

Programa Avançado

Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames





Programa Avançado Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames

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

Acesso ao site: www.techtute.com/br/videogame/programa-avancado/programa-avancado-gestao-comercial-financeira-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

Em uma empresa de videogames, saber como otimizar a distribuição do produto, bem como seus lucros e perdas, é de grande importância. Por esse motivo, essa capacitação prepara os profissionais que a escolhem para enfrentar diferentes situações dentro desses departamentos. Com um programa de estudos que abrange os aspectos mais importantes da gestão das áreas financeira e comercial, os alunos aprenderão com professores altamente qualificados. Tudo isso apoiado pela universidade online mais prestigiada do mundo.





“

*Adquirir competências de ponta
em comercialização de produtos,
bem como as habilidades necessárias
para o desenvolvimento econômico
da empresa”*

As empresas de videogame têm diferentes departamentos que trabalham em aspectos como criatividade, economia e distribuição de produtos. Todos eles formam uma sequência de trabalho de grande importância para elevar a empresa e posicioná-la. Estima-se que esse tipo de indústria gere uma cadeia de valor de grande importância e dinamismo, razão pela qual a gestão correta desses departamentos é de grande importância.

Portanto, este Programa Avançado ensinará o aluno a desenvolver uma visão geral e específica da empresa do ponto de vista comercial e financeiro. Conhecendo os diferentes dispositivos eletrônicos, o profissional poderá fornecer diferentes pontos de vista, bem como soluções para diferentes problemas que possam surgir na cadeia de produção. Com esse curso, o aluno poderá gerenciar equipes responsáveis pela distribuição e organização do jogo digital, bem como as despesas e os lucros gerados por ele.

O plano de estudos que orienta este curso foi desenvolvido por uma equipe de professores altamente qualificada. Ele contém os conceitos e as noções necessárias para um desenvolvimento profissional correto em uma empresa dedicada à criação de videogames. Dessa forma, ele é ordenado e estruturado de maneira significativa para que o aluno não tenha problemas para entender a teoria.

A TECH é a maior universidade online do mundo, e esse título foi conquistado graças às vantagens e à metodologia empregadas em seu ensino. Um destaque desse Programa Avançado é que os alunos podem fazer o curso totalmente online. Basta ter acesso à Internet para poder acessar todos os pontos do programa de estudos. Além disso, a integração da repetição foi implementada com o chamado *Relearning* no ensino dessa capacitação, garantindo ótimos resultados.

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

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Gestão de Empresas de Videogames
- ♦ Os conteúdos gráficos, esquemáticos e extremamente úteis fornecem informações práticas sobre as disciplinas indispensáveis para o exercício da profissão
- ♦ Contém exercícios práticos onde o processo de autoavaliação é realizado para melhorar o aprendizado
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Lições teóricas, perguntas aos especialistas e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Há diferentes maneiras de vender videogames. Aprenda com cada uma delas para tornar o produto altamente lucrativo e gerar grandes benefícios para a empresa"

“

A TECH oferece metodologias modernas e inovadoras que tornarão sua jornada acadêmica acessível e proveitosa. Para isso, criou um curso online com estratégias acadêmicas com uma forte garantia educacional”

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.

Conheça as diferentes tendências do mercado de videogames para desenvolver estratégias de vendas e financiamento.

Aprender a distribuir e comercializar o produto de maneira precisa aumentará as vantagens da empresa em termos de maior produtividade.



02

Objetivos

Seguindo uma série de objetivos gerais e específicos, o aluno adquirirá as habilidades necessárias para gerenciar o departamento comercial e financeiro de uma empresa de videogames. A ideia é obter mais crescimento econômico para expandir e desenvolver uma empresa internacionalmente. Isso é possível graças a um programa de estudos que não carece de detalhes, no qual o aluno graduado encontrará os conceitos e as habilidades necessárias para atingir essas metas.





“

Os objetivos dessa capacitação permitirão que você posicione sua empresa como líder no setor com um departamento comercial e financeiro perfeitamente estruturado"



Objetivos gerais

- ♦ Gerar estratégias para a indústria
- ♦ Desenvolver estratégias orientadas a videogames
- ♦ Dominar as áreas funcionais das empresas do setor de videogame
- ♦ Aprender em detalhes como desenvolver estratégias de Marketing e vendas

“

*Nossas ferramentas
ajudarão e acompanharão
você em todo o caminho
para atingir seus objetivos”*





Objetivos específicos

Módulo 1. Gestão de Empresas de Videogame

- ♦ Aprenda em detalhes toda a estrutura da cadeia de valor da indústria e adquira as habilidades necessárias para a gestão das diferentes organizações do setor

Módulo 2. Gestão financeira

- ♦ Identificar e reconhecer os aspectos mais críticos da gestão econômica e financeira como uma das principais competências para a gestão empresarial

Módulo 3. Gestão Comercial

- ♦ 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

Os profissionais do setor que se qualificarem encontrarão nesse curso as melhores técnicas para comercializar videogames e gerenciar a parte financeira de uma empresa de forma otimizada. Todos eles têm ampla experiência em grandes empresas do setor. Por esse motivo, eles são perfeitos para garantir que o aluno aprenda de forma prática e concisa os métodos mais eficazes para atingir os objetivos comerciais e financeiros da empresa de jogos digitais.



“

Ouvir e aprender com as experiências de um profissional resulta em um bom aprendizado. Por esse motivo, nesse Programa Avançado você encontrará professores com grandes projetos profissionais”

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

Esse Programa Avançado possui um temário preparado por profissionais do setor, que concentraram em 3 módulos tudo o que está relacionado à Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames. Por meio das disciplinas apresentadas como uma delas, o aluno se esforçará para compreender e assimilar conceitos e habilidades que serão de grande utilidade em sua carreira na área de videogames.





“

Gerenciar a economia da empresa e a comercialização do produto final são etapas fundamentais para o bom desenvolvimento da empresa. Ao garantir essas duas etapas, estaremos mais próximos de um bom resultado”

Módulo 1. Gestão de Empresas de Videogame

- 1.1. Setores e cadeia de valor
 - 1.1.1. Valor no setor de entretenimento
 - 1.1.2. Elementos da cadeia de valor
 - 1.1.3. Relação entre cada um dos elementos da cadeia de valor
- 1.2. Desenvolvedores de videogames
 - 1.2.1. A proposta conceitual
 - 1.2.2. Design criativo e enredo do videogame
 - 1.2.3. Tecnologias aplicáveis ao desenvolvimento de videogames
- 1.3. Fabricantes de consoles
 - 1.3.1. Componentes
 - 1.3.2. Tipologia e fabricantes
 - 1.3.3. Geração de consoles
- 1.4. *Publishers*
 - 1.4.1. Seleção
 - 1.4.2. Gestão de desenvolvimento
 - 1.4.3. Geração de produtos e serviços
- 1.5. Distribuidores
 - 1.5.1. Acordos com distribuidores
 - 1.5.2. Modelo de distribuição
 - 1.5.3. Logística de distribuição
- 1.6. Varejistas
 - 1.6.1. Varejistas
 - 1.6.2. Orientação e vinculação com o consumidor
 - 1.6.3. Serviços de consultoria
- 1.7. Fabricantes de acessórios
 - 1.7.1. Acessórios para o *Gaming*
 - 1.7.2. Mercado
 - 1.7.3. Tendências
- 1.8. Desenvolvedores de *Middleware*
 - 1.8.1. *Middleware* na indústria de videogames
 - 1.8.2. Desenvolvimento *Middleware*
 - 1.8.3. *Middleware*: tipologia

- 1.9. Perfis profissionais do setor de Videogames
 - 1.9.1. *Game Designers* e programadores
 - 1.9.2. Modeladores e texturizadores
 - 1.9.3. Animadores e ilustradores
- 1.10. Os clubes profissionais de *eSports*
 - 1.10.1. A área administrativa
 - 1.10.2. A área esportiva
 - 1.10.3. A área de comunicação

Módulo 2. Gestão financeira

- 2.1. Contabilidade
 - 2.1.1. Contabilidade
 - 2.1.2. Contas anuais e outros relatórios
 - 2.1.3. Imóveis materiais, investimentos imobiliários e imóveis intangíveis
- 2.2. Gestão financeira
 - 2.2.1. Instrumentos financeiros
 - 2.2.2. Finanças corporativas e gestão financeira
 - 2.2.3. Finanças para empreendedores
- 2.3. Análise das demonstrações financeiras
 - 2.3.1. Análise das demonstrações financeiras
 - 2.3.2. Análise da Liquidez e solvência
 - 2.3.3. Gestão de tesouraria
- 2.4. Operações financeiras
 - 2.4.1. Operações financeiras
 - 2.4.2. Gestão do Investimento
 - 2.4.3. Critérios para a escolha da investimentos certos
- 2.5. O sistema financeiro
 - 2.5.1. O sistema financeiro
 - 2.5.2. Estrutura e Funcionamento do sistema financeiro
 - 2.5.3. O mercado de Valores
- 2.6. Controle de gestão
 - 2.6.1. Controle de gestão
 - 2.6.2. Centros de Responsabilidade
 - 2.6.3. Sistemas de costes

- 2.7. Controle orçamentário
 - 2.7.1. O processo orçamentário
 - 2.7.2. Organização e gestão orçamentária
 - 2.7.3. Controle orçamentário
- 2.8. Gestão de tesouraria
 - 2.8.1. *Cash Management* e o orçamento da tesouraria
 - 2.8.2. Recuperação de transações comerciais
 - 2.8.3. Pagamento de transações comerciais
- 2.9. Financiamento de empresas
 - 2.9.1. Vantagens, inconvenientes e implicações da dívida
 - 2.9.2. Escolha da estrutura de capital na empresa
 - 2.9.3. Mudanças na estrutura de capital
- 2.10. Avaliação de empresas
 - 2.10.1. Métodos contábeis e valor do negócio
 - 2.10.2. Ativos e dívidas
 - 2.10.3. Diagnóstico de avaliação de empresas e apresentação aos investidores

Módulo 3. Gestão Comercial

- 3.1. Modelos de organização comercial
 - 3.1.1. Departamento Comercial
 - 3.1.2. Ferramentas do Departamento Comercial
 - 3.1.3. Força de Vendas
- 3.2. Objetivos comerciais
 - 3.2.1. Planejamento comercial
 - 3.2.2. Previsões e orçamentos
 - 3.2.3. Orçamentos comerciais
- 3.3. Previsão comercial
 - 3.3.1. Rentabilidade do departamento comercial
 - 3.3.2. Previsão de vendas
 - 3.3.3. Controle da Atividade Comercial
- 3.4. Novos modelos relacionais
 - 3.4.1. Comercialização em novos modelos de negócios
 - 3.4.2. A personalização como o principal *Driver* de relações com clientes
 - 3.4.3. Desenvolvimento da experiência do cliente

- 3.5. Venda consultiva
 - 3.5.1. Psicologia de Vendas
 - 3.5.2. Comunicação persuasiva
 - 3.5.3. Introdução e Evolução dos métodos de Vendas
- 3.6. Modalidades de venda
 - 3.6.1. A venda *Retail* ou B2C
 - 3.6.2. A venda externa B2B
 - 3.6.3. A venda online
- 3.7. *Digital Social Selling*
 - 3.7.1. *Social Selling*
 - 3.7.2. A atitude social: criar networking
 - 3.7.3. Processo de captação de novos clientes utilizando *Social Media*
- 3.8. Metodologias de Digital Sales
 - 3.8.1. Principais metodologias ágeis em Digital Sales
 - 3.8.2. *Scrum Sales*, *Neat Selling*, *Snap Selling* e *Spin Selling*
 - 3.8.3. Inbound Sales B2B e Account Based Marketing
- 3.9. Suporte de marketing na área comercial
 - 3.9.1. Gestão de Marketing
 - 3.9.2. O valor do Marketing Digital (B2C/B2B)
 - 3.9.3. Gestão de Marketing Mix na área comercial
- 3.10. Organização e planejamento do trabalho do vendedor
 - 3.10.1. Áreas e rotas de vendas
 - 3.10.2. Gestão do tempo e gestão de reuniões
 - 3.10.3. Análise e tomada de decisões



Gerencie os diferentes modelos de organização comercial, bem como o controle orçamentário de empresas como a Rockstar Games”

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.



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*”

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

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



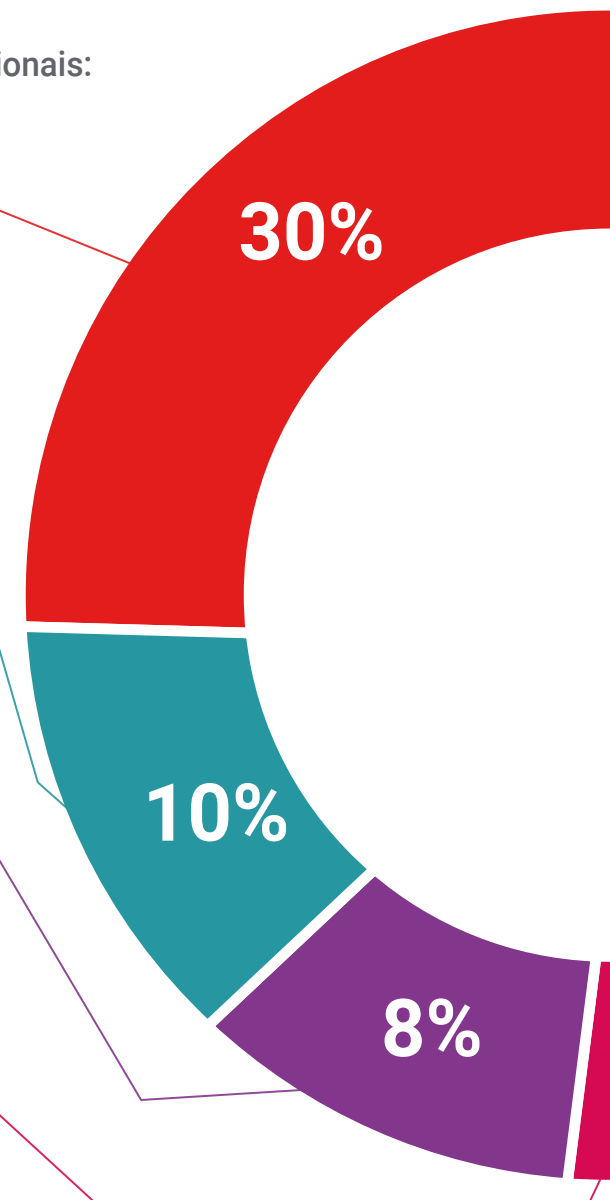
Práticas de habilidades e competências

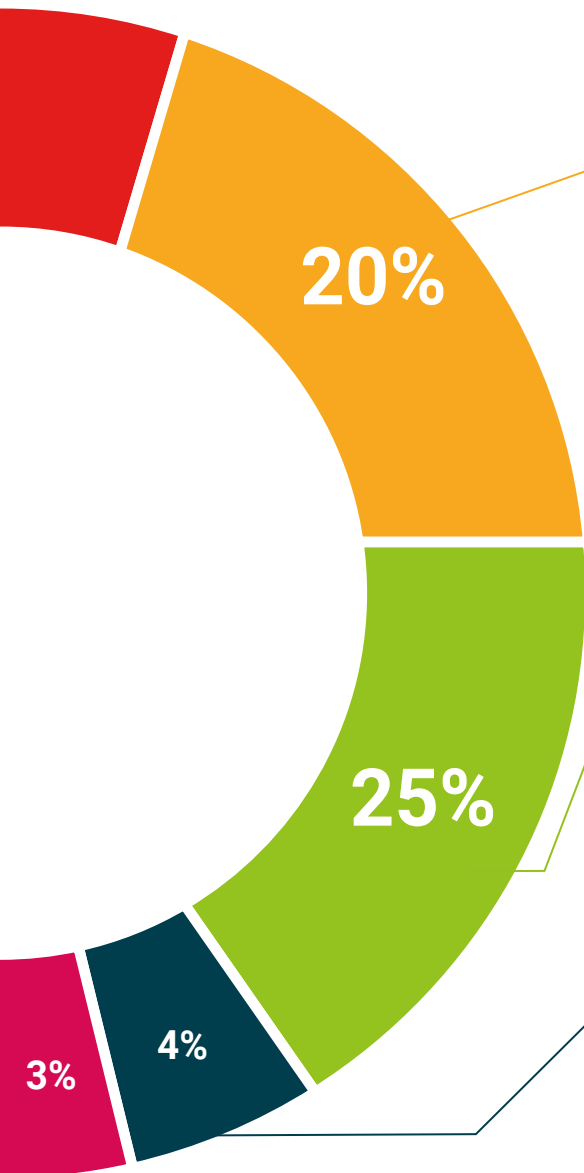
Serão realizadas atividades para desenvolver competências e habilidades específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



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 Programa Avançado de Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos
com sucesso e receba o seu certificado
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Programa Avançado de Gestão Comercial e Financeira de 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 título de **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

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

Título: **Programa Avançado de Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames**

N.º de Horas Oficiais: **450h**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro

saúde

confiança

pessoas

informação

orientadores

educação

certificação

ensino

garantia

aprendizagem

instituições

tecnologia

tech universidade
tecnológica

comunidade

compromisso

atenção personalizada

Programa Avançado

Gestão Comercial e

Financeira de Empresas

de Videogames

conhecimento

inovação

presente

qualidade

desenvolvimento

situação

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

Programa Avançado

Gestão Comercial e Financeira de Empresas de Videogames

