

# Бизнес-магистратура

## МВА в области управления бизнесом видеоигр



## Бизнес-магистратура МВА в области управления бизнесом видеоигр

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: Бакалавров и выпускников факультетов бизнес-исследований, которые хотят расширить свое профессиональное портфолио и приобрести необходимые навыки для управления бизнес-моделью в секторе видеоигр

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-mba-video-games-business-management](http://www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-mba-video-games-business-management)

# Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TECH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 18		стр. 24		стр. 38
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 46		стр. 50		стр. 70
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 74		стр. 78

# 01

# Добро пожаловать

Ежегодно индустрия видеоигр приносит сотни миллионов долларов. Хотя несколько десятилетий назад этот сектор был ориентирован исключительно на консоли и компьютеры, развитие онлайн-платформ, а также мобильной телефонии открыло широкие возможности для компаний и предпринимателей, стремящихся повысить свою рентабельность. Именно по этой причине была создана данная программа, направленная на подготовку менеджеров и студентов с будущими проектами, предоставляя им необходимые концепции и навыки для успешного управления компанией, ориентированной на видеоигры. Программа 100% онлайн, доступная с любого устройства и 24 часа в сутки, идеально подходит для работающих профессионалов, которым необходимо совмещать свою трудовую деятельность с учебой.



Программа MBA в области управления бизнесом видеоигр  
TECH Технологического университета



“

*Если вы хотите добиться успеха в сфере бизнеса видеоигр, эта программа даст вам ключи к успеху за гораздо более короткий срок, чем вы ожидаете"*

02

# Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

*TESH – это передовой технологический университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе”*

## В TECH Технологическом университете



### Иновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя.

"История успеха Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



### Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

**95%**

студентов TECH успешно завершают обучение



### Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

**100 000+**

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

**200+**

разных национальностей



### Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

**+500+**

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



### Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



### Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



## Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



*В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"*

TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



## Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



## Академическое превосходство

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последиplomного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



## Экономия за счет масштаба

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последиplomных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.

03

# Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

*У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”*

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

### Дать решающий толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

*70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.*

02

### Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

*Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.*

03

### Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

*Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.*

04

### Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

*45% наших студентов получают повышение внутри компании.*

05

### Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

*Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.*

06

### Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

*20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.*

07

### Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

*Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.*

08

### Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

*Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.*

# 04

## Цели

Эта программа разработана с целью предоставить студентам необходимыми управленческими навыками, которые позволят им вести свою компанию к успеху, повысить прибыльность и противостоять конкуренции. Это самая полная программа, которая направит вас и предоставит необходимые знания и фундаментальные стратегии для роста и успеха в управлении компаниями, занимающимися видеоиграми.



“

Эта программа позволит вам претендовать на руководящие должности в крупных компаниях сектора видеоигр, таких как *Blizzard* или *Ubisoft*”

**TECH делает цели своих студентов своими собственными  
Мы работаем вместе для достижения этих целей**

Данная Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнесом видеоигр научит вас:

01

Разработать план создания компаний,  
ориентированных на рынок видеоигр

04

Иметь глубокие знания о секторе, чтобы  
разрабатывать реалистичные проекты,  
основанные на текущей ситуации в бизнесе

02

Работать и управлять проектами



03

Генерировать бизнес-стратегии для отрасли

05

Понимать появляющиеся технологии и инновации  
в отрасли как возможность для бизнеса

06

Освоить функциональные области компаний в секторе видеоигр

08

Развить оптимальные и соответствующие управленческие навыки



09

Получить глубокое понимание положительного влияния на правильное управление проектами и руководство командой

07

Реализовать стратегии маркетинга и продаж с высокой производительностью

10

Развивать высокие коммерческие компетенции в ключевых процессах для повышения потенциала продаж и расширения возможностей бизнеса

# 05

## Компетенции

По завершении данной Бизнес-магистратура студенты приобретут ряд профессиональных компетенций, которые они смогут реализовать в своей собственной компании. Они не только значительно улучшат свои навыки управления и руководства, но и благодаря глубокому знанию отрасли смогут создать новую деловую перспективу, с помощью которой смогут усовершенствовать свою стратегию и, в конечном счете, повысить свои шансы на успех в сфере бизнеса видеоигр. С другой стороны, профессиональное совершенствование позволит студентам выбрать более подходящие должности в консолидированных предприятиях.



“

*Овладеть навыками управления компаниями по производству видеоигр — это в ваших силах. Не раздумывайте и инвестируйте в образование, которое позволит вам вывести ваш бизнес на вершину”*

01

Разработать бизнес-стратегии для компаний, занимающихся цифровыми и видеоиграми

02

Освоить области управления компаниями, занимающимися цифровыми и видеоиграми

03

Глубоко изучить, как разрабатывать проекты видеоигр

04

Подробно знать экосистему индустрии видеоигр

05

Подробно изучить технологии, используемые в видеоиграх, с точки зрения бизнеса



06

Глубоко изучить влияние действий маркетинга и продаж

08

Подробно рассмотреть основные аспекты создания компаний по производству видеоигр



09

Приобрести высокие критерии в отношении развивающихся технологий и инноваций в индустрии видеоигр

07

Проанализировать финансово-экономическое управление компанией по производству видеоигр

10

Приобрести наиболее сложные навыки и компетенции для руководства бизнес-моделями и проектами в области видеоигр

11

Обладать способностью погружаться в стратегическую сферу деятельности компаний, занимающихся цифровыми и видеоиграми

14

Понять цели и функции стратегического управления в цифровых компаниях и компаниях видеоигр

12

Проанализировать такие аспекты, как стратегический процесс и необходимость анализа различных переменных, необходимых для формулировки стратегии



13

Знать инструменты исследования для анализа сектора видеоигр, конкурентной позиции и экономической среды

15

Рассмотреть элементы, составляющие структуру сектора и цепочки создания стоимости

16

Рассмотреть элементы цепочки создания стоимости видеоигр

18

Работать над профессиональными профилями сектора видеоигр и профессиональных киберспортивных клубов

19

Разработать дизайн плана цифрового маркетинга

17

Повысить ценность в таких аспектах, как электронная коммерция

20

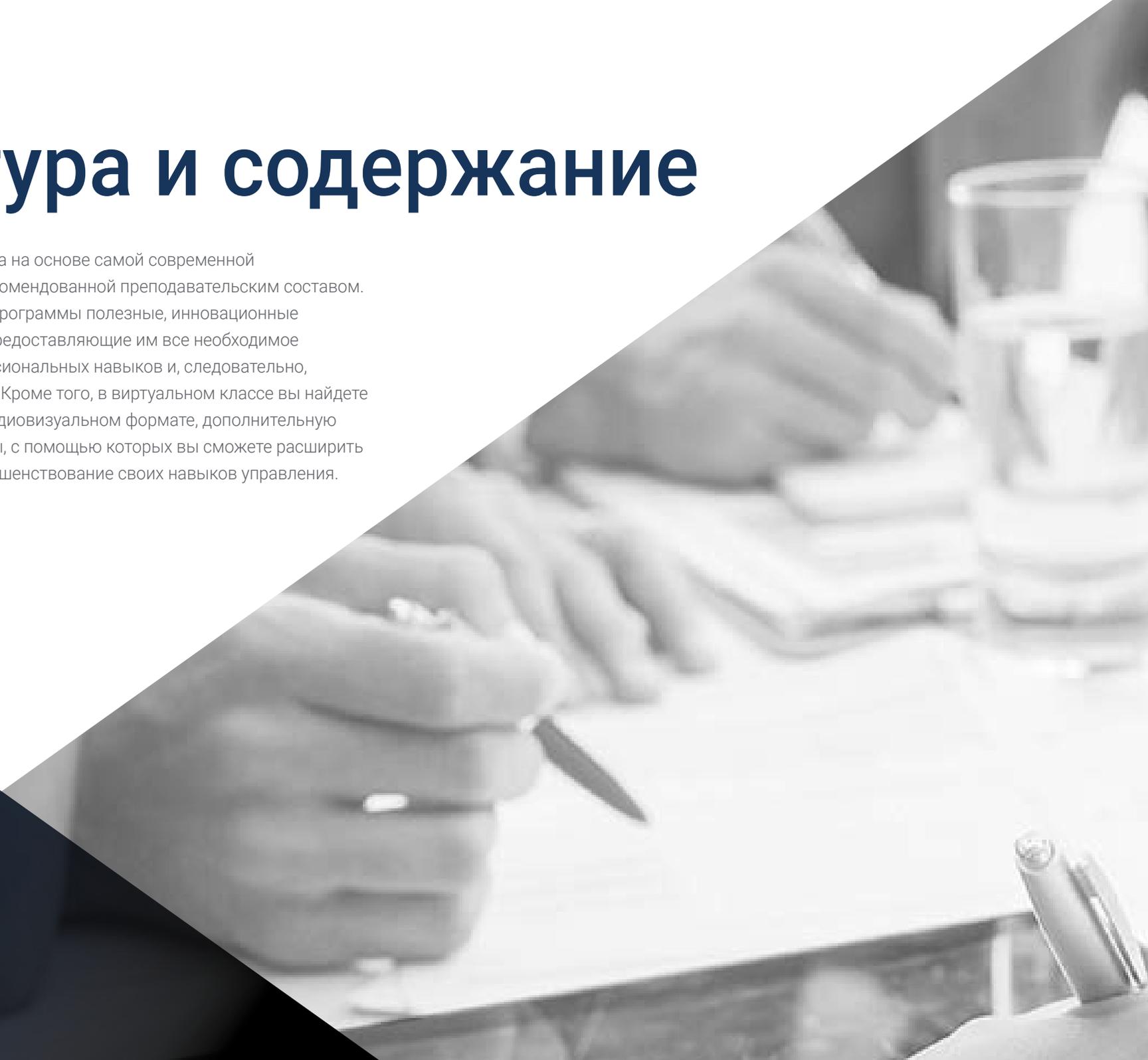
Уделять особое внимание дисциплинам привлечения трафика и аудитории для распространения коммерческих сообщений



06

# Структура и содержание

Эта программа была разработана на основе самой современной и практической информации, рекомендованной преподавательским составом. Студенты найдут в содержании программы полезные, инновационные и всеобъемлющие материалы, предоставляющие им все необходимое для совершенствования профессиональных навыков и, следовательно, достижения своих бизнес-целей. Кроме того, в виртуальном классе вы найдете дополнительные материалы в аудиовизуальном формате, дополнительную литературу и практические кейсы, с помощью которых вы сможете расширить свои знания и продолжить совершенствование своих навыков управления.



“

*100% онлайн-программа, которая даст вам реалистичное, надежное и современное представление о бизнес-модели компаний, занимающихся видеоиграми, и из которой вы сможете почерпнуть максимум того, что вам необходимо для успешного управления собственным проектом"*

## Учебный план

Программа MBA в области управления бизнесом видеоигр в ТЕСН университете предоставляет студентам необходимые концепции, которые позволят им достичь своих профессиональных целей и справиться с проблемами, возникающими в области управления бизнесом, в данном случае в проектах, направленных на сектор видеоигр.

Программа, распределенная на 15 модулей и 1500 учебных часов, состоит не только из полного, актуального и контрастного теоретического содержания, но и сопровождается разнообразными аудиовизуальными материалами. Этот материал включает практические кейсы, с помощью которых студенты смогут применить полученные знания и развить критический потенциал, основанный на их личном и академическом опыте.

Кроме того, у них будет доступ ко всей программе с самого начала курса, что позволит им организовать свое учебное время в соответствии с личной и рабочей занятостью. Программа предназначена для работающих специалистов и направлена на совершенствование их навыков и компетенций. Одним словом, программа, с помощью которой можно достичь совершенства в области управления бизнесом видеоигр.

Данная MBA в области управления бизнесом видеоигр проводится в течение 12 месяцев и состоит из 15 модулей:

<b>Модуль 1</b>	Стратегия в цифровых компаниях и видеоиграх
<b>Модуль 2</b>	Руководство компаниями по производству видеоигр
<b>Модуль 3</b>	Цифровой маркетинг и цифровая трансформация видеоигр
<b>Модуль 4</b>	Создание компаний по производству видеоигр
<b>Модуль 5</b>	Управление проектами
<b>Модуль 6</b>	Инновации
<b>Модуль 7</b>	Финансовый менеджмент
<b>Модуль 8</b>	Коммерческий менеджмент
<b>Модуль 9</b>	Управление киберспортом
<b>Модуль 10</b>	Лидерство и управление талантами
<b>Модуль 11</b>	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
<b>Модуль 12</b>	Управление персоналом и талантами
<b>Модуль 13</b>	Финансово-экономическое управление
<b>Модуль 14</b>	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
<b>Модуль 15</b>	Управленческий менеджмент



### Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность обучения по программе MBA в области управления бизнесом видеоигр полностью в онлайн-формате. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

*Уникальный, ключевой  
и решающий опыт  
обучения для  
повышения вашего  
профессионального роста"*

## Модуль 1. Стратегия в цифровых компаниях и видеоиграх

<b>1.1. Цифровой бизнес и видеоигры</b> 1.1.1. Компоненты стратегии 1.1.2. Цифровая экосистема и экосистема видеоигр 1.1.3. Стратегическое позиционирование	<b>1.2. Стратегические процессы</b> 1.2.1. Стратегический анализ 1.2.2. Выбор стратегических альтернатив 1.2.3. Реализация стратегии	<b>1.3. Стратегический анализ</b> 1.3.1. Внутренний 1.3.2. Внешний 1.3.3. Матрица SWOT	<b>1.4. Анализ сектора видеоигр</b> 1.4.1. Анализ пяти сил Портера 1.4.2. Анализ PESTEL 1.4.3. Отраслевой анализ рынка
<b>1.5. Анализ конкурентной позиции</b> 1.5.1. Создание и монетизация стратегической стоимости 1.5.2. Нишевый поиск vs Сегментация рынка 1.5.3. Устойчивость конкурентного позиционирования	<b>1.6. Анализ экономической среды</b> 1.6.1. Глобализация и интернационализация 1.6.2. Инвестиции и сбережения 1.6.3. Показатели выпуска, производительности и занятости	<b>1.7. Стратегическое управление</b> 1.7.1. Стратегическое направление 1.7.2. Рамки для анализа стратегии 1.7.3. Анализ отраслевой среды, ресурсов и возможностей	<b>1.8. Формулирование стратегии</b> 1.8.1. Корпоративные стратегии 1.8.2. Общие стратегии 1.8.3. Стратегии клиентов
<b>1.9. Реализация стратегии</b> 1.9.1. Стратегическое планирование 1.9.2. Схема коммуникации и организационного участия 1.9.3. Управление изменениями	<b>1.10. Стратегический новый бизнес</b> 1.10.1. Стратегия «голубых океанов» 1.10.2. Кривая истощения природного улучшения стоимости 1.10.3. Бизнес с нулевыми предельными издержками		

## Модуль 2. Руководство компаниями по производству видеоигр

<b>2.1. Сектор и цепочка создания стоимости</b> 2.1.1. Ценность в секторе развлечений 2.1.2. Элементы цепочки создания стоимости 2.1.3. Взаимосвязь между каждым из элементов цепочки создания стоимости	<b>2.2. Разработчики видеоигр</b> 2.2.1. Концептуальное предложение 2.2.2. Творческий дизайн и сюжетная линия видеоигры 2.2.3. Технологии, применяемые при разработке видеоигр	<b>2.3. Производители консолей</b> 2.3.1. Компоненты 2.3.2. Типология и производители видеоигр 2.3.3. Поколение консолей	<b>2.4. Издатели</b> 2.4.1. Выбор 2.4.2. Управление развитием 2.4.3. Создание продуктов и услуг
<b>2.5. Дистрибьюторы</b> 2.5.1. Соглашения с дистрибьюторами 2.5.2. Модели распределения 2.5.3. Логистика распределения	<b>2.6. Розничная торговля</b> 2.6.1. Розничная торговля 2.6.2. Ориентация на потребителя и связь 2.6.3. Консультационные услуги	<b>2.7. Производители аксессуаров</b> 2.7.1. Игровые аксессуары 2.7.2. Рынок 2.7.3. Тенденции	<b>2.8. Разработчики связующего программного обеспечения</b> 2.8.1. Связующее программное обеспечение в индустрии видеоигр 2.8.2. Развитие связующего программного обеспечения 2.8.3. Связующее программное обеспечение: типология
<b>2.9. Профессиональные профили в секторе видеоигр</b> 2.9.1. Геймдизайнеры и программисты 2.9.2. Профессионал моделирования и текстурирования 2.9.3. Аниматоры и иллюстраторы	<b>2.10. Профессиональные киберспортивные организации</b> 2.10.1. Административная область 2.10.2. Спортивная область 2.10.3. Коммуникационная область		

**Модуль 3. Цифровой маркетинг и цифровая трансформация видеоигр****3.1. Стратегия цифрового маркетинга**

- 3.1.1. *Ориентированность на клиента*
- 3.1.2. *Customer Journey* и маркетинговая воронка
- 3.1.3. Разработка и создание плана цифрового маркетинга

**3.2. Цифровые активы**

- 3.2.1. Веб-архитектура и дизайн
- 3.2.2. Пользовательский опыт-СХ
- 3.2.3. *Мобильный* маркетинг

**3.3. Цифровые СМИ**

- 3.3.1. Медиастратегия и планирование
- 3.3.2. *Дисплей* и рекламные программы
- 3.3.3. Цифровое телевидение

**3.4. Поиск**

- 3.4.1. Разработка и внедрение стратегии поиска
- 3.4.2. SEO
- 3.4.3. SEM

**3.5. Социальные медиа**

- 3.5.1. Разработка, планирование и аналитика стратегии социальных сетей
- 3.5.2. Горизонтальные маркетинговые системы в социальных сетях
- 3.5.3. Вертикальная маркетинговые системы в социальных сетях

**3.6. Входящий маркетинг**

- 3.6.1. *Воронка* входящего маркетинга
- 3.6.2. Генерация контент-маркетинга
- 3.6.3. Привлечение и управление лидерами

**3.7. Маркетинг ключевых клиентов**

- 3.7.1. Стратегия B2B маркетинга
- 3.7.2. *Decision Maker* и карта контактов
- 3.7.3. План маркетинга ключевых клиентов

**3.8. Email-маркетинг и целевые страницы**

- 3.8.1. Характеристики Email-маркетинга
- 3.8.2. Креативность и целевые страницы
- 3.8.3. Маркетинговые кампании и действия Email-маркетинга

**3.9. Автоматизация маркетинга**

- 3.9.1. *Автоматизация* маркетинга
- 3.9.2. *Большие данные* и искусственный интеллект в применении к маркетингу
- 3.9.3. Основные решения по автоматизации маркетинга

**3.10. Метрики, KPI и рентабельность инвестиций**

- 3.10.1. Основные показатели и KPI цифрового маркетинга
- 3.10.2. Инструменты и решения для измерения
- 3.10.3. Расчет и мониторинг ROI

**Модуль 4. Создание компаний по производству видеоигр****4.1. Предпринимательство**

- 4.1.1. Предпринимательская стратегия
- 4.1.2. Предпринимательский проект
- 4.1.3. Методологии гибкого предпринимательства

**4.2. Технологические инновации в видеоиграх**

- 4.2.1. Инновации в консолях и периферийных устройствах
- 4.2.2. Инновации в области захвата движения и *live dealer*
- 4.2.3. Инновации в области графики и программного обеспечения

**4.3. Бизнес-план**

- 4.3.1. Сегменты и ценностное предложение
- 4.3.2. Процессы, ресурсы и ключевые альянсы
- 4.3.3. Отношения с клиентами и каналы взаимодействия

**4.4. Инверсия**

- 4.4.1. Вложения в индустрию видеоигр
- 4.4.2. Критические вопросы для получения инвестиций
- 4.4.3. Финансирование стартапов

**4.5. Финансы**

- 4.5.1. Доходы и эффективность
- 4.5.2. Операционные и капитальные расходы
- 4.5.3. Отчет о прибылях и убытках и баланс

**4.6. Производство видеоигр**

- 4.6.1. Инструменты моделирования производства
- 4.6.2. Управление плановым производством
- 4.6.3. Управление производственным контролем

**4.7. Управление операциями**

- 4.7.1. Разработка, расположение и обслуживание
- 4.7.2. Управление качеством
- 4.7.3. Управление запасами и цепями поставок

**4.8. Новые модели онлайн-распределения**

- 4.8.1. Модели онлайн-логистики
- 4.8.2. Прямые онлайн поставки и SaaS
- 4.8.3. *Прямая поставка*

**4.9. Устойчивость**

- 4.9.1. Устойчивое создание стоимости
- 4.9.2. ESG (экологическое, социальное и корпоративное управление)
- 4.9.3. Устойчивое развитие в стратегии

**4.10. Правовые аспекты**

- 4.10.1. Интеллектуальная собственность
- 4.10.2. Промышленная собственность
- 4.10.3. GDPR

## Модуль 5. Управление проектами

<b>5.1. Жизненный цикл проекта видеоигры</b> 5.1.1. Концептуальная и предпроизводственная фаза 5.1.2. Производственная фаза и заключительные этапы 5.1.3. Постпроизводственная фаза	<b>5.2. Проекты видеоигр</b> 5.2.1. Жанры 5.2.2. <i>Серьезные игры</i> 5.2.3. Поджанры и новые жанры	<b>5.3. Архитектура проекта видеоигры</b> 5.3.1. Внутренняя архитектура 5.3.2. Отношения между элементами 5.3.3. Холистический взгляд на видеоигру	<b>5.4. Видеоигры</b> 5.4.1. Игровые аспекты видеоигр 5.4.2. Игровой дизайн 5.4.3. Геймификация
<b>5.5. Техника видеоигр</b> 5.5.1. Внутренние элементы 5.5.2. Движки для видеоигр 5.5.3. Влияние техники и маркетинга на дизайн	<b>5.6. Разработка концепции, запуск и реализация проектов</b> 5.6.1. Предварительная разработка 5.6.2. Этапы разработки видеоигр 5.6.3. Фазы разработки видеоигр	<b>5.7. Управление организацией проекта видеоигры</b> 5.7.1. Команда разработчиков и <i>издатель</i> 5.7.2. Операционная команда 5.7.3. Отдел продаж и маркетинга	<b>5.8. Руководства по разработке видеоигр</b> 5.8.1. Руководство по дизайну и технике видеоигр 5.8.2. Руководство для разработчиков видеоигр 5.8.3. Руководство по требованиям и техническим характеристикам
<b>5.9. Издательство и маркетинг видеоигр</b> 5.9.1. Подготовка к <i>kick off</i> видеоигры 5.9.2. Цифровые каналы коммуникации 5.9.3. <i>Delivery</i> , прогресс и мониторинг успеха	<b>5.10. Agile-методологии, применимые к проектам видеоигр</b> 5.10.1. <i>Дизайн и визуальное мышление</i> 5.10.2. <i>Бережливый стартап</i> 5.10.3. <i>Scrum-разработка и продажи</i>		

## Модуль 6. Инновации

<b>6.1. Стратегия и инновации</b> 6.1.1. Инновации в видеоиграх 6.1.2. Управление инновациями в видеоиграх 6.1.3. Инновационные модели	<b>6.2. Инновационный талант</b> 6.2.1. Внедрение культуры инноваций в организациях 6.2.2. Талант 6.2.3. Карта культурных инноваций	<b>6.3. Лидерство и управление талантами в цифровой экономике</b> 6.3.1. Жизненный цикл таланта 6.3.2. Обусловленные факторами поколения 6.3.3. Удержание: <i>Вовлеченность, лояльность, приверженность</i>	<b>6.4. Бизнес-модели в инновациях видеоигр</b> 6.4.1. Инновации в бизнес-моделях 6.4.2. Инструменты для инноваций в бизнесе 6.4.3. <i>Навигатор бизнес-модели</i>
<b>6.5. Управление инновационными проектами</b> 6.5.1. Клиент и инновационный процесс 6.5.2. Разработка ценностного предложения 6.5.3. Экспоненциальные организации	<b>6.6. Agile-методологии в инновациях</b> 6.6.1. <i>Дизайн-мышление</i> и методология <i>Lean Startup</i> 6.6.2. Модели управления проектами Agile: <i>Kanban</i> и <i>Scrum</i> 6.6.3. <i>Lean Canvas</i>	<b>6.7. Управление валидацией инноваций</b> 6.7.1. Прототипирование (PMV) 6.7.2. Валидация клиентов 6.7.3. Поворот или сохранение	<b>6.8. Инновация процесса</b> 6.8.1. Возможности для инновации процессов 6.8.2. <i>Time-to-Market</i> , сокращение неценностных задач и устранение дефектов 6.8.3. Методологические инструменты для процессных инноваций
<b>6.9. Подрывные технологии</b> 6.9.1. Технологии физико-цифровой гибридации 6.9.2. Технологии связи и обработки данных 6.9.3. Прикладные технологии управления	<b>6.10. Возврат инвестиций в инновации</b> 6.10.1. Стратегии монетизации данных и инновационных активов 6.10.2. ROI инноваций. Общий подход 6.10.3. Воронки		

**Модуль 7. Финансовый менеджмент****7.1. Бухгалтерский учет**

- 7.1.1. Бухгалтерский учет
- 7.1.2. Годовая отчетность и другие отчеты
- 7.1.3. Основные средства, инвестиционная собственность и нематериальные активы

**7.2. Финансовый менеджмент**

- 7.2.1. Финансовые инструменты
- 7.2.2. Корпоративные финансы и финансовый менеджмент
- 7.2.3. Финансы для предпринимателей

**7.3. Анализ финансовой отчетности**

- 7.3.1. Анализ финансовой отчетности
- 7.3.2. Анализ ликвидности и платежеспособности
- 7.3.3. Управление казначейством

**7.4. Финансовые операции**

- 7.4.1. Финансовые операции
- 7.4.2. Управление денежными средствами
- 7.4.3. Финансовые операции

**7.5. Финансовая система**

- 7.5.1. Финансовая система
- 7.5.2. Структура и функционирование финансовой системы
- 7.5.3. Рынок ценных бумаг

**7.6. Управленческий контроль**

- 7.6.1. Управленческий контроль
- 7.6.2. Центр финансовой ответственности
- 7.6.3. Системы затрат

**7.7. Бюджетный контроль**

- 7.7.1. Бюджетный процесс
- 7.7.2. Бюджетная организация и управление
- 7.7.3. Бюджетный контроль

**7.8. Управление казначейством**

- 7.8.1. *Управление денежными средствами и бюджет денежных средств*
- 7.8.2. Поступления от коммерческих операций
- 7.8.3. Оплата коммерческих сделок

**7.9. Финансирование компании**

- 7.9.1. Преимущества, недостатки и последствия долга
- 7.9.2. Выбор структуры капитала в компании
- 7.9.3. Изменения в структуре капитала

**7.10. Оценка стоимости компании**

- 7.10.1. Методы бухгалтерского учета и стоимость бизнеса
- 7.10.2. Активы и задолженность
- 7.10.3. Диагностика оценки стоимости компании и презентация для инвесторов

**Модуль 8. Коммерческий менеджмент****8.1. Модели коммерческих организаций**

- 8.1.1. Коммерческий отдел
- 8.1.2. Инструменты отдела продаж
- 8.1.3. Торговый персонал

**8.2. Коммерческие цели**

- 8.2.1. Планирование продаж
- 8.2.2. Прогнозирование и бюджетирование
- 8.2.3. Коммерческий бюджет

**8.3. Коммерческое прогнозирование**

- 8.3.1. Рентабельность коммерческого отдела
- 8.3.2. Прогнозирование продаж
- 8.3.3. Мониторинг коммерческой деятельности

**8.4. Новые реляционные модели**

- 8.4.1. Маркетинг в новых бизнес-моделях
- 8.4.2. Персонализация как основная движущая сила отношений с клиентами
- 8.4.3. Развитие клиентского опыта

**8.5. Консультативные продажи**

- 8.5.1. Психология продаж
- 8.5.2. Убеждающая коммуникация
- 8.5.3. Введение и эволюция методов продаж

**8.6. Методы продажи**

- 8.6.1. *Розничная* торговля или продажи B2C
- 8.6.2. Внешние продажи B2B
- 8.6.3. Онлайн-продажи

**8.7. Социальные продажи через цифровые платформы**

- 8.7.1. *Социальные продажи*
- 8.7.2. Социальное отношение: создание сетей
- 8.7.3. Процесс привлечения нового клиента с помощью *социальных сетей*

**8.8. Методологии цифровых продаж**

- 8.8.1. Основные agile-методологии в сфере *цифровых продаж*
- 8.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling*, и т.д.
- 8.8.3. *Inbound Sales B2B* и маркетинг *ключевых клиентов*

**8.9. Маркетинговая поддержка в коммерческой сфере**

- 8.9.1. Управление маркетингом
- 8.9.2. Ценность цифрового маркетинга (B2C / B2B)
- 8.9.3. Управление маркетинг-миксом в коммерческой сфере

**8.10. Организация и планирование работы продавца**

- 8.10.1. Торговые площади и маршруты
- 8.10.2. Управление временем и организация встреч
- 8.10.3. Анализ и принятие решений

**Модуль 9. Управление киберспортом**

**9.1. Индустрия киберспорта**

- 9.1.1. Киберспорт
- 9.1.2. Игроки киберспортивной индустрии
- 9.1.3. Бизнес-модель и рынок киберспорта

**9.2. Управление киберспортивными клубами**

- 9.2.1. Важность клубов в киберспорте
- 9.2.2. Создание организаций
- 9.2.3. Администрация и управление клубами киберспорта

**9.3. Взаимоотношения между геймерами**

- 9.3.1. Роль игрока
- 9.3.2. Навыки и компетенции игрока
- 9.3.3. Игроки как представители бренда киберспорта

**9.4. Соревнования и мероприятия**

- 9.4.1. *Delivery* в киберспорте: соревнования и мероприятия
- 9.4.2. Организация мероприятий и чемпионатов
- 9.4.3. Основные местные, региональные, национальные и глобальные чемпионаты

**9.5. Управление спонсорством в киберспорте**

- 9.5.1. Управление спонсорством в киберспорте
- 9.5.2. Виды спонсорства в киберспорте
- 9.5.3. Соглашение о спонсорстве в киберспорте

**9.6. Управление рекламой в киберспорте**

- 9.6.1. *Адвергейминг*: новый формат рекламы
- 9.6.2. *Брендируемый контент* в киберспорте
- 9.6.3. Киберспорт как коммуникационная стратегия

**9.7. Маркетинг в киберспорте**

- 9.7.1. Управление собственными медиа
- 9.7.2. Управление оплаченными медиа
- 9.7.3. Особое внимание уделяется социальными медиа

**9.8. Маркетинг влияния**

- 9.8.1. Маркетинг влияния
- 9.8.2. Управление аудиторией и ее влияние на киберспорт
- 9.8.3. Бизнес-модели маркетинга влияния

**9.9. Мерчант**

- 9.9.1. Электронная коммерция и рыночные места
- 9.9.2. Мерчендайзинг
- 9.9.3. Электронная коммерция и торговые площадки

**9.10. Показатели и KPI киберспорта**

- 9.10.1. Метрические данные
- 9.10.2. KPI прогресса и успеха
- 9.10.3. Стратегическая карта целей и показателей

**Модуль 10. Лидерство и управление талантами****10.1. Компания, организация и отдел кадров**

- 10.1.1. Организация и организационная структура
- 10.1.2. Стратегический менеджмент
- 10.1.3. Анализ и организация работы

**10.2. Управление человеческими ресурсами в бизнесе**

- 10.2.1. Организация в сфере человеческих ресурсов
- 10.2.2. Каналы набора персонала
- 10.2.3. Кандидатуры в секторе видеоигр

**10.3. Личное и профессиональное лидерство**

- 10.3.1. Лидеры и процессы лидерства
- 10.3.2. Авторитет коммуникации
- 10.3.3. Переговоры с успехом и неудачей

**10.4. Управление знаниями и управление талантами**

- 10.4.1. Стратегическое управление талантами
- 10.4.2. Технологии, применяемые в управлении человеческими ресурсами
- 10.4.3. Инновационные модели в сфере человеческих ресурсов

**10.5. Управление знаниями как ключ к росту компании**

- 10.5.1. Общие цели управления знаниями
- 10.5.2. Структура систем и потоков управления знаниями
- 10.5.3. Процессы управления знаниями

**10.6. Коучинг и наставничество**

- 10.6.1. PNL
- 10.6.2. Коучинг и менторинг
- 10.6.3. Процессы

**10.7. Новые формы лидерства в условиях VUCA**

- 10.7.1. Управление индивидуальными изменениями
- 10.7.2. Управление организационными изменениями
- 10.7.3. Инструменты

**10.8. Управление многообразием**

- 10.8.1. Вовлечение новых поколений в руководство
- 10.8.2. Женское лидерство
- 10.8.3. Управление мультикультурализмом

**10.9. Лидер-коуч**

- 10.9.1. Навыки коуч-лидера
- 10.9.2. Feedback и *feedforward*
- 10.9.3. Признание

**10.10. Адаптация к новым технологиям**

- 10.10.1. Настрой
- 10.10.2. Знания
- 10.10.3. Безопасность

## Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

### 11.1. Глобализация и руководство

- 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

### 11.2. Лидерство

- 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 11.2.2. Лидерство в бизнесе
- 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

### 11.3. Кросс-культурный менеджмент

- 11.3.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
- 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.3.3. Управление разнообразием

### 11.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 11.4.1. Концепция развития менеджмента
- 11.4.2. Концепция лидерства
- 11.4.3. Теории лидерства
- 11.4.4. Стили лидерства
- 11.4.5. Интеллект в лидерстве
- 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня

### 11.5. Деловая этика

- 11.5.1. Этика и мораль
- 11.5.2. Деловая этика
- 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях

### 11.6. Корпоративная социальная ответственность

- 11.6.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.6.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.6.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

### 11.7. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.7.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.7.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.7.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.7.4. Инструменты и стандарты КСО

### 11.8. Транснациональные компании и права человека

- 11.8.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.8.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.8.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

### 11.9. Правовое регулирование

**и** корпоративное управление

- 11.9.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.9.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.9.3. Международное трудовое право

**Модуль 12. Управление персоналом и талантами****12.1. Стратегическое управление персоналом**

- 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 12.1.2. Стратегическое управление персоналом

**12.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций**

- 12.2.1. Анализ потенциала
- 12.2.2. Политика вознаграждения
- 12.2.3. Планирование карьеры/повышения

**12.3. Оценка производительности и управление эффективностью**

- 12.3.1. Управление производительностью
- 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

**12.4. Инновации в управлении талантами и людьми**

- 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 12.4.3. Лояльность и удержание
- 12.4.4. Проактивность и инновации

**12.5. Воля**

- 12.5.1. Природа мотивации
- 12.5.2. Теория ожиданий
- 12.5.3. Теории потребностей
- 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

**12.6. Развитие высокоэффективных команд**

- 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

**12.7. Управление изменениями**

- 12.7.1. Управление изменениями
- 12.7.2. Тип процессов управления изменениями
- 12.7.3. Этапы или фазы управления изменениями

**12.8. Переговоры и управление конфликтами**

- 12.8.1. Переговоры
- 12.8.2. Управление конфликтами
- 12.8.3. Антикризисное управление

**12.9. Управленческая коммуникация**

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по связям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

**12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов**

- 12.10.1. Производительность
- 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

**Модуль 13. Финансово-экономическое управление****13.1. Экономическая среда**

- 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 13.1.2. Финансовые учреждения
- 13.1.3. Финансовые рынки
- 13.1.4. Финансовые активы
- 13.1.5. Прочие организации финансового сектора

**13.2. Информационные системы и бизнес-аналитика**

- 13.2.1. Основы и классификация
- 13.2.2. Этапы и методы распределения затрат
- 13.2.3. Выбор центра затрат и эффекта

**13.3. Финансовый менеджмент**

- 13.3.1. Финансовые решения компании
- 13.3.2. Финансовый отдел
- 13.3.3. Денежные излишки
- 13.3.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 13.3.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

**13.4. Финансовое планирование**

- 13.4.1. Определение финансового планирования
- 13.4.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 13.4.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 13.4.4. Таблица движения денежных средств
- 13.4.5. Таблица оборотных активов

**13.5. Корпоративная финансовая стратегия**

- 13.5.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 13.5.2. Продукты корпоративного финансирования

**13.6. Стратегическое финансирование**

- 13.6.1. Самофинансирование
- 13.6.2. Увеличение собственных средств
- 13.6.3. Гибридные ресурсы
- 13.6.4. Финансирование через посредников

**13.7. Анализ и решение кейсов/проблем**

- 13.7.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

## Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

### 14.1. Коммерческий менеджмент

- 14.1.1. Концептуальные основы коммерческого менеджмента
- 14.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 14.1.3. Роль коммерческих менеджеров

### 14.2. Маркетинг

- 14.2.1. Концепция маркетинга
- 14.2.2. Основы маркетинга
- 14.2.3. Маркетинговая деятельность компании

### 14.3. Управление стратегическим маркетингом

- 14.3.1. Концепция стратегического маркетинга
- 14.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 14.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

### 14.4. Управление цифровыми кампаниями

- 14.4.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 14.4.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 14.4.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

### 14.5. Стратегия продаж

- 14.5.1. Стратегия продаж
- 14.5.2. Методы продаж

### 14.6. Корпоративная коммуникация

- 14.6.1. Концепция
- 14.6.2. Важность коммуникации в организации
- 14.6.3. Тип коммуникации в организации
- 14.6.4. Функции коммуникации в организации
- 14.6.5. Элементы коммуникации
- 14.6.6. Проблемы коммуникации
- 14.6.7. Сценарии коммуникации

### 14.7. Коммуникация и цифровая репутация

- 14.7.1. Онлайн-репутация
- 14.7.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 14.7.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 14.7.4. Отчет о репутации в Интернете
- 14.7.5. *Брендинг онлайн*

## Модуль 15. Исполнительный менеджмент

### 15.1. Общий менеджмент

- 15.1.1. Концепция *общего менеджмента*
- 15.1.2. Действия генерального директора
- 15.1.3. Генеральный директор и его функции
- 15.1.4. Преобразование работы менеджмента

### 15.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

- 15.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

### 15.3. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 15.3.1. Межличностная коммуникация
- 15.3.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 15.3.3. Барьеры коммуникации

### 15.4. Средства личной и организационной коммуникации

- 15.4.1. Межличностная коммуникация
- 15.4.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 15.4.3. Коммуникация в организации
- 15.4.4. Инструменты в организации

### 15.5. Кризисная коммуникация

- 15.5.1. Кризис
- 15.5.2. Фазы кризиса
- 15.5.3. Сообщения: содержание и моменты

### 15.6. Подготовка кризисного плана

- 15.6.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.6.2. Планирование
- 15.6.3. Адекватность персонала

### 15.7. Эмоциональный интеллект

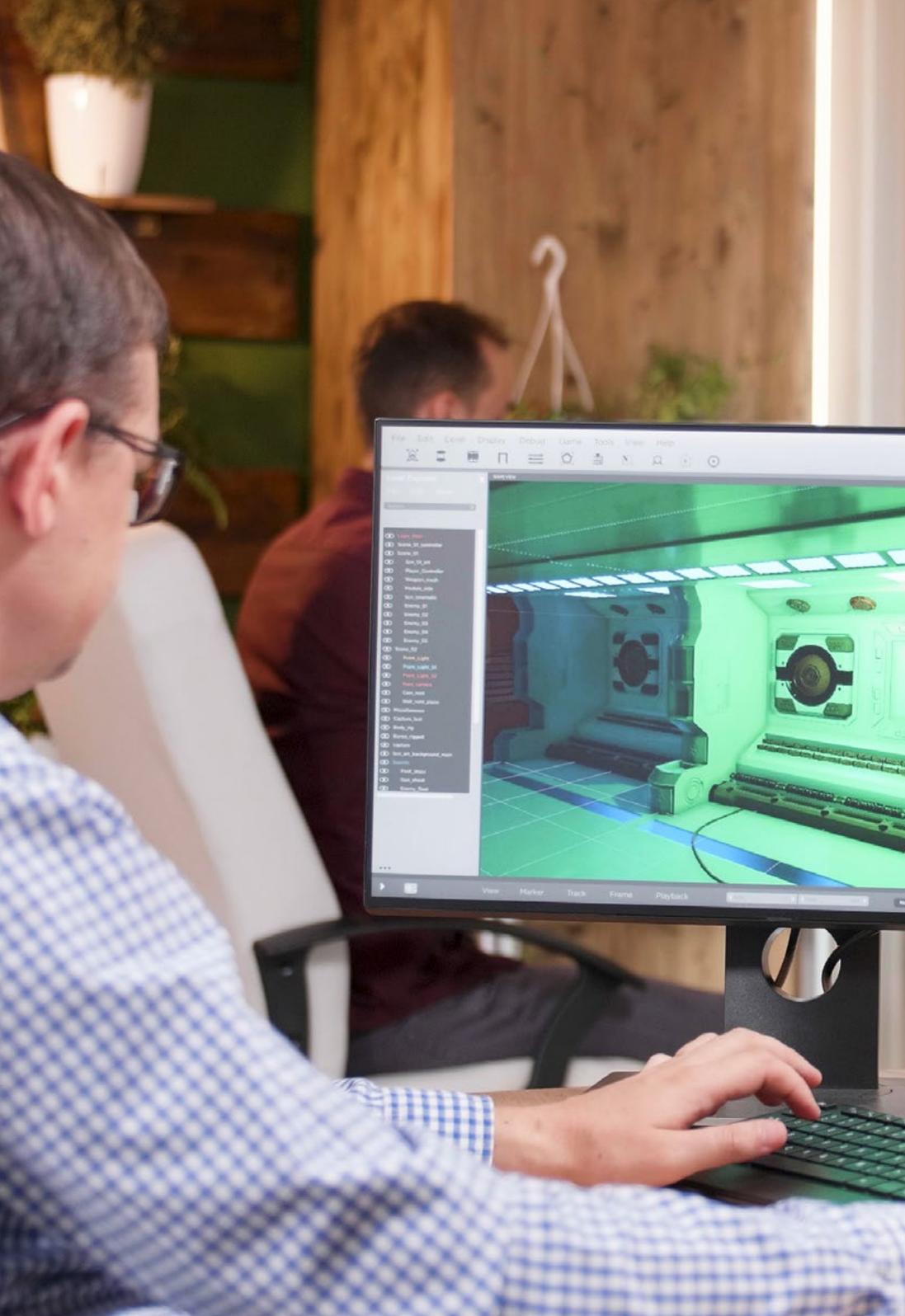
- 15.7.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 15.7.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 15.7.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

### 15.8. Личный брендинг

- 15.8.1. Стратегии личного брендинга
- 15.8.2. Законы личного брендинга
- 15.8.3. Инструменты для создания личного бренда

### 15.9. Лидерство и управление командой

- 15.9.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.9.2. Возможности и проблемы лидеров
- 15.9.3. Управление процессами изменений
- 15.9.4. Управление мультикультурными командами



“

*Вся информация,  
необходимая для достижения  
профессионального мастерства  
собрана в одной программе”*

07

# Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

## Бизнес-школа TECH использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

*С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”*



*Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.*



*Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.*

## Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

“

*В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”*

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

## Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

*Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.*

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

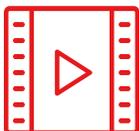
*Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.*

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



#### Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



#### Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



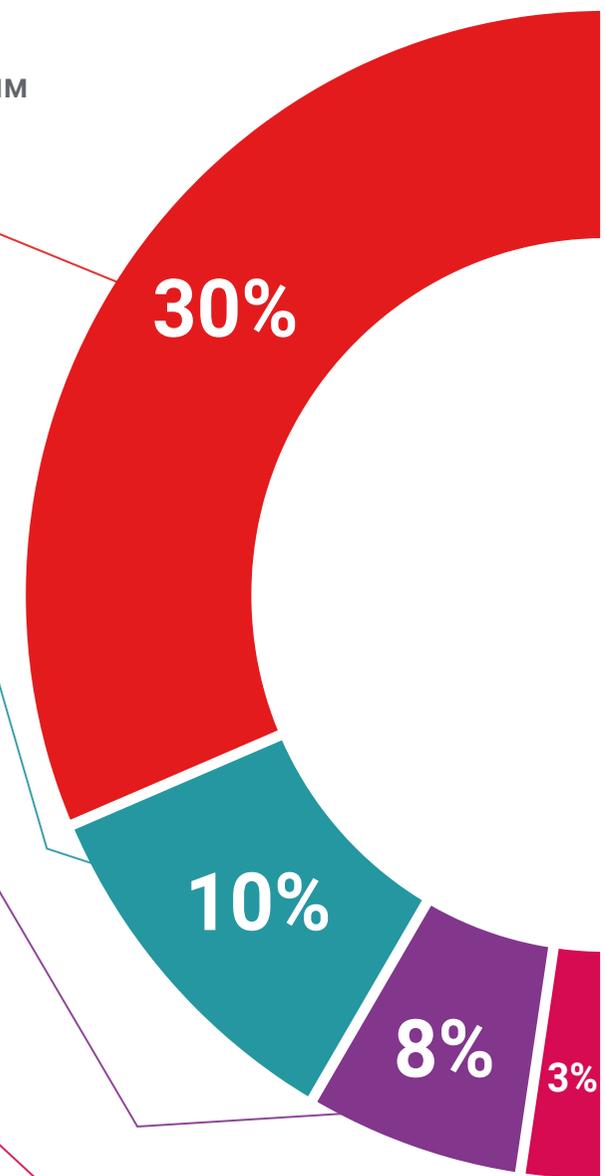
#### Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



#### Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





#### Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



#### Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



#### Тестирование и повторное тестирование

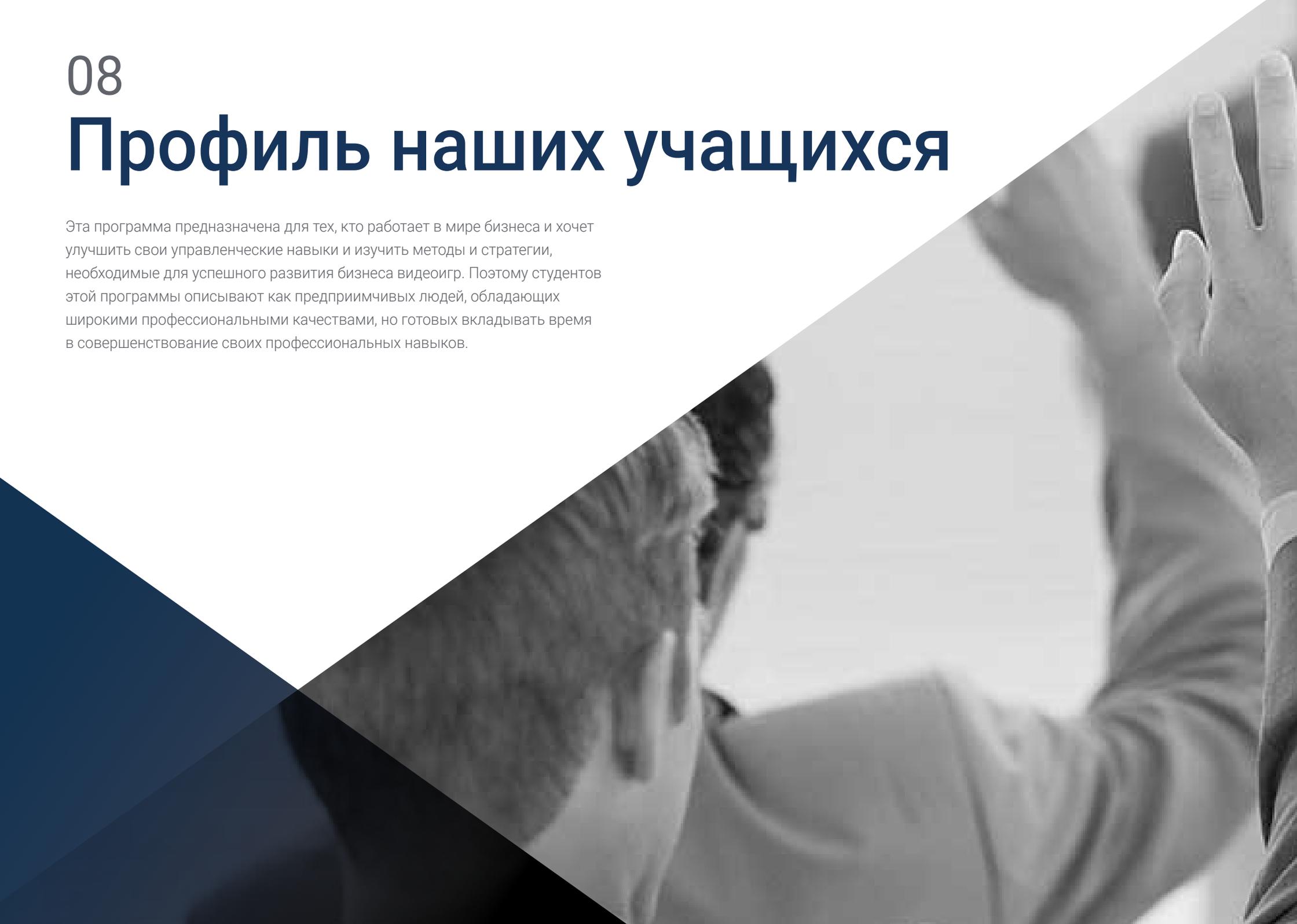
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

# Профиль наших учащихся

Эта программа предназначена для тех, кто работает в мире бизнеса и хочет улучшить свои управленческие навыки и изучить методы и стратегии, необходимые для успешного развития бизнеса видеоигр. Поэтому студентов этой программы описывают как предприимчивых людей, обладающих широкими профессиональными качествами, но готовых вкладывать время в совершенствование своих профессиональных навыков.





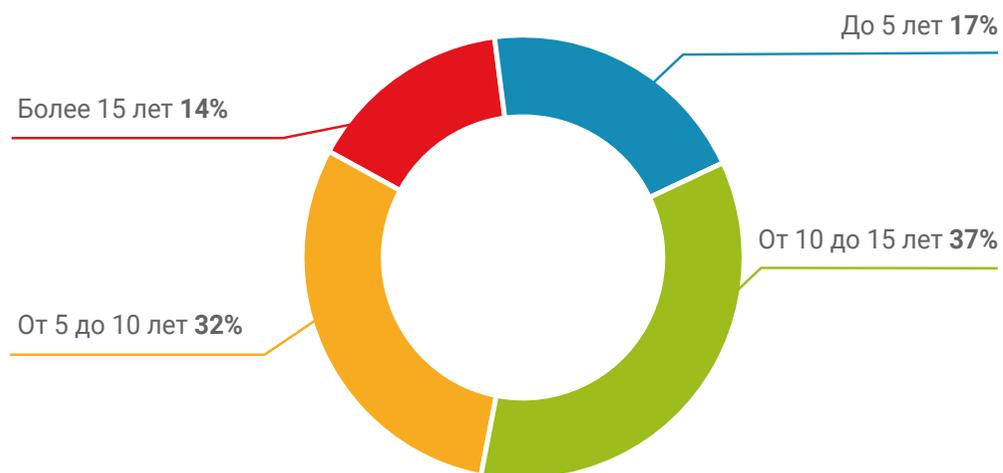
“

*Данная Бизнес-магистратура  
– ответ на ваше стремление  
продолжать совершенствовать  
свое профессиональное будущее”*

## Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

## Годы практики



## Образование

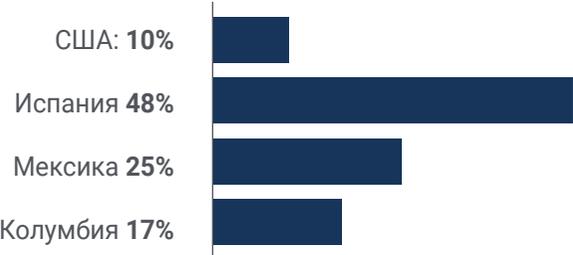


## Академический профиль



### Географическое распределение

---



## Роберто Гонсалес

---

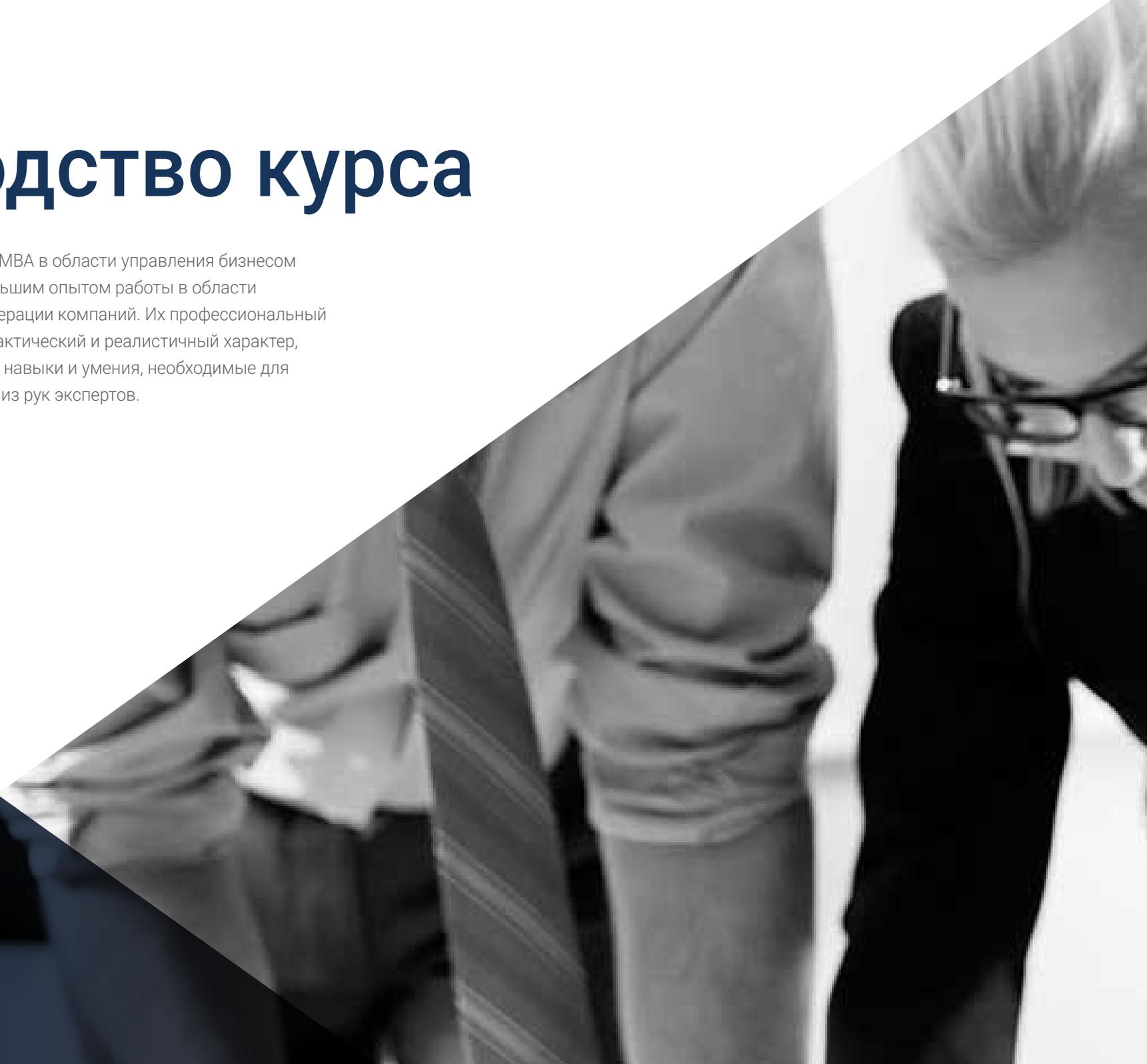
COO – операционный менеджер

*"Я давно хотел открыть собственную компанию по разработке видеоигр, но чувствовал, что еще не готов. Эта программа не только дала мне знания, необходимые для начала собственного бизнеса, но и уверенность в своих силах. Я также хотел бы отметить большую поддержку со стороны преподавательского состава, который всегда был готов направить меня"*

09

# Руководство курса

Обучение в Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнесом видеоигр ведется командой с большим опытом работы в области управления и операционной кооперации компаний. Их профессиональный опыт придает этой программе практический и реалистичный характер, что позволит студентам получить навыки и умения, необходимые для успешного управления бизнесом, из рук экспертов.



“

*Качественный преподавательский состав для подготовки специалистов, стремящихся к академическому и профессиональному совершенству”*

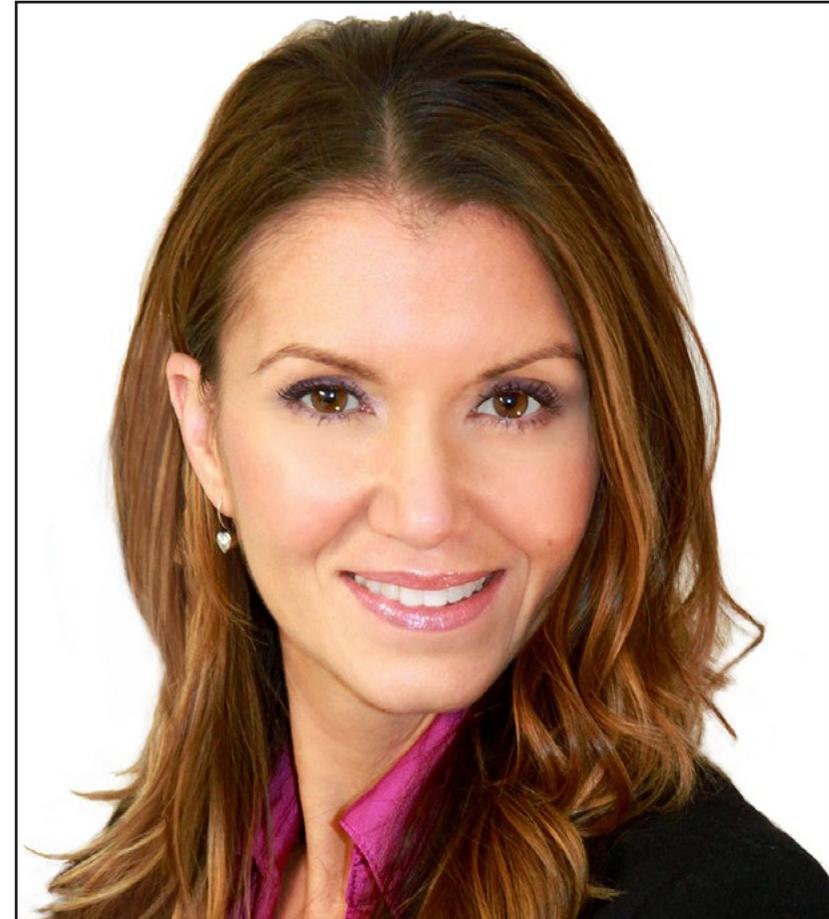
## Приглашенный международный руководитель

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области технологического рекрутинга и стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка **Fortune 50**, включая **NBCUniversal** и **Comcast**. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в **Mastercard** она отвечает за стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать **разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды**, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за **усиление бренда** и ценностного предложения **Mastercard** через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свою приверженность постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области **организационных коммуникаций** в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



## Г-жа. Дав, Дженнифер

---

- Вице-президент по привлечению талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов, NBCUniversal Media, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент, отдел продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами

“

*Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения, который поможет вам повысить свой профессиональный уровень”*

## Приглашенный международный руководитель

Технологический лидер с десятилетним опытом работы в крупнейших технологических транснациональных корпорациях, Рик Готьер добился значительных успехов в области облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как лидер и руководитель высокоэффективных команд, проявляя природный талант к обеспечению высокого уровня вовлеченности своих сотрудников.

Он — прирожденный стратег и руководитель инноваций, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свой успех качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-услуги компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с замечательными способностями повышать эффективность, производительность и общую удовлетворенность клиентов.



## Г-н. Готьер, Рик

---

- Региональный руководитель отдела ИТ-Amazon, Сиэтл
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент в компании Wimmer Solutions
- Старший директор производственно-технических служб в Microsoft
- Диплом в области кибербезопасности в Western Governors University
- Технический сертификат по коммерческому дайвингу от Технологического института дайверов
- Диплом в области экологических исследований в Государственном колледже Эвергрин



*Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике"*

## Приглашенный международный руководитель

Роми Арман - известный международный эксперт с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют скрытый эффект, поскольку позволили нескольким корпорациям улучшить опыт потребителей, сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В частности, в Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать “экономически эффективную декарбонизацию” и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых и технологических. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, руководитель выделяется своим мастерством в области применения искусственного интеллекта в бизнесе, по которому он имеет диплом аспирантуры Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



## Г-н. Арман, Роми

---

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в энергетической корпорации Shell, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в энергетической корпорации Shell
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные производители комплектующих и розничные продавцы) в компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра Университета Лидса
- Диплом последипломного образования по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена от Лондонской школы бизнеса
- Сертификация профессионалов в области клиентского опыта CCXP
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

*Вы хотите обновить свои знания на самом высоком образовательном уровне? TECH предлагает вам самое актуальное содержание на академическом рынке, разработанное подлинными экспертами международного уровня”*

## Приглашенный международный руководитель

Мануэль Аренс – опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. На самом деле Аренс занимает должность менеджера по глобальным закупкам в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Работая в Маунтин-Вью, штат Калифорния, он предлагал решения операционных проблем технологического гиганта, таких как целостность основных данных, обновление данных о поставщиках и определение приоритетов поставщиков. Он руководил планированием цепочки поставок для центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что привело к значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиа-аналитику, измерение и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе премию за лидерство в области BIM, премию за лидерство в области поиска, премию за программу генерации экспортных лидов и премию за лучшую модель продаж в EMEA.

Аренс также занимал должность менеджера по продажам в Дублине, Ирландия. На этой должности он расширил команду от 4 до 14 человек за три года и руководил отделом продаж, добиваясь результатов и хорошо взаимодействуя друг с другом и межфункциональными командами. Он также работал старшим отраслевым аналитиком в Гамбурге, Германия, создавая сюжетные линии для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и писал углубленные отчеты, демонстрирующие его мастерство в данной области, включая понимание макроэкономических и политических/нормативных факторов, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также руководил группами в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт работы с клиентами и управления цепочками поставок. Его особенно отмечают за то, что он постоянно превосходит ожидания, выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения отраслевых задач сделали его выдающимся лидером в своей области.



## Г-н. Аренс, Мануэль

---

- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Менеджер по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Accounts Payable в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия

“

*Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и реализуемым всемирно признанными специалистами в этой области”*

## Приглашенный международный руководитель

Андреа Ла Сала - опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на модную среду. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся рабочему ритму. Ко всему этому он добавляет сильную коммерческую осведомленность, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли и потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Он также отвечал за условия, стоимость, процессы и сроки доставки различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



## Г-н. Ла Сала, Андреа

---

- ♦ Менеджер по глобальному бренду и мерчендайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- ♦ Директор по мерчендайзингу в Calvin Klein
- ♦ Ответственный за марку в Gruppo Coin
- ♦ Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- ♦ Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Аналитик рынка в Fastweb
- ♦ Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

*Самые квалифицированные и опытные международные специалисты ждут вас в TECH, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”*

## Приглашенный международный руководитель

Мик Грам является ярким примером инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью определять новые технологии, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается пионером в использовании методов визуализации данных, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на сбор информации и выработку конкретных действий на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала платформа Walmart Data Safe - крупнейшая в мире платформа для анализа больших данных, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность директора по бизнес-аналитике в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminate для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как Университет Беркли в США и Копенгагенский университет в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых компетенций. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



## Г-н. Грам, Мик

---

- Директор по бизнес-анализу и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики для Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Главный консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете



*Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями”*

## Приглашенный международный руководитель

Скотт Стивенсон - выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. На этой должности он курировал логистику и творческие процессы на различных цифровых платформах, включая социальные сети, поиск, показ и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке стратегий производства платных медиа, что привело к заметному улучшению показателей конверсии в компании.

В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной компании во время своего предыдущего руководства.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по продаже цифровой недвижимости. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для телевизионных рекламных роликов и трейлеров.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области коммуникации и повествования. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию искусственного интеллекта в бизнесе. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере маркетинга и цифровых медиа.



## Г-н. Стивенсон, Скотт

---

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

*Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”*

## Приглашенный международный руководитель

Доктор Эрик Найквист - ведущий международный профессионал в области спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов Чикаго Буллз и Чикаго Уайт Сокс, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в Нью-Йорке в качестве старшего стратегического аналитика Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



## Д-р. Найквист, Эрик

---

- Директор по коммуникациям и влиянию, NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент NASCAR по стратегическому планированию
- Старший директор по деловым вопросам в NASCAR
- Исполнительный вице-президент по франшизам Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа

“

*Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями, пользуясь помощью ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"*

## Руководство



### Г-н Санчес Матеос, Даниэль

- Продюсер видеоигр и приложений для нескольких устройств
- Директор по операциям, развитию бизнеса и НИОКР в компании Gamera Nest
- Директор программы PS Talents в PlayStation Iberia
- Партнер/директор по производству, маркетингу и операциям в ONE CLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.)
- Партнер/менеджер по производству и операциям/дизайнер продукции в DIGITAL JOKERS /MAYHEM PROJECT
- Онлайн-менеджер в отделе маркетинга в AURUM PRODUCCIONES
- Сотрудник отдела дизайна и лицензирования в LA FACTORÍA DE IDEAS
- Ассистент по операциям в компании DISTRIMAGEN SL., Мадрид (Испания)
- Степень бакалавра коммуникационных наук Мадридского университета Комплутенсе
- Официальная степень магистра в области менеджмента, маркетинга и коммуникаций в Университете Камило Хосе Села, Мадрид
- Степень магистра в области телевизионного производства от IMEFE в сотрудничестве с Европейским союзом

## Преподаватели

### Г-н Эспиноса де лос Монтерос Иглесиас, Рафаэль

- ♦ Генеральный директор и основатель Fluzo Studios
- ♦ Директор по финансированию коммерческих и НИОКР проектов в компании Kaudal
- ♦ Генеральный директор компании Reta al Alzheimer
- ♦ Генеральный директор компании Puxel Arts
- ♦ Директор по продуктам и услугам в компании Arquimea Ingeniería
- ♦ Менеджер по работе с ключевыми клиентами в компании Cota Soluciones
- ♦ Менеджер по качеству программного обеспечения в компании Recreativos Franco Gaming
- ♦ Национальный менеджер по информационным технологиям в компании Credit Agricole Cheuvreux
- ♦ Менеджер проекта ADSL и консультант по внедрению в компании Telefónica Spain
- ♦ Специалист по сетям и телефонии в Университете Карлоса III в Мадриде
- ♦ Инженер по промышленной технике: Промышленная электроника в Университете Карлоса III в Мадриде
- ♦ Степень магистра в области бизнес-стратегии и корпоративных. Коммуникаций в Университете короля Хуана Карлоса I
- ♦ Степень магистра в области искусственного интеллекта и инноваций от FOUNDERZ
- ♦ Международный магистр делового администрирования от LUIS BUSINESS SCHOOL

### Г-н Очоа Фернандес, Карлос Х.

- ♦ Специалист по технологическим инновациям, цифровому маркетингу и предпринимательству
- ♦ Основатель и генеральный директор компании ONE Digital Consulting
- ♦ Менеджер и советник в таких компаниях, как SIEMENS, Sagentia, Altran и Eptron
- ♦ Эксперт-оценщик для Европейской комиссии
- ♦ Независимый эксперт по оценке для Alberta Innovates (Канада)
- ♦ Ментор Швейцарского национального научного фонда (SNSF)
- ♦ Инженер Мадридского политехнического университета
- ♦ Международная программа MBA по предпринимательству в Бэбсон-колледже

- ♦ Президент Мадридского/Испанского отделения Ассоциации VR/AR
- ♦ Сопредседатель комитета по образованию в области VR/AR
- ♦ Член: Immersive Learning, ICICLE X-Reality Group для обучения и повышения эффективности и Metaverse Standards Forum

### Г-н Гарсия Фернандес, Хуан Карлос

- ♦ Дизайнер и продюсер видеоигр
- ♦ Продюсер видеоигр в PlayStation Talents
- ♦ QA-тестер электронных игр в PlayStation Talents
- ♦ Степень бакалавра в области дизайна и разработки видеоигр в Университете UDIT академического образования

### Г-н Монтеро Гарсия, Хосе Карлос

- ♦ Основатель и креативный директор компании Red Mountain Games
- ♦ Международный представитель PlayStation Talents
- ♦ Креативный директор и основатель компании TRT Labs, Берлин
- ♦ Лауреат премии ITB Berlin, благодаря проекту TimeRiftTours
- ♦ 3D-художник в компании Telvent Global Services
- ♦ 3D-художник в компании Matchmind
- ♦ 3D-художник в компании Nectar Estudio
- ♦ Высшая степень в области анализа и управления Политехнического института Монте-де-Конксо, Сантьяго-де-Компостела
- ♦ Степень магистра в области дизайна игр с Naughty Dog's Эмилией Шац от CGMasterAcademy
- ♦ Степень магистра в области создания персонажей для игр с Epic Games от CGMasterAcademy
- ♦ Степень магистра в области 3D-изображения, анимации и интерактивных технологий, Тразос
- ♦ Степень магистра в области рендеринга с Vray для Infoarchitecture
- ♦ Степень магистра в области анимации и нелинейного монтажа в Школе новых технологий CICE

10

# Влияние на карьеру

Несмотря на то, что нынешняя финансовая ситуация усложнила для многих студентов выбор академического образования, эта программа — возможность инвестировать в качество и гарантированное будущее. Программа, предлагаемая ТЕСН, обеспечит студентам дополнительные преимущества в их профессиональной карьере, которые позволят им не только расширить возможности трудоустройства благодаря более полной учебной программе, но и обеспечат их необходимыми инструментами и знаниями.



“

*Благодаря этой программе вы сможете внедрить самые эффективные и инновационные методы в свою бизнес-стратегию, что позволит вам добиться успеха в качестве руководителя”*

Профессиональное совершенствование, связанное с прохождением данной программы, обеспечит увеличение вашего дохода от заработной платы в геометрической прогрессии.

### Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост.

MBA по управлению бизнесом видеоигр от TECH — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению проблем и принятию деловых решений в области управления бизнесом видеоигр. Главная цель — способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите самосовершенствоваться, внести позитивные изменения на профессиональном уровне и общаться с лучшими, TECH — это то место, где вы должны быть.

Воспользуйтесь возможностью узнать от экспертов в области управления бизнесом их опыт, ошибки и стратегии успеха.

### Время перемен



### Что изменится



## Повышение заработной платы

---

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **24,5%**



11

# Преимущества для вашей компании

Данная Бизнес-магистратура дает студентам ключи к успешной разработке эффективной стратегии управления, которая воплощается в бизнес-модель под руководством высококвалифицированных специалистов, готовых привести их к успеху. В этом смысле компания узнает о новых деловых возможностях, которые позволят ей увеличить свой капитал и с большей надежностью и гарантией инвестировать в инструменты и технологии, находящиеся на передовой в секторе бизнеса видеоигр.



“

*Индустрия видеоигр продолжает расти, хотели бы вы, чтобы ваша компания тоже росла? Запишитесь сейчас и начните путь, который выведет вашу бизнес-модель на вершину”*

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

### Рост талантов и интеллектуального капитала

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

---

02

### Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

### Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

---

04

### Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

### **Разработка собственных проектов**

Профессионал может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

---

06

### **Повышение конкурентоспособности**

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

12

# Квалификация

Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнесом видеоигр гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу  
и получите университетский диплом  
без хлопот, связанных с поездками  
и бумажной волокитой”*

Данная **Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнесом видеоигр** содержит самую полную и современную программу на рынке.

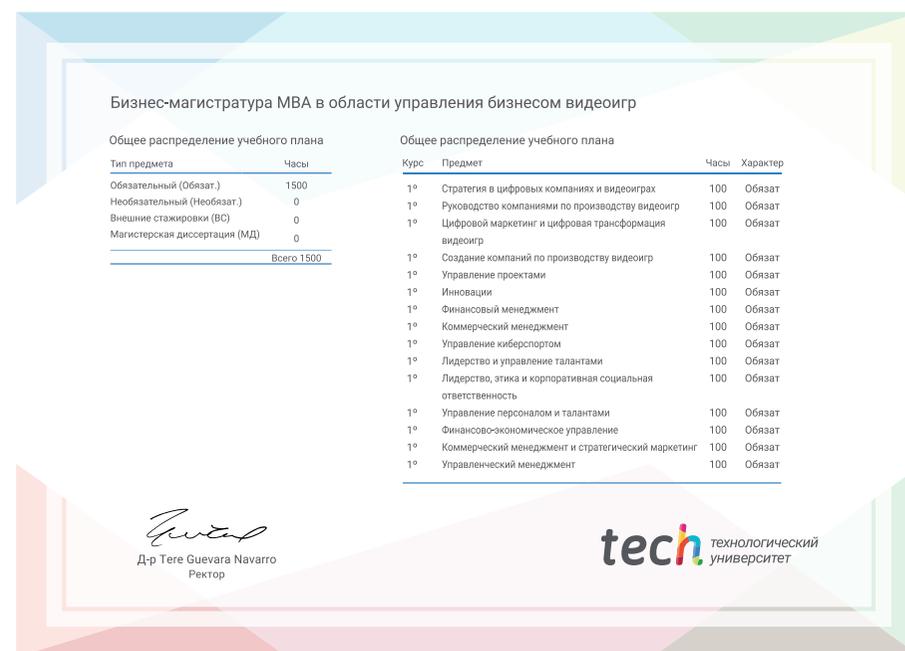
После прохождения аттестации студент получит по почте\* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура** выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Бизнес-магистратура, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнесом видеоигр**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



\*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Технологии

Знания Настоящее Качество

Веб обучение Бизнес-магистратура  
МВА в области управления  
бизнесом видеоигр

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

**tech** технологический  
университет

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

# Бизнес-магистратура

## MBA в области управления бизнесом видеоигр

