelo de negócios no setor de videogames

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/escola-de-negocios/executive-master/executive-master-mba-gestao-empresas-videogames

Índice

01	Boas-vindas	pág. 4	02	Por que estudar na TECH?	pág. 6	03	Por que o nosso programa?	pág. 10	04	Objetivos	pág. 14
			05	Competências	pág. 18	06	Estrutura e conteúdo	pág. 24	07	Metodologia	pág. 38
			08	Perfil dos nossos alunos	pág. 46	09	Direção do curso	pág. 50	10	Impacto para a sua carreira	pág. 70
						11	Benefícios para a sua empresa	pág. 74	12	Certificado	pág. 78

01

Boas-vindas

A indústria de videogames gera centenas de milhões de dólares a cada ano. Embora há décadas este setor era voltado exclusivamente para consoles e computadores, o desenvolvimento de plataformas online, assim como de telefonia móvel, trouxe consigo uma área de expansão enorme e uma oportunidade de negócios para empresas e empreendedores que buscam aumentar seus lucros. Isso explica o desenvolvimento deste programa, que visa capacitar gerentes e alunos com projetos futuros, proporcionando os conceitos e as habilidades necessárias para gerenciar com sucesso uma empresa voltada para videogames. Um programa 100% online, com acesso a partir de qualquer dispositivo e disponível 24 horas por dia, perfeito para profissionais que precisam conciliar a vida profissional com a vida acadêmica.



MBA em Gestão de Empresas de Videogames
TECH Global University



“

Se você deseja obter sucesso na área de videogames, este programa fornecerá as ferramentas necessárias para alcançá-lo em pouco tempo”

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a 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 alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.



A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Análise

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



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Aprenda com os melhores

Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

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

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar soft skills e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Global University.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04

Objetivos

Este MBA foi desenvolvido com o objetivo de fornecer aos alunos as habilidades gerenciais necessárias que garantirão o sucesso de sua empresa, além de aumentar sua lucratividade e permitir sua competitividade com a concorrência.

Trata-se de um programa completo que irá guiar e fornecer ao aluno o conhecimento necessário e as estratégias fundamentais para crescer e ter sucesso na gestão de empresas do ramo de videogames.



“

Esta capacitação lhe dará as qualificações necessárias para concorrer a cargos de gerência em grandes empresas do setor de videogames, tais como Blizzard ou Ubisoft”

Na TECH, os objetivos dos alunos são os nossos objetivos.
Trabalhamos juntos para alcançá-los.

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

01

Desenvolver um plano voltado para a criação de empresas orientadas para o mercado de videogames

04

Conhecer a fundo o setor a fim de elaborar projetos realistas com base na situação atual dos negócios

02

Operar e gerenciar projetos



03

Gerar estratégias de negócios para a indústria

05

Reconhecer as tecnologias emergentes e as inovações na indústria como uma oportunidade de negócios

06

Dominar as áreas funcionais das empresas do setor de videogame

08

Desenvolver habilidades gerenciais excelentes e apropriadas



09

Conhecer a fundo o impacto positivo no gerenciamento adequado de projetos e na liderança de equipes

07

Executar estratégias de marketing e vendas com alto potencial de produtividade

10

Desenvolver altas competências comerciais nos principais processos que permitam aumentar a capacidade de vendas e as possibilidades de negócios

05

Competências

Ao concluir este Executive Master , o aluno irá adquirir uma série de competências profissionais que será capaz de implementar em sua própria empresa. Além de melhorar exponencialmente suas habilidades de gestão e liderança, o conhecimento abrangente do setor contribuirá na criação de uma nova perspectiva de negócios para aperfeiçoar sua estratégia e, conseqüentemente, aumentar suas chances de sucesso na indústria de videogames. Por outro lado, o aperfeiçoamento profissional permitirá que o aluno se qualifique para posições mais relevantes em empresas consolidadas.



“

Dominar a gestão de empresas de videogames está ao seu alcance. Não pense duas vezes e invista em uma capacitação que lhe permitirá colocar o seu negócio entre os melhores”

01

Desenvolver estratégias de negócios voltadas para empresas digitais e de videogames

02

Dominar as áreas de gestão das empresas digitais e de videogames

03

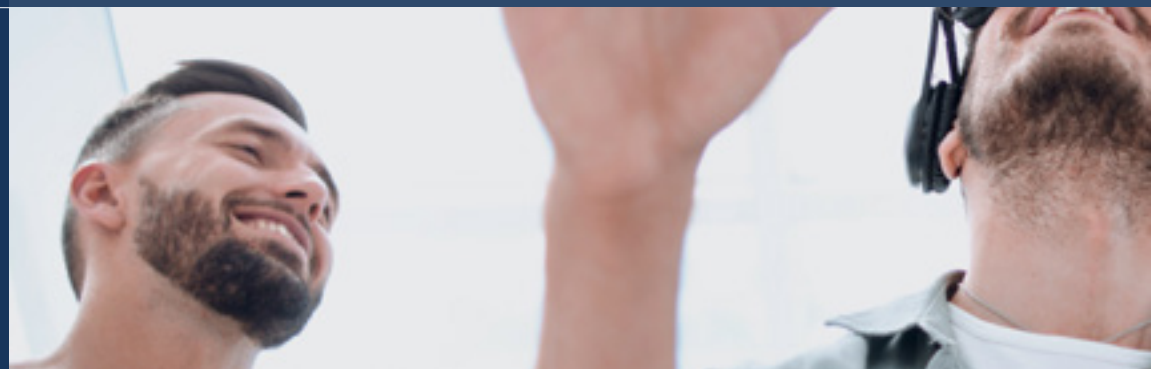
Aprender em profundidade e conceber projetos de videogames

04

Aprofundar o conhecimento sobre o ecossistema da indústria de videogame

05

Aprenda em detalhes as tecnologias a serviço dos videogames, de um ponto de vista de negócios



06

Ter um entendimento abrangente do impacto das ações de Marketing e Sales

08

Entender detalhadamente os principais aspectos da criação de empresas de videogame

09

Adquirir altos padrões em tecnologias emergentes e inovação na indústria de videogames

07

Analisar a gestão financeira e econômica de uma empresa de videogames

10

Adquirir as habilidades e competências mais complexas para liderar modelos de negócios e projetos no campo dos videogames



11

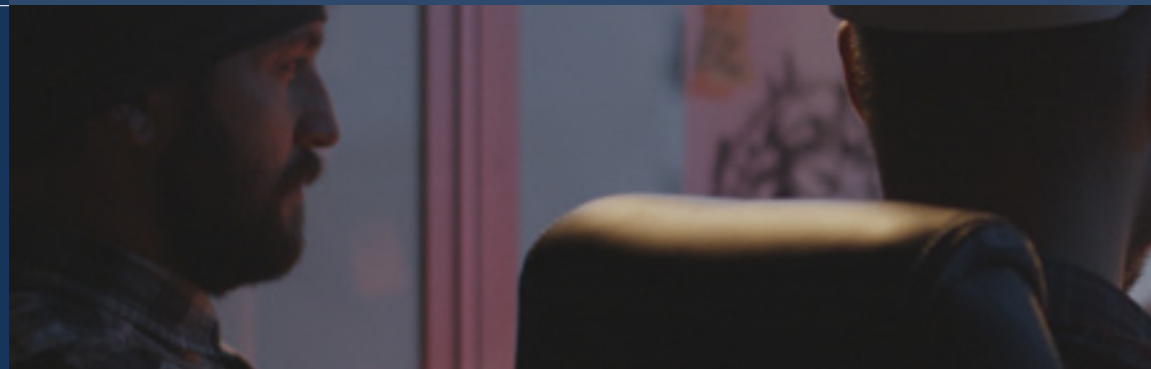
Ter a capacidade de se aprofundar no alcance estratégico das empresas digitais e de videogames

14

Fundamentar os objetivos e funções da gestão estratégica em empresas digitais e de videogames

12

Analisar aspectos como o processo estratégico e a necessidade de realizar análises das diferentes variáveis que requerem uma formulação estratégica



13

Conhecer as ferramentas de estudo para a análise do setor de videogames, da posição competitiva e do ambiente econômico

15

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

16

Rever os elementos da cadeia de valor dos videogames

18

Trabalhar os perfis profissionais do setor de videogame e dos clubes profissionais de *eSports*

19

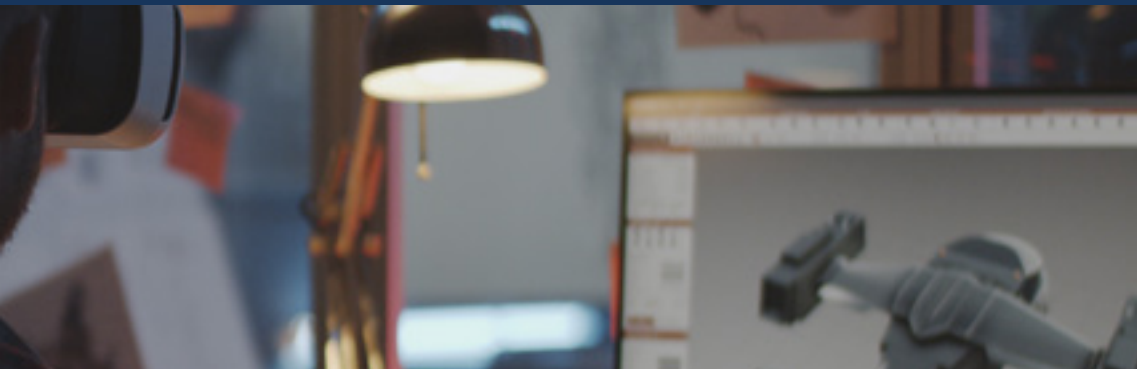
Desenvolver um Plano de Marketing Digital

17

Agregar valor em áreas como o comércio eletrônico

20

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



06

Estrutura e conteúdo

Este programa foi elaborado com base nas informações mais avançadas e práticas, recomendadas pelo corpo docente. Os alunos encontrarão neste programa um conteúdo útil, inovador e completo, que irá oferecer todos os recursos necessários para aprimorar suas habilidades profissionais e, conseqüentemente, atingir suas metas comerciais. Além disso, na sala de aula virtual, será possível encontrar materiais complementares em formato audiovisual, leituras complementares e estudos de caso, com os quais poderão ampliar seus conhecimentos e continuar aprimorando suas habilidades gerenciais.



“

Um programa 100% online que dará a você uma visão realista, confiável e atualizada do modelo de negócio das empresas de videogame e a partir do qual você será capaz de obter o máximo proveito para gerenciar com sucesso seu próprio projeto"

Plano de estudos

O MBA em Gestão de Empresas de Videogames da TECH Universidade Tecnológica fornece aos alunos, através de um programa intensivo, os conceitos necessários que permitirá alcançar seus objetivos profissionais e enfrentar os desafios encontrados no campo da gestão de empresas, neste caso, em projetos voltados para o setor de videogames.

O curso, dividido em 15 módulos e 2.700 horas letivas, não é composto apenas por um conteúdo teórico completo, atual e contrastado. É acompanhado também por uma variedade de material audiovisual. Este material inclui estudos de caso, com os quais os alunos poderão aplicar os conhecimentos e desenvolver uma capacidade crítica baseada em sua própria experiência pessoal e acadêmica.

Além disso, terá todo o programa à disposição desde o início do curso, o que permitirá ao aluno organizar seu tempo de estudo de acordo com sua disponibilidade pessoal e profissional. Uma capacitação elaborada para profissionais atuantes e focada na melhoria de suas aptidões e competências. Definitivamente, um programa que permitirá alcançar a excelência na área de Gestão de Empresas de Videogames.

Este MBA em Gestão de Empresas de Videogames tem duração de 12 meses e é dividido em 15 módulos:

Módulo 1 Estratégia em Empresas Digitais e Videogames

Módulo 2 Direção de Empresas de Videogames

Módulo 3 Marketing Digital e Transformação Digital de Videogames

Módulo 4 Criação de Empresas de Videogames

Módulo 5 Gestão de projetos

Módulo 6 Inovação

Módulo 7 Gestão financeira

Módulo 8 Gestão Comercial

Módulo 9 Gestão de *eSports*

Módulo 10 Liderança e gestão de talento

Módulo 11 Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

Módulo 12 Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos

Módulo 13 Gestão Econômico-Financeira

Módulo 14 Gestão Comercial e Marketing Estratégico

Módulo 15 Gestão Executiva



Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a possibilidade de realizar este MBA em Gestão de Empresas de Videogames totalmente online. Durante os 12 meses de capacitação você poderá acessar todo o conteúdo deste programa a qualquer momento, o que lhe permite gestionar o seu tempo de estudo

Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.

Módulo 1. Estratégia em Empresas Digitais e Videogames

1.1. Empresas Digitais e Videogames 1.1.1. Componentes da estratégia 1.1.2. Ecossistema digital e de videogames 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. Externo 1.3.3. Matriz SWOT e CAME	1.4. Análise do setor de videogame 1.4.1. Modelo das 5 forças de Porter 1.4.2. Análise PESTEL 1.4.3. Segmentação setorial
1.5. Análise de posição de competência 1.5.1. Criação e monetizar o valor estratégico 1.5.2. A busca de nicho vs. Segmentação do mercado 1.5.3. A sustentabilidade do posicionamento competitivo	1.6. Análise do ambiente econômico 1.6.1. Globalização e internacionalização 1.6.2. Investimento e economia 1.6.3. Indicadores de produção, produtividade e emprego	1.7. Gestão estratégica 1.7.1. Um quadro para análise da estratégia 1.7.2. Análise do ambiente setorial, recursos e capacidades 1.7.3. Prática da Estratégia	1.8. Formular a estratégia 1.8.1. Estratégia Corporativa 1.8.2. Estratégias genéricas 1.8.3. Estratégias de cliente
1.9. Implementação da estratégia 1.9.1. Planejamento estratégico 1.9.2. Comunicação e esquema de participação organizacional 1.9.3. Gestão de mudanças	1.10. Os Novos Negócios Estratégicos 1.10.1. Os oceanos azuis 1.10.2. A exaustão da melhoria incremental na curva de valor 1.10.3. Negócio de custo marginal zero		

Módulo 2. Direção de Empresas de Videogames

2.1. Setores e cadeia de valor 2.1.1. Valor no setor de entretenimento 2.1.2. Elementos da cadeia de valor 2.1.3. Relação entre cada um dos elementos da cadeia de valor	2.2. Desenvolvedores de Videogames 2.2.1. A proposta conceitual 2.2.2. Design criativo e enredo do videogame 2.2.3. Tecnologias aplicáveis ao desenvolvimento de videogames	2.3. Fabricantes de consoles 2.3.1. Componentes 2.3.2. Tipologia e fabricantes 2.3.3. Geração de consoles	2.4. Publishers 2.4.1. Seleção 2.4.2. Gestão de desenvolvimento 2.4.3. Geração de produtos e serviços
2.5. Distribuidores 2.5.1. Acordos com distribuidores 2.5.2. Modelo de distribuição 2.5.3. Logística de distribuição	2.6. Varejistas 2.6.1. Varejistas 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 Middleware 2.8.1. <i>Middleware</i> na indústria de videogames 2.8.2. Desenvolvimento <i>Middleware</i> 2.8.3. <i>Middleware</i> : tipologia
2.9. Perfis profissionais do setor de Videogames 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 de eSports 2.10.1. A área administrativa 2.10.2. A área esportiva 2.10.3. A área de comunicação		

Módulo 3. Marketing Digital e Transformação Digital de Videogames**3.1. Estratégia em Marketing Digital**

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

3.2. Ativos digitais

- 3.2.1. Arquitetura e design web
- 3.2.2. Experiência de usuário - UX
- 3.2.3. *Mobile Marketing*

3.3. Meios digitais

- 3.3.1. Estratégia e Planejamento de Mídia
- 3.3.2. *Display* e programática publicitária
- 3.3.3. Digital TV

3.4. Search

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

3.5. Social Media

- 3.5.1. Design, planejamento e análise em uma estratégia de *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* de Inbound Marketing
- 3.6.2. Geração de *Content Marketing*
- 3.6.3. Captação e gestão de *Leads*

3.7. Account Based Marketing

- 3.7.1. Estratégia de Marketing B2B
- 3.7.2. *Decision Maker* e mapa de contatos
- 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 ações de Email Marketing

3.9. Automação do Marketing

- 3.9.1. *Marketing Automation*
- 3.9.2. *Big Data* e AI aplicado ao Marketing
- 3.9.3. Principais soluções do *Marketing Automation*

3.10. Métricas, KPI e ROI

- 3.10.1. Principais métricas e KPI do Marketing Digital
- 3.10.2. Soluções e ferramentas de medição
- 3.10.3. Cálculo e monitoramento do ROI

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

- 4.1.1. Estratégia empreendedora
- 4.1.2. Projeto de empreendedorismo
- 4.1.3. Metodologias ágeis de empreendimento

4.2. Inovações tecnológicas em videogames

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

4.3. Plano de negócios

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

4.4. Investimento

- 4.4.1. Investimentos na indústria de videogames
- 4.4.2. Aspectos críticos para a captura de investimentos
- 4.4.3. Financiamento de *startups*

4.5. Finanças

- 4.5.1. Receitas e eficiências
- 4.5.2. Gastos operacionais e de capital
- 4.5.3. A demonstração de resultados e o balanço

4.6. Produção de videogames

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

4.7. Gestão de operações

- 4.7.1. Design, localização e manutenção
- 4.7.2. Gestão da Qualidade
- 4.7.3. Gestão de inventários e da cadeia de abastecimentos

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. ESG (Environmental, Social and Corporate Governance)
- 4.9.3. Sustentabilidade na estratégia

4.10. Aspectos legais

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

Módulo 5. Gestão de projetos

5.1. Ciclo de vida de um projeto de videogames 5.1.1. Fase conceptual e pré-produção 5.1.2. Fase de produção e as fases finais 5.1.3. Fase de pós-produção	5.2. Projetos de videogame 5.2.1. Gêneros 5.2.2. <i>Serious Games</i> 5.2.3. Sub-gêneros e novos gêneros	5.3. Arquitetura de um projeto de videogames 5.3.1. Arquitetura interna 5.3.2. Relação entre elementos 5.3.3. Visão holística do videogame	5.4. Os Videogames 5.4.1. Aspectos lúdicos nos videogames 5.4.2. Design de Videogames 5.4.3. Gamificação
5.5. A técnica de videogame 5.5.1. Elementos internos 5.5.2. Motores de jogo 5.5.3. Influência da técnica e do Marketing sobre o Design	5.6. Concepção, lançamento e execução de projetos 5.6.1. Desenvolvimento prévio 5.6.2. Fases de desenvolvimento de um videogame 5.6.3. Envolvimento do consumidor no desenvolvimento	5.7. Gestão da organização de projetos de videogames 5.7.1. Equipe de desenvolvimento e <i>Publishers</i> 5.7.2. Equipe de operações 5.7.3. Equipe de vendas e Marketing	5.8. Manuais para desenvolvimento de videogames 5.8.1. Manual de design e técnica de videogames 5.8.2. Manual do desenvolvedor de videogames 5.8.3. Manual de requerimentos e especificações técnicas
5.9. Publicação e marketing de videogames 5.9.1. Preparação <i>Kick Off</i> do videogame 5.9.2. Canais de comunicação digitais 5.9.3. <i>Delivery</i> , progresso e monitoramento do sucesso	5.10. Metodologias ágeis aplicadas a projetos de videogames 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>		

Módulo 6. Inovação

6.1. Estratégia e inovação 6.1.1. Inovação em videogames 6.1.2. Gestão de inovação em videogames 6.1.3. Modelos de inovação	6.2. Talento inovador 6.2.1. A implementação da cultura de inovação nas organizações 6.2.2. Talento 6.2.3. Mapa da cultura de inovação	6.3. Direção e gestão de talentos na economia digital 6.3.1. Ciclos de vida do talento 6.3.2. Captação - condicionantes geracionais 6.3.3. Retenção: <i>Engagement</i> , fidelização, evangelistas	6.4. Modelos de negócio na inovação de videogames 6.4.1. Inovação em modelos de negócios 6.4.2. Ferramentas de inovação empresarial 6.4.3. <i>Business Model Navigator</i>
6.5. Direção de projetos de inovação 6.5.1. Cliente e processo de inovação 6.5.2. Design de proposta de valor 6.5.3. Organizações exponenciais	6.6. Metodologias ágeis em inovação 6.6.1. Metodologia <i>Design Thinking</i> e <i>Lean Startup</i> 6.6.2. Modelos ágeis de direção de projetos: <i>Kanban</i> e <i>Scrum</i> 6.6.3. <i>Lean Canvas</i>	6.7. Gestão de validação da inovação 6.7.1. Prototipagem (PMV) 6.7.2. Validação do cliente 6.7.3. Pivotar ou preservar	6.8. Inovação em processos 6.8.1. Oportunidades de inovação em processos 6.8.2. <i>Time-to-Market</i> , redução de tarefas sem valor e eliminação de defeitos 6.8.3. Ferramentas metodológicas para inovação em processos
6.9. Tecnologias disruptivas 6.9.1. Tecnologias de hibridização físico-digital 6.9.2. Tecnologias de comunicação e tratamento de dados 6.9.3. Tecnologias de aplicação de gestão	6.10. O retorno do investimento em inovação 6.10.1. Estratégias de monetização de dados e ativos de inovação 6.10.2. O papel da inovação. Enfoque geral 6.10.3. Emboscadas		

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

- 7.1.1. Contabilidade
- 7.1.2. Contas anuais e outros relatórios
- 7.1.3. Imóveis materiais, investimentos imobiliários e imóveis intangíveis

7.2. Gestão financeira

- 7.2.1. Instrumentos financeiros
- 7.2.2. Finanças corporativas e gestão financeira
- 7.2.3. Finanças para empreendedores

7.3. Análise das demonstrações financeiras

- 7.3.1. Análise das demonstrações financeiras
- 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 para a escolha da investimentos certos

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. Controle de gestão

- 7.6.1. Controle de gestão
- 7.6.2. Centros de Responsabilidade
- 7.6.3. Sistemas de custos

7.7. Controle orçamentário

- 7.7.1. O processo orçamentário
- 7.7.2. Organização e gestão orçamentária
- 7.7.3. Controle orçamentário

7.8. Gestão de tesouraria

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

7.9. Financiamento de empresas

- 7.9.1. Vantagens, inconvenientes e implicações da dívida
- 7.9.2. Escolha da estrutura de capital na empresa
- 7.9.3. Mudanças na estrutura de capital

7.10. Avaliação de empresas

- 7.10.1. Métodos contábeis e valor do negócio
- 7.10.2. Ativos e dívidas
- 7.10.3. Diagnóstico de avaliação de empresas e apresentação aos investidores

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

- 8.1.1. Departamento Comercial
- 8.1.2. Ferramentas do Departamento Comercial
- 8.1.3. Força de Vendas

8.2. Objetivos comerciais

- 8.2.1. Planejamento comercial
- 8.2.2. Previsões e orçamentos
- 8.2.3. Orçamentos comerciais

8.3. Previsão comercial

- 8.3.1. Rentabilidade do departamento comercial
- 8.3.2. Previsão de vendas
- 8.3.3. Controle da Atividade Comercial

8.4. Novos modelos relacionais

- 8.4.1. Comercialização em novos modelos de negócios
- 8.4.2. A personalização como o principal *Driver* de relações com clientes
- 8.4.3. Desenvolvimento da experiência do cliente

8.5. Venda consultiva

- 8.5.1. Psicologia de Vendas
- 8.5.2. Comunicação persuasiva
- 8.5.3. Introdução e Evolução dos métodos de Vendas

8.6. Modalidades 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: criar networking
- 8.7.3. Processo de captação de novos clientes 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. El soporte del Marketing en el área comercial

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

8.10. Organização e planejamento do trabalho do vendedor

- 8.10.1. Áreas e rotas de vendas
- 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. *E-sports*
- 9.1.2. Agentes da Indústria do eSports
- 9.1.3. O modelo de negócio e o mercado de eSports

9.2. A Gestão dos Clubes de eSports

- 9.2.1. A importância dos Clubes em eSports
- 9.2.2. Criação de clubes
- 9.2.3. Administração e Gestão dos Clubes de eSports

9.3. A relação eGamers

- 9.3.1. O papel do jogador
- 9.3.2. Habilidades e competências do jogador
- 9.3.3. Jogadores como embaixadores de marca

9.4. Competições e eventos

- 9.4.1. O *Delivery* em eSports: competições e eventos
- 9.4.2. A gestão de eventos e os campeonatos
- 9.4.3. Principais campeonatos locais, regionais, nacionais e mundiais

9.5. A gestão do patrocínio nos eSports

- 9.5.1. A gestão do patrocínio nos eSports
- 9.5.2. Tipos de patrocínio nos eSports
- 9.5.3. O Contrato de Patrocínio em eSports

9.6. A gestão publicitária nos eSports

- 9.6.1. *Advergaming*: novo formato publicitário
- 9.6.2. O *Branded Content* no eSports
- 9.6.3. Os eSports como Estratégia Comunicativa

9.7. Marketing na gestão do eSports

- 9.7.1. A gestão de *Owned Media*
- 9.7.2. A gestão de *Paid Media*
- 9.7.3. Foco especial em *Social Media*

9.8. Influencer Marketing

- 9.8.1. Marketing *influencer*
- 9.8.2. Gestão de audiência e seu impacto no eSports
- 9.8.3. Modelos de negócio em *Influencer Marketing*

9.9. Merchant

- 9.9.1. A venda de serviços e produtos associados
- 9.9.2. O *Merchandising*
- 9.9.3. E-Commerce e os *Market Places*

9.10. Métricas e KPI dos eSports

- 9.10.1. Métricas
- 9.10.2. KPIs para o progresso e o sucesso
- 9.10.3. Mapa Estratégico de Objetivos e Indicadores

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

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

10.2. A gestão de Recursos Humanos na empresa

- 10.2.1. A organização dos Recursos Humanos
- 10.2.2. Canais de recrutamento
- 10.2.3. Candidaturas no setor de Videogame

10.3. Liderança pessoal e profissional

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

10.4. Gestão do conhecimento e gestão de talentos

- 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 em 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 de mudanças
- 10.7.2. Gestão da mudança organizacional
- 10.7.3. Ferramentas

10.8. Gestão de diversidade

- 10.8.1. A incorporação de novas gerações na liderança
- 10.8.2. Liderança feminina
- 10.8.3. Gestão da Multiculturalidade

10.9. Líder coach

- 10.9.1. As habilidades do líder coach
- 10.9.2. *Feedback e Feedforward*
- 10.9.3. Reconhecimento

10.10. Adaptação às novas tecnologias

- 10.10.1. Atitudes
- 10.10.2. Conhecimentos
- 10.10.3. Segurança

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

11.1. Globalização e Governança

- 11.1.1. Governança e Governo Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
- 11.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa

11.2. Liderança

- 11.2.1. Liderança. Uma abordagem conceitual
- 11.2.2. Liderança nas Empresas
- 11.2.3. A importância do líder na direção de empresas

11.3. Cross Cultural Management

- 11.3.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
- 11.3.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
- 11.3.3. Gestão de Diversidade

11.4. Desenvolvimento de gestão e liderança

- 11.4.1. Conceito de desenvolvimento gerencial
- 11.4.2. Conceito de liderança
- 11.4.3. Teorias de liderança
- 11.4.4. Estilos de liderança
- 11.4.5. Inteligência na liderança
- 11.4.6. Os desafios da liderança atualmente

11.5. Ética empresarial

- 11.5.1. Ética e moral
- 11.5.2. Ética empresarial
- 11.5.3. Liderança e ética nas empresas

11.6. Responsabilidade Social da Empresa

- 11.6.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
- 11.6.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
- 11.6.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

11.7. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável

- 11.7.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
- 11.7.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
- 11.7.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa

- 11.7.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)

11.8. Multinacionais e direitos humanos

- 11.8.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
- 11.8.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
- 11.8.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos

11.9. Entorno legal e *Corporate Governance*

- 11.9.1. Regras internacionais de importação e exportação
- 11.9.2. Propriedade intelectual e industrial
- 11.9.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 12. Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos**12.1. Gestão estratégica de pessoas**

- 12.1.1. Gestão estratégica e recursos humanos
- 12.1.2. Gestão estratégica de pessoas

12.2. Gestão de recursos humanos por competências

- 12.2.1. Análise do potencial
- 12.2.2. Política de remuneração
- 12.2.3. Planos de carreira/sucessão

12.3. Avaliação de performance e gestão de desempenho

- 12.3.1. Gestão de desempenho
- 12.3.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo

12.4. Inovação na gestão do talento e das pessoas

- 12.4.1. Modelos de gestão de talento estratégico
- 12.4.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
- 12.4.3. Lealdade e retenção
- 12.4.4. Proatividade e inovação

12.5. Motivação

- 12.5.1. A natureza da motivação
- 12.5.2. Teoria das expectativas
- 12.5.3. Teorias de necessidades
- 12.5.4. Motivação e compensação financeira

12.6. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho

- 12.6.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
- 12.6.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho

12.7. Gestão de mudanças

- 12.7.1. Gestão de mudanças
- 12.7.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
- 12.7.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças

12.8. Negociação e gestão de conflitos

- 12.8.1. Negociação
- 12.8.2. Gestão Conflitos
- 12.8.3. Gestão de Crise

12.9. Comunicação gerencial

- 12.9.1. Comunicação interna e externa no nível empresarial
- 12.9.2. Departamento de Comunicação
- 12.9.3. O responsável pelas comunicações da empresa. O perfil do Dircom (Diretor de Comunicação)

12.10. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos

- 12.10.1. Produtividade
- 12.10.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira**13.1. Ambiente Econômico**

- 13.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
- 13.1.2. Instituições financeiras
- 13.1.3. Mercados financeiros
- 13.1.4. Ativos financeiros
- 13.1.5. Outras entidades do setor financeiro

13.2. Sistemas de informação e Business Intelligence

- 13.2.1. Fundamentos e classificação
- 13.2.2. Fases e métodos de alocação de custos
- 13.2.3. Escolha do centro de custo e efeito

13.3. Gestão Financeira

- 13.3.1. As decisões financeiras da empresa
- 13.3.2. O departamento financeiro
- 13.3.3. Excedentes de tesouraria
- 13.3.4. Riscos associados à gestão financeira
- 13.3.5. Gestão de riscos na direção financeira

13.4. Planejamento Financeiro

- 13.4.1. Definição do planejamento financeiro
- 13.4.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
- 13.4.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
- 13.4.4. Demonstrativo de *Cash Flow*
- 13.4.5. Demonstrativo de Capital Circulante

13.5. Estratégia Financeira Corporativa

- 13.5.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
- 13.5.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial

13.6. Financiamento Estratégico

- 13.6.1. Autofinanciamento
- 13.6.2. Aumento de fundos próprios
- 13.6.3. Recursos Híbridos
- 13.6.4. Financiamento por meio de intermediários

13.7. Análise e resolução de casos/ problemas

- 13.7.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

14.1. Gestão Comercial

- 14.1.1. Estrutura Conceitual para Gestão Comercial
- 14.1.2. Estratégia e Planejamento Comercial
- 14.1.3. O papel dos gerentes comerciais

14.2. Marketing

- 14.2.1. Conceito de Marketing
- 14.2.2. Noções básicas de marketing
- 14.2.3. Atividades de marketing da empresa

14.3. Gestão estratégica de Marketing

- 14.3.1. Conceito de marketing estratégico
- 14.3.2. Conceito de planejamento estratégico de marketing
- 14.3.3. Etapas do processo de planejamento estratégico de marketing

14.4. Gerenciamento de campanhas digitais

- 14.4.1. O que é uma campanha de publicidade digital?
- 14.4.2. Passos para lançar uma campanha de marketing online
- 14.4.3. Erros comuns em campanhas de publicidade digital

14.5. Estratégia de Vendas

- 14.5.1. Estratégia de Vendas
- 14.5.2. Métodos de Vendas

14.6. Comunicação Corporativa

- 14.6.1. Conceito
- 14.6.2. Importância da comunicação na organização
- 14.6.3. Tipo de comunicação na organização
- 14.6.4. Função da comunicação na organização
- 14.6.5. Elementos da comunicação
- 14.6.6. Problemas de comunicação
- 14.6.7. Cenários da comunicação

14.7. Comunicação e reputação digital

- 14.7.1. Reputação online
- 14.7.2. Como medir a reputação digital?
- 14.7.3. Ferramentas de reputação online
- 14.7.4. Relatório de reputação online
- 14.7.5. *Branding* online

Módulo 15. Gestão Executiva

15.1. Management

- 15.1.1. Conceito de *General Management*
- 15.1.2. A ação do gerente geral
- 15.1.3. O Gerente Geral e suas funções
- 15.1.4. Transformando o trabalho de gestão

15.2. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

- 15.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

15.3. Oratória e capacitação do porta-voz

- 15.3.1. Comunicação interpessoal
- 15.3.2. Habilidades de comunicação e influência
- 15.3.3. Obstáculos à comunicação

15.4. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais

- 15.4.1. A comunicação interpessoal
- 15.4.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
- 15.4.3. A comunicação na organização
- 15.4.4. Ferramentas na organização

15.5. Comunicação em situações de crise

- 15.5.1. Crise
- 15.5.2. Fases da crise
- 15.5.3. Mensagens: conteúdo e momentos

15.6. Preparando um plano de crise

- 15.6.1. Análise de problemas potenciais
- 15.6.2. Planejamento
- 15.6.3. Adequação de pessoal

15.7. Inteligência emocional

- 15.7.1. Inteligência emocional e comunicação
- 15.7.2. Assertividade, Empatia e Escuta Ativa
- 15.7.3. Autoestima e Comunicação Emocional

15.8. *Branding* pessoal

- 15.8.1. Estratégias para o *branding* pessoal
- 15.8.2. Leis de *branding* pessoal
- 15.8.3. Ferramentas pessoais de construção de marcas

15.9. Liderança e gestão de equipes

- 15.9.1. Liderança e estilos de liderança
- 15.9.2. Competências e desafios do líder
- 15.9.3. Gestão de processos de Mudança
- 15.9.4. Gestão de Equipes Multiculturais



“

*Todas as informações necessárias
para alcançar a excelência profissional
em um único programa”*

07

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o Estudo de Caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando elementos didáticos diferentes em cada aula.

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

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

Na TECH você aprenderá através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

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



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



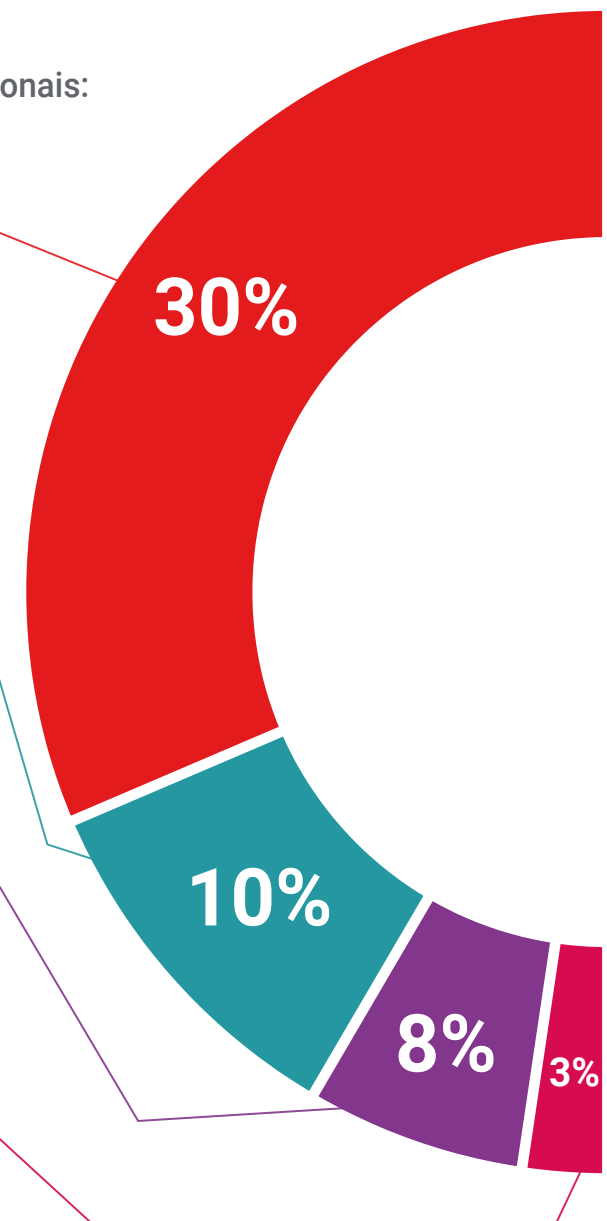
Práticas de habilidades gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor precisa desenvolver no contexto globalizado 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 for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas da alta gestão do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



08

Perfil dos nossos alunos

Esse programa é destinado a todas as pessoas provenientes do mundo dos negócios que pretendam aprimorar suas habilidades gerenciais, além de aprender as técnicas e estratégias necessárias para desenvolver com sucesso uma empresa de videogames. É por isso que os alunos desta capacitação são pessoas empreendedoras, com amplas qualidades profissionais e dispostas a investir tempo na melhoria de suas habilidades de trabalho.



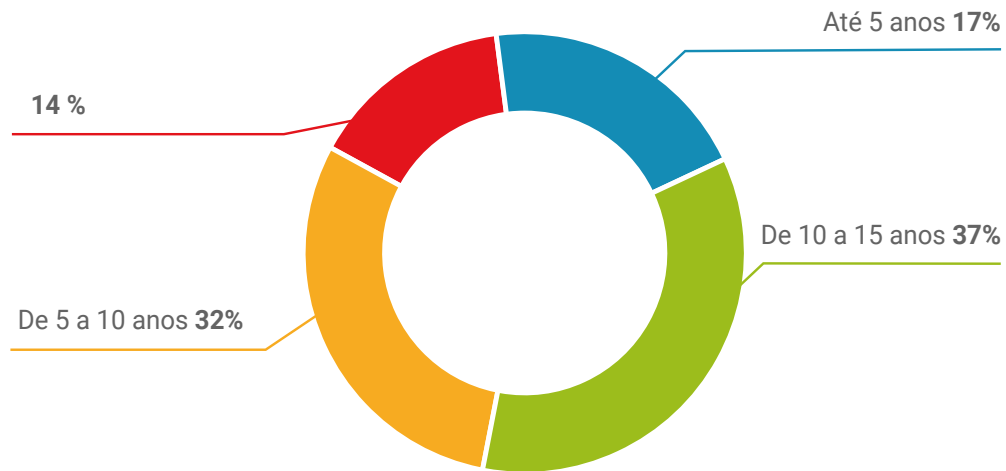
“

Este Executive Master é a resposta para a sua ambição de continuar progredindo no seu futuro profissional"

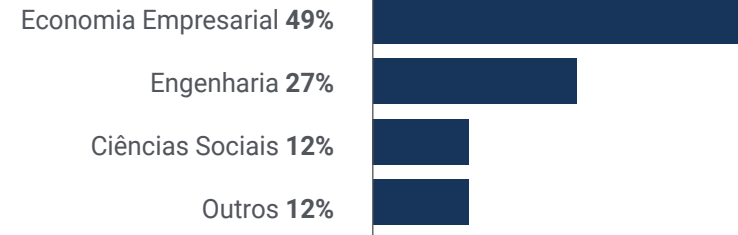
Média de idade

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

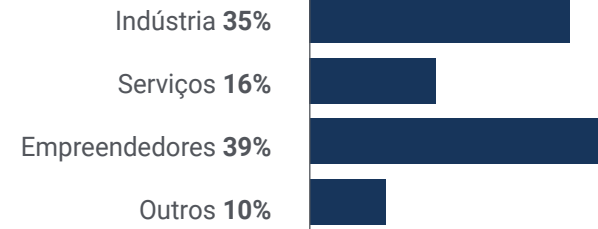
Anos de experiência



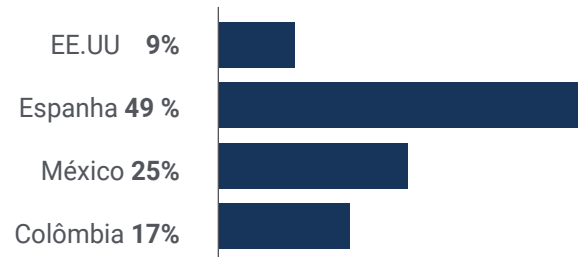
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



Roberto González

COO - Diretor de Operações

" Há anos eu queria abrir minha própria empresa de videogames, mas eu sentia que não estava preparado. Este programa não só me deu o conhecimento necessário para empreender meu próprio negócio, mas também a confiança para fazê-lo. Além disso, gostaria de destacar o importante apoio da equipe de professores, que sempre esteve disponível para me orientar"

09

Direção do curso

Este MBA em Gestão de Empresas de Videogames é ministrado por profissionais com ampla experiência na área de gestão e coordenação operacional de empresas. A experiência profissional da equipe de especialistas confere ao programa um caráter prático e realista, permitindo que os alunos aprendam as competências e habilidades necessárias para gerenciar um negócio com sucesso.



“

Uma equipe de professores de qualidade para capacitar profissionais que buscam a excelência acadêmica e profissional”

Diretora Internacional Convidada

Com mais de 20 anos de experiência no design e na direção de equipes globais de **aquisição de talentos**, Jennifer Dove é especialista em **recrutamento e estratégia tecnológica**. Ao longo de sua carreira profissional, ocupou cargos de liderança em várias organizações tecnológicas dentro de empresas da lista **Fortune 50**, como **NBC Universal** e **Comcast**. Sua trajetória lhe permitiu se destacar em ambientes competitivos e de alto crescimento.

Como **Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard**, ela é responsável por supervisionar a estratégia e a execução da incorporação de talentos, colaborando com líderes empresariais e responsáveis de **Recursos Humanos** para cumprir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em especial, seu objetivo é **criar equipes diversas, inclusivas e de alto desempenho** que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. Além disso, é especialista no uso de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. Ela também se encarrega de **amplificar a marca empregadora** e a proposta de valor da **Mastercard** através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove demonstrou seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente de redes de profissionais de **Recursos Humanos** e contribuindo para a incorporação de inúmeros trabalhadores em diferentes empresas. Após obter sua graduação em **Comunicação Organizacional** pela Universidade de Miami, ocupou cargos de liderança em recrutamento em empresas de diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida por sua habilidade em liderar transformações organizacionais, **integrar tecnologias** nos **processos de recrutamento** e desenvolver programas de liderança que preparam as instituições para os desafios futuros. Ela também implementou com sucesso programas de **bem-estar laboral** que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção de funcionários.



Sra. Jennifer Dove

- ♦ Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Diretora de Aquisição de Talentos na NBCUniversal, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Responsável pela Seleção de Pessoal na Comcast
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-presidente Executiva da Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Valerie August & Associates
- ♦ Executiva de Contas na BNC
- ♦ Executiva de Contas na Vault
- ♦ Graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

“

Graças à TECH, você poderá aprender com os melhores profissionais do mundo"

Diretor Internacional Convidado

Líder tecnológico com décadas de experiência em **grandes multinacionais de tecnologia**, Rick Gauthier se destacou no campo dos **serviços em nuvem** e na melhoria de processos de ponta a ponta. Ele foi reconhecido como um líder e gestor de equipes altamente eficiente, mostrando um talento natural para garantir um alto nível de compromisso entre seus colaboradores.

Rick possui habilidades inatas em estratégia e inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando seu sucesso com dados de qualidade. Sua trajetória na **Amazon** lhe permitiu administrar e integrar os serviços de TI da empresa nos Estados Unidos. Na **Microsoft** liderou uma equipe de 104 pessoas responsáveis por fornecer infraestrutura de TI corporativa e apoiar departamentos de engenharia de produtos em toda a companhia.

Essa experiência permitiu que Rick se destacasse como um executivo de alto impacto, com habilidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



Sr. Rick Gauthier

- Diretor Regional de TI na Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Chefe de Programas Sênior na Amazon
- Vice-Presidente da Wimmer Solutions
- Diretor Sênior de Serviços de Engenharia Produtiva na Microsoft
- Graduado em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado Técnico em *Mergulho Comercial* pelo Divers Institute of Technology
- Graduado em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College

“

Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”

Diretor Internacional Convidado

Romi Arman é um renomado especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em **Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria**. Ao longo dessa trajetória extensa, assumiu diferentes riscos e é um **defensor permanente da inovação e mudança** no cenário empresarial. Com essa expertise, colaborou com diretores gerais e organizações corporativas de todo o mundo, incentivando-os a abandonar os modelos tradicionais de negócios. Assim, contribuiu para que empresas como a energética Shell se tornassem **verdadeiros líderes de mercado**, focadas em seus **clientes e no mundo digital**.

As estratégias desenvolvidas por Arman têm um impacto duradouro, pois permitiram a várias corporações **melhorar as experiências dos consumidores, funcionários e acionistas**. O sucesso desse especialista é quantificável por meio de métricas tangíveis como o **CSAT**, o **engajamento dos funcionários** nas instituições onde atuou e o crescimento do **indicador financeiro EBITDA** em cada uma delas.

Além disso, em sua trajetória profissional, nutriu e **liderou equipes de alto desempenho** que, inclusive, receberam prêmios por seu **potencial transformador**. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: **satisfazer** as complexas **demandas de descarbonização** dos clientes, **apoiar** uma “**descarbonização rentável**” e **revisar** um panorama fragmentado de **dados, digital e tecnológico**. Assim, seus esforços evidenciaram que, para alcançar um sucesso sustentável, é fundamental partir das necessidades dos consumidores e estabelecer as bases para a transformação dos processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o diretor se destaca por seu domínio das **aplicações empresariais da Inteligência Artificial**, tema em que possui um pós-graduação da London Business School. Ao mesmo tempo, acumulou experiências em **IoT** e o **Salesforce**.



Sr. Romi Arman

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Shell, Londres, Reino Unido
- Diretor Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Shell
- Gerente Nacional de Contas Chave (fabricantes de equipamentos originais e varejistas de automóveis) para Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sênior de Gestão (Setor de Serviços Financeiros) para Accenture em Singapura
- Graduado pela Universidade de Leeds
- Pós-graduação em Aplicações Empresariais de IA para Executivos Seniores pela London Business School
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente CCXP
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD

“

Você deseja atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH disponibiliza os conteúdos mais atualizados do mercado acadêmico, elaborados por especialistas de prestígio internacional"

Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de Gerente Global de Compras na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como a integridade de dados mestres, as atualizações de dados de fornecedores e priorização desses dados. Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo marketing, análise de mídia, mensuração e atribuição. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o Prêmio de Liderança BIM, o Prêmio de Liderança em Pesquisa, o Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como Gerente de Vendas em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como Analista Sênior da Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.

Também liderou equipes em empresas como Eaton, Airbus e Siemens, onde adquiriu valiosa experiência em gestão de contas e cadeia de suprimentos. Destaca-se especialmente seu trabalho para superar continuamente as expectativas através da construção de relações valiosas com os clientes e trabalhando de forma fluida com pessoas em todos os níveis de uma organização, incluindo stakeholders, gestão, membros da equipe e clientes. Seu enfoque orientado por dados e sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e escaláveis para os desafios da indústria o tornaram um líder proeminente em seu campo.



Sr. Manuel Arens

- Gerente Global de Compras no Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsável Principal de Análise e Tecnologia B2B no Google, Estados Unidos
- Diretor de Vendas no Google, Irlanda
- Analista Industrial Sênior no Google, Alemanha
- Gestor de Contas no Google, Irlanda
- Accounts Payable na Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadeia de Suprimentos na Airbus, Alemanha



Escolha a TECH! Você poderá acessar os melhores materiais didáticos, na vanguarda da tecnologia e da educação, implementados por especialistas de prestígio internacional na área"

Diretor Internacional Convidado

Andrea La Sala é um experiente executivo de Marketing cujos projetos tiveram um impacto significativo no setor da Moda. Ao longo de sua bem-sucedida carreira, desenvolveu diversas tarefas relacionadas a Produtos, Merchandising e Comunicação, sempre associado a marcas de prestígio como Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein, entre outras.

Os resultados desse executivo de alto perfil internacional estão ligados à sua comprovada capacidade de sintetizar informações em estruturas claras e executar ações concretas alinhadas com objetivos empresariais específicos. Além disso, é reconhecido por sua proatividade e adaptação a ritmos acelerados de trabalho. Este especialista também possui uma forte consciência comercial, visão de mercado e uma verdadeira paixão pelos produtos.

Como Diretor Global de Marca e Merchandising na Giorgio Armani, supervisionou diversas estratégias de Marketing para roupas e acessórios. Suas táticas foram centradas no varejo e nas necessidades e comportamentos dos consumidores. Neste cargo, La Sala também foi responsável pela comercialização de produtos em diferentes mercados, atuando como chefe de equipe nos departamentos de Design, Comunicação e Vendas.

Por outro lado, em empresas como Calvin Klein e Gruppo Coin, empreendeu projetos para impulsionar a estrutura, o desenvolvimento e a comercialização de diferentes coleções. Também criou calendários eficazes para campanhas de compra e venda, para campanhas gerenciando termos, custos, processos e prazos de entrega de diferentes operações.

Essas experiências tornaram Andrea La Sala um dos principais e mais qualificados líderes corporativos no setor da Moda e Luxo, com uma alta capacidade de implementação eficaz do posicionamento positivo de diferentes marcas e redefinição de indicadores-chave de desempenho (KPI).



Sr. Andrea La Sala

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange na Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Gruppo Coin
- Brand Manager na Dolce&Gabbana
- Brand Manager na Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado na Fastweb
- Graduado em Business and Economics na Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Os profissionais internacionais mais qualificados e experientes estão esperando por você na TECH para proporcionar um ensino de alto nível, atualizado e baseado nas mais recentes evidências científicas. O que você está esperando para se matricular?"

Diretor Internacional Convidado

Mick Gram é sinônimo de inovação e excelência no campo da **Inteligência Empresarial** em âmbito internacional. Sua carreira de sucesso está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, esse especialista se destaca por sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impacto duradouro no ambiente corporativo.

O executivo é considerado um **pioneiro no uso de técnicas de visualização de dados** que simplificaram conjuntos complexos, tornando-os acessíveis e facilitadores da tomada de decisões. Essa habilidade se tornou o pilar de seu perfil profissional, transformando-o em um ativo desejado por muitas organizações que buscavam **reunir informações** e **gerar ações** concretas a partir delas.

Um de seus projetos mais destacados nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do tipo no mundo, ancorada na nuvem e destinada à **análise de Big Data**. Além disso, ele atuou como **Diretor de Business Intelligence** na **Red Bull**, abrangendo áreas como **Vendas, Distribuição, Marketing** e **Operações de Cadeia de Suprimento**. Sua equipe foi recentemente reconhecida por sua inovação constante no uso da nova API do Walmart Luminare para insights de Compradores e Canais.

Quanto à sua formação, o executivo possui vários Mestrados e estudos de pós-graduação em instituições renomadas como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhague**, na Dinamarca. Através dessa capacitação contínua, o especialista alcançou competências de vanguarda. Assim, ele se tornou considerado um **líder nato da nova economia mundial**, focada no impulso dos dados e suas possibilidades infinitas.



Sr. Mick Gram

- Diretor de *Business Intelligence* e Análise na Red Bull, Los Angeles, Estados Unidos
- Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independente de *Business Intelligence* e *Data Science*
- Diretor de *Business Intelligence* na Capgemini
- Analista Chefe na Nordea
- Consultor Chefe de *Business Intelligence* para a SAS
- Educação Executiva em IA e Machine Learning na UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executivo em e-commerce na Universidade de Copenhague
- Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhague

“

Estude na melhor universidade online do mundo de acordo com a Forbes! Neste MBA, você terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimídia, desenvolvida por professores de prestígio internacional”

Diretor Internacional Convidado

Scott Stevenson é um distinto especialista no setor de **Marketing Digital** que, por mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do entretenimento, a **Warner Bros. Discovery**. Neste papel, teve uma função fundamental na **supervisão da logística** e dos **fluxos de trabalho criativos** em diversas plataformas digitais, incluindo redes sociais, busca, display e meios lineares.

A liderança deste executivo foi crucial para impulsionar **estratégias de produção em meios pagos**, o que resultou em uma notável **melhoria nas taxas de conversão** da sua empresa. Ao mesmo tempo, assumiu outros cargos, como Diretor de Serviços de Marketing e Gerente de Tráfego na mesma multinacional durante sua antiga gestão.

Além disso, Stevenson esteve envolvido na distribuição global de videogames e **campanhas de propriedade digital**. Também foi responsável por introduzir estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdo de som e imagem para **comerciais de televisão e trailers**.

Por outro lado, o especialista possui uma Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra sua habilidade em **comunicação e narrativa**. Além disso, participou da Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de vanguarda sobre o uso da **Inteligência Artificial** nos **negócios**. Assim, seu perfil profissional se destaca como um dos mais relevantes no campo atual do **Marketing** e dos **Meios Digitais**.



Sr. Scott Stevenson

- Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia
- Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida

“

Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo! Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem"

Diretor Internacional Convidado

O Dr. Eric Nyquist é um destacado profissional no âmbito esportivo internacional, que construiu uma carreira impressionante, destacando-se por sua liderança estratégica e habilidade para impulsionar mudanças e inovação em organizações esportivas de alto nível.

De fato, ele ocupou cargos de alto escalão, como **Diretor de Comunicações e Impacto** na **NASCAR**, sediada na **Florida, Estados Unidos**. Com muitos anos de experiência nesta organização, o Dr. Nyquist também ocupou várias posições de liderança, incluindo **Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico** e **Diretor Geral de Assuntos Comerciais**, gerenciando mais de uma dúzia de disciplinas que vão desde o **desenvolvimento estratégico** até o **Marketing de entretenimento**.

Além disso, Nyquist deixou uma marca significativa nas principais franquias esportivas de Chicago. Como **Vice-Presidente Executivo** das franquias dos **Chicago Bulls** e dos **Chicago White Sox** ele demonstrou sua capacidade de impulsionar o **sucesso empresarial e estratégico** no mundo do **esporte profissional**.

Por último, é importante destacar que ele iniciou sua carreira no **campo esportivo** enquanto trabalhava em **Nova York** como **principal analista estratégico** para **Roger Goodell** na **National Football League (NFL)** e, anteriormente, como **estagiário jurídico** na **Federação de Futebol dos Estados Unidos**.



Sr. Eric Nyquist

- Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, Flórida, Estados Unidos
- Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico na NASCAR
- Vice-Presidente de Planejamento Estratégico na NASCAR
- Diretor Geral de Assuntos Comerciais na NASCAR
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago White Sox
- Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago Bulls
- Gerente de Planejamento Empresarial na National Football League (NFL)
- Assuntos Comerciais / Estagiário Jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos
- Doutor em Direito pela Universidade de Chicago
- Mestrado em Administração de Empresas (MBA) pela Booth School of Business da Universidade de Chicago
- Formado em Economia Internacional pelo Carleton College



Com este curso universitário 100% online, você poderá conciliar seus estudos com suas atividades diárias, contando com o apoio dos principais especialistas internacionais na área do seu interesse. Faça sua matrícula hoje mesmo!"

Direção



Sr. Daniel Sánchez Mateos

- ♦ Produtor de Jogos e Aplicativos Multidispositivo
- ♦ Diretor de Operações e Desenvolvimento de Negócios e P&D na Gamera Nest
- ♦ Diretor do Programa PS Talents na PlayStation Iberia
- ♦ Sócio/Diretor de Produção, Marketing e Operações na ONE CLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.)
- ♦ Sócio/Diretor de Produção e Operações/Designer de produtos na DIGITAL JOKERS / MAYHEM PROJECT
- ♦ Diretor Online no Departamento de Marketing na AURUM PRODUCCIONES
- ♦ Membro do Departamento de Design e Licenças na LA FACTORÍA DE IDEAS
- ♦ Assistente de Operações na DISTRIMAGEN SL., Madrid (Espanha)
- ♦ Formado em Ciências da Comunicação pela Universidade Complutense de Madrid
- ♦ Mestrado Oficial em Direção, Marketing e Comunicação na Universidade Camilo José Cela, Madrid
- ♦ Mestrado em Produção de Televisão pelo IMEFE em colaboração com a União Europeia

Professores

Sr. Rafael Espinosa de los Monteros Iglesias

- ♦ CEO e Fundador da Fluzo Studios
- ♦ Diretor Comercial e de Financiamento de Projetos de P&D na Kaudal
- ♦ CEO na Reta al Alzheimer
- ♦ CEO na Pyxel Arts
- ♦ Diretor de Produtos e Serviços na Arquimea Engenharia
- ♦ Key Account Manager na Cota Soluciones
- ♦ Diretor de Qualidade de Software na Recreativos Franco Gaming
- ♦ Chefe Nacional de TI no Credit Agricole Cheuvreux
- ♦ Gestor de Projetos ADSL e Consultor de Implementações na Telefónica Espanha
- ♦ Técnico de Redes e Telefonia na Universidade Carlos III de Madrid
- ♦ Engenheiro Técnico Industrial: Eletrônica Industrial pela Universidade Carlos III de Madrid
- ♦ Mestrado em Estratégia de Negócios e Corp. Comunicações na Universidad Rey Juan Carlos I
- ♦ Mestrado em Inteligência Artificial e Inovação pela Founderz
- ♦ Mestrado Internacional em Administração de Empresas pela LUIS BUSINESS SCHOOL

Sr. Carlos J. Ochoa Fernández

- ♦ Especialista em Inovação Tecnológica, Marketing Digital e Empreendedorismo
- ♦ Fundador e CEO da ONE Digital Consulting
- ♦ Executivo e Assessor em empresas como SIEMENS, Sagentia, Altran e Eptron
- ♦ Avaliador Especialista da Comissão Europeia
- ♦ Avaliador Independente da 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
- ♦ Co-presidente do Comitê de Educação VR/AR
- ♦ Membro: Aprendizagem Imersiva, Grupo de Realidade X do ICICLE para Aprimoramento de Aprendizagem e Desempenho e Fórum de Padrões de Metaverso

Sr. Juan Carlos García Fernández

- ♦ Designer e Produtor de Videogames
- ♦ Produtor de Videogames na PlayStation Talents
- ♦ QA Tester de Jogos Eletrônicos na PlayStation Talents
- ♦ Graduação em Design e Desenvolvimento de Videogames pela Universidade UDIT Formação Acadêmica

Sr. José Carlos Montero García

- ♦ Fundador e Diretor Criativo na Red Mountain Games
- ♦ Representante Internacional da PlayStation Talents
- ♦ Diretor Criativo e Fundador da TRT Labs, Berlim
- ♦ Vencedor do Prêmio ITB Berlim, pelo projeto TimeRiftTours
- ♦ Artista 3D na Telvent Global Services
- ♦ Artista 3D na Matchmind
- ♦ Artista 3D na Nectar Estudio
- ♦ Graduação Superior em Análise e Controle pelo Instituto Politécnico Monte de Conxo, Santiago de Compostela
- ♦ Mestrado CGMasterAcademy em Game Design com Emilia Schatz da Naughty Dog
- ♦ Mestrado CGMasterAcademy em Criação de Personagens para Jogos com a Epic Games
- ♦ Mestrado em Imagem 3D, Animação e Tecnologia Interativa, Trazos
- ♦ Mestrado em Renderização com Vray para Infoarquitetura
- ♦ Mestrado em Animação e Edição Não Linear na CICE Escola de Novas Tecnologias

10

Impacto para a sua carreira

Embora a situação financeira atual tenha dificultado as opções acadêmicas para muitos alunos, este programa é uma oportunidade de investir em qualidade e em um futuro garantido. Este programa da TECH irá proporcionar ao aluno um plus em sua carreira profissional, permitindo não somente expandir as oportunidades de trabalho através de um currículo mais completo, mas também proporcionando as ferramentas e conhecimentos necessários para que possam desenvolver com sucesso qualquer projeto de gestão que se proponham.



“

Com este programa você será capaz de implementar as técnicas mais eficazes e inovadoras na sua estratégia de negócio, o que lhe permitirá ser um gestor bem-sucedido"

Você está preparado para crescer profissionalmente? Uma excelente melhoria profissional espera por você.

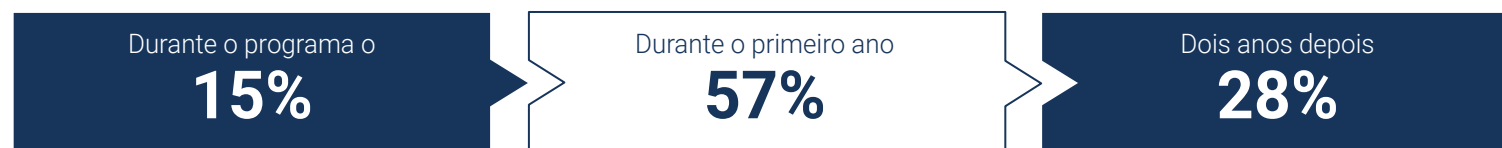
O MBA em Gestão de Empresas de Videogames da TECH é um programa intensivo que prepara o graduado para enfrentar desafios e decisões de negócios na área de gestão de empresas de videogames. Seu principal objetivo é impulsionar o crescimento pessoal e profissional. Contribuindo para que alcancem o sucesso.

Se você quer se superar, realizar uma mudança profissional positiva e se relacionar com os melhores, a TECH é o lugar certo para você.

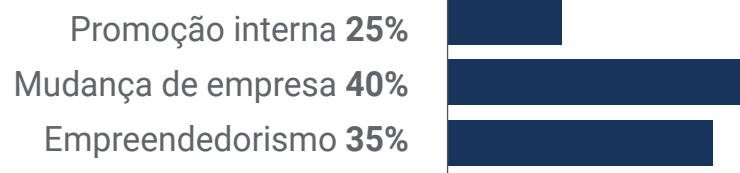
Aproveite esta oportunidade para aprender com especialistas em gestão de empresas, através de suas experiências, erros e estratégias de sucesso.

A melhoria profissional associado à conclusão desta capacitação irá proporcionar ao seu salário um incremento exponencial.

Momento da mudança



Tipo de mudança



Melhoria salarial

A conclusão deste programa pode representar um aumento salarial anual de mais de **24,5%** para nossos alunos.



11

Benefícios para a sua empresa

Este Executive Master oferece aos alunos as ferramentas para desenvolver com sucesso uma estratégia de gestão eficaz, que se traduz em um modelo de negócio orientado por um profissional altamente qualificado e preparado para levá-lo ao sucesso. Neste sentido, a empresa conhecerá novas oportunidades de negócios que permitirão aumentar seu capital e investir com maior segurança e garantia em ferramentas e técnicas inovadoras na indústria de videogames.



“

A indústria de videogame continua crescendo. Você gostaria que sua empresa também crescesse? Matricule-se já e comece a trilhar o caminho do sucesso do seu modelo de negócio"

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

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

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

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.

12

Certificado

O Executive Master MBA em Gestão de Empresas de Videogames garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Executive Master emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

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

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

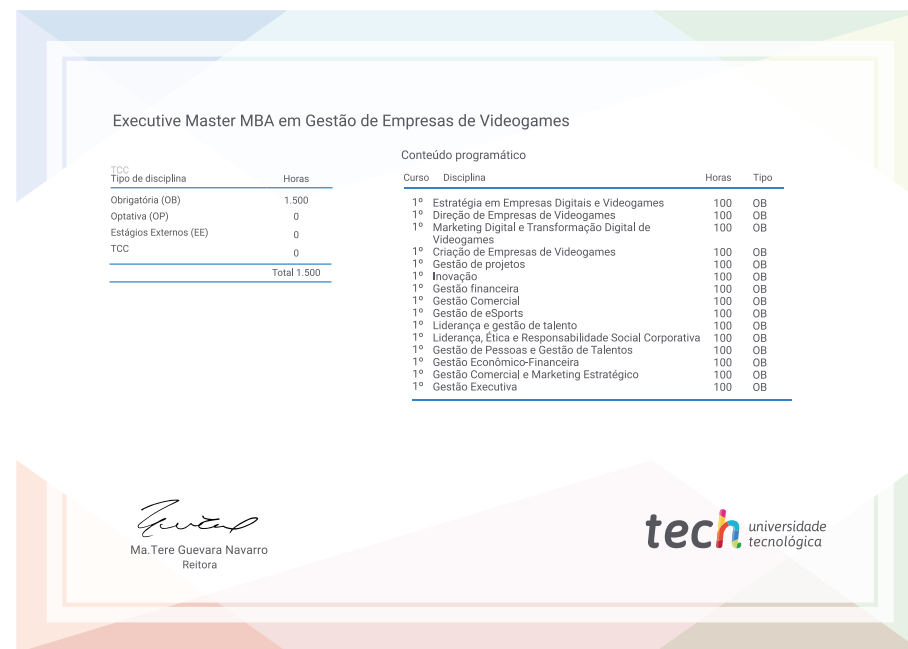
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Mestrado Próprio** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Mestrado Próprio, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Executive Master MBA em Gestão de Empresas de Videogames**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



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



Executive Master MBA em Gestão de Empresas de Videogames

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Global University
- » Créditos: 90 ECTS
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Executive Master

MBA em Gestão de Empresas de Videogames

