



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior en Gamificación en la Empresa

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Superior en Gamificación en la Empresa

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este Curso Superior en Gamificación en la Empresa le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que el término gamificación, del inglés gamification, puede traducirse como “convertir en un juego”, en definitiva podríamos entenderlo como “la aplicación de conceptos y técnicas de la teoría de juegos a contextos ajenos al juego”. Con la Gamificación en la empresa se pretende motivar a través del juego, utilizando diferentes incentivos en los empleados de la misma. Con este curso de gamificación en la empresa se pretende que sean capaces de implementar un proyecto de gamificación en una organización.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Obtener unas nociones básicas en planificación e iniciativa emprendedora en la empresa.
- Gestionar y mejorar el funcionamiento de un equipo.
- Conocer las bases de la gamificación y sus aplicaciones al mundo de la empresa.
- Aprender las leyes del Game Design.
- Definir un plan de gamificación, prototiparlo y ejecutarlo.
- Conocer los distintos procedimientos para la implementación de sistemas gamificados y aprender sus posibles aplicaciones.
- Obtener las ventajas de gamificación para lograr los objetivos estratégicos de cualquier tipo de organización.

para qué te prepara

El presente Curso Superior en Gamificación en la Empresa le prepara para reclutar, formar y mejorar el rendimiento de los empleados, a través del "juego".

salidas laborales

Área comercial, marketing y de investigación de mercados de cualquier empresa con especial énfasis en los puestos de dirección y gestión de proyectos innovadores orientados al logro de objetivos, principalmente en recursos humanos y ventas y fidelización de clientes.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Gamificación en la Empresa'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. PLANIFICACIÓN E INICIATIVA EMPRENDEDORA EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

1. Las PYMEs como organizaciones
 - 1.- La importancia de las organizaciones
 - 2.- Aproximación conceptual a la organización
 - 3.- Tipos de organizaciones
 - 4.- La estructura
2. Liderazgo
 - 1.- Estilos de liderazgo
 - 2.- Otra clasificación de tipos de liderazgo
 - 3.- El papel del líder
 - 4.- Funciones administrativas del liderazgo
3. Un nuevo talante en la Dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTITUD Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA EN LA EMPRESA

1. Evaluación del potencial emprendedor
 - 1.- Conocimientos
 - 2.- Destrezas
 - 3.- Actitudes
 - 4.- Intereses y motivaciones
2. Variables que determinan el éxito en el pequeño negocio o microempresa
 - 1.- Variables comerciales y de marketing
 - 2.- Variables propias
 - 3.- Variables de la competencia
3. Empoderamiento
 - 1.- Concepto
 - 2.- Desarrollo de capacidades personales para el aprendizaje
 - 3.- La Red personal y social

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES EN LA EMPRESA

1. Identificación de oportunidades e ideas de negocio
 - 1.- Necesidades y tendencias
 - 2.- Fuentes de búsqueda
 - 3.- La curiosidad como fuente de valor y búsqueda de oportunidades
 - 4.- Técnicas de creatividad en la generación de ideas
 - 5.- Los mapas mentales
 - 6.- Técnica de Edward de Bono (Seis sombreros)
 - 7.- El pensamiento irradiante
2. Análisis DAFO de la oportunidad e idea negocio
 - 1.- Utilidad y limitaciones
 - 2.- Estructura: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades
 - 3.- Elaboración del DAFO
 - 4.- Interpretación del DAFO
3. Análisis del entorno del pequeño negocio o microempresa
 - 1.- Elección de las fuentes de información
 - 2.- La segmentación del mercado
 - 3.- La descentralización productiva como estrategia de racionalización

- 4.- La externalización de servicios: «Outsourcing»
- 5.- Clientes potenciales
- 6.- Canales de distribución
- 7.- Proveedores
- 8.- Competencia
- 9.- Barreras de entrada
- 4. Análisis de decisiones previas
 - 1.- Objetivos y metas
 - 2.- Misión del negocio
 - 3.- Los trámites administrativos: licencias, permisos, reglamentación y otros
 - 4.- Visión del negocio
- 5. Plan de acción
 - 1.- Previsión de necesidades de inversión
 - 2.- La diferenciación del producto
 - 3.- Dificultad de acceso a canales de distribución: barreras invisibles
 - 4.- Tipos de estructuras productivas: instalaciones y recursos materiales y humanos

MÓDULO 2. GESTIÓN Y MEJORA DEL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO

- 1. Programa de entrenamiento
- 2. Técnicas de desarrollo en equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS DINÁMICAS DE GRUPO

- 1. Definición
- 2. Aplicaciones a los distintos campos de la vida social
- 3. Técnicas de dinámica de grupos
 - 1.- Qué son y qué no son las técnicas grupales
 - 2.- Elección de la técnica adecuada
 - 3.- Críticas a las técnicas de dinámica para grupos
- 4. Normas generales para el uso de las técnicas de grupo
- 5. El papel del dinamizador
 - 1.- Características
 - 2.- Tres tipos de animador
 - 3.- Papel del animador
 - 4.- Funciones del animador

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CLASIFICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO

- 1. Según el tamaño del grupo
 - 1.- Asamblea
 - 2.- Comisión
 - 3.- Congreso
 - 4.- Mesa redonda
 - 5.- Conferencia
 - 6.- Clínica del rumor
 - 7.- Corrillo
 - 8.- Cuchicheo
 - 9.- Debate dirigido o discusión guiada
 - 10.- Grupo de confrontación
- 2. Según la participación de los expertos
 - 1.- Role playing
 - 2.- Tormenta de ideas
 - 3.- Phillips 6.6

- 4.- Foro
- 5.- Grupo de discusión
- 6.- Diálogos simultáneos
- 7.- Entrevista

3. Según los objetivos

MÓDULO 3. LA GAMIFICACIÓN EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA IMPORTANCIA DE LA GAMIFICACIÓN EN LA EMPRESA

1. Introducción

- 1.- Definición de gamificación
- 2.- ¿Qué no es la gamificación?

2. Historia de la gamificación

3. Aplicaciones y utilidades

- 1.- Otras aplicaciones

4. Primeras consideraciones para diseñar un sistema gamificado

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS CARACTERÍSTICAS DEL JUEGO EN LA EMPRESA

1. Definición de juego y características básicas

- 1.- Tipos de jugadores

2. Diferencias entre “game” y “play”

- 1.- El círculo mágico

3. Juegos de realidad alternativa (ARG)

- 1.- Tipos de usuarios de un juego de realidad alternativa
- 2.- Un ejemplo de ARG: Proyecto Endgame

4. Gamificación y generación Y

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GAME THINKING

1. ¿Qué es el game thinking?

- 1.- Los diseñadores en game thinking

2. Reglas de diseño

3. Cómo aprovechar las emociones

4. Anatomía de la diversión

- 1.- Las emociones en el juego

UNIDAD DIDÁCTICA 10. GAME ELEMENTS

1. Los elementos de juego o game elements

- 1.- Dinámicas de juego
- 2.- Mecánicas de juego
- 3.- Componentes de juego
- 4.- Pirámide de los elementos

2. La tríada PBL (points, badges, lists)

- 1.- Points - Puntos
- 2.- Badges - Medallas
- 3.- Clasificaciones - Leaderboards

3. Limitaciones de los elementos

UNIDAD DIDÁCTICA 11. GAMIFICACIÓN EN LA EMPRESA Y PSICOLOGÍA

1. La gamificación como diseño emocional

- 1.- La psicología cognitiva y los psicólogos humanistas de la motivación
- 2.- Psicología de los estados positivos

2. Conceptos de psicología y gamificación

3. Relación conducta/gamificación

- 1.- La dopamina

UNIDAD DIDÁCTICA 12. RESULTADOS, ESTÍMULOS Y RECOMPENSAS

+ Información Gratis

1. Definición y estructura de las recompensas
 - 1.- Clasificación de las recompensas
 - 2.- Tipos básicos de recompensas
 - 3.- Esquema de recompensas SAPS
2. Calendarización de recompensas
 - 1.- Dimensiones de las recompensas variables
3. Teorías conductuales: limitaciones
4. Teorías conductuales: riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 13. TEORÍAS EN LA GAMIFICACIÓN

1. Engagement y motivación
 - 1.- Motivación intrínseca y extrínseca
2. Teoría de la autodeterminación
 - 1.- Estrategias para fomentar la motivación intrínseca
3. Teoría de la motivación
 - 1.- Factores de motivación
4. El modelo RAMP y la motivación intrínseca
 - 1.- Tipos de jugadores según Marczewski
5. Teoría del flujo
 - 1.- Componentes del flujo
6. Teoría de establecimiento de objetivos

MÓDULO 4. IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO BÁSICO Y AVANZADO DE GAMIFICACIÓN EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 14. DISEÑO E IMPLANTACIÓN

1. Conceptos básicos de design thinking
2. Los seis pasos para implantar gamificación
3. Definición de los objetivos de negocio
4. Distinción de conductas clave
5. Descripción de los jugadores objetivo
6. Diseño de los bucles de actividad
 - 1.- Bucle de implicación
 - 2.- Bucle de progresión
7. Diversión
8. Implementación y herramientas de la gamificación

UNIDAD DIDÁCTICA 15. GAMIFICACIÓN AVANZADA

1. Procedimiento marco basado en objetivos
2. Procedimiento marco basado en el jugador
3. Gamification Model Canvas
 - 1.- La importancia de la estética
4. La gamificación en la empresa
 - 1.- Gamificación en el ámbito de comercio y marketing
 - 2.- Gamificación en recursos humanos
 - 3.- Gamificación en los procesos de negocio

+ Información Gratis