

# Mastère Spécialisé

## MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo



## Mastère Spécialisé MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 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/master/master-mba-direction-entreprises-jeux-video](http://www.techtitute.com/fr/jeux-video/master/master-mba-direction-entreprises-jeux-video)

# Sommaire

01

Présentation

---

*page 4*

02

Objectifs

---

*page 8*

03

Compétences

---

*page 12*

04

Direction de la formation

---

*page 16*

05

Structure et contenu

---

*page 20*

06

Méthodologie

---

*page 30*

07

Diplôme

---

*page 38*

# 01

# Présentation

La gestion d'une entreprise dédiée au secteur des jeux vidéo implique diverses tâches et objectifs à atteindre. De nombreux facteurs doivent être pris en compte, tels que les techniques de Marketing à utiliser, la connaissance de programmes spécifiques ou les compétences nécessaires pour diriger une équipe. C'est pourquoi ce programme vise à former les étudiants à ces tâches par le biais d'une méthodologie académique de pointe. Grâce à cela, l'étudiant acquerra des qualités précieuses et essentielles pour la gestion d'entreprises de jeux numériques ou vidéo.



“

*Ce Mastère Spécialisé vous offre le chemin de la réussite plus facile, grâce aux outils que vous acquerez dans la direction générale des entreprises de jeux vidéo”*

Les entreprises qui se consacrent à la création de jeux vidéo sont en plein essor. Ce marché émergent compte de nombreux acquéreurs dans le monde entier et les demandes y sont donc de plus en plus nombreuses. La gestion de ce type d'entreprise nécessite de développer une série de compétences afin de permettre à l'entreprise de se développer vers le succès commercial.

C'est pourquoi être en charge de la gestion de l'entreprise est une responsabilité à la fois grande et imposante. En effet, il est important de connaître tous les tenants et aboutissants du secteur, d'étudier tous ces aspects et de les améliorer constamment afin d'obtenir des résultats finaux de qualité.

Le MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo vise à servir de guide aux professionnels qui souhaitent développer une carrière dans la gestion d'entreprises impliquées dans le domaine des jeux vidéo. Grâce à un contenu clair et convaincant, vous acquerez les compétences nécessaires à l'accomplissement des tâches liées à votre position.

Ce programme, qui repose sur une méthodologie en ligne, est l'option idéale pour ceux qui souhaitent combiner leurs études avec leur travail ou leur vie personnelle. TECH applique à ce diplôme le *Relearning*, une technique d'apprentissage dont l'efficacité a été prouvée. Cela consiste à faire répéter par l'enseignant les concepts clés afin de développer un apprentissage continu.

Ce **Mastère Spécialisé en MBA en Direction 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 Direction des Entreprises de Jeux Vidéo
- ◆ Son contenu graphique, schématique et éminemment pratique est destiné à fournir des informations scientifiques et sanitaires sur les disciplines médicales indispensables à la pratique professionnelle
- ◆ Les exercices pratiques d'auto-évaluation pour améliorer l'apprentissage
- ◆ Les méthodologies innovantes
- ◆ Des cours théoriques, des questions à l'expert, des forums de discussion sur des sujets controversés et un travail de réflexion individuel
- ◆ La possibilité d'accéder aux contenus depuis tout appareil fixe ou portable doté d'une simple connexion à internet



*Devenez une référence  
dans l'un des secteurs les  
plus en pointe du moment"*

“

*Les entreprises de jeux numériques et vidéo sont en plein essor en raison de la croissance rapide de la technologie. Participez à cette révolution en étudiant à TECH Université de Technologie”*

Le corps enseignant comprend des 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.

*L'un des principaux objectifs de ce programme est de vous apprendre à gérer des entreprises prospères.*

*Grâce à notre méthodologie en ligne, vous pourrez organiser votre temps d'étude de manière pratique et efficace.*



# 02 Objectifs

L'objectif de ce MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo de TECH est de vous offrir les piliers fondamentaux de la direction stratégique de l'entreprise. Ce diplôme comporte un programme d'études avec tous les concepts clés pour comprendre et exécuter un plan stratégique, qui sert de référence pour une coordination et une exécution correctes du travail entre les membres de l'équipe. Ainsi, à l'issue de ce programme, le professionnel disposera des connaissances nécessaires pour développer son rôle dans ce domaine.







“

*Dirigez une équipe vers un même objectif: la réussite"*



## Objectifs généraux

---

- ◆ Élaborer des stratégies pour l'industrie
- ◆ Comprendre en profondeur et concevoir des projets de jeux vidéo
- ◆ Comprendre en profondeur les technologies émergentes et les innovations dans 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
- ◆ Apprendre de manière complète comment créer des entreprises orientées vers le marché des jeux vidéo
- ◆ Acquérir une connaissance approfondie de l'impact sur la gestion de projet et l'animation d'équipe





## Objectifs spécifiques

### Module 1. Stratégie dans les entreprises numériques et les jeux vidéo

- ◆ Comprendre le contexte et les composantes de la stratégie d'entreprise concernant l'industrie des jeux vidéo

### Module 2. 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 3. Marketing Numérique et Transformation Numérique des Jeux Vidéo

- ◆ Identifier et savoir développer toutes les disciplines et techniques de Marketing *Gaming* qui permettent de dynamiser les modèles économiques dans l'industrie du jeu vidéo

### Module 4. Création des Entreprises de Jeux Vidéo

- ◆ Disposer d'une large connaissance des principaux éléments pour la création d'entreprises pouvant se positionner sur le marché des jeux vidéo

### Module 5. Gestion de projets

- ◆ Connaître en détail le fonctionnement et la Gestion de Projets

### Module 6. Innovation

- ◆ Étudier de manière approfondie les principaux éléments permettant de développer des solutions innovantes et viables pour différents services et produits liés aux jeux vidéo

### Module 7. 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 8. 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

### Module 9. Gestion des *E-Sports*

- ◆ Connaître, apprendre et étudier en profondeur l'ensemble du sous-écosystème des *E-Sport*, ses principaux acteurs et ses modèles d'entreprise afin de pouvoir développer ce marché

### Module 10. Leadership et gestion des talents

- ◆ Acquérir des compétences et des aptitudes sur les nouvelles compétences requises pour diriger des modèles d'entreprise et des projets dans l'industrie du jeu vidéo

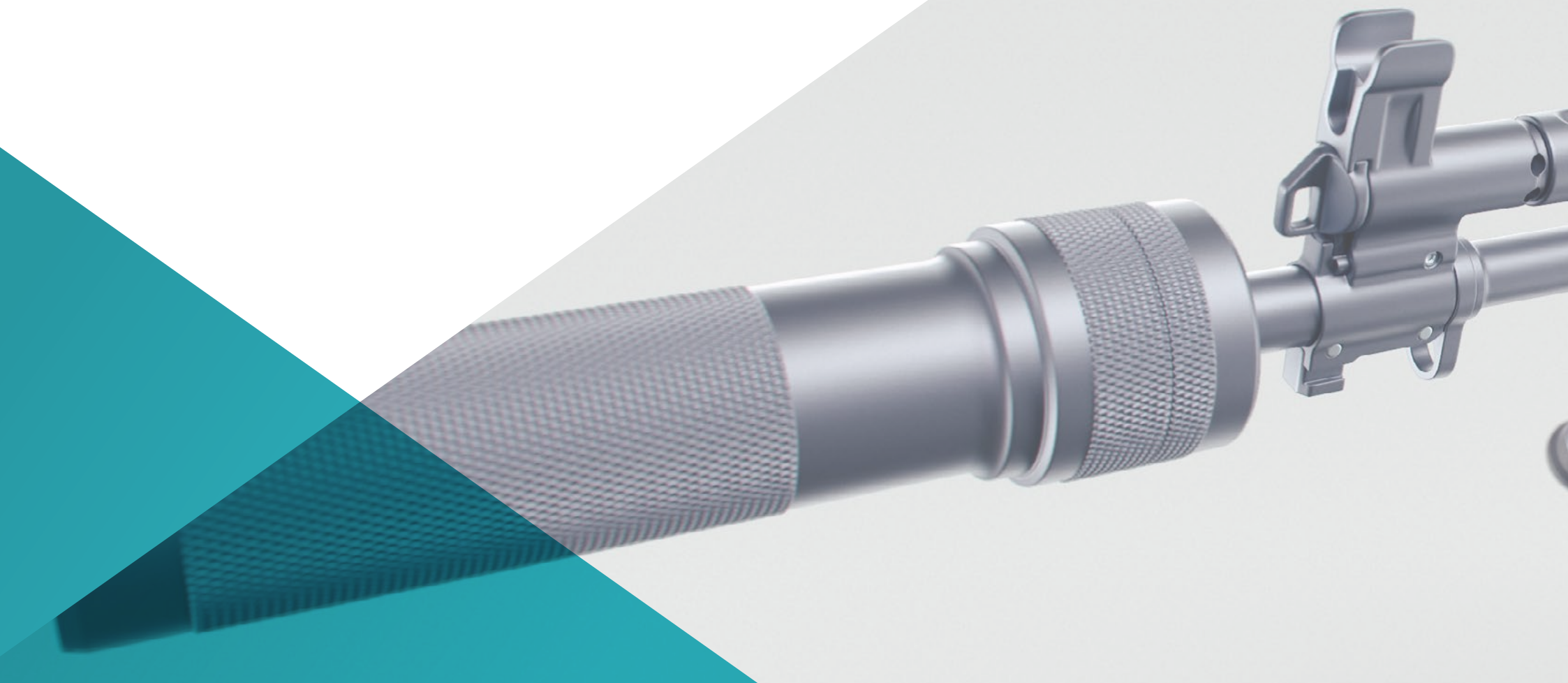


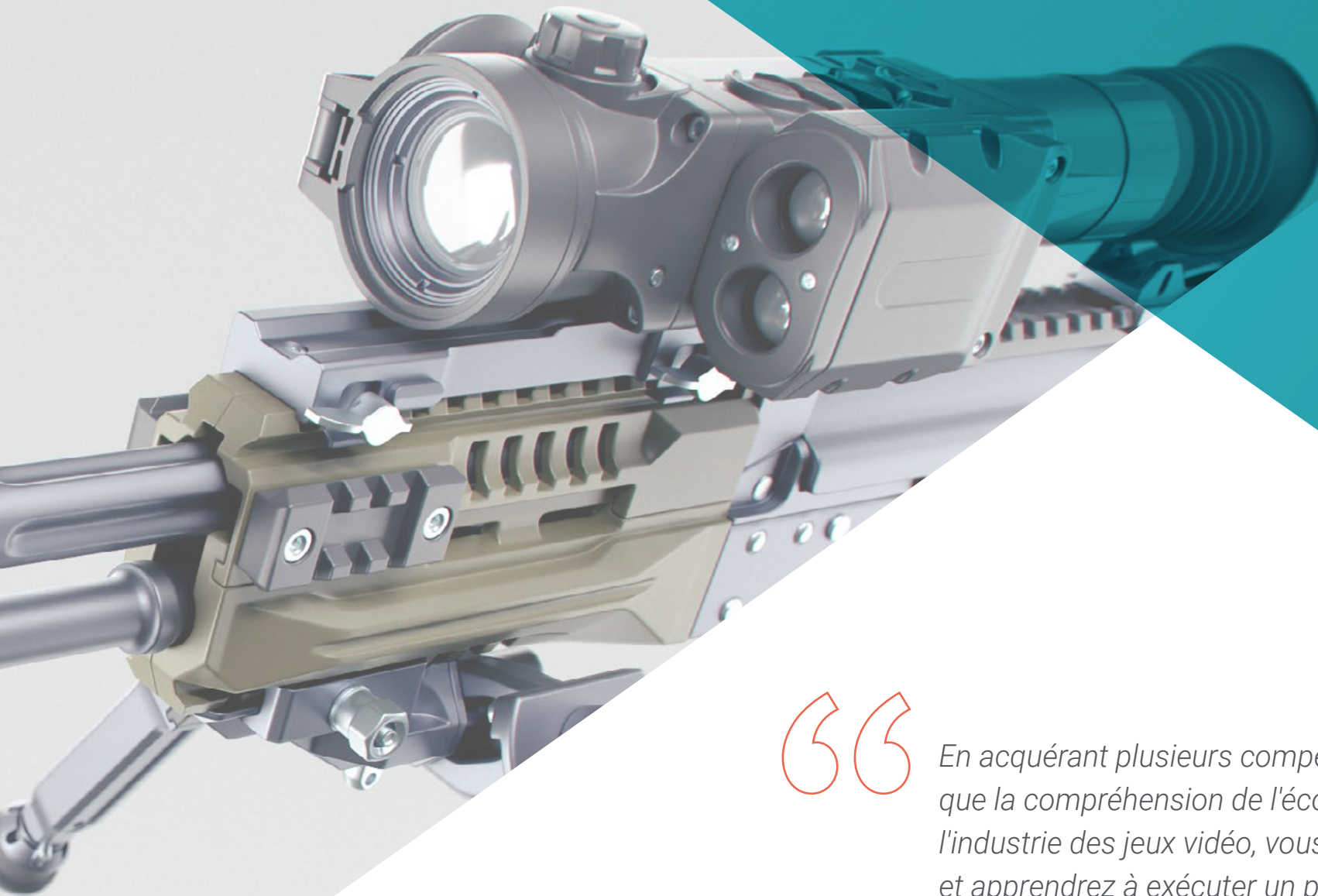
*Ces outils vous aideront et vous accompagneront tout au long de votre parcours pour atteindre vos objectifs"*

# 03

## Compétences

Toutes les compétences que les étudiants acquièrent au cours de leur processus d'apprentissage dans ce MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo seront grandement utiles à leur carrière future. Vous trouverez dans ce programme les réponses aux besoins des entreprises du secteur, et le détail des activités pour développer avec succès une fonction managériale au sein d'une entreprise dans le domaine du numérique.





“

*En acquérant plusieurs compétences telles que la compréhension de l'écosystème de l'industrie des jeux vidéo, vous comprendrez et apprendrez à exécuter un plan infaillible pour un futur emploi au sein d'une entreprise dans ce domaine”*



## Compétences générales

---

- ◆ Développer des stratégies commerciales pour les entreprises de jeux numériques et vidéo
- ◆ Maîtriser les domaines de gestion des entreprises de jeux numériques et vidéo
- ◆ Apprendre en profondeur à concevoir des projets de jeux vidéo
- ◆ Connaître en détail l'écosystème de l'industrie du jeu vidéo
- ◆ Apprendre en détail les technologies au service des jeux vidéo, d'un point de vue commercial
- ◆ Comprendre l'impact des actions de Marketing et Sales
- ◆ Analyser la gestion financière et économique d'une entreprise de jeux vidéo
- ◆ Comprendre en détail les principaux aspects de la création d'entreprises de jeux vidéo
- ◆ Acquérir des normes élevées en matière de technologies émergentes et d'innovation dans l'industrie des jeux vidéo
- ◆ Acquérir les aptitudes et les compétences les plus complexes pour diriger des modèles d'entreprise et des projets dans le domaine des jeux vidéo



## Compétences spécifiques

---

- ◆ Connaître la portée stratégique des entreprises de jeux numériques et vidéo
- ◆ Analyser les aspects tels que le processus stratégique et la nécessité d'analyser les différentes variables nécessaires à la formulation stratégique
- ◆ Connaître les outils d'étude pour l'analyse du secteur des jeux vidéo, la position concurrentielle et l'environnement économique
- ◆ Justifier les objectifs et les fonctions de la gestion stratégique dans les entreprises de jeux numériques et vidéo
- ◆ Considérer les éléments qui composent la structure du secteur et la chaîne de valeur particulière
- ◆ Examiner les éléments de la chaîne de valeur des jeux vidéo
- ◆ Ajouter de la valeur dans des domaines tels que le commerce électronique
- ◆ Travailler sur les profils professionnels du secteur des jeux vidéo et des clubs professionnels dans les *E-Sports*
- ◆ Apprendre à concevoir un plan de Marketing Numérique
- ◆ Insister sur les disciplines d'acquisition de trafic et d'audience pour la distribution de messages commerciaux
- ◆ Travailler sur les techniques de *Display* et publicité programmatique
- ◆ Apprendre les disciplines de l'*Inbound Marketing* et *Account Based Marketing*
- ◆ Assimiler les processus de Marketing Numérique et les solutions actuelles pour leur automatisation
- ◆ Comprendre les besoins liés à la création d'une entreprise et à sa recherche de durabilité

- ◆ Examiner les éléments clés d'un plan d'entreprise et leurs besoins en matière d'investissement
- ◆ Étudier les rouages de la production de jeux vidéo et des opérations de post-commercialisation
- ◆ Analyser le fonctionnement des nouveaux modèles de distribution en ligne
- ◆ Acquérir des connaissances en matière de gestion de projet
- ◆ Comprendre les architectures des projets de jeux vidéo
- ◆ Travailler sur des études de cas concernant les phases de conception, de lancement et d'exécution des projets
- ◆ Découvrir comment intégrer la gestion de la publicité et du Marketing au sein d'un projet
- ◆ Examiner les éléments et les composantes nécessaires au praticien pour développer des capacités et des compétences innovantes
- ◆ Aborder et gérer les talents en tant qu'élément fondamental du capital d'une entreprise de jeux numériques et vidéo
- ◆ Travailler et donner un aperçu détaillé des modèles d'entreprise innovants qui sont développés dans l'industrie
- ◆ Connaître les aptitudes, les connaissances et les compétences en matière d'analyse économique financière
- ◆ Acquérir un niveau élevé de connaissances dans le domaine financier
- ◆ Travailler sur les aspects les plus pertinents du système financier
- ◆ Découvrir toutes les sections qui composent le système économique et financier d'une entreprise de jeux numériques et vidéo
- ◆ Acquérir des compétences commerciales
- ◆ Développer correctement des actions visant à commercialiser et à vendre des produits ou des services
- ◆ Pratiquer et apprendre le fonctionnement de la gestion des ventes et du Marketing afin d'appliquer les techniques les plus récentes
- ◆ Apprendre et comprendre la gestion d'événements, de championnats et de conventions dans les *E-Sports*
- ◆ Comprendre les deux entités les plus importantes dans les *E-Sports*: le joueur et le club
- ◆ Connaître en détail les différents modèles commerciaux qui peuvent être développés dans la gestion des *E-Sports*, ainsi que les aspects les plus pertinents dans l'organisation d'événements et de championnats ou la gestion du parrainage et de la publicité
- ◆ Élaborer des stratégies de vente de *Merchandising*
- ◆ Appliquer l' *Influencer Marketing* de manière rentable
- ◆ Acquérir des compétences et des aptitudes en matière de leadership
- ◆ Travailler sur les compétences en matière de gestion des talents par l'analyse et le développement des procédures de Ressources Humaines
- ◆ Connaître en détail les *Soft Skills*
- ◆ Développer un leadership pragmatique

# 04

## Direction de la formation

Ce programme dispose d'un corps enseignant hautement qualifié, pour permettre à l'étudiant d'acquérir les connaissances nécessaires au développement d'une Direction des Entreprises de Jeux Vidéo de qualité. Ainsi, ces vous disposerez d'un parcours professionnel riche en expériences, ce qui se révèle extrêmement utile pour l'élaboration du matériel didactique de ce Mastère Spécialisé, offrant ainsi la garantie de qualité de l'enseignant de ce parcours académique.







“

*Apprenez avec les meilleurs professionnels  
les arcanes de la réussite d'une entreprise  
artistique et vidéoludique"*

## 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



# 05

## Structure et contenu

Ce parcours dispose d'un programme conçu par les enseignants qui encadrent ce diplôme en tenant compte des exigences des entreprises. Ainsi, le plan d'études suit un programme dont le contenu offre les connaissances et les outils nécessaires à une vision globale des différents modes de gestion et des stratégies, en vue d'un développement optimal des tâches requises dans un emploi dans ce domaine. Dans tous les modules, l'étudiant acquerra les compétences qui doivent être appliquées dans la Direction des Entreprises de Jeux Vidéo.





“

*Ce Mastère Spécialisé suit un plan d'étude adapté pour vous permettre d'apprendre de manière efficace tout ce que vous avez besoin de savoir sur la Direction des Entreprises de Jeux Vidéo”*

## Module 1. Stratégie dans les entreprises numériques et les jeux vidéo

- 1.1. Entreprises Numériques et Jeux Vidéo
  - 1.1.1. Les composantes de la stratégie
  - 1.1.2. L'écosystème du numérique et du jeu vidéo
  - 1.1.3. Le positionnement stratégique
- 1.2. Le processus stratégique
  - 1.2.1. Analyse stratégique
  - 1.2.2. Sélection des alternatives stratégiques
  - 1.2.3. Mise en œuvre de la stratégie
- 1.3. Analyse stratégique
  - 1.3.1. Interne
  - 1.3.2. Externe
  - 1.3.3. Matrice SWOT et CAME
- 1.4. Analyse sectorielle des jeux vidéo
  - 1.4.1. Modèle des 5 forces de Porter
  - 1.4.2. Analyse PESTEL
  - 1.4.3. Segmentation du secteur
- 1.5. Analyse de la position concurrentielle
  - 1.5.1. Créer et monétiser la valeur stratégique
  - 1.5.2. Recherche de niche vs. Segmentation du marché
  - 1.5.3. La durabilité du positionnement concurrentiel
- 1.6. Analyse de l'environnement économique
  - 1.6.1. La mondialisation et l'internationalisation
  - 1.6.2. Investissement et épargne
  - 1.6.3. Indicateurs de production, productivité et d'emploi
- 1.7. Direction stratégique
  - 1.7.1. Un cadre pour l'analyse de la stratégie
  - 1.7.2. Analyse de l'environnement, ressources et des capacités du secteur
  - 1.7.3. Mise en œuvre de la stratégie
- 1.8. Formulation de la stratégie
  - 1.8.1. Stratégies d'entreprise
  - 1.8.2. Stratégies génériques
  - 1.8.3. Stratégies pour les clients

- 1.9. Mise en œuvre de la stratégie
  - 1.9.1. Planification stratégique
  - 1.9.2. Communication et schéma de participation organisationnelle
  - 1.9.3. Gestion des modifications
- 1.10. Les nouvelles entreprises stratégiques
  - 1.10.1. « Océan bleu »
  - 1.10.2. L'épuisement de l'amélioration incrémentale dans la courbe de valeur
  - 1.10.3. L'entreprise à coût marginal zéro

## Module 2. Direction des Entreprises de Jeux Vidéo

- 2.1. Secteur et chaîne de valeur
  - 2.1.1. Valeur dans le secteur du divertissement
  - 2.1.2. Éléments de la chaîne de valeur
  - 2.1.3. Relation entre chacun des éléments de la chaîne de valeur
- 2.2. Développeurs de jeux vidéo
  - 2.2.1. La proposition conceptuelle
  - 2.2.2. Conception créative et scénario du jeu vidéo
  - 2.2.3. Technologies applicables au développement de jeux vidéo
- 2.3. Fabricants de consoles
  - 2.3.1. Composants
  - 2.3.2. Typologie et fabricants
  - 2.3.3. Génération de consoles
- 2.4. *Publishers*
  - 2.4.1. Sélection
  - 2.4.2. Gestion du développement
  - 2.4.3. Création de produits et de services
- 2.5. Distributeurs
  - 2.5.1. Accords avec les distributeurs
  - 2.5.2. Modèles de distribution
  - 2.5.3. Logistique de distribution
- 2.6. Les détaillants
  - 2.6.1. Les détaillants
  - 2.6.2. Orientation et engagement des consommateurs
  - 2.6.3. Services de conseil

- 2.7. Fabricants d'accessoires
  - 2.7.1. Accessoires de *Gaming*
  - 2.7.2. Le marché
  - 2.7.3. Tendances
- 2.8. Développeurs de *Middleware*
  - 2.8.1. *Middleware* dans l'industrie du jeu vidéo
  - 2.8.2. Développement de *Middleware*
  - 2.8.3. *Middleware*: typologie
- 2.9. Profils professionnels dans le secteur des jeux vidéo
  - 2.9.1. *Game Designers* et programmeurs
  - 2.9.2. Modélisateurs et texturistes
  - 2.9.3. Animateurs et illustrateurs
- 2.10. Clubs professionnels de *eSports*
  - 2.10.1. L'espace administratif
  - 2.10.2. Le domaine sportif
  - 2.10.3. Le domaine de la communication

### Module 3. Marketing Numérique et Transformation Numérique Jeux Vidéo

- 3.1. Stratégie du Marketing Digital
  - 3.1.1. *Customer Centric*
  - 3.1.2. *Customer Journey* et *Funnel* de Marketing
  - 3.1.3. Design et création des médias digitaux
- 3.2. Actifs numériques
  - 3.2.1. Architecture et conception de sites web
  - 3.2.2. Expérience Utilisateur- CX
  - 3.2.3. *Mobile Marketing*
- 3.3. Médias numériques
  - 3.3.1. Stratégie et planification des médias
  - 3.3.2. *Display* et publicité programmatique
  - 3.3.3. Digital TV

- 3.4. *Search*
  - 3.4.1. Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie *Search*
  - 3.4.2. SEO
  - 3.4.3. SEM
- 3.5. *Social Media Strategist*
  - 3.5.1. Conception, planification et analyse d'une stratégie de *Social Media*
  - 3.5.2. Techniques de Marketing horizontal des médias sociaux
  - 3.5.3. Techniques de Marketing vertical des médias sociaux
- 3.6. Inbound Marketing
  - 3.6.1. *Funnel* du Inbound Marketing
  - 3.6.2. Production de *Content Marketing*
  - 3.6.3. Acquisition et gestion de *prospects*
- 3.7. *Account Based Marketing*
  - 3.7.1. Stratégie du Marketing B2B
  - 3.7.2. *Décisionnaire Maker* et carte de contact
  - 3.7.3. Plan de *Account Based Marketing*
- 3.8. *Email Marketing* et *Landing Pages*
  - 3.8.1. Caractéristiques du *Email Marketing*
  - 3.8.2. Créativité et *Landing Pages*
  - 3.8.3. Campagnes et actions de *Email Marketing*
- 3.9. Automatisation du marketing
  - 3.9.1. *Marketing Automation*
  - 3.9.2. *Big Data* et AI appliqués au Marketing
  - 3.9.3. Principales solutions du *Marketing Automation*
- 3.10. Mesures, KPI et ROI
  - 3.10.1. Principaux indicateurs et KPI du Marketing Numérique
  - 3.10.2. Outils et solutions de mesure
  - 3.10.3. Calcul et suivi du ROI

## Module 4. Création des Entreprises de Jeux Vidéo

- 4.1. Entrepreneuriat
  - 4.1.1. Stratégie entrepreneuriale
  - 4.1.2. Le projet entrepreneurial
  - 4.1.3. Méthodologies agiles d'entrepreneuriat
- 4.2. Innovations technologiques dans les jeux vidéo
  - 4.2.1. Innovations dans les consoles et les périphériques
  - 4.2.2. Innovation en *Motion Capture y Live Dealer*
  - 4.2.3. Innovation dans les graphiques et les logiciels
- 4.3. Plan d'entreprise
  - 4.3.1. Segments et proposition de valeur
  - 4.3.2. Processus, ressources et alliances clés
  - 4.3.3. Relations avec les clients et canaux d'interaction
- 4.4. L'investissement
  - 4.4.1. Investissement dans l'industrie du jeu vidéo
  - 4.4.2. Questions critiques pour l'acquisition d'investissements
  - 4.4.3. Financement de *startups*
- 4.5. Finances
  - 4.5.1. Recettes et gains d'efficacité
  - 4.5.2. Dépenses opérationnelles et d'investissement
  - 4.5.3. Le compte de résultat et le bilan
- 4.6. Production de jeux vidéo
  - 4.6.1. Les outils de simulation de la production
  - 4.6.2. Gestion de la production programmée
  - 4.6.3. Gestion du contrôle de la production
- 4.7. Gestion des opérations
  - 4.7.1. Conception, localisation et maintenance
  - 4.7.2. Gestion de la qualité
  - 4.7.3. Gestion des stocks et de la chaîne d'approvisionnement
- 4.8. Nouveaux modèles de distribution en ligne
  - 4.8.1. Modèles de logistique en ligne
  - 4.8.2. Livraison directe en ligne et SaaS
  - 4.8.3. *Dropshipping*

- 4.9. Durabilité
  - 4.9.1. Création de valeur durable
  - 4.9.2. ESG (Environnement, Social et Gouvernance)
  - 4.9.3. La durabilité dans la stratégie
- 4.10. Aspects juridiques
  - 4.10.1. Propriété intellectuelle
  - 4.10.2. Propriété industrielle
  - 4.10.3. RGDP

## Module 5. Gestion de projets

- 5.1. Cycle de vie d'un projet de jeu vidéo
  - 5.1.1. Phase de conception et de préproduction
  - 5.1.2. Phase de production et phases finales
  - 5.1.3. Phase de post-production
- 5.2. Projets de jeux vidéo
  - 5.2.1. Genres
  - 5.2.2. *Serious Games*
  - 5.2.3. Sous-genres et nouveaux genres
- 5.3. Architecture d'un projet de jeux vidéo
  - 5.3.1. Architecture interne
  - 5.3.2. Relations entre les éléments
  - 5.3.3. Vision holistique du jeu vidéo
- 5.4. Les jeux vidéo
  - 5.4.1. Aspects ludiques des jeux vidéo
  - 5.4.2. Conception des jeux vidéo
  - 5.4.3. Gamification
- 5.5. La technique des jeux vidéo
  - 5.5.1. Éléments internes
  - 5.5.2. Moteurs de jeux vidéo
  - 5.5.3. Influence de la technique et du Marketing sur la conception
- 5.6. Conception, lancement et exécution de projets
  - 5.6.1. Développement préliminaire
  - 5.6.2. Phases de développement d'un jeu vidéo
  - 5.6.3. Participation des consommateurs au développement



- 5.7. Gestion de l'organisation d'un projet de jeu vidéo
  - 5.7.1. L'équipe de développement et *Publisher*
  - 5.7.2. L'équipe d'exploitation
  - 5.7.3. Équipe de vente et Marketing
- 5.8. Manuels pour le développement de jeux vidéo
  - 5.8.1. Manuel de conception et de technique des jeux vidéo
  - 5.8.2. Manuel du développeur de jeux vidéo
  - 5.8.3. Manuel des exigences et des spécifications techniques
- 5.9. Édition et Marketing des jeux vidéo
  - 5.9.1. Préparation du *Kick Off* du jeu vidéo
  - 5.9.2. Canaux de communication numérique
  - 5.9.3. *Delivery*, progression et suivi du succès
- 5.10. Méthodologies agiles applicables aux projets de jeu vidéo
  - 5.10.1. *Design and Visual Thinking*
  - 5.10.2. *Lean Startup*
  - 5.10.3. *Scrum development and sales*

## Module 6. Innovation

- 6.1. Stratégies et innovation
  - 6.1.1. L'innovation dans les jeux vidéo
  - 6.1.2. Gestion de l'innovation dans les jeux vidéo
  - 6.1.3. Modèles d'innovation
- 6.2. Talent innovant
  - 6.2.1. La mise en œuvre de la culture de l'innovation dans les organisations
  - 6.2.2. Le talent
  - 6.2.3. Carte de la culture de l'innovation
- 6.3. Direction et gestion des talents dans l'économie numérique
  - 6.3.1. Cycle de vie des talents
  - 6.3.2. Recrutement - contraintes générationnelles
  - 6.3.3. Rétention: *Engagement*, fidélisation, évangélistes

- 6.4. Modèles d'entreprise dans l'innovation de jeux vidéo
  - 6.4.1. L'innovation dans les modèles d'entreprise
  - 6.4.2. Outils d'innovation commerciale
  - 6.4.3. *Navigateur de modèle d'entreprise*
- 6.5. Gestion des projets d'innovation
  - 6.5.1. Client et processus d'innovation
  - 6.5.2. Conception de la proposition de valeur
  - 6.5.3. Organisations exponentielles
- 6.6. Méthodologies agiles dans l'innovation
  - 6.6.1. Méthodologie *Design Thinking* et *Lean Startup*
  - 6.6.2. Modèles agiles de gestion de projet: Kanban y Scrum
  - 6.6.3. *Lean Canvas*
- 6.7. Gestion de Validation de l'Innovation
  - 6.7.1. Prototypage (PMV)
  - 6.7.2. Validation par le client
  - 6.7.3. Pivoter ou préserver
- 6.8. Innovation en matière de processus
  - 6.8.1. Possibilités d'innovation des processus
  - 6.8.2. *Time-to-Market*, réduction des tâches sans valeur ajoutée et élimination des défauts
  - 6.8.3. Outils méthodologiques pour l'innovation de procédé
- 6.9. Technologies de rupture
  - 6.9.1. Technologies d'hybridation physique - numérique
  - 6.9.2. Technologies de communication et traitement des données
  - 6.9.3. Technologies des applications de gestion
- 6.10. Retour sur investissement dans l'innovation
  - 6.10.1. Stratégies de monétisation des données et des actifs liés à l'innovation
  - 6.10.2. Le RSI de l'innovation Approche générale
  - 6.10.3. Les entonnoirs

## Module 7. Gestion financière

- 7.1. Comptabilité
  - 7.1.1. Comptabilité
  - 7.1.2. Comptes annuels et autres rapports
  - 7.1.3. Immobilisations corporelles, immeubles de placement et immobilisations incorporelles
- 7.2. Gestion financière
  - 7.2.1. Instruments financiers
  - 7.2.2. Finance d'entreprise et gestion financière
  - 7.2.3. Finance pour les entrepreneurs
- 7.3. Analyse des états financiers
  - 7.3.1. Analyse des états financiers
  - 7.3.2. Analyse de la liquidité et la solvabilité
  - 7.3.3. Gestion de la trésorerie
- 7.4. Opérations financières
  - 7.4.1. Opérations financières
  - 7.4.2. Gestion des investissements
  - 7.4.3. Critères de choix des investissements
- 7.5. Le système financier
  - 7.5.1. Le système financier
  - 7.5.2. Structure et fonctionnement du système financier
  - 7.5.3. Le marché boursier
- 7.6. Contrôle et gestion
  - 7.6.1. Contrôle et gestion
  - 7.6.2. Centres de responsabilité
  - 7.6.3. Systèmes de coûts
- 7.7. Contrôle budgétaire
  - 7.7.1. Le processus budgétaire
  - 7.7.2. Organisation et gestion budgétaire
  - 7.7.3. Contrôle budgétaire
- 7.8. Gestion de la trésorerie
  - 7.8.1. *Cash Management* et budget de trésorerie
  - 7.8.2. Recouvrement des transactions commerciales
  - 7.8.3. Paiement des transactions commerciales



- 7.9. Financement des entreprises
  - 7.9.1. Avantages, inconvénients et implications de l'endettement
  - 7.9.2. Choix de la structure du capital de l'entreprise
  - 7.9.3. Modifications de la structure du capital
- 7.10. Évaluation des entreprises
  - 7.10.1. Méthodes comptables et valeur de l'entreprise
  - 7.10.2. Actifs et dettes
  - 7.10.3. Diagnostic de l'évaluation de l'entreprise et présentation aux investisseurs

## Module 8. Direction commerciale

- 8.1. Modèles d'organisation commerciale
  - 8.1.1. Le service commercial
  - 8.1.2. Les outils du service commercial
  - 8.1.3. La force de vente
- 8.2. Les objectifs commerciaux
  - 8.2.1. La planification des ventes
  - 8.2.2. Prévisions et budget
  - 8.2.3. Budget commercial
- 8.3. Prévision commerciale
  - 8.3.1. Rentabilité du service commercial
  - 8.3.2. Prévisions de ventes
  - 8.3.3. Contrôle de l'activité commerciale
- 8.4. Nouveaux modèles relationnels
  - 8.4.1. Le marketing dans les nouveaux modèles d'entreprise
  - 8.4.2. La personnalisation comme principal Driver de la relation client
  - 8.4.3. Le développement de l'expérience client
- 8.5. Vente consultative
  - 8.5.1. Psychologie de la vente
  - 8.5.2. Communication persuasive
  - 8.5.3. Introduction et évolution des méthodes de vente



- 8.6. Les méthodes de vente
  - 8.6.1. Vente Retail ou B2C
  - 8.6.2. Ventes externes B2B
  - 8.6.3. La vente en ligne
- 8.7. *Digital Social Selling*
  - 8.7.1. *Social Selling*
  - 8.7.2. L'attitude sociale: la mise en réseau
  - 8.7.3. Le processus d'attraction d'un nouveau client à l'aide des *Social Media*
- 8.8. Méthodologies des *Digital Sales*
  - 8.8.1. Principales méthodologies agiles en *Digital Sales*
  - 8.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling*
  - 8.8.3. *Inbound Sales B2B et Account Based Marketing*
- 8.9. Soutien au Marketing dans le domaine commercial
  - 8.9.1. Gestion du Marketing
  - 8.9.2. La valeur du Marketing digital (B2C/B2B)
  - 8.9.3. Gestion du Marketing Mix dans la zone commerciale
- 8.10. Organisation et planification du travail du vendeur
  - 8.10.1. Zones de vente et itinéraires
  - 8.10.2. Gestion du temps et des réunions
  - 8.10.3. Analyse et prise de décision

## Module 9. Gestion des *E-Sports*

- 9.1. L'industrie des *E-Sports*
  - 9.1.1. *E-Sports*
  - 9.1.2. Acteurs de l'industrie des *E-Sports*
  - 9.1.3. Le modèle d'entreprise et le marché des *E-Sports*
- 9.2. La gestion des clubs de *E-Sports*
  - 9.2.1. L'importance des clubs des *E-Sports*
  - 9.2.2. Création de clubs
  - 9.2.3. Administratifs et gestion des clubs de *E-Sports*
- 9.3. La relation *e-Gamers*
  - 9.3.1. Le rôle du joueurs
  - 9.3.2. Aptitudes et compétences du joueur
  - 9.3.3. Les joueurs en tant qu'ambassadeurs de la marque

- 9.4. Compétitions et événements
  - 9.4.1. Le *Delivery* dans les *E-Sports*: compétitions et événements
  - 9.4.2. Gestion d'événements et championnats
  - 9.4.3. Les principaux championnats mondiaux
- 9.5. Gestion du sponsoring dans les *E-Sports*
  - 9.5.1. Gestion du parrainage dans les *E-Sports*
  - 9.5.2. Types de parrainage dans les *E-Sports*
  - 9.5.3. L'accord de parrainage des *eSports*
- 9.6. La gestion de la publicité des *E-Sports*
  - 9.6.1. *Advergaming*: nouveau format publicitaire
  - 9.6.2. Le *Branded Content* en *E-Sports*
  - 9.6.3. Les *eSports* en tant que stratégie de communication
- 9.7. Marketing en Gestion des *E-Sports*
  - 9.7.1. La gestion du *Owned Media*
  - 9.7.2. La gestion du *Paid Media*
  - 9.7.3. Focus sur les *Social Media*
- 9.8. *Influencer Marketing*
  - 9.8.1. *Marketing Influencer*
  - 9.8.2. La gestion de l'audience et son impact dans les *E-Sports*
  - 9.8.3. Modèles d'affaires de l' *Influencer Marketing*
- 9.9. *Merchant*
  - 9.9.1. La vente de services et de produits associés
  - 9.9.2. Le *Merchandising*
  - 9.9.3. Commerce électronique et *Marketplaces*
- 9.10. Mesures et KPI des *eSports*
  - 9.10.1. Métriques
  - 9.10.2. KPI de progrès et de réussite
  - 9.10.3. Carte stratégique des objectifs et indicateurs

**Module 10. Leadership et gestion des talents**

- 10.1. Entreprises, organisation et ressources humaines
  - 10.1.1. Organisation et structure organisationnelle
  - 10.1.2. Direction stratégique
  - 10.1.3. Analyse et organisation du travail
- 10.2. Gestion des ressources humaines dans l'entreprise
  - 10.2.1. Organisation des ressources humaines
  - 10.2.2. Canaux de recrutement
  - 10.2.3. Candidatures dans le secteur des jeux vidéo
- 10.3. Leadership personnel et professionnel
  - 10.3.1. Leaders et processus de leadership
  - 10.3.2. L'autorité de communication
  - 10.3.3. Négocier avec le succès et l'échec
- 10.4. Gestion des connaissances et des talents
  - 10.4.1. Gestion stratégique des talents
  - 10.4.2. Technologies appliquées à la gestion des ressources humaines
  - 10.4.3. Modèles d'innovation en matière de ressources humaines
- 10.5. La gestion des connaissances, clé de la croissance des entreprises
  - 10.5.1. Objectifs généraux de la gestion des connaissances
  - 10.5.2. Structure des systèmes et des flux de gestion des connaissances
  - 10.5.3. Processus de gestion des connaissances
- 10.6. Coaching et *Mentoring*
  - 10.6.1. PNL
  - 10.6.2. Coaching et *Mentoring*
  - 10.6.3. Processus
- 10.7. Nouvelles formes de leadership dans les environnements VUCA
  - 10.7.1. Gestion individuelle du changement
  - 10.7.2. Gestion du changement organisationnel
  - 10.7.3. Outils

- 10.8. Gestion de la diversité
  - 10.8.1. L'intégration des nouvelles générations dans le leadership
  - 10.8.2. Le leadership féminin
  - 10.8.3. Gestion du multiculturalism
- 10.9. Leader Coah
  - 10.9.1. Les compétences du Leader Coah
  - 10.9.2. Feedback y *Feedforward*
  - 10.9.3. Reconnaissance
- 10.10. Adaptation aux nouvelles technologies
  - 10.10.1. Attitude
  - 10.10.2. Connaissances
  - 10.10.3. Sécurité



*Un programme complet qui contient tout le nécessaire pour se positionner parmi les meilleures entreprises du secteur"*

06

# 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.



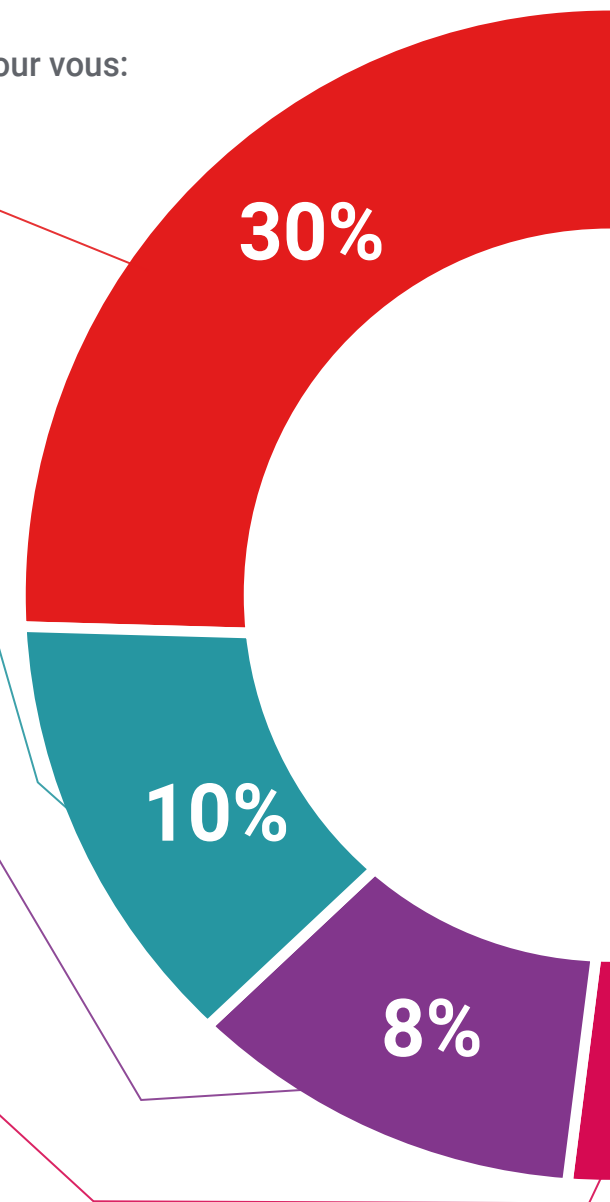
### Pratique des aptitudes et des compétences

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.



# 07 Diplôme

Le Mastère Spécialisé en MBA en Direction 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 Mastère Spécialisé 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 **Mastère Spécialisé en MBA en Direction 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 **Mastère Spécialisé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Mastère Spécialisé en MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo**  
N.º heures officielles: **1.500 h.**





future

santé confiance personnes

éducation information tuteurs

garantie accréditation enseignement

institutions technologie apprentissage

communauté engagement

service personnalisé innovation

connaissance présent qualité

en ligne formation

développement institutions

classe virtuelle langues

**tech** université  
technologique

**Mastère Spécialisé**  
MBA en Direction des  
Entreprises de Jeux Vidéo

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 12 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Mastère Spécialisé

## MBA en Direction des Entreprises de Jeux Vidéo