

Corso Universitario

Direzione Commerciale delle
Imprese di Videogiochi



tech università
tecnologica



Corso Universitario Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi

- » Modalità: **Online**
- » Durata: **6 settimane**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **Online**

Accesso al sito web: www.techtute.com/it/videogiochi/corso-universitario/direzione-commerciale-imprese-videogiochi

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Obiettivi

pag. 8

03

Direzione del corso

pag. 12

04

Struttura e contenuti

pag. 16

05

Metodologia

pag. 20

06

Titolo

pag. 28

01

Presentazione

Commercializzare il prodotto finale di un'impresa con l'obiettivo che diventi il numero uno di vendite, è una parte vitale di un processo aziendale. Nelle imprese di videogiochi, sono necessari professionisti in grado di gestire il Dipartimento Commerciale per promuoverne i giochi per mezzo di diverse strategie di vendita e distribuzione. Questo corso prepara lo studente a dirigere con successo questo dipartimento all'interno delle aziende dedicate alla creazione di giochi digitali. Si tratta di un'opzione ideale perché offre la possibilità di studiare online con contenuti di qualità e con le ultime tendenze nelle tecniche educative approvate da pedagogisti professionisti.



“

Impara come gestire il Marketing nell'area commerciale per ottenere risultati di vendita imbattibili nel settore dei videogiochi"

Il reparto commerciale di qualsiasi azienda ne è una parte fondamentale. Consente di distribuire il prodotto e per mezzo delle vendite determinarne il successo finale. Per fare questo, la persona che gestisce il reparto commerciale, deve prendere in considerazione diversi fattori che possono aumentare o diminuire le opzioni di vendita. È quindi indispensabile una buona conoscenza del mercato dei videogiochi e delle tendenze più attuali nel settore.

Imparare le azioni di Marketing e *Merchandising*, quali sono le modalità di vendita o conoscere le previsioni e i budget sono alcune delle competenze che lo studente acquisirà durante questo programma. Grazie ad esso approfondirà e si specializzerà sugli aspetti commerciali delle aziende dedicate alla creazione e alla distribuzione di videogiochi. In alta percentuale il successo dell'azienda che si dedica a questo settore dipende da questo reparto, poiché la ricezione da parte del pubblico si rispecchierà sulle vendite del prodotto. E queste a loro volta saranno promosse dalle tecniche che l'azienda utilizza per commercializzarlo.

In questo corso TECH utilizza una metodologia online al 100% che consentirà allo studente di seguire il corso comodamente da casa o da qualsiasi luogo con accesso a Internet. Questo la rende un'opzione flessibile e quindi adatta a coloro che vogliono combinare i loro studi con la vita lavorativa e personale. Un'altra caratteristica è che possiede un programma progettato da professionisti del settore che utilizzano le ultime innovazioni in materia di istruzione per la corretta assimilazione delle conoscenze. A titolo di esempio, si può citare la tecnica del *Relearning*, basata sulla ripetizione di concetti chiave, nonché l'uso di risorse multimediali.

Questo **Corso Universitario in Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Uso di casi di studio per rendere l'apprendimento più pratico e diretto
- ◆ Contenuti specialistici sullo sviluppo di videogiochi e sull'animazione
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet



Gli eventi sono un aspetto fondamentale dei videogiochi. Grazie a questo Corso Universitario imparerai a gestirli in modo efficiente sulla base di varie azioni commerciali"

“

Questa qualifica possiede una libreria online in cui si trova il rispettivo materiale per imparare i diversi concetti e competenze in materia di Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi”

Il personale docente del programma comprende rinomati professionisti del settore, nonché specialisti riconosciuti appartenenti a società e università prestigiose, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

Diventa direttore del reparto commerciale di un'azienda di videogiochi e fai in modo che i prodotti della tua azienda diventino dei bestseller.

Acquisisci le competenze necessarie a sviluppare solide strategie commerciali grazie a questo Corso Universitario.



02

Obiettivi

In questa qualifica lo studente imparerà tutto ciò di cui ha bisogno per svolgere un'attività lavorativa di qualità dirigendo il dipartimento commerciale di una società dedicata ai videogiochi. Attraverso concetti teorici e abilità più pratiche, che saranno presentati durante questo corso, lo studente si preparerà con successo ad affrontare il proprio futuro lavoro in questo settore.





“

Scopri le diverse metodologie delle Digital Sales come lo Scrum Sales, il Neat Selling o lo Snap Selling e migliora notevolmente le vendite di un videogioco"



Obiettivo generale

- ◆ Imparare in dettaglio come sviluppare strategie di marketing e di vendita

“

Prenditi cura del capitale dell'azienda in modo che possa continuare a crescere, così come la tua carriera professionale”





Obiettivo specifico

- ◆ Sviluppare elevate competenze commerciali nei principali processi in modo da aumentare le capacità di vendita e di sviluppo del business nelle aziende del settore

03

Direzione del corso

Questo Corso Universitario in Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi si avvale di professionisti dell'ecosistema delle aziende produttrici di videogiochi. Sulla base di un programma elaborato da loro stessi, l'obiettivo è di istruire lo studente e trasmettergli i valori fondamentali su come agire all'interno del reparto commerciale con una posizione manageriale. Tutti i docenti di questa qualifica hanno una vasta esperienza professionale nel settore dei videogiochi. Questo rappresenta un grande vantaggio per il fatto di basare i concetti teorici su esperienze applicate a situazioni reali che lo studente potrebbe affrontare nel suo futuro lavorativo.



“

Il personale docente di TECH ti aiuterà non solo ad acquisire nuove conoscenze, ma anche a migliorare le tue competenze"

Direzione



Dott. Moreno Campos, Daniel

- ◆ Chief Operations Officer presso Marshals
- ◆ Project Manager Officer presso Sum - The Sales Intelligence Company
- ◆ Content Manager presso GroupM (WPP)
- ◆ Docente presso Boluda.com
- ◆ Docente presso Edix (UNIR)
- ◆ Docente associato presso ESIC Business & Marketing School
- ◆ Master in Innovazione e Trasformazione Digitale, Comunicazione Digitale e Contenuti Multimediali all'Università MSMK
- ◆ Product Owner Certification



04

Struttura e contenuti

Questo corso è composto da un unico modulo suddiviso in 10 argomenti. Durante il percorso di studi lo studente sarà in grado di acquisire conoscenze esaustive in materia di Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi come i nuovi modelli di vendita internazionale o l'organizzazione e la pianificazione del venditore. Questi contenuti sono stati elaborati da docenti altamente qualificati e con una vasta esperienza nel settore.



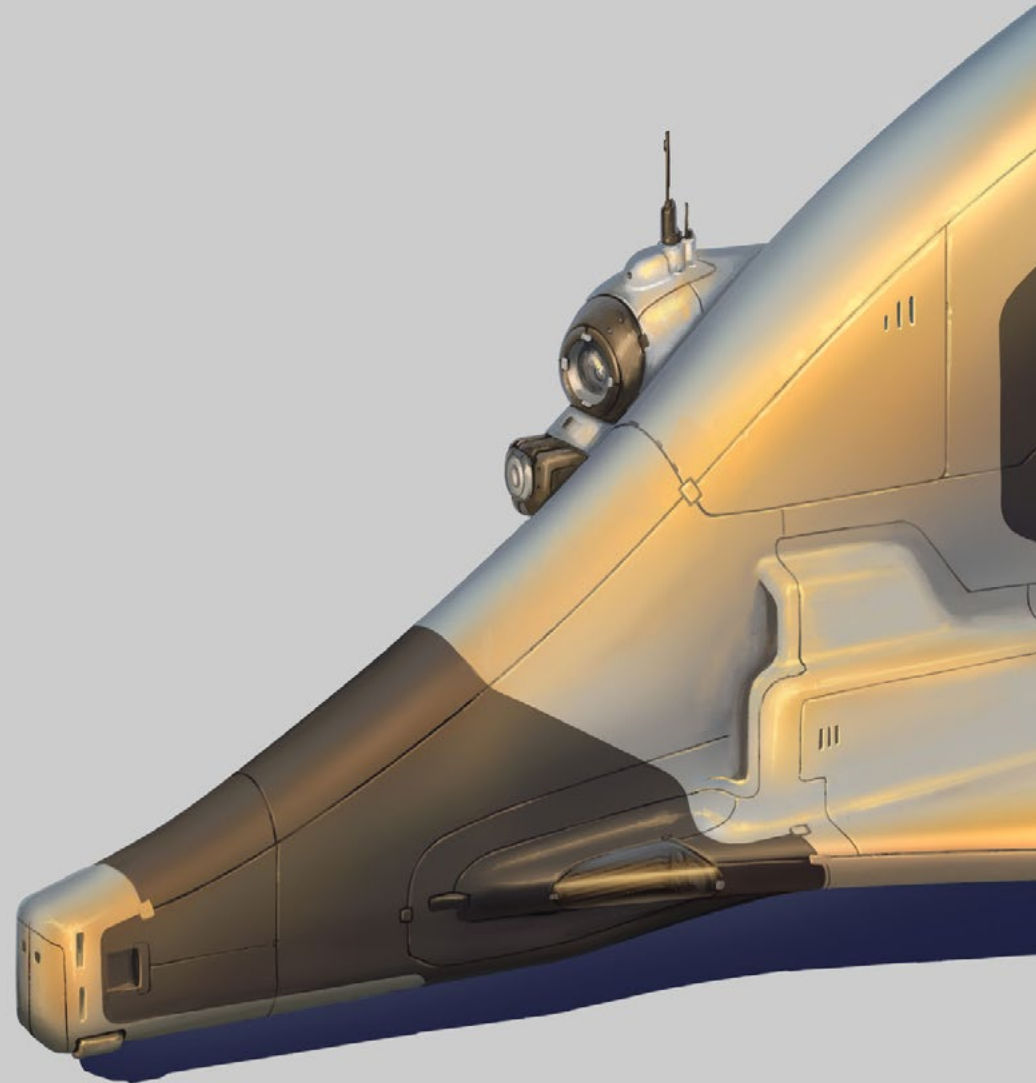


“

Imparare a guidare l'attività commerciale di una società di videogiochi con l'obiettivo di aumentarne i profitti"

Modulo 1. Direzione commerciale

- 1.1. Modelli di organizzazione commerciale
 - 1.1.1. Dipartimento commerciale
 - 1.1.2. Strumenti del dipartimento commerciale
 - 1.1.3. La forza vendita
- 1.2. Obiettivi commerciali
 - 1.2.1. Pianificazione commerciale
 - 1.2.2. Previsioni e bilanci
 - 1.2.3. Bilancio commerciale
- 1.3. Previsione commerciale
 - 1.3.1. Redditività del dipartimento commerciale
 - 1.3.2. Previsione delle vendite
 - 1.3.3. Controllo dell'attività commerciale
- 1.4. Nuovi modelli relazionali
 - 1.4.1. Il marketing nei nuovi modelli di business
 - 1.4.2. La personalizzazione come principale driver della relazione con i clienti
 - 1.4.3. Lo sviluppo della customer experience
- 1.5. Vendita consultiva
 - 1.5.1. Psicologia della vendita
 - 1.5.2. La comunicazione persuasiva
 - 1.5.3. Introduzione ed evoluzione dei metodi di vendita
- 1.6. Modalità di vendita
 - 1.6.1. Vendita retail o B2C
 - 1.6.2. Vendita esterna B2B
 - 1.6.3. Vendite online
- 1.7. *Digital Social Selling*
 - 1.7.1. *Social Selling*
 - 1.7.2. *Attitudine sociale: fare networking*
 - 1.7.3. *Processo di acquisizione di nuovi clienti tramite i Social Media*





- 1.8. Metodologie di *Digital Sales*
 - 1.8.1. Principali metodologie agili nelle *Digital Sales*
 - 1.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling...*
 - 1.8.3. *Inbound Sales B2B e Account Based Marketing*
- 1.9. Supporto al Marketing nell'area commerciale
 - 1.9.1. Gestione del Marketing
 - 1.9.2. Il valore del Marketing Digitale (B2C/B2B)
 - 1.9.3. Gestione del Marketing Mix nell'area commerciale
- 1.10. Organizzazione e pianificazione del lavoro dell'addetto alle vendite
 - 1.10.1. Aree di vendita e percorsi
 - 1.10.2. Gestione del tempo e delle riunioni
 - 1.10.3. Analisi e processo decisionale

“ *Diventa un professionista e raggiungi i tuoi obiettivi nel mondo del lavoro dirigendo il reparto commerciale in uno dei settori in più rapida crescita oggi*”

05

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”

Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo"



Avrai accesso a un sistema di apprendimento basato sulla ripetizione, con un insegnamento naturale e progressivo durante tutto il programma.



Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e professionale più attuali.

“

Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera”

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione?

Questa è la domanda con cui ti confrontiamo nel metodo dei casi, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il corso, ti confronterai con diversi casi reali. Dovrai integrare tutte le tue conoscenze, fare ricerche, argomentare e difendere le tue idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Nel 2019 abbiamo ottenuto i migliori risultati di apprendimento di tutte le università online del mondo.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra università è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Questa metodologia ha formato più di 650.000 laureati con un successo senza precedenti in campi diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione diretta al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



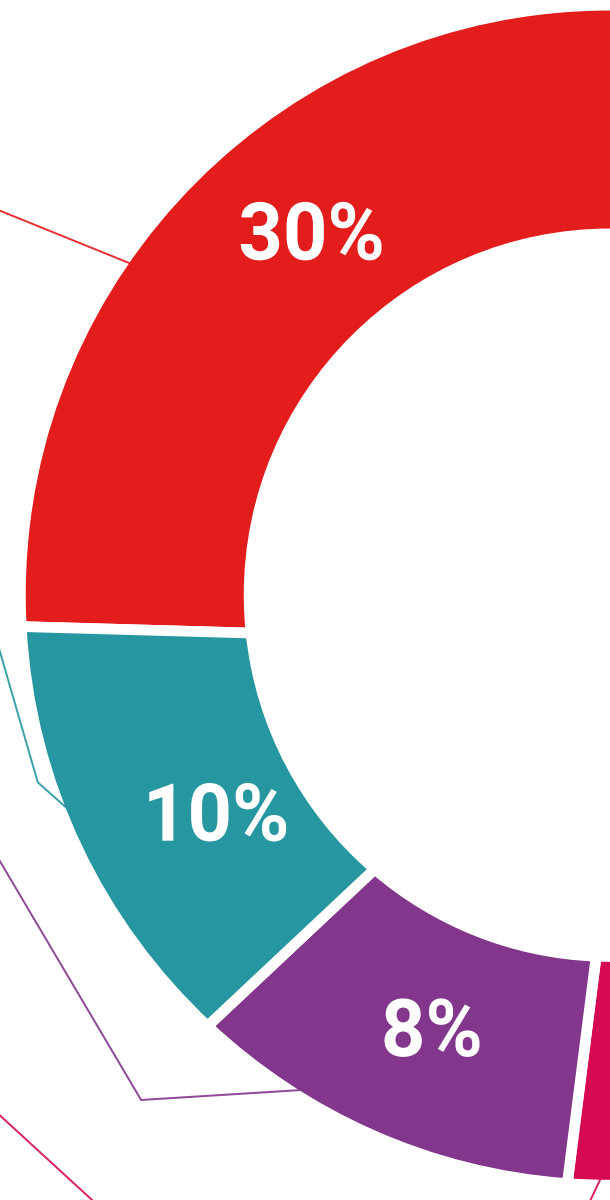
Pratiche di competenze e competenze

Svolgerai attività per sviluppare competenze e capacità specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che uno specialista deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e monitorati dai migliori specialisti del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



06 Titolo

Il Corso Universitario in Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **Corso Universitario in Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Direzione Commerciale delle Imprese di Videogiochi**

N° Ore Ufficiali: **150 o.**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingue

tech università
tecnologica

Corso Universitario
Direzione Commerciale
delle Imprese
di Videogiochi

- » Modalità: **Online**
- » Durata: **6 settimane**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Dedizione: **16 ore/settimana**
- » Orario: **a scelta**
- » Esami: **Online**

Corso Universitario

Direzione Commerciale delle
Imprese di Videogiochi