



Máster en Gestión de Esports

La mejor manera de comenzar a hacer realidad tu sueño en un sector de futuro

Organizado por:



Datos relevantes del curso



Fechas

El curso comienza el 10 de octubre de 2022 y finaliza el 5 de febrero de 2023. En total, 25 créditos ECTS

Metodología

A través de la plataforma Online de UDIMA. Tendréis foros de debate, webinars con los profesores y contacto directo con ellos, material didáctico y test: los esports son exigentes y nosotros también

Título

Obtendrás un Título Propio expedido por la UDIMA, lo máximo que se puede conseguir actualmente a nivel formación en esports

Sin barreras

No necesitas ninguna titulación previa para poder acceder al curso. Sólo te pedimos pasión y que aproveches el tiempo con nuestros profesores, será lo mejor que hayas hecho en el mundo de los esports.

Nuestras formaciones en gestión de esports: Máster vs Especialista

Somos conscientes de que no todos puede atender un Máster como este, ni por precios ni por la exigencia de tiempos que se requiere. Si es tu situación, igual te interese más y se adapte mejor a ti nuestra formación de **Especialista en Gestión de Esports**.

	Máster (1.500 €)	Especialista (500 €)
<i>Titulación</i>	Título Propio de la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA)	Certificado de Esports Professional
<i>Convocatorias y tiempos</i>	Décima convocatoria del 10 de Octubre 2022 al 5 de Febrero de 2023	Te matriculas y empiezas a estudiar. Hasta un año para completar la formación
<i>Material de estudio</i>	<ul style="list-style-type: none">• Clases online en directo, martes y jueves de 20:00 a 21:00• 15 Master Classes	<ul style="list-style-type: none">• Material grabado para consumir a tu ritmo. Recomendación: 15-20 min al día• 5 Master Classes
<i>Mentorización y profesores</i>	<ul style="list-style-type: none">• Acceso a los profesores a través de tutorías, sesiones especiales, foros y chat• Mentorización personalizada de los alumnos	<ul style="list-style-type: none">• Acceso a foros para resolución de dudas• Mentorización personalizada de los alumnos

Sobre esta 10ª edición

Llegar a una 10ª Edición de una formación como esta, no se consigue todo los días. Así que si el lector me lo permite, comenzaré siendo justo y dando las gracias. **Gracias a todo nuestro claustro de profesores y a los más de 400 alumnos que ya han pasado por Esports Professional** en sus diferentes formaciones.

Diez ediciones nos ha dado para mucho. Para ser **pioneros en esta industria** cuando nadie apostaba por la formación. A **crecer en plena pandemia** cuando muy pocos habían apostado aún por la formación online. A ser de nuevo pioneros creando **nuevas formaciones acordes a la nueva realidad que llega al sector**. El camino de Esports Professional ha ido, como no podía ser de otra manera, muy ligado al sector. De lo contrario no se entendería que a día de hoy, seamos una referencia en la formación en esta industria..

Y como referentes siempre nos estamos planteando nuevos retos. Sin duda, es un **momento clave para los esports**. El **modelo de negocio que nos ha traído hasta aquí empieza a no ser suficiente** para lograr los ritmos de crecimiento mostrados hasta ahora, **lo cual es positivo puesto que nos obliga a encontrar nuevas vías**, necesarias en una industria tan joven. Y **coincide en el tiempo con una nueva "realidad cripto" que no se puede obviar y que va a ser un elemento transversal de nuestra industria** que deberemos saber aprovechar con cautela.

Por eso, aunque el sector cambie, nuestra filosofía es la misma. Nuestro "leitmotive" sigue siendo mejorar **una formación ya consolidada** a la par que **augmentamos nuestra oferta de contenidos con más actores y más Master Classes que nos puedan ofrecer una visión realista del nuevo panorama que se nos abre**.

Y cómo no, seguir fomentando una de nuestras señas de identidad: la **mentorización personalizada de los alumnos** en la ayuda hacia su carrera profesional. Ahora más que nunca será necesario para que sean más competitivos porque **el sector, cada vez más va a requerir a más expertos en diferentes disciplinas**.

Esperamos **ganarnos tu confianza y contar contigo en esta 10ª edición** para que seas uno de esos líderes del sector en esta nueva etapa.

Rafael Espinosa de los Monteros, Director del Esports Professional



Propuesta formativa

El Máster en Gestión de Esports está concebido para que en poco tiempo obtengas una visión global, precisa y realista de los diferentes aspectos más fundamentales que a día de hoy son los pilares de los esports. Todo ello apoyado en una metodología de estudio online verificada y contrastada por la **UDIMA (Universidad a Distancia de Madrid)** y, sobre todo, con la participación de profesionales de contrastada experiencia dentro del marco de los deportes electrónicos.

Contenido del dossier

1

Introducción a nuestro título ¿Por qué es diferente?

2

Nuestros profesores, la mejor garantía de lo que aprenderás

3

Descripción de nuestro temario. Concreto y conciso.

4

El curso: fechas, créditos, titulación, y todo lo que necesitas saber

Introducción a Esports Professional

Nuestro objetivo: Proporcionarte una visión 360° de la industria desde el punto de vista de gestión

360°

Obtén una visión general y realista sobre el sector de los esports a varios niveles

Marco legal

Obtén una visión específica sobre el marco legal actual para operar en esports: regulaciones sobre premios, contratos entre jugadores y equipos, traspasos, sector de apuestas, etc.

Tecnología

Cómo la tecnología influye en los modelos de negocio del sector

Marketing

Aprende las mejores técnicas de marketing para el sector, tanto a nivel interno (para proyectos o empresas endémicas al sector que quieran potenciar su negocio) como para empresas no endémicas que ven en los esports una oportunidad de hacer crecer su negocio

Clubs

Aprende las técnicas de gestión necesarias para gestionar un equipo de esports desde diferentes puntos de vista: organización, contratación, campeonatos, publicidad, etc.

Cadena de valor

Obtén conocimiento sobre la cadena de valor en los esports y quiénes son los actores más relevantes implicados en la misma

Competiciones

Aprende las técnicas de gestión necesarias para gestionar eventos y producir competiciones de esports desde diferentes puntos de vista: organización, esponsorización, aspectos legales, promoción, eventos online y offline, etc.

Nuestros "professionals"



Rafael Espinosa

CEO - Esports Bureau

Rafael lleva más de 15 años en la industria de los videojuegos, desarrollando entre otros diferentes MOBAS desde Pyxel Arts Digital Entertainment y desde Fluzo Studios S.L. En 2016 crea Esports Bureau, periódico de noticias B2B sobre la industria de los esports. Además sus compañías trabajan en el sector de los esports en otros ámbitos, especialmente en el tecnológico y estratégico, desarrollando proyectos con tecnología disruptiva como blockchain, con el objetivo de implantar nuevos modelos de negocio que hagan aún más sostenible y profesional el sector, donde todos los actores implicados tengan su cuota de beneficio.

■ **Módulo 1 - Contexto de los esports**

■ **Módulo 5 - Criptomonedas en los esports**

Comenzar con una visión global de los esports a diferentes niveles es fundamental para el resto del curso. Gracias a la experiencia de Rafael, el curso comenzará explorando los esports desde varios puntos de vista: tecnológico, histórico, económico, negocios, audiencias, etc, para que estéis preparados para los siguientes módulos. Más adelante también dirigirá el módulo de tecnologías en esports.

Nuestros "professionals"



Alfredo Bárcena

CMO - Mindiff Technologies

Alfredo es un auténtico gamer. Lleva en el sector de los videojuegos más de 20 años, habiendo participado en cientos de proyectos y en varias compañías, con especial atención en los MMO. En 2013 se convierte en CMO de IDC Games, y en 2019 se convierte en CEO de este publisher español de videojuegos, pionero en nuestro país por ser el primero en introducir sus juegos en el panorama competitivo de los esports. Alfredo, junto a IDC Games, han contado con varios títulos de deportes electrónicos, entre ellos Zula Europe, organizando competiciones locales e internacionales, lo que le confiere una visión inmejorable del panorama de esports desde el punto de vista del publisher y del marketing. Actualmente es CMO de Mindiff Technologies tras haber sido durante 3 años CMO de Satoshi's Games

■ Módulo 2 - La figura del publisher en los esports

Gracias a Alfredo, en el módulo 2 del curso aprenderéis todo lo necesario acerca una de las figuras clave en el sector y que condiciona todo su funcionamiento; el publisher. Alfredo ha coordinado junto a ESL todas las competiciones actuales de Zula y os dará todos los secretos acerca de las relaciones y objetivos de los publishers con el resto de los actores de la cadena de valor.

Nuestros "professionals"



Sergi Mesonero

Head of Esports - ISFE

Sergi Mesonero necesita poca presentación. CEO de Fandroid Entertainment, la compañía que da lugar a la Liga de Videojuegos Profesional (LVP), desde 2008 a 2016, y después Strategy Director. La LVP es la competición más importante de esports a nivel nacional y de las más importantes de habla hispana del mundo, con unos registros récords en los últimos años y millones de seguidores en todo el mundo. Además, Sergi participa en la primera Cátedra de esports en el mundo junto a la UCAM, que se encarga de investigar sobre este fenómeno global desde un punto de vista sociológico y científico. Actualmente es Head of Esports en ISFE.

■ Módulo 2 - La figura del publisher en los esports

Sergi participará en el módulo 2, aportando su visión estratégica desde su actual puesto en ISFE, donde coordina toda la estrategia de publishers a nivel esports.

Nuestros "professionals"



Oscar Soriano

CEO - Play The Game Agency

Oscar tiene a sus espaldas muchos años de experiencia en marketing, emprendimiento y dirección de proyectos. Fue Director de Publicidad y Patrocinio en GAES durante 5 años.

Actualmente es CEO de Play The Game, una de las agencias/consultora especializada en esports y gaming más importantes de España y LATAM.

Desde Play The Game han realizado estudios del sector esports en España y están especializados en el marketing en esports, realizando eventos referencia en esta temática para la industria, como las hasta ahora 2 ediciones celebradas de eSmarcon.

■ Módulo 3 - Marketing en esports

Oscar os dará en el módulo 3 una amplia visión de la situación actual del marketing en el sector.

Especialmente de la parte de patrocinios, fuente principal de crecimiento de la industria, donde trataremos casos de éxito de marcas no endémicas entrando al sector, aprendiendo sus razones y motivaciones.

Nuestros "professionals"



Alberto Martínez

Area Fleet Manager en Nissan
Iberia

Ingeniero industrial con 20 años de experiencia en el sector de automoción, desempeñando los últimos años funciones en los departamentos de Operaciones de Ventas y Comercial. Profesor asociado en la Universidad a Distancia de Madrid, UDIMA, Grado en Organización Industrial y Grado en Ingeniería Informática. Alberto será la persona encargada de llevar la coordinación con la UDIMA además de aportar su importante visión desde el punto de vista de las marcas no endémicas, dado su puesto de Sales Performance Manager en Nissan Motor Corporation

■ Módulo 3 - Marketing en esports

Gracias a Alberto también podréis entender el aspecto marketiniano desde el punto de vista de empresas no endémicas que miran a los esports como un sector importante para sus negocios. Alberto ha tomado parte en la definición del torneo Nissan Juke GT Sport de la Liga Playstation.

Nuestros "professionals"



Joaquín Muñoz

Partner Privacy & Data
Protection - Bird & Bird

Abogado especializado en Medios y Tecnología. Joaquín posee amplia experiencia asesorando a empresas en temas tales como cumplimiento de la ley de protección de datos, seguridad, ley de comercio electrónico, leyes para el sector entretenimiento, normativas sobre apuestas y otros asuntos relacionados con la industria TI y las nuevas empresas. Joaquín es uno de los abogados más especializados en esports a nivel nacional, habiendo participado en la redacción junto a la LVP de la "Guía legal sobre esports", además de haber sido invitado al Parlamento Europeo a la primera charla sobre esports organizada por el mismo, para dar su punto de vista legal dada su experiencia en el sector.

■ Módulo 4 - Marco legal de los esports

El marco legal es imprescindible en los esports, así como también lo es enseñar y educar de forma comprensible en un punto que a muchos les parece tedioso pero que es sumamente necesario. Con Joaquín comprenderéis de forma fácil e intuitiva los aspectos más importantes para sentirnos respaldados en cualquier actividad que iniciéis en el sector.

Nuestros "professionals"



Alex Barbará

Abogado especialista en Esports

Autor del libro "Sin leyes no hay competición", Alex Barbará es abogado especializado en derecho digital y deportes electrónicos.

Ha sido Legal Advisor de Wizards eSports Club. En la actualidad trabaja en Ecix Group y podéis seguirle en su blog, donde escribe a menudo artículos sobre esports y leyes que son de los que más repercusión tienen después en redes sociales.

■ Módulo 4 - Marco legal de los esports

Escribir el primer libro sobre leyes de esports y venderlo no es algo al alcance de cualquiera. Alex no sólo es un gran escritor y conocedor del sector, sino que como profesor, os ayudará a entender perfectamente el contenido de este módulo de una forma fácil, sencilla y gamificada

Nuestros "professionals"



David 'Lozark' Alonso

Esports Director - Good Games
Group

David es uno de los mejores coaches en esports en uno de los mejores equipos de esports, Giants Gaming. La trayectoria de David Alonso, más conocido como "Lozark", ha estado ligada a Giants Gaming desde sus comienzos, entrando como entrenador del equipo en verano de 2014. Después de un largo periodo de tiempo en Giants Gaming donde se convirtió en uno de los mejores entrenadores de esports, pasó a realizar labores de dirección.

Actualmente es Director Deportivo de Vodafone Giants.

■ Módulo 6 - Gestión equipos de esports

Con David, el conocimiento interno de los equipos de esports no será ningún secreto y es un apasionado de la formación y de dar a conocer los esports desde un punto de vista que muy poca gente tienen la capacidad de ofrecer a día de hoy. Con él aprenderéis todo lo posible sobre el funcionamiento interno de un equipo, con demostrada experiencia en Giants.

Nuestros "professionals"



Gustavo Muñoz

CBO - SOG Esports

Gustavo cuenta con una perspectiva única, habiendo trabajado en el sector del deporte tradicional. Tras pasar 10 años trabajando en el Atlético de Madrid desarrollando la marca del club, en 2016 salta a Giants Gaming, uno de los equipos españoles de esports con más tradición y pioneros en la escena local con presencia internacional. Desde su puesto de CMO, en apenas un año la calidad de su trabajo le permite acceder a la dirección general del club como CEO. Gracias a la experiencia acumulada de más de 10 en clubs deportivos,

Responsable entre otros, del acuerdo del club con Vodafone. Actualmente es CBO en SOG.

■ Módulo 6 - Gestión equipos de esports

Gustavo aporta el conocimiento y la visión de los equipos de esports desde el punto de vista de comunicación al exterior y gestión de los mismos, permitiendo a los alumnos tener una visión 360 de todo lo que rodea un club. Una experiencia contrastada en Giants que muy pocos poseen en el sector a día de hoy

Nuestros "professionals"



Eider Díaz

Marketing & Comms Manager -
Movistar Riders

Eider tiene muchos años de experiencia acumulada tanto en gaming como en esports. Fue PR Manager de THQ.

Después pasó a ser Brand Manager en ESL España, y posteriormente Communication & PR Manager, encargándose de dirigir toda la estrategia de comunicación de una entidad como ESL a varios niveles, tanto con marcas, torneos, clubs y demás. Actualmente es Marketing and Communication Senior Manager en Movistar Riders.

■ Módulo 6 - Gestión equipos de esports

Con Eider veremos la importancia de la comunicación en los esports, y aunque se verá desde un punto de vista de un organizador de torneos, muchos de los aspectos a tratar se podrán extrapolar a otros agentes de la cadena de valor para establecer una correcta estrategia en función de los objetivos buscados

Nuestros "professionals"



Juan Antonio Tejada

CEO - Sirocco Media

Juan Antonio Tejada es emprendedor en el sector de los esports. Dirige el podcast de Esports Bureau y desde 2018 es CEO de Sirocco Media, empresa pionera en la organización tanto de competiciones como de eventos de esports. En 2020 crea además Kaikoo, una de las Startups tecnológicas españolas con mayor proyección.

Gracias a su amplia experiencia, los alumnos podrán tomar un contacto real con la organización de eventos de esports, aprender las particularidades de este tipo de acontecimientos y tomar contacto con la realidad a la hora de llevar a cabo este tipo de acciones.

■ Módulo 7 - Gestión de ligas y contenidos

Con Juan haremos una de las acciones más interesantes del curso. Una JAM de esports que facilitará a los alumnos el contacto y entendimiento con las gestión de eventos de esports.

Nuestros "professionals"



Jaime Pinilla

BD - Verisure

Jaime fue socio de Competitive Gaming, empresa que ha gestionado competiciones amateur como EAS (Esports Amateur Series), una de las mayores ligas amateur de League of Legends en España. Así mismo, Jaime ha sido parte responsable en la creación de algunas de las herramientas con mayor impacto en la escena esports estos últimos años, haciendo uso de diferentes tecnologías y aplicadas al sector de los esports para la mejora de este y para contribuir a la profesionalización de diferentes actores.

■ Módulo 7 - Gestión de ligas y contenidos

Jaime será profesor del Módulo 7 - Gestión de competiciones, aportando su experiencia al frente de una de las mayores competiciones amateur de España. Además, nos ayudará a entender la importancia de tener un valor único y diferencial en nuestra competición, como él ha conseguido en EAS mediante el empleo de la tecnología

Nuestros "professionals"



Luis García

CEO - Arctic Gaming

Diplomado en Magisterio Educación Física y Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el deporte por la Universidad de Granada. Master en Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Negocios EOI Madrid.

Luis Garcia es otro de los grandes emprendedores en el sector de los esports. Es el CEO de uno de los equipos más importantes en el panorama español, Arctic Gaming.

■ Módulo 8 - Financiación

Arctic Gaming ha logrado ser sostenible con un interesante modelo, y recientemente ha levantado una ronda de financiación de las más importantes en España convenciendo a inversores de reconocido prestigio. Luis dirigirá el módulo de búsqueda de financiación, guiándoos para dar vuestros primeros pasos en el sector.

Y nuestras Master Classes

El complemento ideal para estar al día en un sector en tan rápido movimiento.



ESB
ESPORTS BUREAU



 **SIROCCO**



 **Hitmarker**



 **MAHOU**
SANMIGUEL



GGTECH
ENTERTAINMENT



<blinkfire>
analytics



polo de contenidos
digitales



ESIC
ESPORTS INTEGRITY COMMISSION



 **BRITISH**
ESPORTS
ASSOCIATION



telepizza

Desde Esports Professional queremos que tengáis una visión lo más amplia posible y sobre todo, lo más real en una industria que cambia rápidamente.

Por eso ofrecemos también clases especiales con actores relevantes del sector que complementen la formación.

Actores de la talla de ESIC, MundoGT, British Esports Association, Riot Games, GGtech, Blinkfire, etc. Algunas de estas ponencias especiales ya están confirmadas y otras se irán cerrando en función de la actualidad del sector con el objetivo de cubrir esa visión 360° que prometemos.



Temario del máster

- 01** Contexto de los esports
- 02** La figura del publisher en los esports
- 03** Marketing en esports
- 04** Marco legal de los esports
- 05** Criptomonedas en los esports
- 06** Gestión de clubs de esports
- 07** Gestión de competiciones de esports
- 08** Financiación en esports



01 Contexto de los esports

El objetivo de este módulo inicial es realizar una pequeña introducción al complejo mundo de los esports. Se profundizará en ciertos aspectos para entender la cadena de valor actual, situación del sector, qué modelos de negocio se están empleando y se podrán aplicar, tecnologías, etc, de forma que sirva como iniciación de cara al resto de módulos del curso

- Breve historia de los esports
- Actores principales y cadena de valor de los esports
- Las cifras del sector de los esports
- Nuevas tendencias en esports
- Cómo medir audiencias en el sector
- Tecnología en los esports
- Otros aspectos

02 La figura del publisher en esports

El publisher, poseedor de la propiedad intelectual de los títulos que se convierten en esports, es un actor clave de la cadena de valor y que a diferencia de otros deportes convencionales, condiciona completamente las relaciones con otros agentes. Entender su figura y sus implicaciones es fundamental para entender el sector

Objetivos de un publisher en los esports

- Promoción de juegos y repercusión en los esports
- Distribución, plataformas y alcance
- Métricas. Entendiendo los KPI



03 Marketing en esports

En este módulo el objetivo es realizar una aproximación al mundo del marketing relacionado con esta industria. Para ello se abordará desde una doble vertiente: por un lado, cómo las marcas endémicas y no endémicas entienden este segmento a la hora de promocionar sus productos, y por otro tratando casos de éxito que ya se han producido en el sector para ver elementos comunes a los mismos.

- Introducción al Marketing
- Objetivos y beneficios de las marcas en los esports
- Patrocinios: diferencia según los diferentes actores del sector
- KPI para los patrocinios del sector
- Estudios de casos de éxito

04 Marco legal de los esports

No se puede entender el mercado de los esports sin un marco legal que lo regule. Sea con leyes propias llegado el momento, sea con el marco actual vigente, es importante entender los aspectos legales básicos que permiten a los esports operar dentro de las diferentes áreas que aglutinan: contratos, apuestas, premios, propiedad intelectual, etc.

- Forma jurídica de los clubes de esports y aspectos laborales y contratos con los jugadores
- Lesiones y dopaje en los esports
- Propiedad intelectual en los esports
- Apuestas
- Consideración de los esports como deporte



05 Criptomonedas en esports

Aunque seguiremos tratando aspectos de otras tecnologías y cómo ayudan a los esports (IA, BIG DATA, etc), a partir de la 10ª Edición hemos decidido centrarnos sobre todo en la nueva realidad crypto que está llegando al sector y cómo puede suponer un cambio de modelo de negocio y un nuevo futuro para nuestra industria

- Concepto básicos de blockchain y Cripto
- Modelos Play2Earn y como afectan a las competiciones de esports
- Metaverso y cómo los agentes del ecosistema esports pueden interactuar
- Modelo GameFi y posibilidades de financiación de proyecto.

06 Gestión de clubs de esports

Los clubs de esports son uno de los grandes actores de esta industria. Sin embargo, son también una de las áreas más complicadas de desarrollar. No sólo hay que prestar atención a los aspectos deportivos y competitivos a nivel interno, sino también a nivel externo donde se necesita una gran labor para poder mantener un club dados los actuales modelos de negocio.

- Gestión de patrocinios y búsqueda de inversión
- Gestión de talento: contratación, gestión victoria y derrota, motivación
- Estructura organizativa de un club de esports
- Modelos de sostenibilidad para la escalabilidad del club
- Generación de Marca: individual y colectiva
- Gestión de equipos deportivos



07 Gestión de competiciones

En el último módulo nos centraremos en las competiciones. Son un vehículo principal para los equipos y parte fundamental del ecosistema de los esports, y es importante entenderlas a varios niveles. Desde los patrocinios, las plataformas físicas u online de distribución, las diferencias entre sus diferentes formatos (ligas, torneos, eventos), su especial comunicación... y mucho más.

- Comunicación en las competiciones
- Estructuras organizativas
- Patrocinios y presupuestos
- JAM Esports

08 Financiación para esports

En el último módulo nos centraremos en uno de los aspectos más demandados en ediciones anteriores. ¿Cómo conseguir financiación para mi proyecto de esports? Hablaremos y trataremos diferentes vías; desde la inversión privada, la personal, ayudas públicas nacionales e internacionales, hablando incluso de oportunidades con tokens y criptomonedas

- Cómo lograr inversión privada: El Investors Deck
- Financiación Pública Nacional e Internacional
- Cómo realizar inversión provada
- Tokens y criptomonedas

Ayuda a la búsqueda de empleo

Muchos alumn@s nos preguntan si tenemos prácticas en nuestro máster y la respuesta es muy sencilla: las tenemos, pero preferimos optar por otra forma de hacer las cosas.

La experiencia de cursos pasados nos ha demostrado que los esports son un sector muy complejo y con muchos actores y los perfiles de alumn@s que nos llegan también son muy variados: abogados, gestores deportivos, diseñadores, publicistas, gamers etc. Todos tienen cabida en los esports.

Ahora bien, llegar a un acuerdo puntual para unas prácticas, con un equipo o una liga no resolvería nada, primero porque es difícil conseguir unas prácticas remuneradas (y para eso estáis cursando un titulación para profesionales) y segundo porque esto sólo solventaría el problema de unos pocos.

Además de hacer esto de forma puntual, **preferimos tratar vuestros casos uno por uno**, ver cuáles son vuestras inquietudes, objetivos en los esports (que muchas veces cambian a lo largo de la titulación) y en función de eso, **emplear nuestros contactos y redes para conseguiros oportunidades reales de trabajo en el sector** o asesoraros con vuestros proyectos.

De esta forma damos mucho más valor, y el hecho que lo demuestra es que en nuestras nueve primeras ediciones ya hemos logrado que varios alumnos consigan trabajo en importantes entidades, como Play The Game, LaLiga, Vodafone Giants, G2 Arctic, StreamHatchet o Newzoo por mencionar algunas.



Metodología didáctica

De forma general, cada módulo ha de ser superado por el alumno. Para ello, el trabajo del alumn@ está distribuido a partir de cuatro pilares que serán fundamentales para una exitosa consecución de los objetivos del curso.

1

Material de estudio

Cada asignatura tiene un material de estudio especialmente adaptado que se facilitará por el profesor a través de la plataforma. Este material de estudio será la base del trabajo de estudio del alumno. Por otro lado, pueden encontrarse también materiales de apoyo específico u otro tipo de materiales en diversos formatos para la ampliación de conocimientos, bibliografías, infografías, etc. relevantes de cada módulo.

2

Actividades didácticas

Cada módulo tendrá actividades didácticas de aprendizaje donde el alumn@ deberá demostrar los conocimientos adquiridos. Para cada actividad, según su formato, se facilitará el envío de materiales al profesor para su valoración.

3

Participación activa

Cada módulo tendrá un foro de participación sobre el tema o área concreta del que trate. Será obligatoria la participación en dicho foro para superar el módulo. Los foros (temática, tipo de participación, etc.) u otros modos de participación quedan abiertos a la propuesta del profesor, siempre tratando de fomentar el intercambio de conocimientos o la reflexión.

4

Evaluaciones

Cada módulo tendrá una evaluación individual y particular. El tiempo para la realización de la prueba estará limitado (aunque será suficientemente amplio) y solo se dispondrá de una oportunidad de realización. En el caso de errores o fallos de la plataforma, se pondrá en contacto con el profesor/tutor o responsable de la plataforma.

Datos relevantes del curso

Tiempo y coste

Sabemos que tu pasión por los esports es clara, pero muchas veces nuestro día a día, y, por qué no decirlo, la situación económica, son a veces impedimentos para poder acceder a una formación a la altura.

Por eso al diseñar nuestro curso hemos tratado de tener en cuenta todos estos factores para facilitar al máximo la consecución del mismo.

Por estas razones hemos decidido crear un programa totalmente online, con herramientas y metodología contrastada por la UDIMA, de tal forma que puedas compaginar tus estudios con tu actividad actual. Y además, podemos permitirnos ofrecer uno de los precios más asequibles del mercado sin que repercuta en la calidad formativa.



Early Bird

Hasta el 3 de julio, el precio de la titulación tiene un descuento de 300€. Su precio: 1.200€ y después 1.500 €

Ofertas especiales

Te damos facilidades de pago, y si eres empresa y quieres formar a tus empleados o eres jugador, contáctanos, ya hemos pensado en vosotros

Ediciones anteriores

Ayuda al empleo

Gracias a nuestro asesoramiento personalizado un gran porcentaje de los alumnos ha conseguido trabajar en su área de elección en los esports.

Alumnado

+400 Alumnos
94,6% Hombres
5,4% Mujeres

Chicas, queremos que participéis más, los esports os necesitan

Documentación

Más de 50 documentos con contenidos totalmente únicos sobre los esports que no encontraréis en google u otras referencias

Resultados

78% Aprobados
22% Suspensos

Nadie dijo que lo esports fueran fáciles y exigimos lo que os van a exigir en el mercado

Webinars

+350 Webinars generando más de 800 horas de clases interactivas online con nuestros profesores





Contáctanos:

esports-professional.com // formacion@esports-professional.com // udima.es