

# 商学院校级硕士 电子游戏业务管理 MBA



**tech** 科学技术大学

## 商学院校级硕士 电子游戏业务管理 MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线
- » 目标对象:希望拓宽专业课程并掌握在电子游戏领域管理商业模式所需技能的大学毕业生和商科毕业生

网页链接: [www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-video-games-business-management](http://www.techtitute.com/cn/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-video-games-business-management)

# 目录

01 欢迎	02 为什么在TECH学习?	03 为什么选择我们的课程?	04 目标
4	6	10	14
	05 能力	06 结构和内容	07 方法
	18	24	38
	08 我们学生的特质	09 课程管理	10 对你事业的影响
	46	50	70
		11 对你公司的好处	12 学位
		74	78

# 01 欢迎

视频游戏行业每年产生数亿美元的收入。尽管几十年前这个行业仅仅集中在游戏机和电脑上,但在线平台和移动电话的发展带来了巨大的扩展领域和商业机会,为寻求提高盈利能力的公司和创业者提供了机会。因此,出现了这个学位课程,旨在为有未来项目的管理者和学生提供所需的概念和技能,以便成功管理一个以视频游戏为导向的公司。这是一个 100% 在线的课程,可以从任何设备访问,并且全天候提供,非常适合需要平衡工作和学术生活的在职专业人士。



电子游戏业务管理 MBA  
TECH Global University



“

如果你希望在视频游戏公司领域取得成功, 这个项目将为你提供实现成功的关键, 让你在比预期更短的时间内达到目标”

02

# 为什么在TECH学习?

TECH是世界上最大的100%在线商业学校。它是一所精英商学院，具有最大的学术需求模式。一个国际高绩效和管理技能强化培训的中心。



“

TECH 是一所站在技术前沿的  
大学, 它将所有资源交给学生支配,  
以帮助他们取得商业成功”

## TECH global university



### 创新

该大学提供一种在线学习模式,将最新的教育科技与最大的教学严谨性相结合。一种具有最高国际认可度的独特方法,将为学生提供在不断变化的世界中发展的钥匙,在这个世界上,创新必须是所有企业家的基本承诺。

“由于在节目中加入了创新的互动式多视频系统,被评为”微软欧洲成功案例”



### 最高要求

TECH的录取标准不是经济方面的。在这所大学学习没有必要进行大量投资。然而,为了从TECH毕业,学生的智力和能力的极限将受到考验。该机构的学术标准非常高。

**95%** | TECH学院的学生成功完成学业。



### 联网

来自世界各地的专业人员参加TECH,因此,学生将能够建立一个庞大的联系网络,对他们的未来很有帮助。

**+100,000**

每年培训的管理人员

**+200**

不同国籍的人



### 赋权

学生将与最好的公司和具有巨大声望和影响力的专业人士携手成长。TECH已经与7大洲的主要经济参与者建立了战略联盟和宝贵的联系网络。

**+500** | 与最佳公司的合作协议。



### 人才

该计划是一个独特的建议,旨在发挥学生在商业领域的才能。这是一个机会,你可以利用它来表达你的关切和商业愿景。

TECH帮助学生在这个课程结束后向世界展示他们的才华。



### 多文化背景

通过在TECH学习,学生将享受到独特的体验。你将在一个多文化背景下学习。在一个具有全球视野的项目中,由于该项目,你将能够了解世界不同地区的工作方式,收集最适合你的商业理念的创新信息。

TECH的学生来自200多个国家。



TECH追求卓越,为此,有一系列的特点,使其成为一所独特的大学:



### 分析报告

---

TECH探索学生批判性的一面,他们质疑事物的能力,他们解决问题的能力和他们的人际交往能力。



### 优秀的学术成果

---

TECH为学生提供最好的在线学习方法。大学将再学习方法(国际公认的研究生学习方法)与哈佛大学商学院的案例研究相结合。传统和前卫在一个艰难的平衡中,在最苛刻的学术行程中。



### 规模经济

---

TECH是世界上最大的网上大学。它拥有超过10,000个大学研究生课程的组合。而在新经济中,数量+技术=颠覆性价格.这确保了学习费用不像在其他大学那样昂贵。



### 向最好的人学习

---

TECH教学团队在课堂上解释了导致他们在其公司取得成功的原因,在一个真实,活泼和动态的环境中工作。全力以赴提供优质专业的教师,使学生在事业上有所发展,在商业世界中脱颖而出。

来自20个不同国籍的教师。



在TECH,你将有机会接触到学术界最严格和最新的案例研究”

03

# 为什么选择我们的课程?

完成科技课程意味着在高级商业管理领域取得职业成功的可能性倍增。

这是一个需要努力和奉献的挑战,但它为我们打开了通往美好未来的大门。学生将从最好的教学团队和最灵活,最创新的教育方法中学习。



“

我们拥有最著名的教师队伍和市场上最完整的教学大纲, 这使我们能够为您提供最高学术水平的培训”

该方案将提供众多的就业和个人利益,包括以下内容。

01

### 对学生的职业生涯给予明确的推动

通过在TECH学习,学生将能够掌握自己的未来,并充分开发自己的潜力。完成该课程后,你将获得必要的技能,在短期内对你的职业生涯作出积极的改变。

本专业70%的学员在不到2年的时间内实现了职业的积极转变。

02

### 制定公司的战略和全球愿景

TECH提供了一般管理的深刻视野,以了解每个决定如何影响公司的不同职能领域。

我们对公司的全球视野将提高你的战略眼光。

03

### 巩固高级商业管理的学生

在TECH学习,为学生打开了一扇通往非常重要的专业全景的大门,使他们能够将自己定位为高级管理人员,对国际环境有一个广阔的视野。

你将在100多个高层管理的真实案例中工作。

04

### 承担新的责任

在该课程中,将介绍最新的趋势,进展和战略,以便学生能够在不断变化的环境中开展专业工作。

45%的参训人员在内部得到晋升。

05

### 进入一个强大的联系网络

TECH将其学生联系起来,以最大限度地增加机会。有同样关注和渴望成长的学生。你将能够分享合作伙伴,客户或供应商。

你会发现一个对你的职业发展至关重要的联系网络。

06

### 以严格的方式开发公司项目

学生将获得深刻的战略眼光,这将有助于他们在考虑到公司不同领域的情况下开发自己的项目。

我们20%的学生发展自己的商业理念。

07

### 提高软技能和管理技能

TECH帮助学生应用和发展他们所获得的知识,并提高他们的人际交往能力,使他们成为有所作为的领导者。

提高你的沟通和领导能力,为你的职业注入活力。

08

### 成为一个独特社区的一部分

学生将成为由精英经理人,大公司,著名机构和来自世界上最著名大学的合格教授组成的社区的一部分:TECH global university社区。

我们给你机会与国际知名的教授团队一起进行专业学习。

# 04 目标

该项目旨在让学生获得必要的管理技能,以便将他们的公司引向成功、提高盈利能力,并应对竞争。这是一个非常全面的课程,将为学生提供指导,提供必要的知识和关键战略,以便在视频游戏公司管理领域实现成长和成功。



“

这个学位课程将提供你所需的条件，  
使你能够申请视频游戏行业大型公司  
的管理职位，如 Blizzard 或 Ubisoft”

TECH 将其学生的目标作为自己的目标

我们一起工作你实现这些目标

电子游戏业务管理 MBA 商学院校级硕士将培养学生：

01

制定针对视频游戏市场的企业创建计划

04

深入了解行业，以设计现实且符合当前商业环境的项目

02

操作和管理项目



03

为行业生成业务战略

05

识别新兴技术和行业创新，将其作为商业机会

06

掌握电子游戏领域公司的职能领域

08

培养最佳和适当的管理能力



09

深入学习对项目管理和团队领导的影响

07

实施具有高生产力潜力的营销和销售战略

10

在主要流程中培养高商业能力,以提高销售能力和业务机会

# 05 能力

完成这个商学院校级硕士课程后，毕业生将获得一系列专业技能，可以在自己的公司中应用。这不仅会显著提升他们的管理和领导能力，还将通过深入了解行业，帮助他们创建新的商业视角，从而完善战略，并最终提高在视频游戏行业的成功机会。此外，专业技能的提升将使毕业生能够争取更重要的职位，在成熟的企业中发展。





“

掌握视频游戏公司的管理就在你的手中。不要再犹豫，投资一个能够将你的业务推向巅峰的学位课程吧”

01

制定针对数字和视频游戏公司的商业战略

02

掌握数字和视频游戏公司的管理领域

03

深入学习如何设计视频游戏项目

04

详细了解视频游戏行业的生态系统

05

从商业角度详细了解为视频游戏服务的技术



06

深入了解市场营销和销售行动的影响

08

详细了解创建视频游戏公司的主要方面



09

获得关于视频游戏行业新兴技术和创新的高标准

07

分析一家视频游戏公司的财务和经济管理

10

获得最复杂的技能和能力来领导视频游戏领域的商业模式和项目

11

具备深入了解数字企业和视频游戏公司战略范围的能力

14

了解数字和视频游戏公司战略管理的目标和功能

12

分析战略过程等方面, 以及分析战略制定所需的不同变量的必要性



13

了解分析电子游戏行业、竞争地位和经济环境的研究工具

15

考虑构成这个部门结构的要素, 特别是价值链

16

回顾视频游戏价值链的要素

18

致力于视频游戏部门和职业电竞俱乐部的专业介绍

19

设计数字营销计划

17

在诸如电子商务等方面增加价值

20

强调捕捉流量和受众以传播商业信息的规律



# 06

## 结构和内容

该学位课程以最前沿和实用的信息为基础，由教学团队推荐设计。毕业生将在课程中找到实用、新颖且全面的内容，这些内容将为他们提供提升专业技能所需的一切，从而实现他们的商业目标。此外，在虚拟课堂中，您还将找到额外的材料，包括视听格式的内容、补充阅读材料和实际案例，这些都将帮助您扩展知识并继续提升管理能力。



“

一个 100% 在线的课程, 将为你提供关于视频游戏公司商业模式的现实、可靠和最新的视角, 你将充分利用这些知识来成功地管理自己的项目”

## 教学大纲

TECH 大学的电子游戏业务管理 MBA 通过其密集的课程, 为学生提供了实现职业目标所需的概念, 并帮助他们应对企业管理领域中的挑战, 尤其是在面向视频游戏行业的项目中。

该学位课程共分为 15 个模块, 总计 1,500 学时。课程内容不仅包含全面、最新且经过验证的理论知识, 还配有多种视听材料。这些材料包括案例研究, 毕业生将能够根据自己的个人和学术经验应用所学知识并培养批判能力。

此外, 从课程一开始, 你就可以使用整个课程, 这样你就可以根据自己的个人和工作时间安排学习时间。该资格证书专为在职专业人员设计, 侧重于提高他们的技能和能力。总的来说, 这是一个能够在视频游戏公司管理领域达到卓越水平的课程。

该电子游戏业务管理 MBA 课程为期 12 个月, 分为 15 个模块:

模块 1	数字公司和视频游戏的战略
模块 2	电子游戏业务管理
模块 3	视频游戏的数字营销和数字转型
模块 4	创建电子游戏公司
模块 5	项目管理
模块 6	创新
模块 7	财务管理
模块 8	商业管理
模块 9	电竞管理
模块 10	领导力和人才管理
模块 11	公司的领导力、道德和社会责任
模块 12	人事和人才管理
模块 13	经济-财务管理
模块 14	商业管理与战略营销
模块 15	执行管理



### 何时,何地,如何授课?

TECH 提供完全在线学习电子游戏业务管理 MBA 课程的可能性。在培训持续的 12 个月中, 学生将能够访问这个课程的所有内容, 这将使你能够自我管理你的学习时间。

这将是一个独特而关键的教育旅程, 将成为你专业发展的决定性一步, 助你实现明显的飞跃。

## 模块 1. 数字公司和视频游戏的战略

<b>1.1. 数字公司和电子游戏</b> 1.1.1. 战略的组成部分 1.1.2. 数字和视频游戏生态系统 1.1.3. 战略定位	<b>1.2. 战略进程</b> 1.2.1. 战略分析 1.2.2. 选择战略备选方案 1.2.3. 战略实施	<b>1.3. 战略分析</b> 1.3.1. 内部 1.3.2. 外部 1.3.3. SWOT 和 CAME 矩阵	<b>1.4. 电子游戏行业分析</b> 1.4.1. 波特的五力模型 1.4.2. PESTEL 分析 1.4.3. 行业细分
<b>1.5. 竞争地位分析</b> 1.5.1. 创造战略价值并实现货币化 1.5.2. 利基搜索 VS. 市场细分 1.5.3. 竞争定位的可持续性	<b>1.6. 经济环境分析</b> 1.6.1. 全球化和国际化 1.6.2. 投资和储蓄 1.6.3. 产出、生产力和就业指标	<b>1.7. 战略管理</b> 1.7.1. 一个战略分析的框架 1.7.2. 对部门环境、资源和能力的分析 1.7.3. 战略的实施	<b>1.8. 制定战略</b> 1.8.1. 公司战略 1.8.2. 通用战略 1.8.3. 客户战略
<b>1.9. 战略实施</b> 1.9.1. 战略规划 1.9.2. 沟通和组织参与计划 1.9.3. 更换管理层	<b>1.10. 新兴战略业务</b> 1.10.1. 蓝海战略 1.10.2. 价值曲线中增量改进的损耗 1.10.3. 零边际成这个业务		

## 模块 2. 电子游戏业务管理

<b>2.1. 部门和价值链</b> 2.1.1. 娱乐业的价值 2.1.2. 价值链的要素 2.1.3. 价值链各要素之间的关系	<b>2.2. 视频游戏开发者</b> 2.2.1. 概念性建议 2.2.2. 视频游戏的创意设计和故事情节 2.2.3. 适用于视频游戏开发的技术	<b>2.3. 游戏机制造商</b> 2.3.1. 组成部分 2.3.2. 类型和制造商 2.3.3. 一代代的游戏机	<b>2.4. 出版商</b> 2.4.1. 选择 2.4.2. 发展管理 2.4.3. 产品和服务的产生
<b>2.5. 经销商</b> 2.5.1. 与经销商的协议 2.5.2. 分销模式 2.5.3. 分销物流	<b>2.6. 零售商</b> 2.6.1. 零售商 2.6.2. 消费者导向和联系 2.6.3. 咨询服务	<b>2.7. 配件制造商</b> 2.7.1. 游戏配件 2.7.2. 市场 2.7.3. 趋势	<b>2.8. 中间件开发商</b> 2.8.1. 游戏行业的中间件 2.8.2. 中间件开发 2.8.3. 中间件: 类型学
<b>2.9. 视频游戏领域的专业简介</b> 2.9.1. 游戏设计师与程序员 2.9.2. 造型师和纹理师 2.9.3. 动画师和插画师	<b>2.10. 职业电竞俱乐部</b> 2.10.1. 行政区域 2.10.2. 运动区 2.10.3. 通信领域		

**模块 3. 视频游戏的数字营销和数字转型**

<b>3.1. 数字营销战略</b> 3.1.1. 以客户为中心 3.1.2. 客户旅程和营销漏斗 3.1.3. 设计和创建一个数字营销计划	<b>3.2. 数字资产</b> 3.2.1. 网页架构和设计 3.2.2. 用户体验-CX 3.2.3. 移动营销	<b>3.3. 数字媒体</b> 3.3.1. 媒体策略与规划 3.3.2. 显示和广告程序化 3.3.3. 数字电视	<b>3.4. 搜索</b> 3.4.1. 制定和实施搜索战略 3.4.2. SEO 3.4.3. SEM
<b>3.5. 社交媒体</b> 3.5.1. 社交媒体战略的设计、规划和分析 3.5.2. 横向社交媒体营销技术 3.5.3. 垂直社交媒体营销技术	<b>3.6. 内向型营销</b> 3.6.1. 内向型营销漏斗 3.6.2. 内容营销的产生 3.6.3. Leads 的获取和管理	<b>3.7. 基于账户的营销</b> 3.7.1. B2B 营销策略 3.7.2. 决策人和联系图谱 3.7.3. 计划的基于账户的营销	<b>3.8. 电子邮件营销和登陆页面</b> 3.8.1. 电子邮件营销的特点 3.8.2. 创意与落地页 3.8.3. 电子邮件营销活动和行动
<b>3.9. 营销自动化</b> 3.9.1. 营销自动化 3.9.2. 大数据和人工智能应用于市场营销 3.9.3. 主要营销自动化解决方案	<b>3.10. 指标、关键绩效指标和投资回报率</b> 3.10.1. 数字营销的关键指标和KPI 3.10.2. 测量工具和解决方案 3.10.3. 投资回报率的计算和跟踪		

**模块 4. 创建电子游戏公司**

<b>4.1. 控制论社交媒体研究的理论和方 法建议</b> 4.1.1. 创业战略 4.1.2. 创业项目 4.1.3. 敏捷创业方法论	<b>4.2. 电子游戏的技术创新</b> 4.2.1. 控制台和外围设备的创新 4.2.2. 动作捕捉和现场经销商的创新 4.2.3. 图形和软件的创新	<b>4.3. 业务计划</b> 4.3.1. 细分市场和价值定位 4.3.2. 关键流程、资源和伙伴关系 4.3.3. 客户关系和互动渠道	<b>4.4. 投资</b> 4.4.1. 对视频游戏行业的投资 4.4.2. 获取投资的关键环节 4.4.3. 为初创企业融资
<b>4.5. 金融</b> 4.5.1. 收入和效率 4.5.2. 运营和资本支出 4.5.3. 损益表和资产负债表	<b>4.6. 视频游戏制作</b> 4.6.1. 生产模拟工具 4.6.2. 计划生产管理 4.6.3. 生产控制管理	<b>4.7. 业务管理</b> 4.7.1. 设计、本地化和维护 4.7.2. 质量管理 4.7.3. 库存和供应链管理	<b>4.8. 新的在线分销模式</b> 4.8.1. 在线物流模式 4.8.2. 直接在线交付和 SaaS 4.8.3. 滴滴出行
<b>4.9. 可持续发展</b> 4.9.1. 创造可持续价值 4.9.2. ESG (环境、社会和治理) 4.9.3. 战略中的可持续性	<b>4.10. 法律方面</b> 4.10.1. 知识产权 4.10.2. 工业产权 4.10.3. RGDP		

## 模块 5. 项目管理

### 5.1. 电子游戏项目生命周期

- 5.1.1. 构思和预生产阶段
- 5.1.2. 生产阶段和最后阶段
- 5.1.3. 后期制作阶段

### 5.2. 视频游戏项目

- 5.2.1. 类型
- 5.2.2. 严肃游戏
- 5.2.3. 次类型和新类型

### 5.3. 电子游戏项目的架构

- 5.3.1. 内部结构
- 5.3.2. 元素之间的关系
- 5.3.3. 电子游戏的整体视野

### 5.4. 电子游戏

- 5.4.1. 视频游戏中的游戏性问题
- 5.4.2. 游戏视频设计
- 5.4.3. 游戏化

### 5.5. 视频游戏技术

- 5.5.1. 内部要素
- 5.5.2. 视频游戏引擎
- 5.5.3. 技术和营销对设计的影响

### 5.6. 项目的构思、启动和实施

- 5.6.1. 开发前
- 5.6.2. 视频游戏开发的各个阶段
- 5.6.3. 消费者参与发展

### 5.7. 电子游戏项目的组织管理

- 5.7.1. 开发团队与发行商
- 5.7.2. 业务团队
- 5.7.3. 销售和营销团队

### 5.8. 视频游戏开发手册

- 5.8.1. 视频游戏设计和技术手册
- 5.8.2. 视频游戏开发者手册
- 5.8.3. 要求和技术规范手册

### 5.9. 视频游戏出版和营销

- 5.9.1. 视频游戏的启动准备
- 5.9.2. 数字通信渠道
- 5.9.3. 交付、进展和成功监测

### 5.10. 适用于电子游戏项目的敏捷方法

- 5.10.1. 设计和视觉思维
- 5.10.2. 精益创业
- 5.10.3. Scrum 开发与销售

## 模块 6. 创新

### 6.1. 战略与创新

- 6.1.1. 电子游戏的创新
- 6.1.2. 视频游戏中的创新管理
- 6.1.3. 创新模式

### 6.2. 创新人才

- 6.2.1. 组织中创新文化的实施
- 6.2.2. 人才
- 6.2.3. 创新文化地图

### 6.3. 数字经济时代的领导力和人才管理

- 6.3.1. 人才生命周期
- 6.3.2. 招聘-世代限制
- 6.3.3. 留用参与度、忠诚度、传教士

### 6.4. 视频游戏创新中的商业模式

- 6.4.1. 商业模式的创新
- 6.4.2. 商业创新工具
- 6.4.3. 商业模式导航仪

### 6.5. 创新项目的管理

- 6.5.1. 客户和创新过程
- 6.5.2. 设计价值主张
- 6.5.3. 指数型组织

### 6.6. 创新中的敏捷方法论

- 6.6.1. 设计思维和精益创业方法论
- 6.6.2. 敏捷的项目管理模式。看板和 Scrum
- 6.6.3. 精益帆布

### 6.7. 创新验证管理

- 6.7.1. 原型设计(PMV)
- 6.7.2. 客户验证
- 6.7.3. 枢轴或保全

### 6.8. 流程创新

- 6.8.1. 工艺创新机会
- 6.8.2. 上市时间,减少非价值任务和消除缺陷
- 6.8.3. 流程创新的方法学工具

### 6.9. 颠覆性技术

- 6.9.1. 物理-数字混合技术
- 6.9.2. 通信和数据处理技术
- 6.9.3. 管理应用技术

### 6.10. 创新的投资回报

- 6.10.1. 数据和创新资产的货币化战略
- 6.10.2. 创新的投资回报率。一般方法
- 6.10.3. 叙事漏斗

**模块 7. 财务管理**

<b>7.1. 会计</b> 7.1.1. 会计 7.1.2. 年度账目和其他报告 7.1.3. 财产、厂房和设备、投资性财产和无形资产	<b>7.2. 财务管理</b> 7.2.1. 金融工具 7.2.2. 公司财务和财务管理 7.2.3. 创业者的融资	<b>7.3. 财务报表的分析</b> 7.3.1. 金融知识 7.3.2. 流动性和偿付能力分析 7.3.3. 财务管理	<b>7.4. 金融业务</b> 7.4.1. 金融业务 7.4.2. 投资管理 7.4.3. 投资选择标准
<b>7.5. 金融系统</b> 7.5.1. 金融系统 7.5.2. 金融体系的结构和运作 7.5.3. 股票市场	<b>7.6. 管理控制</b> 7.6.1. 管理控制 7.6.2. 责任中心 7.6.3. 成本系统	<b>7.7. 预算控制</b> 7.7.1. 预算过程 7.7.2. 组织和管理 7.7.3. 预算控制	<b>7.8. 财务管理</b> 7.8.1. 现金管理和国库预算 7.8.2. 收集商业交易 7.8.3. 商业交易的支付
<b>7.9. 企业融资</b> 7.9.1. 债务的优势、劣势和影响 7.9.2. 公司资这个结构选举 7.9.3. 资这个结构的变化	<b>7.10. 公司估价</b> 7.10.1. 会计方法和商业价值 7.10.2. 资产和债务 7.10.3. 公司估值诊断和投资者介绍		

**模块 8. 商业管理**

<b>8.1. 商业组织的模式</b> 8.1.1. 商业部门 8.1.2. 商业部门工具 8.1.3. 商业部门的工具	<b>8.2. 销售队伍</b> 8.2.1. 业务规划 8.2.2. 销售规划 8.2.3. 预测和预算编制	<b>8.3. 商业预算</b> 8.3.1. 商业预测 8.3.2. 商业部门的盈利能力 8.3.3. 销售预测	<b>8.4. 对商业活动的控制</b> 8.4.1. 新的关系模式 8.4.2. 个性化是客户关系的主要驱动力 8.4.3. 个性化是客户关系的主要驱动力
<b>8.5. 客户体验的发展</b> 8.5.1. 咨询式销售 8.5.2. 销售心理学 8.5.3. 销售方法的介绍和演变	<b>8.6. 销售方法</b> 8.6.1. 零售或 B2C 销售 8.6.2. 零售或 B2C 销售 8.6.3. 网上销售	<b>8.7. 数字化社会销售</b> 8.7.1. 社会化销售 8.7.2. 社会态度:网络 8.7.3. 利用社交媒体吸引新客户的过程	<b>8.8. 数字销售方法论</b> 8.8.1. 数字销售中的主要敏捷方法 8.8.2. ScrumSales、NeatSelling、SnapSelling、SpinSelling 等 8.8.3. 内部销售 B2B 和基于客户的营销
<b>8.9. 商业领域的营销支持</b> 8.9.1. 营销管理 8.9.2. 数字营销的价值(B2C/B2B) 8.9.3. 商业领域的营销组合管理	<b>8.10. 组织和规划销售人员的工作</b> 8.10.1. 销售区域和路线 8.10.2. 时间管理和会议管理 8.10.3. 分析和决策战略市场营销管理		

模块 9. 电竞管理

9.1. 电竞行业

- 9.1.1. 电竞
- 9.1.2. 电竞行业的演员
- 9.1.3. 电竞商业模式和市场

9.2. 电竞俱乐部的管理

- 9.2.1. 俱乐部在电竞中的重要性
- 9.2.2. 创建俱乐部
- 9.2.3. 电竞俱乐部的行政和管理

9.3. eGamers 的关系

- 9.3.1. 玩家的角色
- 9.3.2. 球员的技能 and 能力
- 9.3.3. 球员作为品牌大使

9.4. 竞赛和活动

- 9.4.1. 电子竞技的交付: 竞赛与活动
- 9.4.2. 活动管理和锦标赛
- 9.4.3. 主要的地方、区域、国家和全球锦标赛

9.5. 电竞中的赞助管理

- 9.5.1. 电竞赞助管理
- 9.5.2. 电子竞技中的赞助类型
- 9.5.3. 电竞赞助协议

9.6. 电竞中的广告管理

- 9.6.1. 冒险游戏: 新的广告形式
- 9.6.2. 电竞中的品牌内容
- 9.6.3. 电子竞技作为一种传播战略

9.7. 电竞管理的市场化

- 9.7.1. 自有媒体的管理
- 9.7.2. 付费媒体管理
- 9.7.3. 特别关注社交媒体

9.8. 影响者营销

- 9.8.1. 影响者营销
- 9.8.2. 观众管理及其对电竞的影响
- 9.8.3. 影响者营销商业模式

9.9. 商户

- 9.9.1. 服务和相关产品的销售
- 9.9.2. 商品销售
- 9.9.3. 电子商务和市场

9.10. 电子竞技指标和关键绩效指标

- 9.10.1. 衡量标准
- 9.10.2. 衡量进展和成功的关键绩效指标
- 9.10.3. 目标和指标的战略地图

**模块 10. 领导力和人才管理****10.1. 企业、组织与人力资源**

- 10.1.1. 组织和组织结构
- 10.1.2. 战略管理
- 10.1.3. 工作分析和组织

**10.2. 公司的人力资源管理**

- 10.2.1. 人力资源组织
- 10.2.2. 招聘渠道
- 10.2.3. 视频游戏领域的候选人

**10.3. 个人和职业领导力**

- 10.3.1. 领导人和领导过程
- 10.3.2. 沟通的权威
- 10.3.3. 与成功和失败进行谈判

**10.4. 知识管理和人才管理**

- 10.4.1. 战略性人才管理
- 10.4.2. 应用于人力资源管理的技术
- 10.4.3. 人力资源的创新模式

**10.5. 知识管理是公司发展的关键**

- 10.5.1. 知识管理的总体目标
- 10.5.2. 知识管理系统和流程的结构
- 10.5.3. 知识管理的过程

**10.6. 教练与辅导**

- 10.6.1. PNL
- 10.6.2. 教练与辅导
- 10.6.3. 程序

**10.7. VUCA 环境下的新领导形式**

- 10.7.1. 个人变革管理
- 10.7.2. 组织变革管理
- 10.7.3. 工具

**10.8. 多元化管理**

- 10.8.1. 将新生代纳入领导层
- 10.8.2. 女性领导力
- 10.8.3. 管理多文化主义

**10.9. 教练型领导**

- 10.9.1. 教练型领导的技能
- 10.9.2. 反馈与前瞻性反馈
- 10.9.3. 认可

**10.10. 适应新技术**

- 10.10.1. 态度
- 10.10.2. 知识
- 10.10.3. 安全

模块 11. 公司的领导力、道德和社会责任

11.1. 全球化与治理

- 11.1.1. 治理和公司治理
- 11.1.2. 企业公司治理的基本原则
- 11.1.3. 董事会在公司治理框架中的角色

11.2. 领导力

- 11.2.1. 领导力。一个概念性的方法
- 11.2.2. 公司领导力
- 11.2.3. 领导者在企业管理中的重要性

11.3. 跨文化管理

- 11.3.1. 跨文化管理的概念
- 11.3.2. 对民族文化知识的贡献
- 11.3.3. 多元化管理

11.4. 管理发展和领导力

- 11.4.1. 管理发展的概念
- 11.4.2. 领导力的概念
- 11.4.3. 领导力理论
- 11.4.4. 领导风格
- 11.4.5. 领导力中的情报
- 11.4.6. 今天的领导力挑战

11.5. 商业道德

- 11.5.1. 道德与伦理
- 11.5.2. 商业道德
- 11.5.3. 公司的领导力和道德

11.6. 企业社会责任

- 11.6.1. 企业社会责任的国际维度
- 11.6.2. 履行企业社会责任
- 11.6.3. 公司社会责任的影响及衡量

11.7. 负责任管理的系统和工具

- 11.7.1. RSC:企业社会责任
- 11.7.2. 实施负责任管理战略的基本要素
- 11.7.3. 实施企业社会责任管理系统的步骤

- 11.7.4. CSR工具和标准

11.8. 跨国公司与人权

- 11.8.1. 全球化、跨国企业和人权
- 11.8.2. 跨国公司面临国际法
- 11.8.3. 跨国公司有关人权的法律文书

11.9. 法律环境和公司治理

- 11.9.1. 国际进出口法规
- 11.9.2. 知识产权和工业产权
- 11.9.3. 国际劳工法

**模块 12. 人事和人才管理****12.1. 战略人员管理**

- 12.1.1. 战略管理和人力资源
- 12.1.2. 人员管理战略

**12.2. 基于能力的人力资源管理**

- 12.2.1. 潜力分析
- 12.2.2. 薪酬政策
- 12.2.3. 职业/继任计划

**12.3. 绩效评估和绩效管理**

- 12.3.1. 绩效管理
- 12.3.2. 绩效管理:目标和过程

**12.4. 人才和人事管理创新**

- 12.4.1. 战略人才管理模式
- 12.4.2. 人才的识别、培训和发展
- 12.4.3. 忠诚度和保留率
- 12.4.4. 积极主动,勇于创新

**12.5. 动机**

- 12.5.1. 激励的这个质
- 12.5.2. 期望理论
- 12.5.3. 需求理论
- 12.5.4. 激励和经济补偿

**12.6. 培养高绩效团队**

- 12.6.1. 高绩效团队:自我管理团队
- 12.6.2. 高绩效自我管理团队的管理方法

**12.7. 更换管理层**

- 12.7.1. 更换管理层
- 12.7.2. 变更管理流程的类型
- 12.7.3. 变革管理的阶段或阶段

**12.8. 谈判和冲突管理**

- 12.8.1. 谈判
- 12.8.2. 冲突管理
- 12.8.3. 危机管理

**12.9. 沟通管理**

- 12.9.1. 企业内外沟通
- 12.9.2. 通讯部门
- 12.9.3. 公司的传媒负责人 Dircom 简介

**12.10. 生产力、吸引、保留和激活人才**

- 12.10.1. 生产力
- 12.10.2. 吸引和保留人才的杠杆

**模块 13. 经济-财务管理****13.1. 经济环境**

- 13.1.1. 宏观经济环境和国家金融体系
- 13.1.2. 金融机构
- 13.1.3. 金融市场
- 13.1.4. 金融资产
- 13.1.5. 金融部门的其他实体

**13.2. 信息系统和商业智能**

- 13.2.1. 基这个原理和分类
- 13.2.2. 成这个分配阶段和方法
- 13.2.3. 成这个中心的选择和影响

**13.3. 财务管理**

- 13.3.1. 公司的财务决策
- 13.3.2. 财务部
- 13.3.3. 现金盈余
- 13.3.4. 与财务管理相关的风险
- 13.3.5. 财务管理风险管理

**13.4. 金融规划**

- 13.4.1. 财务规划的定义
- 13.4.2. 财务规划中要采取的行动
- 13.4.3. 创建和制定企业战略
- 13.4.4. 现金流量表
- 13.4.5. 当前表

**13.5. 企业财务战略**

- 13.5.1. 企业战略和融资来源
- 13.5.2. 企业融资的金融产品

**13.6. 战略融资**

- 13.6.1. 自筹资金
- 13.6.2. 自有资金增加
- 13.6.3. 混合资源
- 13.6.4. 通过中介机构融资

**13.7. 案例/问题的分析和解决**

- 13.7.1. 设计与纺织工业股份公司的财务信息 (INDITEX)

## 模块 14. 商业管理与战略营销

### 14.1. 商业管理

- 14.1.1. 商业管理的概念框架
- 14.1.2. 业务战略和规划
- 14.1.3. 商业总监的角色

### 14.2. 营销

- 14.2.1. 营销的概念
- 14.2.2. 市场营销的基这个要素
- 14.2.3. 公司的营销活动

### 14.3. 战略营销管理

- 14.3.1. 战略营销理念
- 14.3.2. 战略营销规划的概念
- 14.3.3. 战略营销规划过程的各个阶段

### 14.4. 数字运动管理

- 14.4.1. 什么是数字广告活动?
- 14.4.2. 启动在线营销活动的步骤
- 14.4.3. 数字广告活动中的错误

### 14.5. 销售策略

- 14.5.1. 销售策略
- 14.5.2. 销售方式

### 14.6. 企业沟通

- 14.6.1. 概念
- 14.6.2. 组织沟通的重要性
- 14.6.3. 组织中的沟通类型
- 14.6.4. 组织中沟通的功能
- 14.6.5. 沟通的要素
- 14.6.6. 沟通问题
- 14.6.7. 通讯场景

### 14.7. 沟通和数字声誉

- 14.7.1. 在线声誉
- 14.7.2. 如何衡量数字声誉?
- 14.7.3. 在线声誉工具
- 14.7.4. 在线声誉报告
- 14.7.5. 在线品牌推广

## 模块 15. 执行管理

### 15.1. 一般管理

- 15.1.1. 一般管理的概念
- 15.1.2. 总经理的行动
- 15.1.3. 总干事和他的职能
- 15.1.4. 管理局工作的转型

### 15.2. 经理和他或她的职能组织文化及其方法

- 15.2.1. 经理和他或她的职能。组织文化及其方法

### 15.3. 公众演讲和发言人培训

- 15.3.1. 人际沟通
- 15.3.2. 沟通技巧和影响力
- 15.3.3. 沟通障碍

### 15.4. 个人和组织沟通的工具

- 15.4.1. 人际交往
- 15.4.2. 人际交往的工具
- 15.4.3. 组织内的沟通
- 15.4.4. 组织中的工具

### 15.5. 危机情况下的沟通

- 15.5.1. 危机
- 15.5.2. 危机的各个阶段
- 15.5.3. 信息:内容和时刻

### 15.6. 准备一个危机计划

- 15.6.1. 对潜在问题的分析
- 15.6.2. 教学
- 15.6.3. 工作人员是否充足

### 15.7. 情绪智力

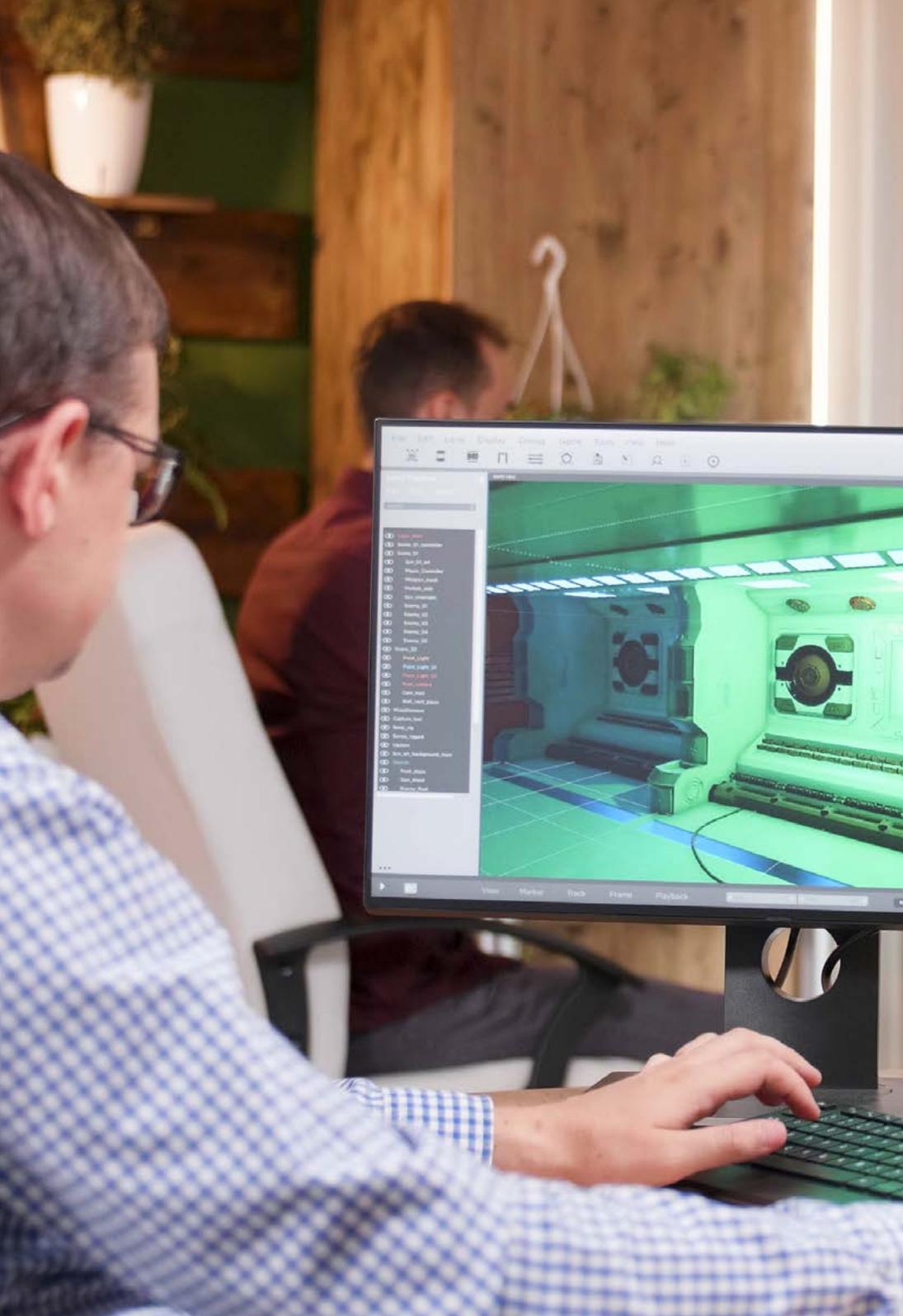
- 15.7.1. 情绪智力和沟通
- 15.7.2. 自信、同理心和积极倾听
- 15.7.3. 自尊与情感沟通

### 15.8. 个人品牌

- 15.8.1. 发展个人品牌的策略
- 15.8.2. 个人品牌建设的法则
- 15.8.3. 建立个人品牌的工具

### 15.9. 领导力和团队管理

- 15.9.1. 领导力和领导风格
- 15.9.2. 领导者的能力和挑战
- 15.9.3. 变更流程管理
- 15.9.4. 多元文化团队管理



“

所有你需要达到职业卓越的信息都集中在一个完整的课程中”

# 07 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的: **Re-learning**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用,并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。





“

发现 Re-learning, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

## TECH商学院使用案例研究来确定所有内容的背景

我们的方案提供了一种革命性的技能和知识发展方法。我们的目标是在一个不断变化, 竞争激烈和高要求的环境中加强能力建设。

“

和TECH,你可以体验到一种正在动摇  
世界各地传统大学基础的学习方式”



该课程使你准备好在不确定的环境中  
面对商业挑战, 使你的企业获得成功。



我们的课程使你准备好在不确定的环境中面对新的挑战,并取得事业上的成功。

## 一种创新并不同的学习方法

该技术课程是一个密集的培训课程,从头开始创建,为国内和国际最高水平的管理人员提供挑战和商业决策。由于这种方法,个人和职业成长得到了促进,向成功迈出了决定性的一步。案例法是构成这一内容的基础的技术,确保遵循最新的经济,社会和商业现实。



你将通过合作活动和真实案例,学习如何解决真实商业环境中的复杂情况”

在世界顶级商学院存在的时间里,案例法一直是最广泛使用的学习系统。1912年开发的案例法是为了让法律学生不仅在理论内容的基础上学习法律,案例法向他们展示真实的复杂情况,让他们就如何解决这些问题作出明智的决定和价值判断。1924年,它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。

在特定情况下,专业人士应该怎么做?这就是我们在案例法中面临的问题,这是一种以行动为导向的学习方法。在整个课程中,学生将面对多个真实案例。他们必须整合所有的知识,研究,论证和捍卫他们的想法和决定。

## Re-learning 方法

TECH有效地将案例研究方法方法与基于循环的100%在线学习系统相结合, 在每节课中结合了个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究: Re-learning。

我们的在线系统将允许你组织你的时间和学习节奏, 使其适应你的时间表。你将能够从任何有互联网连接的固定或移动设备上获取容。



在TECH, 你将用一种旨在培训未来管理人员的尖端方法进行学习。这种处于世界教育学前沿的方法被称为 Re-learning。

我们的商学院是唯一获准采用这种成功方法的西班牙语学校。2019年, 我们成功地提高了学生的整体满意度 (教学质量, 材料质量, 课程结构, 目标.....), 与西班牙语最佳在线大学的指标相匹配。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。这种方法已经培养了超过65万名大学毕业生,在生物化学,遗传学,外科,国际法,管理技能,体育科学,哲学,法律,工程,新闻,历史,金融市场和工具等不同领域取得了前所未有的成功。所有这些都是在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

Re-learning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

从神经科学领域的最新科学证据来看,我们不仅知道如何组织信息,想法,图像y记忆,而且知道我们学到东西的地方和背景,这是我们记住它并将其储存在海马体的根本原因,并能将其保留在长期记忆中。

通过这种方式,在所谓的神经认知背景依赖的电子学习中,我们课程的不同元素与学员发展其专业实践的背景相联系。



该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



### 学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



### 大师课程

有科学证据表明第三方专家观察的有用性。

向专家学习可以加强知识和记忆,并为未来的困难决策建立信心。



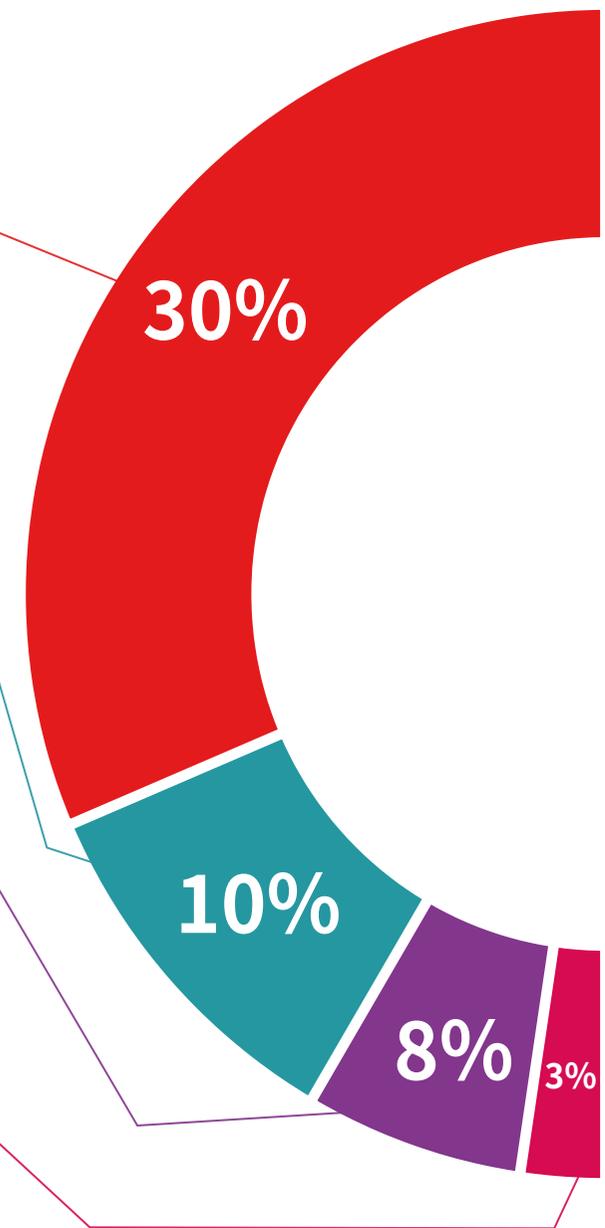
### 管理技能实习

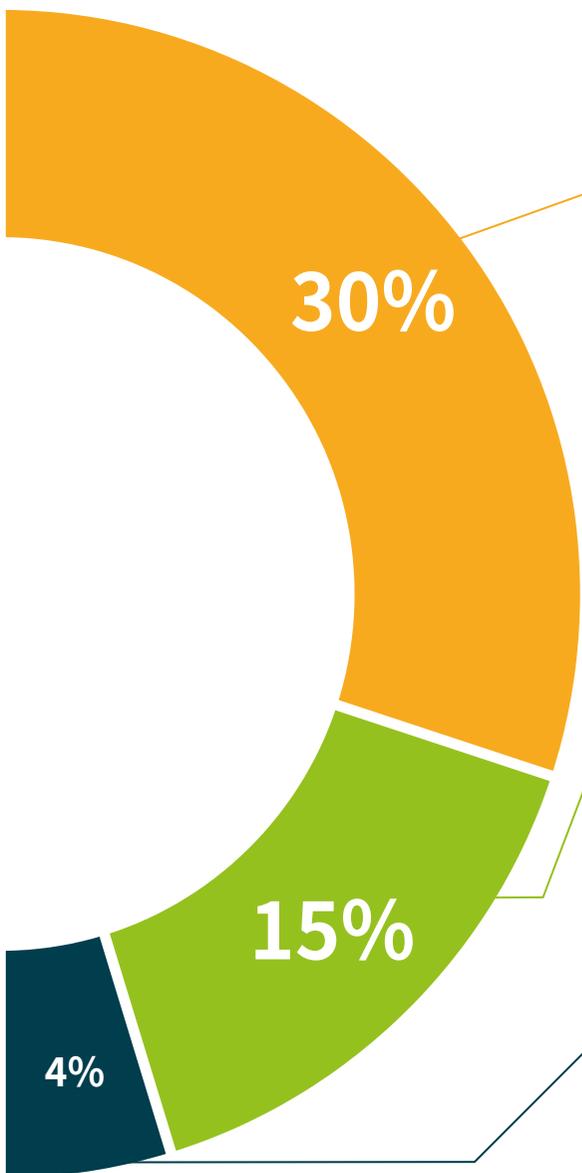
他们将在每个学科领域开展具体的管理能力发展活动。获得和培训高级管理人员在我们所处的全球化框架内所需的技能和能力的做法和新情况。



### 延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





### 案例研究

他们将完成专门为这个学位选择的最佳案例研究。由国际上最好的高级管理专家介绍,分析和辅导的案例。



### 互动式总结

TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”称号。



### 测试和循环测试

在整个课程中,通过评估和自我评估活动和练习,定期评估和重新评估学习者的知识:通过这种方式,学习者可以看到他/她是如何实现其目标的。



08

# 我们学生的特质

该课程面向所有来自商业领域的人士，他们希望提升管理能力，并学习成功开发视频游戏公司所需的技术和战略。因此，该学位课程的学生通常是具有创业精神、拥有广泛专业素质，但愿意投入时间以提升工作技能的人员。





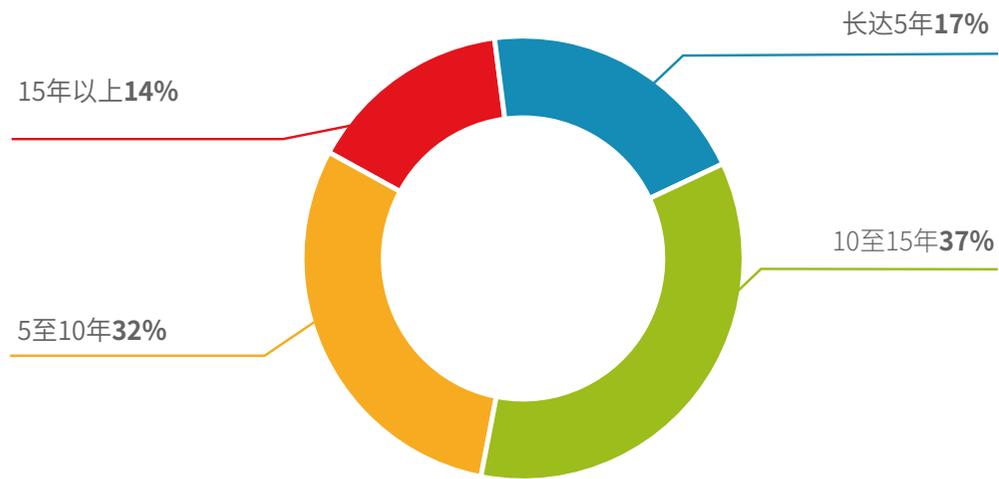
“

这个商学院校级硕士课程满足了  
你持续提升职业未来的雄心”

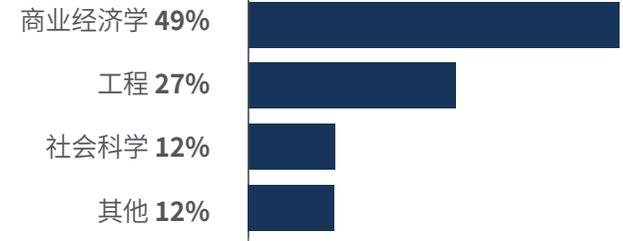
### 平均年龄

35岁至45岁之间

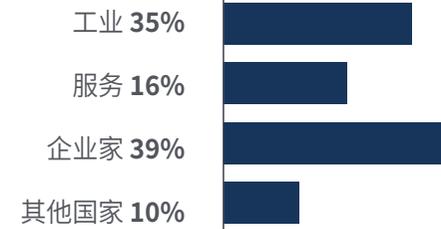
### 经验年限



### 培训

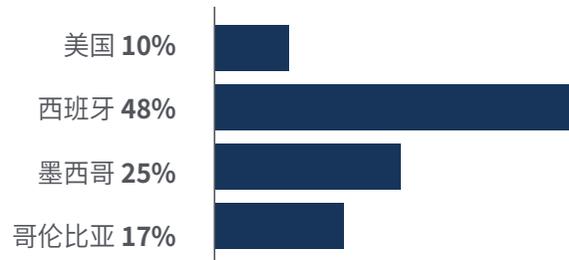


### 学术概况



## 地域分布

---



## Roberto González

首席运营官 (COO)

“我多年来一直想创建自己的视频游戏公司,但感觉自己还没有准备好。这个课程不仅给了我创业所需的知识,还让我获得了自信。此外,我特别欣赏教学团队的巨大支持,他们始终随时准备指导我”

# 09 课程管理

这个电子游戏业务管理 MBA 商学院校级硕士的教学由一支在企业管理和运营协调领域拥有丰富经验的团队负责。他们的专业背景为课程增添了实用和现实的特点,使学生能够在专家的指导下学习到成功管理业务所需的技能和能力。





“

高素质的师资队伍, 培养追求  
学术和专业卓越的专业人才”

## 国际客座董事

拥有超过 20 年全球人才招聘团队设计和领导经验的 Jennifer Dove 是招聘和技术战略方面的专家。在她的职业生涯中,她曾在多家财富 50 强企业的科技组织中担任高管职务,包括 NBC Universal 和 Comcast。她的职业历程使她在竞争激烈和高速增长的环境中脱颖而出。

作为 Mastercard 的全球人才招聘副总裁,她负责监督人才引进的策略和执行,与企业领导和人力资源负责人合作,以实现招聘的运营和战略目标。特别是,她的目标是创建多元化、包容性和高绩效的团队,以推动公司产品和服务的创新和增长。此外,她在吸引和留住全球顶尖人才的工具使用方面具有丰富经验。她还通过出版物、活动和社交媒体扩大 Mastercard 的雇主品牌和价值主张。

Jennifer Dove 通过积极参与人力资源专业网络并为多家公司引进大量员工,展示了她对持续职业发展的承诺。在获得迈阿密大学组织传播学士学位后,她在各个领域的公司中担任了招聘管理职位。

此外,她因在领导组织变革、将技术整合到招聘流程中以及开发应对未来挑战的领导力项目方面的能力而受到认可。她还成功实施了显著提高员工满意度和留任率的员工福利计划。



## Dove, Jennifer 女士

---

- Mastercard 全球人才招聘副总裁, 纽约, 美国
- NBC Universal 人才招聘总监, 纽约, 美国
- Comcast 招聘负责人
- Rite Hire Advisory 招聘总监
- Ardor NY Real Estate 销售部执行副总裁
- Valerie August & Associates 招聘总监
- BNC 客户经理
- Vault 客户经理
- 迈阿密大学组织传播学专业毕业

“

感谢 TECH, 你将能够与世界上最优秀的专业人士一起学习”

## 国际客座董事

Rick Gauthier 是一位技术领导者，在领先的跨国公司拥有数十年的工作经验。Rick Gauthier 在云服务和端到端流程改进领域有着突出的发展。他是公认的高效团队领导者和管理者，在确保员工高度敬业方面展现出天赋。

他在战略和执行创新方面有着与生俱来的天赋，善于开发新想法，并以高质量的数据为其成功提供支持。他在 Amazon 的职业生涯使他能够管理和整合公司在美国的 IT 服务。在 Microsoft，他领导着一支 104 人的团队，负责提供全公司范围的 IT 基础设施，并为整个公司的产品工程部门提供支持。

这些经验使他成为一名出色的管理者，在提高效率、生产力和整体客户满意度方面能力出众。



## Gauthier, Rick 先生

---

- 职位:美国西雅图 Amazon 公司区域 IT 经理
- Amazon 高级项目经理
- 副总裁
- Microsoft 生产工程服务高级总监
- 西州长大学网络安全学位
- 潜水员技术学院颁发的商业潜水技术证书
- 常青州立学院环境研究学位

“

借此机会了解这个领域的最新发展,并将其应用到你的日常工作中”

## 国际客座董事

Romi Arman 是一位国际知名的专家,在数字化转型、营销、战略和咨询领域拥有超过二十年的经验。在他的广泛职业生涯中,他承担了各种风险,并始终是企业环境中创新和变革的倡导者。凭借这些专业知识,他与世界各地的首席执行官和企业组织合作,推动他们摒弃传统的商业模式。因此,他帮助像壳牌这样的公司成为以客户为中心和数字化的市场领导者。

Arman 设计的战略具有显著的影响,因为这些战略使多家公司改善了消费者、员工和股东的体验。这位专家的成功可以通过诸如客户满意度 (CSAT)、员工参与度和每家公司的息税折旧摊销前利润 (EBITDA) 等可量化指标来衡量。

在他的职业生涯中,他还培养并领导了高绩效团队,这些团队甚至因其变革潜力而获得奖项。特别是在壳牌, Arman 始终致力于克服三个挑战:满足客户复杂的脱碳需求,支持“有利可图的脱碳”,以及解决数据、数字和技术的碎片化问题。因此,他的努力证明了要实现可持续的成功,必须从消费者的需求出发,并为流程、数据、技术和文化的转型奠定基础。

此外,这位高管还以其对人工智能企业应用的精通而著称,他在伦敦商学院获得了相关的研究生学位。与此同时,他在物联网和 Salesforce 方面也积累了丰富的经验。



## Arman, Romi 先生

---

- 壳牌能源公司数字化转型总监 (CDO), 伦敦, 英国
- 壳牌能源公司全球电子商务与客户服务总监
- 壳牌在马来西亚吉隆坡的国家重点客户经理 (原始设备制造商和汽车零售商)
- 埃森哲高级管理顾问 (金融服务业), 新加坡
- 利兹大学毕业
- 伦敦商学院高管人工智能企业应用研究生
- 客户体验专业认证 (CCXP)
- IMD 高管数字化转型课程

“

你想以最高质量的教育来更新你的知识吗? TECH 为你提供最前沿的学术内容, 由国际知名的专家设计”

## 国际客座董事

Manuel Arens 是一位经验丰富的数据管理专家，也是一支高素质团队的领导者。事实上，Arens 在谷歌的技术基础设施和数据中心部门担任全球采购经理一职，这是他职业生涯的大部分时间。这个公司总部位于加利福尼亚州山景城，为科技巨头的运营难题提供解决方案，如主数据完整性、供应商数据更新和供应商数据优先级。他领导了数据中心供应链规划和供应商风险评估，改进了流程和工作流程管理，从而大大节约了成本。

在为不同行业的公司提供数字解决方案和领导力的十多年工作中，他在战略解决方案交付的各个方面，包括市场营销、媒体分析、测量和归因方面，都拥有丰富的经验。事实上，这个公司已因其工作获得了多个奖项，包括 BIM 领导奖、搜索领导奖、出口领导力生成计划奖和欧洲、中东和非洲地区最佳销售模式奖。

Arens 还担任过爱尔兰都柏林的销售经理。在担任这个职务期间，他在三年内将团队成员从 4 人增加到 14 人，并带领销售团队取得了丰硕成果，与团队成员以及跨职能团队进行了良好合作。他还曾在德国汉堡担任高级行业分析师，利用内部和第三方工具为 150 多家客户创建故事情节，为分析提供支持。编写和撰写深入报告，以展示对这个主题的掌握，包括对影响技术采用和传播的宏观经济和政治/监管因素的理解。

此外，他在 Eaton、Airbus 和 Siemens 等公司领导团队，积累了宝贵的客户管理和供应链管理经验。他特别擅长通过与客户建立有价值的关系并与组织各层级的人员（包括利益相关者、管理层、团队成员和客户）顺畅合作来不断超越期望。他的数据驱动方法和开发创新且可扩展解决方案的能力使他成为该领域的杰出领导者。



## Arens, Manuel 先生

---

- 谷歌全球采购经理, 美国山景城
- 美国谷歌 B2B 分析与技术高级经理
- 爱尔兰谷歌销售总监
- 德国谷歌高级工业分析师
- 爱尔兰谷歌客户经理
- 英国伊顿的应付账款
- 德国空中客车公司供应链经理

“

选择 TECH 吧! 你将能够接触到最优质的教学材料、最前沿的技术和教育方法, 这些都是由国际知名的专家实施的”

## 国际客座董事

Andrea La Sala 是一位经验丰富的市场营销高管，他的项目对时尚领域产生了显著的影响。在其成功的职业生涯中，他从事了与产品、商品销售和沟通相关的多项工作。这些都与诸如 **Giorgio Armani**、**Dolce&Gabbana**、**Calvin Klein** 等知名品牌紧密相关。

这位国际高端管理者的成果与他在将信息整合成清晰框架并执行与企业目标对齐的具体行动的能力密切相关。他以其主动性和适应快节奏工作的能力而闻名。此外，这位专家还具有强烈的商业意识、市场洞察力和对产品的真正热情。

作为 **Giorgio Armani** 的全球品牌与商品销售总监，他监督了多项针对服装和配饰的市场营销策略。其战术重点包括零售领域以及消费者需求和行为。在这一职位上，La Sala 还负责配置产品在不同市场的销售，担任设计、沟通和销售部门的团队负责人。

此外，在 **Calvin Klein** 或 **Gruppo Coin** 等公司，他开展了推动结构、开发和销售不同系列的项目，并负责制定有效的购买和销售活动日程。他还管理了不同运营的条款、成本、流程和交货时间。

这些经历使 Andrea La Sala 成为时尚和奢侈品领域的顶级和最具资格的企业领导者之一。他的卓越管理能力使他能够有效实施品牌的积极定位，并重新定义其关键绩效指标 (KPI)。



## La Sala, Andrea 先生

---

- Giorgio Armani 全球品牌与商品销售总监, Armani Exchange, 米兰, 意大利
- Calvin Klein 商品销售总监
- Gruppo Coin 品牌负责人
- Dolce&Gabbana 品牌经理
- Sergio Tacchini S.p.A. 品牌经理
- Fastweb 市场分析师
- 皮埃蒙特东方大学商学与经济学专业毕业

“

TECH 的国际顶级专家将为你提供一流的教学, 课程内容更新及时, 基于最新的科学证据。你还在等什么呢?立即报名吧”

## 国际客座董事

Mick Gram 是国际上在商业智能领域创新与卓越的代名词。他成功的职业生涯与在沃尔玛和红牛等跨国公司担任领导职位密切相关。这位专家以识别新兴技术的远见卓识而闻名，这些技术在长期内对企业环境产生了持久的影响。

此外，他被认为是数据可视化技术的先锋，这些技术将复杂的数据集简化，使其易于访问并促进决策过程。这一能力成为了他职业发展的基石，使他成为许多组织希望收集信息并基于这些信息制定具体行动的宝贵资产。

他最近几年最突出的项目之一是 Walmart Data Cafe 平台，这是全球最大的云端大数据分析平台。他还担任了红牛的商业智能总监，涵盖销售、分销、营销和供应链运营等领域。他的团队最近因在使用 Walmart Luminare 新 API 来获取买家和渠道洞察方面的持续创新而获得认可。

在教育背景方面，这位高管拥有多个硕士学位和研究生课程，曾在美国伯克利大学和丹麦哥本哈根大学等知名学府深造。通过持续的更新，专家获得了前沿的能力。因此，他被认为是新全球经济的天生领导者，专注于推动数据及其无限可能性。



## Gram, Mick 先生

---

- 红牛商业智能与分析总监, 洛杉矶, 美国
- Walmart Data Cafe 商业智能解决方案架构师
- 独立商业智能与数据科学顾问
- Capgemini 商业智能总监
- Nordea 首席分析师
- SAS 商业智能首席顾问
- UC Berkeley 工程学院人工智能与机器学习高管教育
- 哥本哈根大学电子商务 MBA 高管课程
- 哥本哈根大学数学与统计学学士及硕士

“

在福布斯评选的世界上最好的在线大学学习”在这个 MBA 课程中, 你将获得访问由国际知名教师制作的丰富多媒体资源库”

## 国际客座董事

Scott Stevenson 是数字营销领域的杰出专家。他是数字营销专家，19 年来一直与娱乐业最强大的公司之一华纳兄弟探索公司保持联系。在担任该职务期间，他在监督包括社交媒体、搜索、展示和线性媒体在内的各种数字平台的物流和创意工作流程方面发挥了重要作用。

这位高管的领导能力在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，使其公司的转化率显著提高。这位高管在推动付费媒体制作战略方面发挥了至关重要的作用，从而显著提高了公司的转化率。与此同时，他还担任过其他职务，如原管理期间同一家跨国公司的营销服务总监和交通经理。

史蒂文森还参与了视频游戏的全球发行和数字财产宣传活动。他还负责引入与电视广告和预告片的语音和图像内容的塑造、定稿和交付有关的运营战略。

此外，这位专家还拥有佛罗里达大学的电信学士学位和加利福尼亚大学的创意写作商学院商院校级硕士，这充分证明了他在沟通和讲故事方面的能力。此外，他还参加了哈佛大学职业发展学院关于在商业中使用人工智能的前沿课程。因此，他的专业履历是当前市场营销和数字媒体领域最相关的履历之一。



## Stevenson, Scott 先生

---

- 华纳兄弟数字营销总监美国伯班克发现
- 华纳兄弟公司交通经理娱乐
- 加利福尼亚大学创意写作硕士
- 佛罗里达大学电信学士学位

“

与世界上最优秀的专家一起实现  
你的学术和职业目标!MBA 教师  
将指导您完成整个学习过程”

## 国际客座董事

Eric Nyquist 博士是国际体育领域的杰出专业人士, 他的职业生涯令人瞩目, 因其战略领导力以及在顶级体育组织中推动变革和创新的能力而闻名。

他曾担任多个高级职位, 包括 NASCAR 的通讯与影响总监, 总部位于美国佛罗里达州。在这一机构中积累了多年经验后, Nyquist 博士还担任了多个领导职务, 包括 NASCAR 战略发展高级副总裁和商务事务总监, 负责管理从战略发展到娱乐营销等多个领域。

此外, Nyquist 在芝加哥最重要的体育特许经营中留下了深刻印记。作为芝加哥公牛队和芝加哥白袜队的执行副总裁, 他展示了在职业体育领域推动业务和战略成功的能力。

最后, 值得一提的是, 他的体育职业生涯始于纽约, 担任 Roger Goodell 在国家橄榄球联盟 (NFL) 的首席战略分析师, 并曾在美国足球联合会担任法律实习生。



## Nyquist, Eric 先生

---

- NASCAR 通讯与影响总监, 佛罗里达, 美国
- NASCAR 战略发展高级副总裁
- NASCAR 战略规划副总裁
- NASCAR 商务事务总监
- 芝加哥白袜队执行副总裁
- 芝加哥公牛队执行副总裁
- 国家橄榄球联盟 (NFL) 企业规划经理
- 美国足球联合会商务事务/法律实习生
- 芝加哥大学法学博士
- 芝加哥大学布斯商学院 MBA
- Carleton College 国际经济学学士

“

凭借这项 100% 在线的学士学位, 你将能够在不影响日常工作义务的情况下进行学习, 同时得到国际领域内顶级专家的指导。现在就报名!”

## 管理人员



### Sánchez Mateos, Daniel 先生

- 视频游戏和多设备应用制作人
- Gamera Nest 运营和业务开发与研发总监
- Play Station Iberia 的 PS 人才计划经理
- ONECLICK S.A. (DIGITAL ONE GROUP, S.A.) 合伙人/生产、营销和运营总监
- DIGITAL JOKERS/MAYHEM PROJECT 合伙人/生产和运营经理/产品设计师
- AURUM PRODUCCIONES 营销部在线管理人员
- LA FACTORIA DE IDEAS 设计与许可部成员
- 西班牙马德里 DISTRIMAGEN SL 运营助理
- 毕业于马德里康普斯顿大学传播学专业
- 马德里卡米洛-何塞-塞拉大学管理、营销与传播正式硕士学位
- 由 IMEFE 与欧盟合作颁发的电视制作硕士学位

## 教师

### Espinosa de los Monteros Iglesias, Rafael 先生

- ◆ Fluzo Studios 首席执行官兼创始人
- ◆ Kaudal 商业和研发项目融资总监
- ◆ Reta al Alzheimer 首席执行官
- ◆ Pyxel Arts 首席执行官
- ◆ Arquimea Ingeniería 产品和服务总监
- ◆ Cota Soluciones 关键客户经理
- ◆ Recreativos Franco Gaming 软件质量总监
- ◆ Credit Agricole Cheuvreux IT 国家主管
- ◆ Telefónica España ADSL 项目经理及实施顾问
- ◆ 马德里卡洛斯三世大学 网络与电话技术员
- ◆ 工业技术工程师: 工业电子, 马德里卡洛斯三世大学
- ◆ 商业战略与企业沟通硕士, 雷伊胡安卡洛斯大学
- ◆ 人工智能与创新硕士, FOUNDERZ
- ◆ 路易斯商学院工商管理国际硕士课程

### Ochoa Fernández, Carlos J. 先生

- ◆ 技术创新、数字营销和创业专家
- ◆ ONE Digital Consulting 创始人兼首席执行官
- ◆ 曾在 SIEMENS、Sagentia、Altran 和 Eptron 等公司担任经理和顾问
- ◆ 欧盟委员会专家评估员
- ◆ 阿尔伯塔创新项目独立评估员 (加拿大)
- ◆ 瑞士国家科学基金会 (SNSF) 导师
- ◆ 马德里理工大学工程师
- ◆ 巴布森学院国际创业 MBA
- ◆ VR/AR 协会马德里/西班牙分会主席
- ◆ RV/AR 教育委员会联合主席
- ◆ 成员: Immersive Learning, ICICLE X-Reality 组 - 学习与性能提升元宇宙标准论坛

### García Fernández, Juan Carlos 先生

- ◆ 视频游戏设计师和制作人
- ◆ PlayStation Talents 的视频游戏制作人
- ◆ PlayStation Talents 的电子游戏质量保证测试员
- ◆ UDIT 大学电子游戏设计与开发学位 学术背景

### Montero García, José Carlos 先生

- ◆ Red Mountain Games 创始人兼创意总监
- ◆ PlayStation 人才国际代表
- ◆ 柏林 TRT 实验室创意总监兼创始人
- ◆ 凭借 TimeRiftTours 项目荣获柏林国际旅游交易会奖
- ◆ Telvent 全球服务公司 3D 艺术家
- ◆ Matchmind 的 3D 艺术家
- ◆ Nectar Estudio 的 3D 艺术家
- ◆ 圣地亚哥-德孔波斯特拉蒙特-德孔索理工学院分析与控制高级学位
- ◆ CGMasterAcademy 大师与顽皮狗公司的 Emilia Schatz 讨论游戏设计
- ◆ 与 Epic Games 一起学习游戏角色创建的 CGMasterAcademy 大师
- ◆ 3D 图像、动画和互动技术硕士学位, Trazos
- ◆ 信息建筑学 Vray 渲染专业硕士学位
- ◆ CICE 新技术学院动画与非线性编辑硕士学位

# 10

## 对你事业的影响

尽管当前的金融形势使许多学生的学术选择变得更加困难,但这个学位课程仍然是一个投资于质量和未来保障的机会。TECH 提供的课程将为毕业生的职业生涯增加一个加分项,不仅能扩展他们的就业机会,提升简历的完整性,还能提供成功开展任何管理项目所需的工具和知识。



“

通过这个课程,你将能够将最有效和最前沿的技术应用到你的商业战略中,从而使你作为一名主管获得成功”

## 你准备好飞跃了吗？ 卓越的职业提升在等着你

TECH 大学的电子游戏业务管理 MBA 是一个密集的课程，旨在为学生准备应对视频游戏行业管理领域的挑战和决策。其主要目的是促进你的个人和职业成长。帮助你获得成功。

如果您想提高自己，在专业层面做出积极的改变，并与最优秀的人建立联系，TECH 就是您的不二之选。

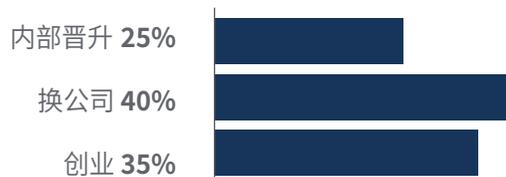
抓住这个机会，向企业管理领域的专家学习，借鉴他们的经验、错误和成功策略。

通过完成这个学位课程，你的职业提升将显著增加你的薪资收入。

### 改变的时候到



### 改变的类型



## 工资提高

---

完成这个课程后, 我们学生的工资会增长超过24.5%



# 11

## 对你公司的好处

这个商院校级硕士课程为学生提供了成功制定有效管理战略的关键,这将转化为一个由高度专业化和准备充分的专家引导的商业模式,助力他们取得成功。在此过程中,企业将发现新的商业机会,从而扩展资本,并更有保障地投资于视频游戏行业前沿的工具和技术。



“

视频游戏行业持续增长, 你是否希望  
你的公司也能这样? 立即注册, 开启  
将你的商业模式提升至巅峰的旅程”

培养和留住公司的人才是最好的长期投资。

01

### 人才和智力资本的增长知识资本

这个专业人员将为公司带来新的概念、战略和观点,可以为组织带来相关的变化。

---

02

### 留住高潜力的管理人员,防止人才流失

这个计划加强了公司和经理人之间的联系,并为公司内部的职业发展开辟了新的途径。

03

### 培养变革的推动者

你将能够在不确定和危机的时候做出决定,帮助组织克服障碍。

---

04

### 增加国际扩张的可能性

由于这一计划,该公司将与世界经济的主要市场接触。



05

### 开发自己的项目

专业人士可以在一个真实的项目上工作, 或在其公司的研发或业务发展领域开发新项目。

---

06

### 提高竞争力

本大学课程将使你的专业人员具备接受新挑战和推动组织发展的技能。

# 12 学位

电子游戏业务管理 MBA商院校级硕士除了保证最严格和最新的培训外,还可以获得由  
TECH 科技大学 颁发的商院校级硕士学位证书。



“

顺利完成这个课程并获得大学学位, 无需旅行或通过繁琐的程序”

这个**电子游戏业务管理 MBA**商学院校级硕士包含了市场上最完整和最新的课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**商学院校级硕士学位**。

学位由**TECH科技大学**颁发, 证明在商学院校级硕士学位中所获得的资质, 并满足工作交流, 竞争性考试和职业评估委员会的要求。

学位:**电子游戏业务管理 MBA**商学院校级硕士

模式:**在线**

时长:**12个月**



\*海牙加注。如果学生要求为他们的纸质资格证书提供海牙加注, TECH EDUCATION将采取必要的措施来获得, 但需要额外的费用。



## 商学院校级硕士 电子游戏业务管理 MBA

- » 模式:在线
- » 时长: 12个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

# 商学院校级硕士 电子游戏业务管理 MBA

