

Curso de Gamificación

Cuando jugar se vuelve algo muy serio

Presentación

Inicio del curso: 11 de abril de 2016.

La Fundación UNED desarrolla este curso para formar a profesionales de Internet en una de las tendencias más comentadas en los últimos años: la de la gamificación, o la aplicación de los mecanismos y elementos propios del diseño de juegos a otros aspectos de la vida como el marketing, la enseñanza y la gestión empresarial, para aprovechar la capacidad de esta técnica de obtener beneficios gracias a su influencia en la motivación y el compromiso de empleados, alumnos y clientes.

Este curso se basa en cuatro premisas fundamentales:

- **Metodología:** 100% online.
- **Precio:** 325 € (este curso posee descuentos y bonificaciones).
- **Duración:** Dos meses (11 de abril - 10 de junio de 2016). **250 horas de formación certificadas.**
- **Garantía:** La Fundación UNED es un organismo de gran prestigio, en España y América Latina, gracias a su buena labor y tradición en la formación online y a distancia.

Información Académica

Tel. 91 169 70 97 (10-14h L-V)
noelia.gomez@cursocommunityfuned.com
<http://www.cursocommunityfuned.com>

Información Matrícula

Fundación UNED
Tel. 91 386 72 76
erodriguez@fundacion.uned.es
<http://www.fundacion.uned.es>

En un entorno como el actual, con un exceso de información que es omnipresente en casi todas las facetas de la vida, es cada vez más complicado conseguir captar y retener la atención y la motivación de las personas, ya sea para conseguir gestionar mejor los recursos humanos de nuestra compañía, optimizar la metodología docente, o alcanzar el ansiado *engagement* que el Community Management tiene como requisito fundamental.

Los mecanismos asociados al juego forman parte natural del proceso de socialización y aprendizaje de los seres humanos. Habitualmente reservados para la infancia, en las últimas décadas se ha obtenido evidencia de los beneficios que se obtiene cuando se aplica a los adultos. Enfrentarse a retos, resolver enigmas, superar obstáculos, colaborar en equipos, adelantarse a los competidores y recibir recompensas directas o simbólicas son acciones y expectativas que nos devuelven a una forma natural de aprender, progresar, trabajar y comprometernos.

Partiendo de las diferentes motivaciones que generan distintos perfiles de jugadores, se puede trazar un mapa de retos y recompensas que se adecúe a los diferentes públicos que el profesional de cada una de estas áreas (formación, marketing o RRHH) puede tener para sus proyectos estratégicos, y permite poner al servicio de la organización los mecanismos de conducta básicos que mueven a las personas.

Estos recursos facilitan una mejor percepción de las demandas del entorno, al tratarse de una forma lúdica de enfocarlas, lo que consigue generar mejor reputación de marca y mayor compromiso con esta o con la organización en quienes forman parte de los proyectos así gamificados, produciéndose una involucración muy superior a la que se obtiene a través de mecanismos más racionales que exigen un mayor trabajo consciente por parte del público.

En este curso estudiarás y pondrás en práctica los distintos mecanismos del juego a través de la diversión y las recompensas retener a tus clientes, convertirlos en embajadores de marca, motivar a tus alumnos y empleados, y generar un verdadero vínculo en torno a vuestros objetivos comunes que os ayude a trabajar juntos.



A quién va dirigido

- ✓ Profesionales del marketing (sobre todo en marketing online y Community Managers) que buscan nuevas formas de generar compromiso en sus clientes.
- ✓ Responsables de producto online que busquen incorporar a sus proyectos elementos de gamificación para retener a los usuarios.
- ✓ Docentes interesados en cómo mejorar la implicación y el interés de los alumnos.
- ✓ **Profesionales de RRHH** interesados en nuevas metodologías de atracción, gestión y retención del talento o gestión del cambio en las organizaciones.
- ✓ Titulados en **periodismo, comunicación audiovisual, sociología, ciencias políticas, psicología, técnicos e informáticos.**
- ✓ Personas interesadas en el mundo de las Nuevas Tecnologías y entornos digitales.



Objetivos

- Crear profesionales capaces de diseñar y desarrollar proyectos gamificados en diversas áreas profesionales mediante la adquisición de los conocimientos teóricos necesarios y la elaboración y análisis de una serie de casos y actividades prácticas.
- Ser capaz de tener una visión clara sobre la gamificación, sus aplicaciones, posibilidades y manejo para su aprovechamiento empresarial.
- Aprender a definir una estrategia a seguir para llevar a cabo eficazmente la incorporación de estrategias de gamificación a un proyecto real.

Precio

Matrícula de 325 €, precio final. Se establece un único pago.

Descuentos y Bonificaciones	Quién puede aplicarlo
Colectivos 260 € (20% de Descuento)	• Personas en situación de desempleo (el alumno deberá enviar una copia escaneada del justificante de demanda de empleo en vigor, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Profesionales autónomos (el alumno deberá enviar una copia escaneada del último pago a autónomos, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Alumnos y antiguos alumnos de la UNED y Fundación UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del título del curso realizado o una copia escaneada del pago de matrícula del curso que está realizando, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Personal UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del carné de empleado de la UNED, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es). • Personas con discapacidad del 33% o superior (el alumno deberá enviar una copia escaneada del certificado de discapacidad, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).
Antiguos Alumnos 195 € (40% de Descuento)	Antiguos alumnos de los Cursos de Community Management, Competencias Tecnológicas para Community Managers y Marketing Online de la Fundación UNED.
Trabajadores en Activo 325 € (100% Bonificable)	Curso 100% bonificable a través de la Fundación Tripartita. El curso es abonado por la empresa, para su trabajador, mediante créditos formativos. Al formalizar la matrícula, puede seleccionar que la Fundación UNED se haga cargo, en nombre de su empresa, de la tramitación de la bonificación en la Fundación Tripartita. Esta gestión supone un incremento de un 10% de la matrícula, importe que también será bonificado como coste del curso. Más información: info.bonificaciones@fundacion.uned.es (T. 91 164 99 62).

Titulación

Todos aquellos alumnos que superen el curso con éxito, recibirán el título de "*Curso de Gamificación de la Fundación UNED*" que reconoce 250 horas de formación en la materia.

Qué es la Fundación UNED

La Fundación UNED junto con la UNED son los encargados de diseñar, promover y realizar todos aquellos estudios que son necesarios en pro del desarrollo científico, cultural, social, económico, de la investigación y de la formación profesional, tanto de la sociedad española como de aquellos países con los que mantiene relaciones de cooperación.

Para ampliar la información, visitar www.fundacion.uned.es.

Metodología

La metodología de este programa formativo es **Online**.

Los alumnos recibirán sus claves para acceder a la plataforma Online que servirá de soporte para descargar material docente, crear foros de debate, poder plantear dudas, interactuar con otros alumnos, colgar y/o descargar otros materiales relacionados con las materias abordadas a lo largo del curso, etc.



Además, se establecerán horarios de tutorías semanales para poder dar soporte a todas las demandas que tenga el alumnado.

Podrás vivir la experiencia del aprendizaje compartido donde los alumnos, los materiales pedagógicos y tecnológicos crean una sinergia de gran valor para el afianzamiento y ampliación del aprendizaje. Compartirás tus experiencias, problemas, resolverás y plantearás dudas a tus compañeros, siempre tutelado por profesionales expertos.

Modelo de Evaluación

La parte principal de la evaluación consiste en la aplicación práctica de los conceptos teóricos; por una parte desde el análisis, detectando qué elementos se ponen en juego en un proyecto concreto. Por otra, el alumno deberá ser capaz de plantear un proyecto práctico de gamificación para una de las áreas analizadas, diseñando objetivos, estrategia y desarrollo.

Profesorado

Vega Pérez-Chirinos Churruca

- Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universitat Oberta de Catalunya y Máster en Análisis Sociocultural de la Comunicación y el Conocimiento por la Universidad Complutense de Madrid.
- **Digital & Social Media Strategist en Mamá Esquimal.** Anteriormente fue responsable de marketing y comunicación de Animalvitae, la primera web de e-health diseñada para ayudar a los dueños en el cuidado de sus mascotas a través de un sistema gamificado; responsable del área digital de la agencia Noho comunicación, desarrollando proyectos de advergaming para clientes entre otras funciones, y Community Manager entre otros de la empresa francesa de social gaming Kobojo (PyramidVille, Goobox, Atlantis Fantasy).
- Experta en el diseño e implementación de estrategias en Social Media, desarrollo y dinamización de comunidades virtuales, captación de audiencia, monitorización, analítica y medición en medios sociales. Blogger en [Infinitopuntocero](#) y [Makamo](#).



Programa

1. Principios de gamificación

A. Introducción

- El concepto de gamificación
- El entorno socioeconómico
- El paradigma 2.0
- ¿Por qué gamificar?

B. Comportamiento de usuarios

- Más allá del refuerzo y el castigo: teorías del aprendizaje
- Las causas de la conducta: motivación interna y externa
- Tipos de usuarios según sus motivaciones

C. Elementos del diseño de juegos

- Características de los juegos
- Componentes del juego

D. Elementos de un proyecto de gamificación

- Descripción del problema
- Contexto
- Público objetivo
- Objetivos
- Estrategias
- Componentes del juego que se utilizarán
- Análisis de resultados

2. Aplicaciones de la gamificación

A. Marketing y Community Management.

- Diferencias entre gamificación y *advergaming*
- Ejemplos

B. Aprendizaje formal e informal

- Diferencias entre gamificación y *serious games*
- Ejemplos

C. Gestión empresarial y de RRHH.

- Modelos de toma de decisiones
- Cambio de hábitos
- Ejemplos

3. Casos prácticos

- Los alumnos irán haciendo casos prácticos durante todo el curso.
- Especialmente se pondrá interés en la realización de un caso práctico consistente en el diseño de una aplicación de las técnicas estudiadas al área profesional del alumno, ya sea un proyecto real o ficticio, para poner paulatinamente en práctica los conocimientos adquiridos durante el curso.

Matrícula e Inscripción

Periodo de matriculación: hasta el 4 de abril de 2016.

Duración del curso: del 11 de abril al 10 de junio de 2016.

Inscripción: Podrás formalizar tu matrícula vía telemática en la página web del curso www.cursocommunityfuned.com o bien en la página oficial de la Fundación UNED www.fundacion.uned.es.

Información Académica

Tel. 91 169 70 97 (10-14h L-V)
noelia.gomez@cursocommunityfuned.com
<http://www.cursocommunityfuned.com>

Información Matrícula

Fundación UNED
Tel. 91 386 72 76
erodriguez@fundacion.uned.es
<http://www.fundacion.uned.es>

