

Certificat Avancé

Direction Commerciale et
Financière des Entreprises
de Jeux Vidéo





Certificat Avancé

Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/jeux-video/diplome-universite/diplome-universite-direction-commerciale-financiere-entreprises-jeux-video

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 20

06

Diplôme

page 28

01

Présentation

Au sein d'une entreprise dédiée aux jeux vidéo, il est très important d'optimiser la distribution du produit, ainsi que les pertes et les profits. C'est pourquoi ce diplôme prépare les professionnels qui décident de faire face aux différentes situations au sein de ces départements. Avec un programme qui couvre les aspects les plus importants de la gestion des domaines financiers et commerciaux, les étudiants apprendront auprès de professeurs hautement qualifiés. Tout cela avec le soutien et les avantages de la plus grande université en ligne du monde.





“

Développez des compétences de pointe en matière de commercialisation des produits, ainsi que les compétences nécessaires au développement économique de l'entreprise"

Les entreprises de jeux vidéo disposent de différents départements qui travaillent sur des aspects tels que la créativité, l'économie et la distribution des produits. Tous ces éléments forment une séquence de travail d'une grande importance pour le développement et le positionnement de l'entreprise. On estime que ce type d'industrie génère une chaîne de valeur d'une grande importance et d'un grand dynamisme, d'où l'importance d'une gestion correcte au sein de ces départements.

Par conséquent, ce Certificat Avancé permettra à l'étudiant de développer une vision générale et spécifique de l'entreprise d'un point de vue commercial et financier. En connaissant les différents appareils électroniques, le professionnel sera en mesure de fournir différents points de vue, ainsi que des solutions aux différents problèmes qui peuvent survenir dans la chaîne de production. Grâce à ce diplôme, vous serez en mesure de gérer des équipes chargées de la distribution et de l'organisation du jeu numérique, ainsi que des dépenses et des bénéfices qu'il génère.

Le programme d'études a été élaboré par un corps enseignant hautement qualifié. On y trouve les concepts et les notions nécessaires à une bonne évolution professionnelle au sein d'une entreprise dédiée à la création de jeux vidéo. De cette manière, ce programme est ordonné et structuré de manière à ce que l'étudiant n'ait aucun problème à comprendre la théorie.

TECH est la plus grande université en ligne du monde, grâce aux avantages et à la méthodologie employés dans son enseignement. Ce Certificat Avancé a pour principal avantage d'être entièrement en ligne. Ainsi, il suffit simplement d'avoir accès à l'internet pour pouvoir atteindre tous les points du programme. Par ailleurs, le système de répétition du *Relearning* intégré au programme, permet d'obtenir des résultats optimaux.

Ce **Certificat Avancé en Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo** contient le programme académique le plus complet et le plus actuel du marché.

Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement de cas pratiques présentés par des experts en Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo
- ♦ Des contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques avec lesquels ils sont conçus fournissent des informations sanitaires essentielles à la pratique professionnelle
- ♦ Les exercices pratiques d'auto-évaluation pour améliorer l'apprentissage
- ♦ Les méthodologies innovantes
- ♦ Des cours théoriques, des questions à un expert et un travail de réflexion individuel
- ♦ La disponibilité de l'accès aux contenus à partir de tout appareil fixe ou portable avec connexion internet



On peut vendre des jeux vidéo de différentes manières. Découvrez l'expérience de chacun d'entre eux afin de rendre le produit très rentable et de générer de grands bénéfices pour l'entreprise"

“

TECH propose des méthodologies modernes et innovantes qui rendront votre parcours académique accessible et fructueux. Pour ce faire, ce diplôme en ligne a été conçu sur la base de stratégies académiques avec une solide garantie pédagogique”

Le programme comprend un corps enseignant, formé de professionnels du domaine, qui apportent à cette formation l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus de grandes sociétés et d'universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel. Ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est basée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel devra essayer de résoudre les différentes situations de pratique professionnelle qui se présentent tout au long de la formation. Pour ce faire, il sera assisté d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus.

Découvrez les différentes tendances du marché des jeux vidéo afin d'élaborer des stratégies de vente et de financement.

Apprendre à distribuer et à commercialiser le produit de manière précise augmentera les avantages de l'entreprise en termes de productivité.



02 Objectifs

En suivant une série d'objectifs généraux et spécifiques, l'étudiant acquerra les compétences nécessaires pour gérer le département commercial et financier d'une société de jeux vidéo. L'idée est de poursuivre la croissance économique afin d'étendre et de développer une entreprise à l'échelle internationale. Cela est possible grâce à un programme qui ne manque pas de détails, où le diplômé trouvera les concepts et les compétences nécessaires pour atteindre ces objectifs.





“

*Cela est possible grâce à un programme rigoureux,
qui offre les concepts et les compétences
nécessaires pour atteindre vos objectifs”*



Objectifs généraux

- ◆ Élaborer des stratégies pour l'industrie
- ◆ Développer des stratégies orientées vers les jeux vidéo
- ◆ Maîtriser les domaines fonctionnels des entreprises du secteur des jeux vidéo
- ◆ Découvrir comment élaborer des stratégies de marketing et de vente

“

Ces outils vous aideront et vous accompagneront tout au long de votre parcours pour atteindre vos objectifs”





Objectifs spécifiques

Module 1. Direction des Entreprises de Jeux Vidéo

- ◆ Apprendre en détail la structure de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'industrie et acquérir les compétences nécessaires à la gestion des différentes organisations du secteur

Module 2. Direction Financière

- ◆ Identifier et reconnaître les aspects les plus critiques de la gestion économique et financière comme l'une des principales compétences en matière de gestion d'entreprise

Module 3. Direction commerciale

- ◆ Développer des compétences commerciales de haut niveau dans les principaux aspects afin d'accroître les capacités de vente et de développement des entreprises dans les sociétés du secteur

03

Direction de la formation

Les étudiants trouveront dans ce diplôme des professionnels du secteur qui les instruiront et leur enseigneront les meilleures techniques pour commercialiser les jeux vidéo, et gérer la partie financière d'une entreprise de manière optimale. Tous possèdent une vaste expérience dans de grandes entreprises du secteur. C'est pourquoi ces derniers sont les candidats parfaits pour permettre à l'étudiant d'apprendre de manière pratique et concise les méthodes les plus efficaces pour atteindre les objectifs commerciaux et financiers de l'entreprise de jeux numériques.



“

Écouter et apprendre auprès d'un professionnel permet un meilleur apprentissage. C'est pourquoi vous trouverez dans ce Certificat Avancé des enseignants qui ont réalisé de grands projets professionnels"

Direction



M. Moreno Campos, Daniel

- ♦ Chief Operations Officer à Marshals
- ♦ Project Manager Officer à Sum- The Sales Intelligence Company
- ♦ Content Manager à GroupM (WPP)
- ♦ Enseignant à Boluda.com
- ♦ Enseignant à Edix (UNIR)
- ♦ Professeur Associé à l'ESIC Business & Marketing School
- ♦ Master en Innovation et Transformation Numérique, Communication Numérique et Contenu Multimédia à l'Université MSMK
- ♦ Product Owner Certification



04

Structure et contenu

Ce Certificat Avancé propose un programme préparé par des professionnels du domaine, qui ont élaboré 3 modules concernant la Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo. À travers les sujets présentés, les étudiants s'efforceront de comprendre et d'assimiler des concepts et des compétences, qui leur seront d'une grande utilité dans leur carrière professionnelle dans le domaine des jeux vidéo.





“

La gestion de l'économie de l'entreprise et la commercialisation du produit final sont des étapes clés pour le bon développement de l'entreprise. En garantissant ces deux étapes, nous nous rapprocherons d'un bon résultat"

Module 1. Direction des Entreprises de Jeux Vidéo

- 1.1. Secteur et chaîne de valeur
 - 1.1.1. Valeur dans le secteur du divertissement
 - 1.1.2. Éléments de la chaîne de valeur
 - 1.1.3. Relation entre chacun des éléments de la chaîne de valeur
- 1.2. Développeurs de jeux vidéo
 - 1.2.1. La proposition conceptuelle
 - 1.2.2. Conception créative et scénario du jeu vidéo
 - 1.2.3. Technologies applicables au développement de jeux vidéo
- 1.3. Fabricants de consoles
 - 1.3.1. Composants
 - 1.3.2. Typologie et fabricants
 - 1.3.3. Génération de consoles
- 1.4. *Publishers*
 - 1.4.1. Sélection
 - 1.4.2. Gestion du développement
 - 1.4.3. Création de produits et de services
- 1.5. Les distributeurs
 - 1.5.1. Accords avec les distributeurs
 - 1.5.2. Modèles de distribution
 - 1.5.3. Logistique de distribution
- 1.6. Les détaillants
 - 1.6.1. Les détaillants
 - 1.6.2. Orientation et engagement des consommateurs
 - 1.6.3. Services de conseil
- 1.7. Fabricants d'accessoires
 - 1.7.1. Accessoires de *Gaming*
 - 1.7.2. Marché
 - 1.7.3. Tendances
- 1.8. Développeurs de *Middleware*
 - 1.8.1. *Middleware* dans l'industrie du jeu vidéo
 - 1.8.2. Développement de *Middleware*
 - 1.8.3. *Middleware*: typologie

- 1.9. Profils professionnels dans le secteur des jeux vidéo
 - 1.9.1. *Game Designers* et programmeurs
 - 1.9.2. Modélisateurs et texturistes
 - 1.9.3. Animateurs et illustrateurs
- 1.10. Les clubs professionnels *e-Sports*
 - 1.10.1. L'espace administratif
 - 1.10.2. Le domaine sportif
 - 1.10.3. Le domaine de la communication

Module 2. Gestion financière

- 2.1. Comptabilité
 - 2.1.1. Comptabilité
 - 2.1.2. Comptes annuels et autres rapports
 - 2.1.3. Immobilisations corporelles, immeubles de placement et immobilisations incorporelles
- 2.2. Gestion financière
 - 2.2.1. Instruments financiers
 - 2.2.2. Finance d'entreprise et gestion financière
 - 2.2.3. Finance pour les entrepreneurs
- 2.3. Analyse des états financiers
 - 2.3.1. Analyse des états financiers
 - 2.3.2. Analyse de la liquidité et la solvabilité
 - 2.3.3. Gestion de la trésorerie
- 2.4. Opérations financières
 - 2.4.1. Opérations financières
 - 2.4.2. Gestion des investissements
 - 2.4.3. Critères de choix des investissements
- 2.5. Le système financier
 - 2.5.1. Le système financier
 - 2.5.2. Structure et fonctionnement du système financier
 - 2.5.3. Le marché boursier
- 2.6. Contrôle et gestion
 - 2.6.1. Contrôle et gestion
 - 2.6.2. Centres de responsabilité
 - 2.6.3. Systèmes de coûts

- 2.7. Contrôle budgétaire
 - 2.7.1. Le processus budgétaire
 - 2.7.2. Organisation et gestion budgétaire
 - 2.7.3. Contrôle budgétaire
- 2.8. Gestion de la trésorerie
 - 2.8.1. *Cash Management* et budget de trésorerie
 - 2.8.2. Recouvrement des transactions commerciales
 - 2.8.3. Paiement des transactions commerciales
- 2.9. Financement des entreprises
 - 2.9.1. Avantages, inconvénients et implications de l'endettement
 - 2.9.2. Choix de la structure du capital de l'entreprise
 - 2.9.3. Modifications de la structure du capital
- 2.10. Évaluation des entreprises
 - 2.10.1. Méthodes comptables et valeur de l'entreprise
 - 2.10.2. Actifs et dettes
 - 2.10.3. Diagnostic de l'évaluation de l'entreprise et présentation aux investisseurs

Module 3. Gestion commerciale

- 3.1. Modèles d'organisation commerciale
 - 3.1.1. Le service commercial
 - 3.1.2. Les outils du service commercial
 - 3.1.3. La force de vente
- 3.2. Les objectifs commerciaux
 - 3.2.1. La planification des ventes
 - 3.2.2. Prévisions et budget
 - 3.2.3. Budget commercial
- 3.3. Prévision commerciale
 - 3.3.1. Rentabilité du service commercial
 - 3.3.2. Prévisions de ventes
 - 3.3.3. Contrôle de l'activité commerciale
- 3.4. Nouveaux modèles relationnels
 - 3.4.1. Le marketing dans les nouveaux modèles d'entreprise
 - 3.4.2. La personnalisation comme principal *Driver* de la relation client
 - 3.4.3. Le développement de l'expérience client

- 3.5. Vente consultative
 - 3.5.1. Psychologie de la vente
 - 3.5.2. Communication persuasive
 - 3.5.3. Introduction et évolution des méthodes de vente
- 3.6. Les méthodes de vente
 - 3.6.1. Vente au *Retail* ou B2C
 - 3.6.2. Ventes externes B2B
 - 3.6.3. La vente en ligne
- 3.7. *Digital Social Selling*
 - 3.7.1. *Social Selling*
 - 3.7.2. L'attitude sociale: la mise en réseau
 - 3.7.3. Le processus d'attraction d'un nouveau client à l'aide des *Social Media*
- 3.8. Méthodes de Digital Sales
 - 3.8.1. Principales méthodologies agiles en Digital Sales
 - 3.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, et Spin Selling*
 - 3.8.3. Inbound Sales B2B et Account Based Marketing
- 3.9. Soutien au Marketing dans le domaine commercial
 - 3.9.1. Gestion du Marketing
 - 3.9.2. La valeur du Marketing Numérique (B2C/B2B)
 - 3.9.3. Gestion du Marketing Mix dans la zone commerciale
- 3.10. Organisation et planification du travail du vendeur
 - 3.10.1. Zones de vente et itinéraires
 - 3.10.2. Gestion du temps et des réunions
 - 3.10.3. Analyse et prise de décision



Maitrisez les différents modèles d'organisation commerciale, ainsi que le contrôle budgétaire d'entreprises telles que Rockstar Games"

05

Méthodologie

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

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





“

Découvrez le Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation"

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

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

“

Avec TECH, vous pourrez découvrir une façon d'apprendre qui fait avancer les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Vous bénéficierez d'un système d'apprentissage basé sur la répétition, avec un enseignement naturel et progressif sur l'ensemble du cursus.



L'étudiant apprendra, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, à résoudre des situations complexes dans des environnements commerciaux réels.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Cette formation TECH est un programme d'enseignement intensif, créé de toutes pièces, qui propose les défis et les décisions les plus exigeants dans ce domaine, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et professionnelle la plus actuelle.

“

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

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

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous vous confrontons dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Pendant 4 ans, vous serez confronté à de multiples cas réels. Vous devrez intégrer toutes vos connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre vos idées et vos décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des études de cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe 8 éléments didactiques différents dans chaque leçon.

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

En 2019, nous avons obtenu les meilleurs résultats d'apprentissage de toutes les universités en ligne du monde.

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

Notre université est actuellement université hispanophone à posséder la licence l'autorisant à utiliser la méthode d'apprentissage Relearning. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, ils combinent chacun de ces éléments de manière concentrique. Grâce à cette méthodologie, nous avons formé plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent et ce dans toutes les spécialités aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en matière de gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire ou les marchés et instruments financiers. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant des opinions: une équation directe vers le succès.

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

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

Dans ce programme, vous aurez accès aux meilleurs supports pédagogiques élaborés spécialement pour vous:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour la formation afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



Cours magistraux

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

La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et génère de la confiance pour les futures décisions difficiles.



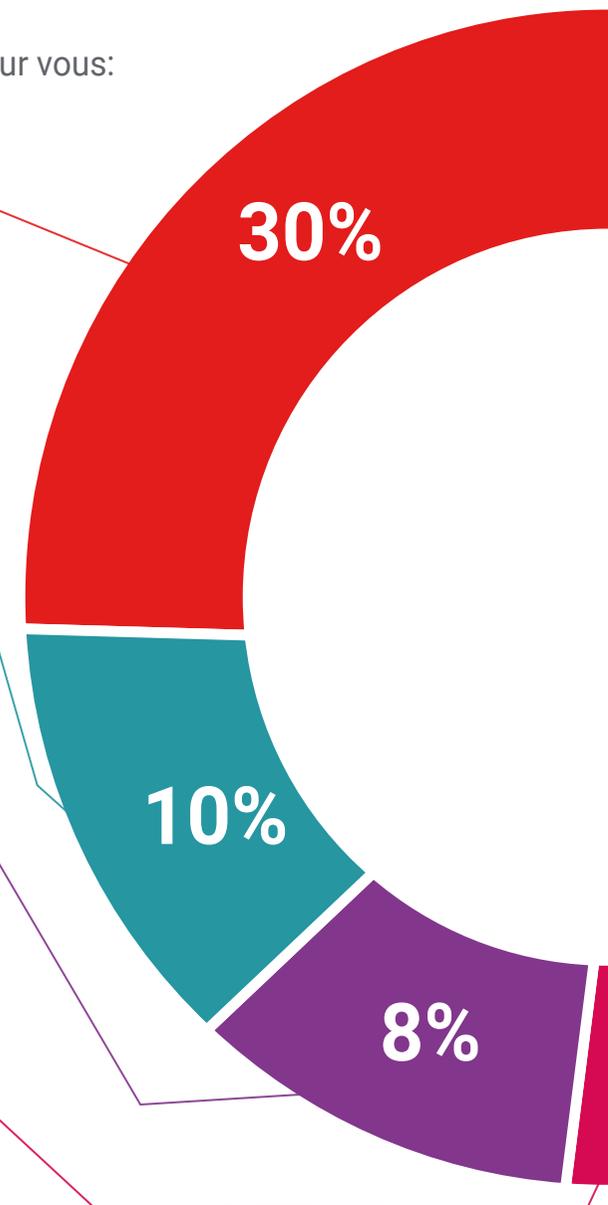
Pratique des aptitudes et des compétences

Vous réaliserez des activités de développement des compétences et des compétences spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et aptitudes qu'un spécialiste doit développer dans le cadre de la mondialisation dans laquelle nous vivons.



Bibliographie complémentaire

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





Case Studies

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



Résumés interactifs

Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances. Ce système unique de formation à la présentation de contenus multimédias a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Nous évaluons et réévaluons périodiquement vos connaissances tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation: vous pouvez ainsi constater vos avancées et savoir si vous avez atteint vos objectifs.



06 Diplôme

Le Certificat Avancé en Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Complétez ce programme et recevez
votre diplôme sans avoir à vous
soucier des déplacements ou des
démarches administratives inutiles”*

Ce **Certificat Avancé en Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Certificat Avancé en Direction Commerciale et Financière des Entreprises de Jeux Vidéo**

N° d'heures officielles: **450 h.**



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

future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

tech université
technologique

Certificat Avancé

Direction Commerciale et
Financière des Entreprises
de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Direction Commerciale et
Financière des Entreprises
de Jeux Vidéo

