

Curso

Gestão Comercial
em Empresas de Videogames



tech universidade
tecnológica



Curso Gestão Comercial em Empresas de Videogames

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/videogame/curso/gestao-comercial-empresas-videogames

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 20

06

Certificado

pág. 28

01

Apresentação

Comercializar o produto final de uma empresa com o objetivo de ser o número um em vendas é uma parte vital de um processo de negócios. Nas empresas de videogames, são necessários profissionais capazes de dirigir o Departamento Comercial para promover os jogos pertencentes à empresa por meio de diferentes estratégias de vendas e distribuição. Este curso prepara o aluno para liderar com sucesso este departamento dentro de empresas dedicadas à criação de jogos digitais. Esta opção é ideal porque tem a possibilidade de fazê-lo online com conteúdo de qualidade e as últimas tendências em técnicas educativas avalizadas por educadores profissionais.



“

“Aprenda a gerir Marketing na área comercial para obter resultados de vendas imbatíveis em videogames”

O departamento comercial de qualquer empresa é parte fundamental dela. Com ele, o produto é distribuído e com essas vendas pode-se determinar o sucesso final do produto. Para isso, o responsável pela direção do departamento comercial deve levar em conta diversos fatores que podem aumentar ou diminuir as opções de vendas. É por isso que um bom conhecimento do mercado de videogames e das tendências mais atuais do setor é essencial.

Aprender ações de Marketing e *Merchandising*, aprender quais são as modalidades de vendas ou conhecer as previsões e orçamentos são algumas das competências que o aluno irá adquirir ao longo deste programa de estudos. Por meio dela, irá se aprofundar e se especializar na parte comercial de empresas dedicadas à criação e distribuição de videogames. Em elevada percentagem, o sucesso da empresa que se dedica a esta área depende deste departamento, uma vez que a receptividade do público se refletirá nas vendas do produto. E estes, por sua vez, serão promovidos pelas técnicas utilizadas pela empresa para comercializá-lo.

Com esta capacitação, a TECH utiliza uma metodologia 100% online que permitirá ao profissional estudar no conforto de sua casa ou de qualquer lugar com acesso à internet. Isso o torna uma opção flexível e, portanto, adequada para quem deseja conciliar os estudos com o trabalho e a vida pessoal. Outra característica do programa de estudos é que conta com uma grade curricular elaborada por profissionais do setor que utilizam as últimas novidades em educação para a correta assimilação do conhecimento. Como exemplo disso, podemos citar a técnica de *Relearning*, baseada na repetição de conceitos-chave, bem como na utilização de recursos multimídia.

Este **Curso de Gestão Comercial em Empresas de Videogames** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ A utilização de casos práticos para que a aprendizagem seja realizada de forma mais direta
- ♦ Conteúdo especializado em desenvolvimento e animação de videogames
- ♦ Lições teóricas, perguntas aos especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Os eventos são uma parte fundamental dos videogames. Com este Curso, você aprenderá a gerenciá-los com eficiência a partir de várias ações comerciais”

“

Este curso tem um repositório online com todo o material correspondente, para aprender os conceitos e competências de Gestão Comercial em Empresas de Videogames”

O corpo docente do curso conta com profissionais do setor, que transferem toda a experiência adquirida ao longo de suas carreiras para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de instituições de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o profissional deverá tentar resolver as diferentes situações de prática profissional que surjam ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Torne-se o diretor do departamento comercial de uma empresa de videogames e faça com que os produtos da sua empresa se tornem sucessos de vendas.

Adquira as habilidades relevantes para desenvolver estratégias de negócios sólidas com este Curso.



02

Objetivos

Nesta capacitação, o aluno aprenderá tudo o que é necessário para desenvolver uma atividade laboral de qualidade dirigindo o departamento comercial de uma empresa vocacionada para Videogames. Através de conceitos teóricos e competências mais práticas, que serão trabalhadas ao longo deste Curso, o profissional estará preparado com sucesso para o seu trabalho futuro nesta área.





“

Conheça as diferentes metodologias de Vendas Digitais como Scrum Sales, Neat Selling ou Snap Selling e melhore significativamente as vendas de um Videogame”



Objetivo geral

- ◆ Aprender em detalhes como desenvolver estratégias de Marketing e vendas

“

Cuide do capital da empresa para que ela continue crescendo, e da sua carreira profissional também”





Objetivos específicos

- ◆ Desenvolver altas competências comerciais nos principais processos para aumentar as capacidades de vendas e desenvolvimento de negócios nas empresas do setor

03

Direção do curso

Este Curso de Gestão Comercial em Empresas de Videogames, conta com profissionais do ecossistema das produtoras de Videogames. Através de um currículo elaborado por eles mesmos, pretendem instruir o aluno e transmitir os valores fundamentais de como atuar dentro do departamento comercial com cargo gerencial. Todos os docentes desta capacitação possuem uma vasta experiência profissional no ecossistema dos Videogames. Esta é uma grande vantagem quando se trata de embasar conceitos teóricos em experiências aplicadas a situações reais que o profissional poderá enfrentar em seu trabalho futuro.



“

O corpo docente da TECH ajudará você não apenas a adquirir novos conhecimentos, mas também a aprimorar as habilidades que você já possui”

Direção



Sr. Daniel Moreno Campos

- Chief Operations Officer na Marshals
- Project Manager Officer en Sum - The Sales Intelligence Company
- Content Manager na GroupM (WPP)
- Docente na Boluda.com
- Docente na Edix (UNIR)
- Professor associado na ESIC Business & Marketing School
- Mestrado em Inovação e Transformação Digital, Comunicação Digital e Conteúdo Multimídia na Universidade MSMK
- Product Owner Certification



04

Estrutura e conteúdo

Este curso é composto por um único módulo com 10 tópicos. Através dele, o aluno poderá adquirir todos os conhecimentos pertinentes à Gestão Comercial de uma Empresa de Videogames como os novos modelos de vendas internacionais ou a organização e planejamento do vendedor. Este conteúdo foi elaborado por professores altamente qualificados e com ampla experiência no setor.

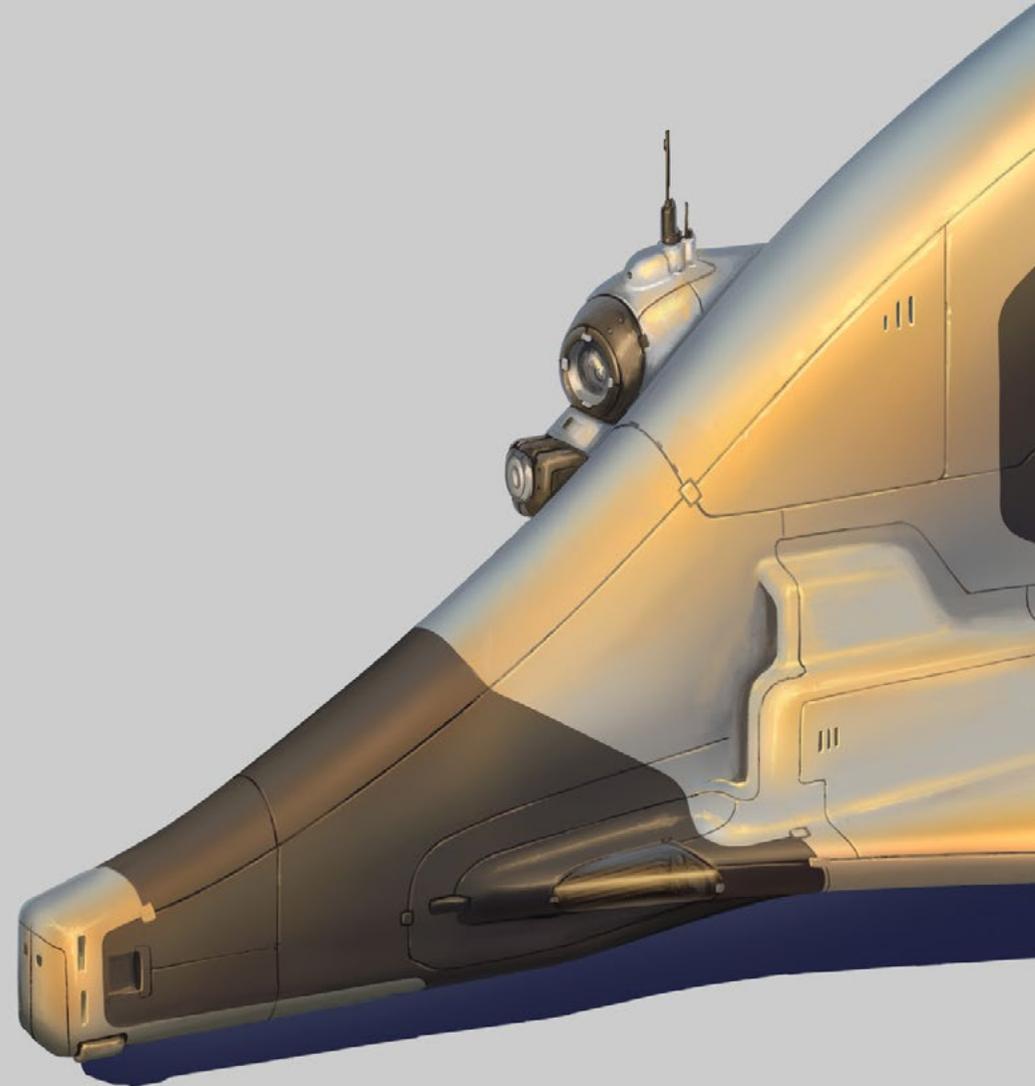


“

Aprenda a acompanhar a atividade comercial de uma empresa de videogames com o objetivo de aumentar seus lucros”

Módulo 1. Gestão Comercial

- 1.1. Modelos de organização comercial
 - 1.1.1. Departamento Comercial
 - 1.1.2. Ferramentas do Departamento Comercial
 - 1.1.3. Força de Vendas
- 1.2. Objetivos comerciais
 - 1.2.1. Planejamento comercial
 - 1.2.2. Previsões e orçamentos
 - 1.2.3. Orçamentos comerciais
- 1.3. Previsão comercial
 - 1.3.1. Rentabilidade do departamento comercial
 - 1.3.2. Previsão de vendas
 - 1.3.3. Controle da Atividade Comercial
- 1.4. Novos modelos relacionais
 - 1.4.1. Comercialização em novos modelos de negócios
 - 1.4.2. A personalização como o principal Driver de relações com clientes
 - 1.4.3. Desenvolvimento da experiência do cliente
- 1.5. Venda consultiva
 - 1.5.1. Psicologia de Vendas
 - 1.5.2. Comunicação persuasiva
 - 1.5.3. Introdução e Evolução dos métodos de Vendas
- 1.6. Modalidades de venda
 - 1.6.1. A venda Retail ou B2C
 - 1.6.2. A venda externa B2B
 - 1.6.3. A venda online
- 1.7. *Digital Social Selling*
 - 1.7.1. *Social Selling*
 - 1.7.2. A atitude social: criar networking
 - 1.7.3. Processo de captação de novos clientes utilizando *Social Media*





- 1.8. Metodologias de *Digital Sales*
 - 1.8.1. Principais metodologias ágeis em *Digital Sales*
 - 1.8.2. *Scrum Sales, Neat Selling, Snap Selling, Spin Selling...*
 - 1.8.3. *Inbound Sales B2B e Account Based Marketing*

“

Torne-se um profissional e alcance seus objetivos no mercado de trabalho, dirigindo o departamento comercial em um dos setores que mais crescem atualmente”

05

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**.

Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o **New England Journal of Medicine**.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Estudo de caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Você terá acesso a um sistema de aprendizagem baseado na repetição, por meio de um ensino natural e progressivo ao longo de todo o programa.



Através de atividades de colaboração e casos reais, o aluno aprenderá a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios.

Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe os desafios e decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado em direção ao sucesso. O método do caso, técnica que constitui a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e profissional mais atual seja adotada.

“

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira”

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo de 4 anos, você irá se deparar com diversos casos reais. Você terá que integrar todo o seu conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

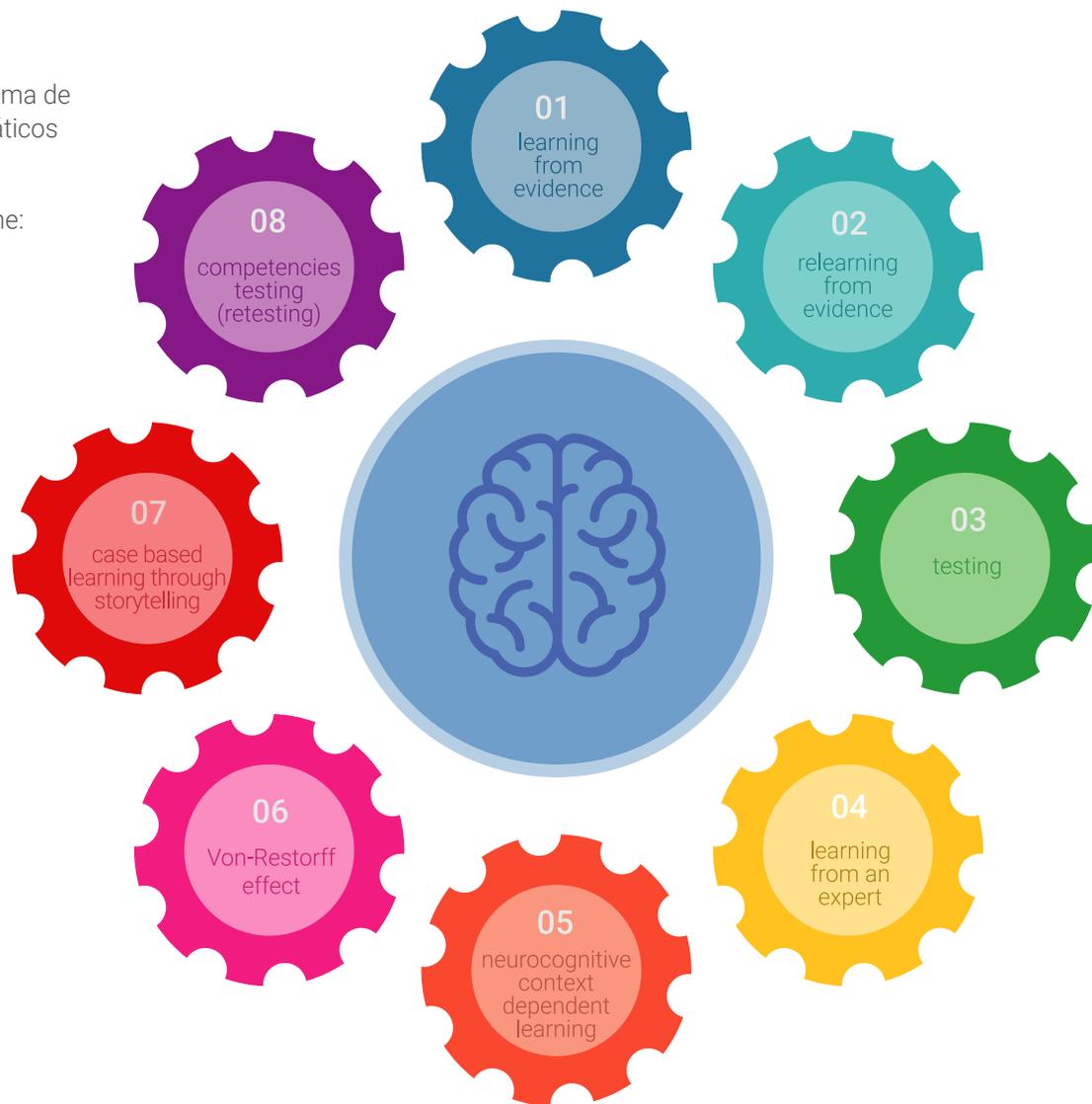
A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Em 2019, entre todas as universidades online do mundo, alcançamos os melhores resultados de aprendizagem.

Na TECH você aprenderá com uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa universidade é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral dos nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos curso, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil universitários com um sucesso sem precedentes em campos tão diversos como a bioquímica, a genética, a cirurgia, o direito internacional, habilidades administrativas, ciência do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro



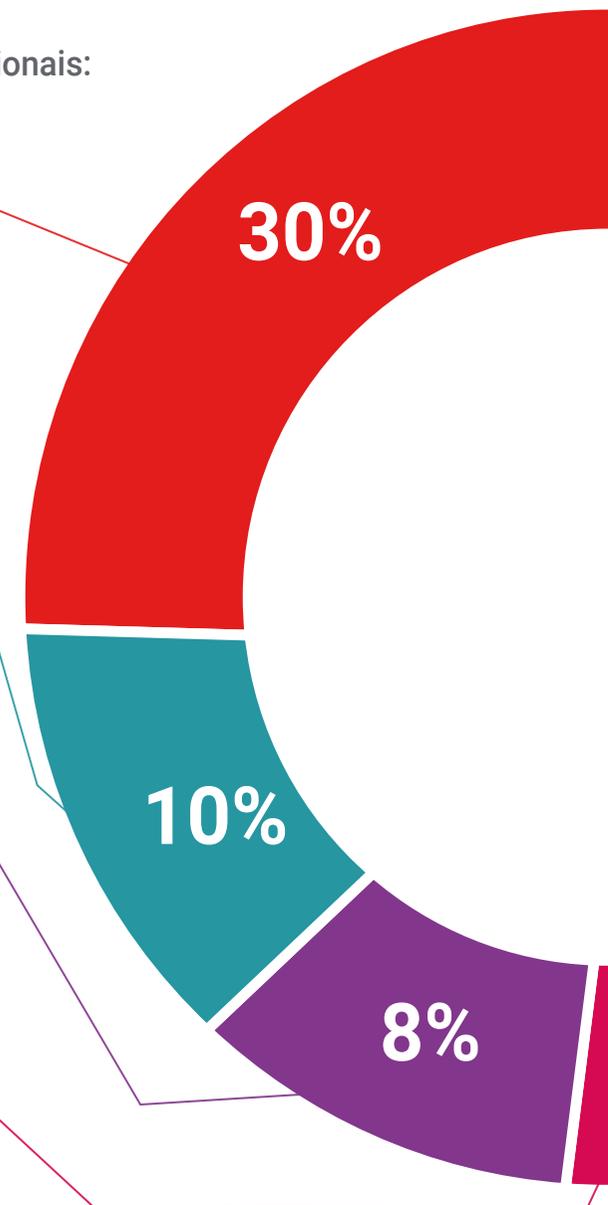
Práticas de habilidades e competências

Serão realizadas atividades para desenvolver competências e habilidades específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



06

Certificado

O Curso de Gestão Comercial em Empresas de Videogames garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado do Curso, emitido pela TECH Universidade Tecnológica”

Este **Curso de Gestão Comercial em Empresas de Videogames** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao **Curso**, emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Certificado: **Curso de Gestão Comercial em Empresas de Videogames**

N.º de Horas Oficiais: **150h**



futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compromisso
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentabilidade

tech universidade
tecnológica

Curso
Gestão Comercial em
Empresas de Videogames

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Dedicção: 16h/semana
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Curso

Gestão Comercial em
Empresas de Videogames