



ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE ESPORTS

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

Organizado por por:



Patrocinado por:



PROPUESTA FORMATIVA

El curso *Esports Professional: Especialista 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 Distancia Madrid)** y, sobre todo, con la participación de profesionales de contrastada experiencia laboral dentro del marco de los deportes electrónicos.

CONTENIDO DEL DOSSIER

- 01** Breve introducción a nuestro curso de esports. ¿Por qué es un curso diferente?
- 02** Nuestros profesores, la mejor garantía de que todo lo que aprendas podrá ser aplicado de inmediato en el sector.
- 03** Descripción de nuestro temario. Concreto y conciso para que aproveches al máximo y conozcas los esports en profundidad.
- 04** El curso: fechas, créditos, titulación, contacto y todo lo que necesitas saber para decidirte.



INTRODUCCIÓN A ESPTS PROFESSIONAL

Nuestro objetivo: Proporcionarte una visión de 360° del sector desde el punto de vista de gestión

360°

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

Cadena de valor

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

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



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.

Equipos

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

Ligas , Torneos y Contenido

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

NUESTROS “PROFESSIONALS”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



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 el sector 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 - Introducción a los esports
Módulo 5 - Tecnología 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, etc, para que estéis preparados para los siguientes módulos.

Más adelante también dirigirá el módulo de tecnologías en esports

NUESTROS “PROFESSIONALS”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Alfredo Bárcena
CMO – IDC Games

Alfredo es un auténtico gamer. Lleva en el mundo de los videojuegos más de 20 años, habiendo participado en cientos de proyectos y en varias compañías, con especial atención en los MMO, donde es un experto. Desde 2013 es CMO de IDC Games, publisher español de videojuegos, pionero en nuestro país por ser el primero en introducir sus juegos en el panorama competitivo de los esports. Alfredo e IDC Games cuentan en la actualidad con varios títulos de deportes electrónicos, entre ellos Zula, organizando competiciones locales e internacionales, lo que les confiere una visión inmejorable del panorama de esports desde el punto de vista del publisher y del marketing necesario para desarrollar su negocio.

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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



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 agencia / consultora especializada en esports y gaming.

Desde Play The Game han realizado varios estudios del sector esports en España y están especializados en el marketing en esports, realizando eventos referencia en esta temática para la industria, como la 1º edición 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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Alberto Martínez de Guzmán
Coordinador - UDIMA

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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Joaquin Muñoz

Head of IT & IP Law - Ontier

Abogado especializado en Medios y Tecnología. Joaquin 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. Joaquin 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 Joaquin comprenderéis de forma fácil e intuitiva los aspectos más importantes para sentirnos respaldados en cualquier actividad que iniciéis en el sector.

NUESTROS “PROFESSIONALS”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



David “Lozark” Alonso

Esports Director – Giants Gaming

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 5 - Gestión equipos 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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Gustavo Muñoz
ex-CEO – Giants Gaming

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 10 en clubs deportivos,

Responsable entre otro del acuerdo del club con Vodafone.

Módulo 5 - Gestión equipos 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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Ana Oliveras

Product Manager - ESL España

Hablar de Ana “aNouC” Oliveras es hablar tanto de una de las mujeres pioneras en los esports como de una de las figuras más reconocidas en el sector a nivel nacional. Jugadora profesional de gran éxito en los esports, ha sido CEO de Baskonia Atlantis eSports y de AIM. Desde Mayo de 2017 es Product Manager de ESL España, una de las organizaciones más importantes a nivel mundial en organización de torneos de esports, por lo que su visión será fundamental para ayudar a entender a los alumnos cómo se gestionan tanto ligas, como equipos e incluso contenidos.

Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos

Ana será profesora del Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos, debido a su amplia experiencia en el sector a través de equipos y ESL.

Es el mejor ejemplo que podáis tener de cómo comenzar una carrera desde cero y gestionar ligas, contenidos y equipos.

NUESTROS “PROFESSIONALS”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Sergi Mesonero
Strategy Director - LVP

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 actualmente Strategy Director. La LVP es la competición más importante de esports a nivel nacional y la más importante 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.

Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos

Sergi será el profesor del Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos, debido a su amplia experiencia en el sector a través de la LVP.

Es el mejor ejemplo que podáis tener de cómo comenzar un liga desde cero y llevarla a los más alto, profesionalizando y dando especial importancia a los contenidos.

NUESTROS “PROFESSIONALS”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Eider Díaz

Communication & PR Manager - ESL

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

En la actualidad, tras haber actuado como Brand Manager en ESL España, es 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.

Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos

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”

El mayor valor de nuestra oferta formativa



Carmen Fernández

Fundadora - The Cloud Gaming

Carmen posee gran experiencia en gestión de empresas e incluso valorando inversiones en Start-Ups

Es la fundadora de The Cloud Gaming, club amateur pionero en España, que ha contado entre otros con equipos femeninos de esports.

Desde Cloud Gaming iniciaron The Cloud League, una de las ligas amateur más relevantes en España, con un modelo de negocio novedoso basados en ge-localización

Módulo 5 - Gestión de ligas y contenidos

Gracias a Carmen podremos ver de primera mano cómo gestionar una liga amateur y las diferencia que implica con una liga profesional.

El sector amateur es uno de los más importantes y de mayor crecimiento a día de hoy en los esports y por eso también queremos que tenga cabida en el curso.

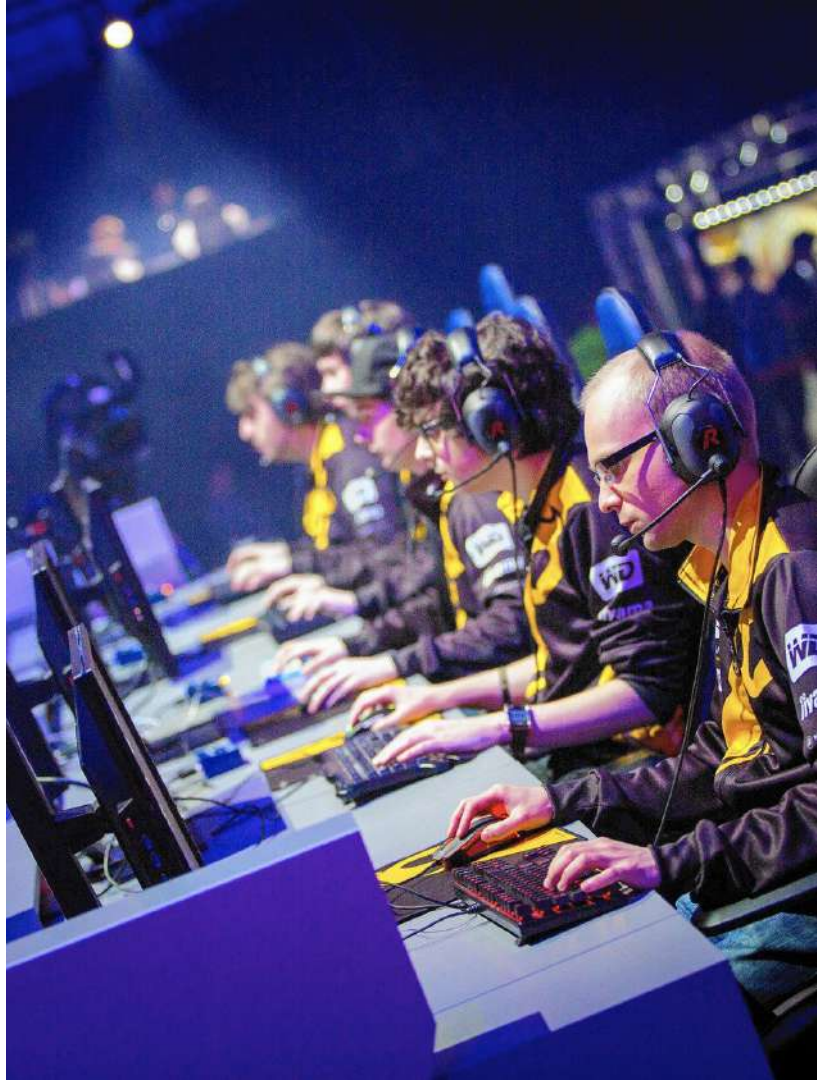
LOS OTROS “PROFESSIONALS”

El sector de los esports es muy amplio y variado. Desde Esports Professional queremos que tengáis una visión lo más amplia posible y sobre todo, lo más acercada a la realidad en una industria que cambia rápidamente.

Por eso, junto a los profesores titulares, en cada módulo habrá clases especiales con actores relevantes del sector que complementen la información.

Por ejemplo en marketing contaremos con responsables de marcas de los patrocinios más importantes del sector, casos de otros clubs de esports, actores relevantes como ESIC, MundoGT, etc. El objetivo además es que en cada módulo podáis tener una visión tanto de lo más profesional en el panorama, pero también de la parte más amateur para acercaros la realidad en caso de que queráis emprender vuestro propio proyecto.

Algunas de estas ponencias especiales ya están confirmadas y otras se irán cerrando en función de la actualidad del sector en el momento, pero siempre con el objetivo de cubrir esa visión 360 que prometemos.





TEMARIO DEL CURSO

- 01 Introducción a los esports
- 02 La figura del publisher en los esports
- 03 Marketing en esports
- 04 Marco legal de los esports
- 05 Gestión de equipos de esports
- 06 Gestión de ligas y contenidos esports
- 07 Tecnología en los esports (opcional)



01 Introducción a 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*
- *Juegos susceptibles de convertirse en esports*
- *Nuevas tendencias en esports*
- *Ligas / Equipos: Introducción a los modelos de negocio actuales*
- *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

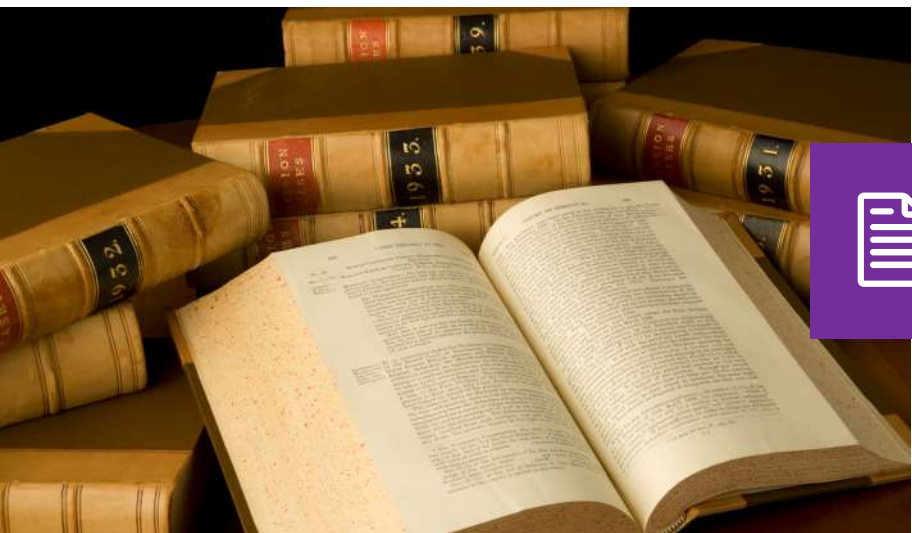
- *Objetivos de un publisher en los esports*
- *Promoción de juegos y repercusión en los esports*
- *Distribución, plataformas y alcance*
- *Métricas. Entendiendo los KPI*



03 Marketing en los 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*
- *Lesiones y dopaje en los esports*
- *Propiedad intelectual en los esports*
- *Apuestas*
- *Consideración de los esports como deporte*



05 Gestión Equipos 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. Por eso contamos con dos miembros de Giants Gaming, "Lozark" y Gustavo, para poder entender estos dos aspectos tan diferentes.

- *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*



06 Gestión Ligas y Contenido

En el último módulo nos centraremos en el contenido, con especial hincapié en las ligas. Las ligas son el 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, hasta lo más importante: la generación de contenidos, que es lo que atrae a los espectadores y por lo que a día de hoy son los esports son el fenómeno que son.

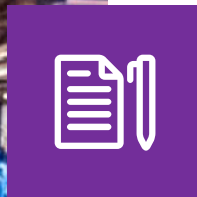
- *Creación y gestión de eventos relacionados con esports*
- *Creación de ligas de esports*
- *Canales de distribución de contenidos: Twitch y otros*
- *Monetización de contenidos en esports*



07 Tecnología en los esports (opcional)

Otro de los aspectos fundamentales de los esports es su carácter nativo digital, por lo que no se puede obviar la tecnología detrás del sector, que de hecho es la que permite que sea una realidad. Por ello es importante conocer algunas de las principales tecnologías que mueven y moverán los esports.

- *La importancia de la tecnología en los esports*
- *RV / RA: Estudio de casos de éxito*
- *Big Data: La importancia de los datos en los esports: casos de éxito*
- *Streaming: el core de los esports*
- *Blockchain en los esports: ¿El futuro del sector?*



08 Evento final presencial (opcional)

No se nos ocurre una mejor manera de terminar un curso como este, que en el corazón de una fiesta de los esports como **Gamergy**, donde podréis vivir de primera mano todo lo aprendido durante el curso: equipos a pleno rendimiento aplicando no sólo su talento deportivo, sino la gestión que conlleva participar en una evento de este tipo; la propia feria en sí misma, ejemplo perfecto de eventos de contenidos; marcas, merchandising y publicidad a raudales, auténtico motor del sector...

Además, intentaremos que podáis ver a los profesores, charlar con ellos, disfrutar el evento y alguna sorpresa más que aún no podemos revelar.

Nota: *Para la edición de diciembre, en caso de que no hubiera edición de Gamergy el evento se opcional se celebraría en DreamHack Sevilla*

AYUDA A LA BÚSQUEDA DE EMPLEO

Muchos alumnos nos pregunta porqué no tenemos prácticas en nuestro curso y la respuesta es muy sencilla: 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 alumnos 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 haciendo un curso de profesionales) y segundo porque esto sólo solventaría el problema de unos pocos.

En lugar de hacer esto, preferimos tratar vuestros casos uno por uno, ver cuales son vuestras inquietudes, objetivos en los esports (que muchas veces cambian a lo largo del curso) y en función de eso, emplear nuestros contactos y redes para conseguir 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 nuestra primera edición hemos logrado varias entrevistas directas de trabajo a nuestros alumnos.



METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Metodología y desarrollo del curso

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



Material 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.



Actividades Didácticas

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



Participación Activa

Cada módulo tendrá un foro de participación sobre el tema o área concreta del que trate. Será obligatorio 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.



Evaluaciones

Cada módulo tendrá una evaluación individual y particular. Será en formato tipo test con 4 opciones de respuesta. 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

CALIDAD A UN PRECIO RAZONABLE

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 13 de Julio, el precio del curso tiene un descuento de 100 €. Su precio: **875 €**



Precio Normal

El precio normal del curso es de **975 €**, un precio asequible para que todos entren en los esports.



DATOS RELEVANTES DEL CURSO

Título, marco temporal y metodología

Fechas

El curso comienza el 1 de Octubre y finaliza el 20 de Enero. En total, 16 créditos ECTS



Título

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



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



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.



ALGUNOS DATOS DE LA 1º EDICIÓN

AYUDA AL EMPLEO

6 Entrevistas directas en empresas endémicas + 4 en empresas no endémicas gestionadas a través de contactos para nuestros alumnos



LOS RESULTADOS

88% Aprobados
12% Suspenso

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



NUESTROS ALUMNOS

95% Hombres
5% Mujeres

Chicas, queremos que participéis más, los esports os necesitan



LA DOCUMENTACION

Más de 40 documentos con contenidos totalmente únicos sobre los esports que no encontraréis en google u otras referencias



LOS WEBINAR

26 Webinars generando más de 30 horas de clases interactivas online con nuestros profesores






CONTÁCTANOS:

 Facebook (@eSportsProfessional)

 Twitter (@eSportsProCurso)

 Instagram (@eSportsProfessional)

www.esportsprofessional.es

formacion@fluzostudios.com

www.udima.es

Organizado por por:



Patrocinado por:

