



12^a Ed. Master en Gestión de Esports

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

Organizado por:



Sobre nuestra 12ª edición

Llegar a una 12ª Edición de una formación como esta, no se consigue todo los días. 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 475 alumnos que ya han pasado por Esports Professional** en sus diferentes formaciones.

12 ediciones (6 años) dan para mucho en este sector. Hemos visto sus inicios, su asentamiento, su comportamiento ante la pandemia y ahora **el sector afronta un nuevo reto en pleno 2023: el overbooking de contenidos digitales**. La oferta de contenidos es ilimitada pero el tiempo de los espectadores no y aunque los esports aguantan muy bien el tipo, **necesitan cambios: en su estructura, en su contenido y una vez más, en su modelo de negocio / gestión**.

Por eso una vez más actualizamos nuestra formación, para estar a la orden del día. La estructura no cambia, porque ya es inherente al sector, pero **junto a nuestros profesores, expertos en el sector, enfocaremos las diferentes verticales del mismo de la forma en la que es necesario en este momento, diferente a como era años atrás**. Todo ello con el objetivo que siempre nos ha caracterizado, que **nuestros alumn@s salgan preparados no solo para el mercado laboral, sino para ser los líderes que la industria necesita en los próximos años**.

Para ello, 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 12ª edición** para que seas uno de esos lideres del sector en esta nueva etapa.

Rafael Espinosa de los Monteros, Director de Esports Professional



Datos relevantes de la formación



Fechas

El curso comienza el 16 de Octubre de 2023 y finaliza el 11 de Febrero de 2024. 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

En función de estudio universitarios previos según el nuevo RD 822/2021: Si tienes estudios previos obtendrás un Diploma de Experto. Si careces de estudios previos obtendrás un Certificado

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: Master vs Especialista

Somos conscientes de que no todos puede atender una titulación de Experto como esta, 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**.

	Master (1.250 €)	Especialista (500 €)
Titulación	Según nuevo RD 822/2021: <ul style="list-style-type: none"> • Con estudios universitarios previos: Diploma de Experto. • Sin estudios universitarios previos: Certificado • Ambos emitidos por Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA) 	Certificado de Esports Professional
Convocatorias y tiempos	12ª convocatoria del 16 de Octubre 2023 al 11 de Febrero de 2024	Te matriculas y empiezas a estudiar. Hasta un año para completar la formación
Material de estudio	<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
Mentorización y profesores	<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

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 y Crypto Bureau y Director I+D+i en Kaudal

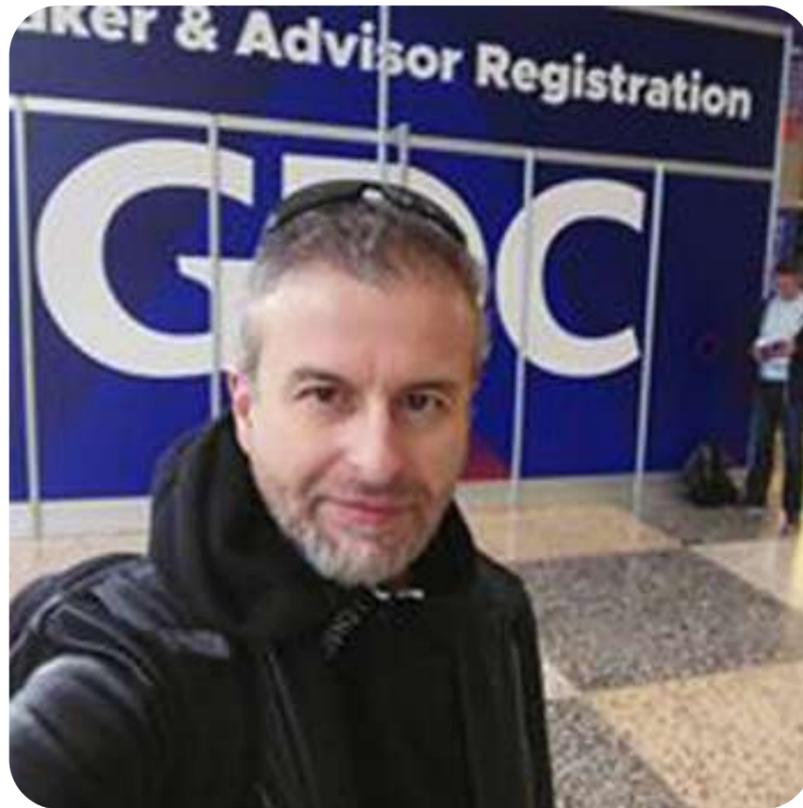
Rafael lleva más de 15 años en la industria de los videojuegos, desarrollando entre otros diferentes MOBAS desde Pyxel Arts Digital Entertainment y desde Fluzo Studios S.L. En 2016 crea Esports Bureau, periódico de noticias B2B sobre la industria de los esports y en 2023 Crypto Bureau. Además sus compañías 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 - Contextualización: del gaming a los esports**

■ **Módulo 5 - Tokenización en gaming & 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

Head of Mkt & Biz Dev at Ready Games Network

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 Head of Mkt & Biz Dev en Ready Games Network, tras haber sido durante 3 años CMO de Satoshi's Games, creadores de la plataforma de juegos descentralizada Elixir.

■ Módulo 2 - La figura del publisher en el gaming y 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"



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: una nueva aproximación

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: una nueva aproximación

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 en la industria 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 en la industria 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 y Kaikoo

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 competiciones de esports

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"



Luis García

Operations Lead VCT
Giants 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. Fue CEO de uno de los equipos más importantes en el panorama español hasta 2022, Arctic Gaming y actualmente es Operations Lead VCY en Giants Gaming

■ Módulo 8 - Financiación de proyectos de esports

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 de la titulación

- 01** Contextualización: del gaming a los esports
- 02** La figura del publisher en el gaming y los esports
- 03** Marketing en esports: una nueva aproximación
- 04** Marco legal en la industria de los esports
- 05** Tokenización en gaming & esports
- 06** Financiación de proyectos de esports
- 07** Gestión de clubs de esports
- 08** Gestión de competiciones de esports



01 Contextualización: del gaming a los esports

El objetivo de este módulo inicial es realizar una pequeña introducción al complejo mundo del gaming y 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 del gaming y 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 El publisher en el gaming y los 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: nueva aproximación

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 en la industria 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 Tokenización en gaming & 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 cripto 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 Financiación de proyectos de esports

En el sexto 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



07 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

08 Gestión de competiciones de esports

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

Prácticas en empresas

La larga trayectoria de Esports Professional, unido al **apoyo de un medio de comunicación como Esports Bureau y una universidad como la Universidad a Distancia de Madrid**, nos permiten ofertar una amplia gama de prácticas a nuestros alumnos.

Tanto si lo que buscas es formarte en un club, un tournament operator, una agencia de marketing o incluso un publisher, te ofrecemos la posibilidad de realizar **prácticas durante 6 meses**. Y en cuanto a la remuneración, aunque depende de la empresa donde realices las prácticas, entendemos que **nuestros alumnos merecen lo mejor y por eso siempre trabajamos con empresas que puedan al menos aportar una cuantía económica en vuestras prácticas**.

Además, haremos un **seguimiento personalizado** de las mismas para ver si os encontráis bien, si os han tratado como a profesionales, si os han sido útiles o no y por lo tanto, de esta forma saber si seguir trabajando con las empresas o buscar nuevos partners. El centro de atención siempre sois los alumnos.

El objetivo de esta opción va destinado sobre todo a aquellos que os enfrentáis por primera vez a un entorno laboral y esta puede ser la mejor opción de entrar en el mundo profesional de los esports. Para aquellos que vienen de otros sectores, ya tienen experiencia y lo que quieren es saltar al entorno laboral de los esports directamente, seguid leyendo...



Ayuda a la búsqueda de empleo y desarrollo de tu negocio

Para todos aquellos que no buscan unas prácticas, sino que lo que buscan es un **trabajo en el sector**, bien sea por edad, necesidad o expertise previo, nuestra **mentorización personalizada** se ha mostrado como la solución idónea a vuestras necesidades.

Al principio de vuestra formación tendremos una **entrevista inicial para conoceros en profundidad y plantear conjuntamente un plan de acciones dentro del sector**. Una vez tengamos claro dónde queréis ir, emplearemos nuestros contactos y redes para conseguir os oportunidades reales de trabajo en el sector. **No podemos prometer un puesto de trabajo, pero si que os sentaremos con los tomadores de decisiones para que demostréis vuestra valía.**

De esta forma damos mucho más valor, y el hecho que lo demuestra es que en nuestras once ediciones previas 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.

¿Que tienes un proyecto personal y no buscas trabajar para terceros? Actuaremos de la misma manera. Revisamos tu plan de negocio, vías de ingresos, modelo de negocio y en función del estado en el que se encuentre, te sentaremos delante de marcas con las que quieras trabajar, inversores en caso de que sea necesario o trabajaremos en lo que sea oportuno para ayudarte en tu negocio en los esports.



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 10 de Julio, el precio de la titulación tiene un descuento de 350€. Su precio: 900€ y después 1.250 €

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

+475 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

89% Aprobados
11% 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