

El modelo Flipped Classroom

- Habilitar nuevos modelos pedagógicos

Prof. Remigio Berruto
Prof. Patrizia Busato
Dr. Alessandro Sopegno
DISAFA, University of Turin

Este documento es una técnica pedagógica que fusiona el aprendizaje en línea y la educación tradicional de una manera muy efectiva para el aprendizaje de los estudiantes, el aula Flipped.

En este sentido, la primera parte de este documento presenta algunos trabajos que hemos realizado en la Universidad de Turín y dentro del proyecto Food4Growth.

DISAFA – UNITO papel en el proyecto

- Capacitar a las personas sobre la metodología de la clase Flipped - del 4 al 7 de julio de 2016
- Realice material de capacitación en línea sobre el modelo de clase invertida - para profesores
- Crear una plataforma en línea para el uso del material Food4growth para estudiantes
- Carga de material, objetivos de aprendizaje, pruebas en línea - para estudiantes
- La plataforma está disponible en el siguiente enlace:
<http://www.food4growth.eu/moodle>
- Siga la entrega del material

En el proyecto food4growth, las tareas de UNITO fueron las siguientes:

Formar personas con la metodología de la clase Flipped, del 4 al 7 de julio de 2016

Para la capacitación de docentes, UNITO crea material de capacitación en línea sobre el modelo de clase invertida

Creación de una plataforma en línea para la distribución del material Food4growth a los estudiantes

Actualización y prueba de materiales, objetivos de aprendizaje, pruebas en línea - para estudiantes

La plataforma está disponible en: <http://www.food4growth.eu/moodle>



▪ <http://www.food4growth.eu/moodle>

El MODELO DE CAPACITACIÓN FOOD4GROWTH tiene como objetivo promover 4 áreas principales de experiencia.

Estas habilidades se consideran esenciales para integrarse en el perfil profesional del técnico de alimentos y los estudiantes con el fin de mejorar su interacción innovadora y habilidades de comunicación.

Dependiendo de los antecedentes y habilidades, los estudiantes pueden decidir estudiar a través de todos los módulos o simplemente enfocarse en algunos de ellos.

Online Learning: The evidence

National Center for Academic Transformation, USA

- 156 cursos
- 195 instituciones
- 250,000 estudiantes

- Los resultados de aprendizaje mejoraron en el 72% de los cursos (capacidad de aplicar material, tiempo de espera, pensamiento crítico ...)
- El costo de la educación se ha reducido en un 34%
- Costos reducidos incluso para estudiantes ...

Los beneficios del aprendizaje en línea han sido bien documentados cuando se trata de mejorar el aprendizaje y reducir el costo de la educación. Se han realizado estudios detallados y detallados a este respecto. Un estudio notable es conducido por el Centro Nacional para la Transformación Académica en los Estados Unidos.

En este estudio, 250,000 estudiantes fueron seguidos en 156 cursos que cubren 195 instituciones de educación superior.

Resultó que, en promedio, los resultados de aprendizaje de los estudiantes mejoraron a una tasa muy alta en los cursos ofrecidos. Esto se deriva de los resultados de los estudiantes que indican la capacidad del alumno para comprender, aplicar y utilizar el conocimiento en actividades de pensamiento crítico.

Además, aunque no son parte de este estudio, otras investigaciones han indicado que los estudiantes prefieren esta forma de instrucción.



Los profesores deben aprender a enseñar... los métodos de enseñanza más efectivos solo deben usarse
B.F. Skinner



La abstracción reflexiva, sin embargo, no se basa en acciones individuales sino en acciones coordinadas

Jean Piaget



La base del aula Flipped proviene de dos teorías de aprendizaje dominantes.

El conductismo es una teoría del aprendizaje en la cual el estudiante es visto como una "tabula rasa" que adquirirá conocimiento a través de la exposición al proceso de aprendizaje. El papel del instructor es "enseñar". Según esta teoría, el alumno demuestra el aprendizaje en términos de comportamiento.

Una segunda teoría es el constructivismo. En esta teoría del aprendizaje, el aprendizaje se considera una actividad fuertemente social que implica la autorreflexión del alumno sobre lo que el alumno ha aprendido. Fundamental para el constructivismo es que en la interacción social, los estudiantes aclaran, profundizan y crean nuevos conocimientos.

Tenga en cuenta que el conductismo se centra en el maestro, mientras que el constructivismo se centra en el alumno.

Los principios del conductismo y el constructivismo se pueden aplicar en el método pedagógico denominado Class Flipped.



Entonces, ¿cómo podemos aprovechar ambas teorías de aprendizaje?

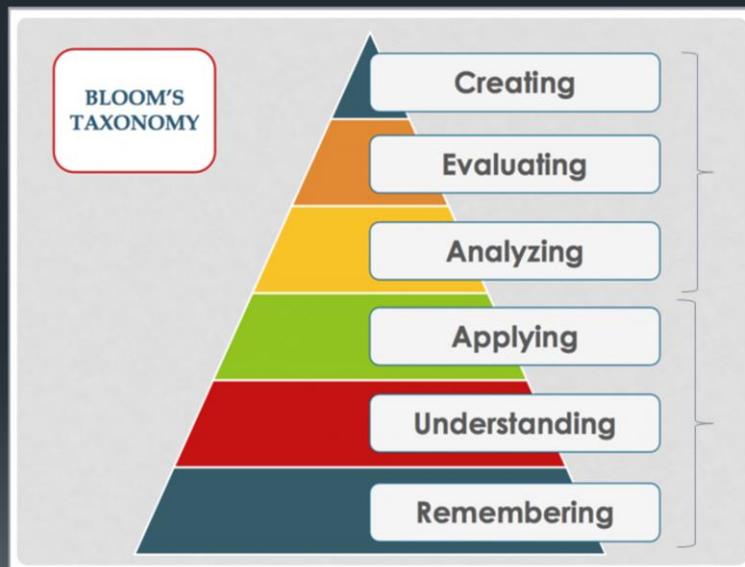
En primer lugar, es importante que los estudiantes exhiban comportamientos claramente definidos que demuestren que han aprendido el material. Además, sabiendo que los estudiantes aprenden mejor en contextos sociales, cree oportunidades que permitan que estas interacciones tengan lugar. Un enfoque que efectivamente crea este contexto es la clase Flipped.

En una clase tradicional, el principal mecanismo por el cual el conocimiento se entrega a un alumno es una lección. Después de la clase, los estudiantes reciben asignaciones individuales en forma de tarea. Independientemente de algunas declaraciones de "interacción en el aula", el proceso de la lección se centra en el docente y principalmente en un camino (de docente a alumno).

El aula Flipped convierte este concepto al revés. En lugar de asistir a una conferencia, los estudiantes muestran un video cuidadosamente preparado del material y realizan algunos ejercicios individuales. Después de esto, en el tiempo generalmente asignado a la clase, los estudiantes se reúnen para preguntas y respuestas, discuten los materiales aprendidos y trabajan en proyectos de equipos abiertos.

Entonces el término "volcado" se refiere al tiempo que se pasa en clase para una lección tradicional que ahora se usa para actividades de aprendizaje social. El tiempo que se ha asignado para trabajar en casa se usa para ver las lecciones, generalmente en línea y para la comodidad del estudiante.

Tenga en cuenta que las actividades realizadas individualmente no requieren interacción humana.



- Not all material needs higher level of learning

Otro concepto importante es la taxonomía de Bloom.

La taxonomía de Bloom es una herramienta útil para comprender los niveles de aprendizaje en la preparación de materiales de enseñanza.

La taxonomía de Bloom describe varios niveles de aprendizaje, comenzando en un nivel superficial y aumentando progresivamente en niveles de aprendizaje más profundos (o más altos).

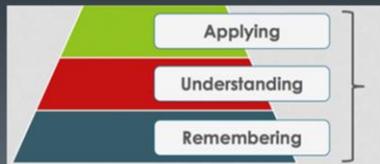
Por lo tanto, el nivel más simple de aprendizaje está asociado con la memoria, mientras que el nivel más alto de aprendizaje es cuando el alumno puede usar el conocimiento para crear nuevos conocimientos.

Lo que es útil e importante en esta taxonomía es que ayuda a aclarar y articular el nivel en el que los estudiantes deben llevar a cabo el proceso de aprendizaje. Esto es particularmente útil cuando los objetivos de aprendizaje se articulan.

No todos los temas deben perseguir objetivos de aprendizaje de alto nivel, esto debe tenerse en cuenta al diseñar la prueba y el material.

Flipped classroom – actividad

- Actividades que se pueden realizar solos (calidad material muy importante)
- Obtenido con:
 - Video
 - Prueba
 - ejercicios
- Actividades que requieren interacción y colaboración → en línea, en el aula (colaboración e interacción importante)
- Obtenido con :
 - Foro de debate
 - Preguntas / respuestas
 - Colaboración en problemas abiertos



El estudiante puede lograr los primeros tres niveles de aprendizaje durante el período de estudio individual, usando solo videos, cuestionarios y ejercicios. Algunos ejercicios pueden requerir niveles más altos de aprendizaje.

Estudio de caso :

Preferencias de los estudiantes de UNITO para entornos de aprendizaje convencional y flipante en el aula

Objetivos :

- Obtenga experiencia en metodologías de aprendizaje en el aula en línea y al revés
- Evaluar las preferencias de los estudiantes por las clases convencionales o volcadas
- Evaluar el rendimiento de los estudiantes en el Reino Unido

Para estudiar la efectividad de la clase Flipped, se realizó un estudio colaborativo entre UF y UNITO para evaluar el rendimiento y las preferencias al comparar el aprendizaje convencional y las modalidades de enseñanza anuladas.

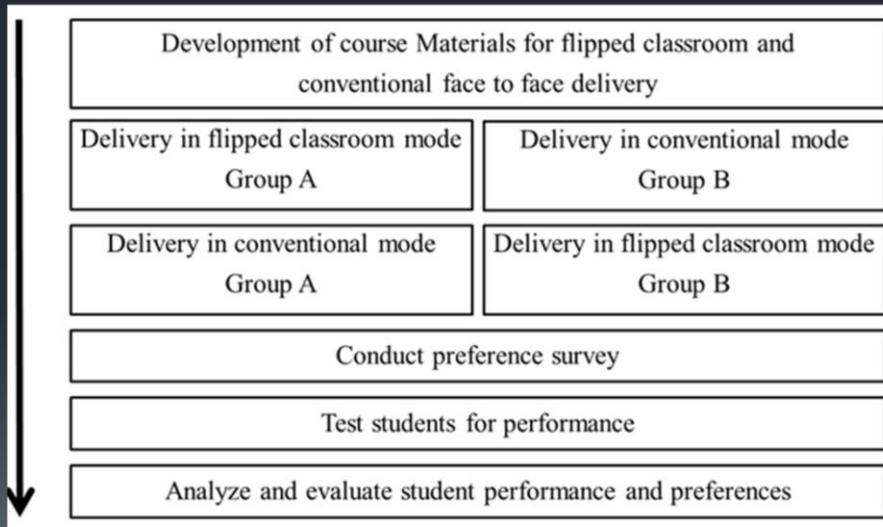
Esto también ha creado la oportunidad para que los profesores comprendan cómo funcionan el aprendizaje en línea y las técnicas pedagógicas actuales.

Estudio de caso (para convencer a nuestros colegas y recopilar algunos datos):

- Curso de logística de la cadena agroalimentaria
- 2 grupos de estudiantes
- Cada uno de estos grupos usó ambas versiones del curso usando material tradicional / lecciones invertidas
- Realizado en diciembre de 2014

Para los fines de este estudio, se seleccionó un curso sobre la logística de la cadena agroalimentaria. Los estudiantes que se inscribieron en el curso trataron los materiales en ambos métodos de enseñanza y se evaluaron utilizando las mismas herramientas de evaluación.

Estructuración de las pruebas



Las pruebas se realizaron siguiendo los pasos de este diagrama.

Como primer paso, se seleccionaron dos módulos contiguos en el curso para este estudio. Por lo tanto, los materiales se han desarrollado para ambos modos de educación. Los materiales para ambos módulos fueron desarrollados para el método convencional y Flipped.

Por lo tanto, el grupo de estudiantes inscritos en el curso se dividió aleatoriamente en dos grupos A y B.

El uso del primer módulo se llevó a cabo para el Grupo A en el modo de clase Flipped, mientras que los estudiantes del grupo B se sometieron a un uso tradicional.

Por lo tanto, para el segundo módulo, los dos grupos A y B se invirtieron. Por lo tanto, el grupo A usó el módulo dos de la manera tradicional y el grupo B con el método Flipped.

Después de completar los módulos, se les pidió a los estudiantes que realizaran una encuesta de preferencias.

La encuesta fue seguida por una prueba. Todos los estudiantes hicieron la misma prueba al mismo tiempo.

Finalmente, los resultados fueron analizados.

Visión de conjunto

- Preparación
 - Dos semanas de Faculty Institute en la Universidad de Florida (principios pedagógicos y planificación didáctica)
 - 3 horas de entrenamiento en el sistema de gestión del curso
- Progreso
 - Llevar los módulos del curso a UNITO
 - Flipped (Online)
 - Tradicional
 - Encuesta de preferencias hechas
 - Evaluación de los estudiantes llevada a cabo
 - Evaluación del caso de estudio

La inversión realizada en la preparación y entrega de estos materiales incluyó menos de tres semanas de capacitación en pedagogía en línea y principios de diseño docente.

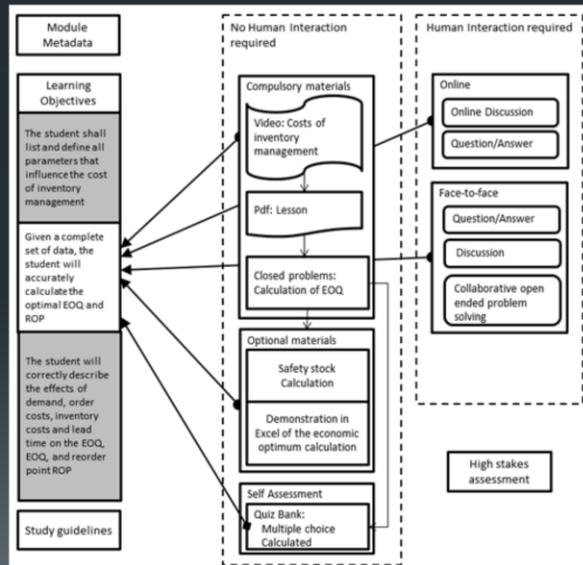
Con el apoyo de un diseñador instruccional, un técnico de video y un equipo de diseñadores gráficos / programadores, se necesitó aproximadamente un mes de trabajo para crear materiales de enseñanza.

Esto fue seguido por la entrega del curso a los estudiantes. Cada módulo fue diseñado para una semana de trabajo para los estudiantes.

Como se mencionó anteriormente, todos los estudiantes han hecho sus tareas al mismo tiempo.

Objetivos de aprendizaje

- Definir objetivos de aprendizaje y cómo medirlos
- Definir pruebas y evaluaciones
- Preparar actividades en línea
- Preparar actividades de clase



Es muy importante subrayar que la planificación, la evaluación y la alineación académica dependen de una articulación clara de lo que el alumno debe aprender.

Esto se hace a través de una declaración formal de objetivos de aprendizaje. Un objetivo de aprendizaje define el nivel de rendimiento y el contexto en el que se produce.

Los materiales de evaluación y aprendizaje se desarrollan solo después de que se haya completado una clara articulación de los objetivos de aprendizaje.

Esta diapositiva muestra la ontología de un objetivo de aprendizaje, incluidas las actividades que el alumno llevará a cabo individualmente y aquellas que requerirán interacción con otros estudiantes.

Es importante señalar que el proceso de diseño incluye en estricto orden: 1) definir los objetivos de aprendizaje, 2) definir los elementos de evaluación, 3) definir los contenidos de aprendizaje.

Desarrollo e implementación



Los materiales del curso desarrollados se implementaron utilizando el sistema de aprendizaje electrónico UFL. Esta diapositiva muestra la apariencia de la primera forma.

Demo



Es muy importante tener en cuenta que una lección típica de 50 minutos se puede reducir a 15-20 minutos de video. Además, se recomienda que los videos individuales duren aproximadamente 6 minutos. La atención de los alumnos disminuirá drásticamente en el caso de los videos de más de 12-15 minutos.

Enseñanza colaborativa (activa) (Flipped classroom)



Después de completar los formularios en línea, el grupo puede reunirse virtualmente o físicamente.

Es en este punto que los problemas abiertos son esenciales para permitir al alumno participar en discusiones significativas y profundas.

Lección en el aula en el flipped classroom

- Problemas para seleccionar
 - Problemas abiertos
 - Muy correlacionado con los objetivos de enseñanza
 - Emocionante
- Estudiantes
 - Los estudiantes trabajaron en equipos para diseñar una solución o un proyecto
 - El maestro proporcionó una estructura y una guía general

En este estudio de caso, se prestó especial atención a alinear los objetivos de aprendizaje con los problemas en los que trabajaban los alumnos. Esta resultó ser una tarea particularmente difícil, los estudiantes trabajaron en equipos para resolver estos problemas.

Durante el tiempo cuando los estudiantes resuelven problemas, el maestro juega un papel principal. Evitar la tentación de llevar una lección tradicional a los estudiantes en este momento es importante. En lugar de proporcionar una solución para los estudiantes, el instructor debe hacer una pregunta u ofrecer una sugerencia que obligue a los estudiantes a reformular su forma de pensar.

Debido a que es poco probable que, frente a problemas abiertos, diferentes grupos de estudiantes presenten la misma solución, se descubrió que es importante que los estudiantes presenten su trabajo y reciban críticas de otros estudiantes.

Preferencias del estudiante

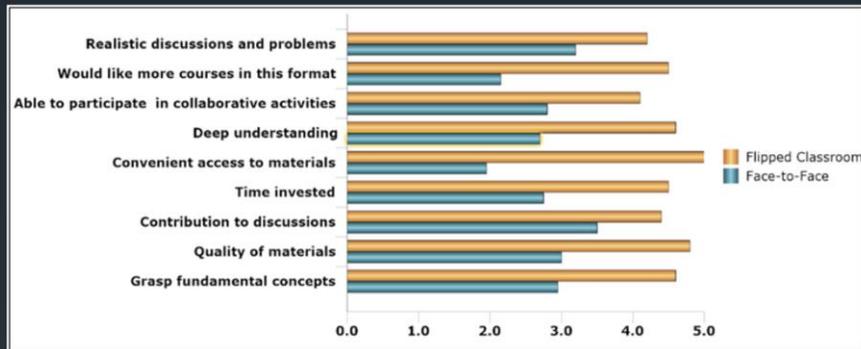


	Flipped Classroom				Face to Face				
	Strongly disagree	Disagree	Neutral	Agree	Strongly disagree	Disagree	Neutral	Agree	Strongly agree
It was easier for me to grasp the fundamental concepts related to food chain logistics									
The quality of the materials used for delivery was high and more engaging (videos, problems, discussion, etc.)									
I was able to better participate and contribute to the discussions									
The time I invested in studying was more efficiently used									
Access to materials anytime and from any location was more convenient for me									
I learned more and achieved a deeper understanding of the course materials									
I was able to better participate in the collaborative solution of open-ended problems									
I would like to take other courses in this format									
The discussions and problems solved were of a higher and more realistic level									

Después de completar los materiales del curso, se le pidió al estudiante que completara una encuesta comparativa usando una escala Likert.

La encuesta fue diseñada para evaluar las percepciones de los estudiantes en términos de lo que aprendieron, cuán efectivo fue su tiempo y su preferencia general por tomar cursos en el formato volcado en comparación con la enseñanza convencional.

Preferencias del estudiante



- Preferencia por el aula volteado
- Más aprendizaje y menos tiempo invertido
- Conveniencia
- Aún así les gustaría

El procesamiento de las respuestas muestra una diferencia significativa de acuerdo con las preferencias de los estudiantes.

Rendimiento del estudiante

Summary Statistics for Student Evaluation*
(Highlighted scores are associated to the Flipped Classroom)

	Module 1		Module 2	
	Mean	Standard deviation	Mean	Standard Deviation
Group A	100	0	78.47	23.6
Group B	62.38	18.66	97.62	2.06

* One student from each group not completing the modules was removed from the analysis.

- Los puntajes de las clases Flipped son significativamente más altos
- La dispersión de dispersión en las clases Flipped es baja

Los resultados de la evaluación muestran que los estudiantes se han comportado mejor y mejor en el formato de aula invertida.

En la tabla, se observa que los medios para Flipped se resaltan en azul. Puedes ver que el rendimiento es consistentemente más alto para el método Flipped. 100 contra 78 para el grupo A y 97 contra 62 para el grupo B.

Es interesante observar que estos números también muestran que la dispersión de votos es considerablemente menor en el formato de la clase Flipped. La desviación estándar para la clase Flipped en cada módulo es 0 y 2, mientras que para el método convencional es 23 y 18.

Entonces, este estudio de caso parece mostrar que los estudiantes no solo prefieren el formato de clase volcado, sino que también se desempeñan mejor y de manera más uniforme bajo ese modo de instrucción.

Habilidades requeridas en los maestros



- Posibilidad de desarrollar materiales en línea
 - Planificación educativa
 - Objetivos educativos
 - Elementos de evaluación
 - Recursos de aprendizaje
- Capacidad de desarrollar y conducir el aprendizaje colaborativo
 - Selección del material (problema de diseño, caso de uso, política, etc.)
 - Estrategias de gestión grupal (facilitar actividades tradicionales y en línea)
- Habilidades técnicas
 - Sistema de gestión del curso
 - Herramientas de colaboración
 - Herramientas técnicas utilizadas por los estudiantes (simulación, SIG, páginas web, etc.)

Al desarrollar un curso de clase volcado, es importante tener en cuenta que el enfoque pedagógico es diferente. Por lo tanto, requiere que el instructor aprenda una forma diferente de abordar la enseñanza.

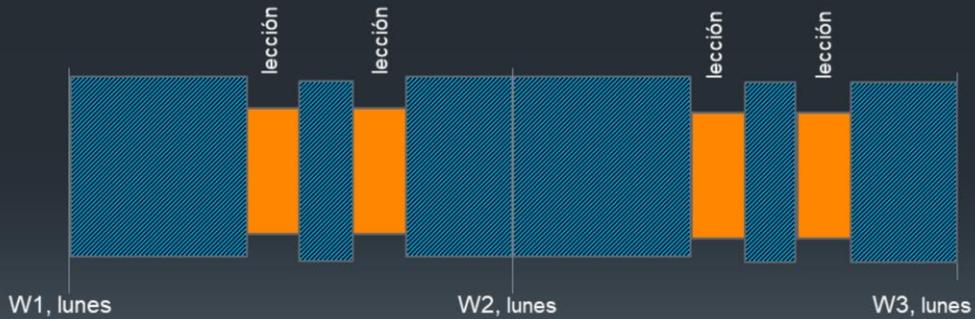
El instructor debe aprender cómo desarrollar materiales en línea. Esto requiere que el instructor trabaje con un experto en tecnología educativa y diseño educativo. Requiere que el instructor aprenda a desarrollar objetivos de calidad, evaluaciones y materiales de aprendizaje. Esto requiere capacitación formal ya que la experiencia es diferente de la cara a cara tradicional. Además, requiere un grupo de personas en el que el instructor sea un experto en el tema.

Además, el instructor debe tener experiencia en el desarrollo y la realización de aprendizaje colaborativo. La selección cuidadosa de materiales con estrategias de manejo suaves pero efectivas es esencial.

Finalmente, el instructor debe adquirir un nivel mínimo de habilidades técnicas.

Clase tradicional Logística Agroalimentaria A.A. 2015-2016

- 6 módulos (2 semanas cada uno): 84 horas de clases tradicionales



- 100% lecciones de clase
- Poca interacción con los estudiantes → no sé el material

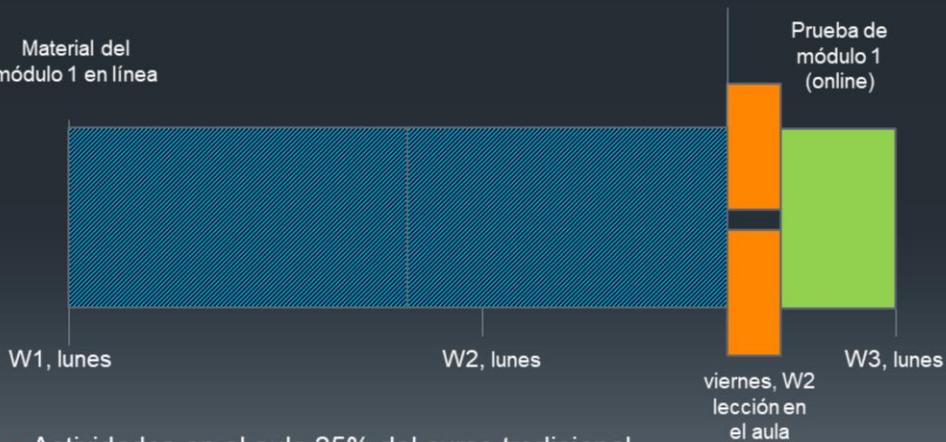
En el aula tradicional, la actividad de clase es el 100% de las lecciones. Con este método, hay poca interacción con los estudiantes porque los estudiantes no estudian el material antes de venir a clase.

Clase Flipped Logística Agroalimentaria A.A. 2016-2017

- 6 módulos (2 semanas cada uno)
- 21 horas de clase

Material del módulo 1 en línea

Plazo de la prueba en casa



- Actividades en el aula 25% del curso tradicional
- Alta interacción durante la actividad de clase y con el foro

En la clase Flipped, la actividad de clase es el 25% de la clase tradicional. Con este método, hay un alto nivel de interacción durante la actividad de clase y mediante el uso del foro.

Resultados comparativos

Clase tradicional 2015-2016 (n = 33)

- Frecuencia en el aula (> 75%) 19 (57%)
- Estudiantes trabajadores 2 (6.6%)
- Promedio 26.6 / 30, CV 9.6%
- Promedio de los trabajadores (2) 24/30
- Primer examen (16) (49%)
- Segundo examen (10) (30%)
- Tercer examen (3) (9%)
- Otros exámenes (4) (12%)
- Examen con 6 preguntas abiertas

Clase volteada 2016-2017 (n = 56)

- Frecuencia en clase (> 75%) 52 (93%)
- Estudiantes trabajadores 4 (7%)
- Promedio de 28.2 / 30, CV 5.7%
- Promedio de los trabajadores (3) 27,6 / 30
- Primer examen (54) (96%)
- Segundo examen □ todos los estudiantes restantes
- Examen con 57 preguntas, 7 abiertas

Los resultados de la comparación se expresan en la tabla anterior.

Consideraciones de resultados

- Examen volteado más difícil (57 preguntas contra 6)
- Puntuación promedio más alta → **28.2** contra 26.6 (+ 1.6 / 30) → mejor preparación
- Los mejores resultados para estudiantes que trabajan □ **27.6** contra 24 (+ 3.6 / 30) → diferencia menor con estudiantes a tiempo completo → mejor calidad de material
- Bajo CV → **5.7** vs. 9.6 → mayores oportunidades para estudiantes con dificultades de aprendizaje
- Los mejores resultados en la primera prueba → **96%** versus 57% preparación gradual de los estudiantes (6 pruebas durante el curso) que no requiere estudiar al final

El examen Flipped demuestra un conocimiento más profundo de los estudiantes (57 preguntas en contra de 6)

El puntaje promedio fue 28.2 más alto contra 26.6 (+ 1.6 / 30), el estudiante de la clase Flipped tuvo una mejor preparación

Los estudiantes trabajadores obtuvieron un puntaje alto de 27.6 en comparación con 24 (+ 3.6 / 30), menos diferencia con los estudiantes normales debido a la mejor calidad de los materiales en línea

El coeficiente de variación es menor 5.7 vs. 9.6 luego hay más oportunidades para estudiantes con dificultades de aprendizaje

Altos resultados en el primer intento, 96% comparado con 57% debido a la preparación gradual de los estudiantes (6 pruebas durante la enseñanza del curso) que no requieren estudiar para el examen final.

Beneficios



- Se adapta a los estudiantes
- Mayores niveles de éxito
- Disponibilidad de materiales de enseñanza en cualquier momento, en cualquier lugar, en cualquier dispositivo
- Altos niveles de interacción alumno-alumno y alumno-docente
- Crear una fuerza de trabajo competente
- Reducir los costos (por ejemplo, los gastos de viaje)
- Alto ROI
- Mejor uso del espacio en el aula
- Flexibilidad para los instructores

Existen numerosas ventajas con este modo de instrucción que resultan en un mejor aprendizaje y costos educativos reducidos.

Razones para adoptar la clase flipped

- Tecnología familiar con los estudiantes de hoy
- Los estudiantes pueden cubrir lecciones
- Aumenta la interacción estudiante-profesor
- Permite a los profesores conocer mejor a sus alumnos
- Aumenta la interacción entre estudiantes
- Cambiar la gestión del tiempo en el aula
- Agrega flexibilidad en la gestión del tiempo para los estudiantes
- Agrega flexibilidad en la administración del tiempo para los maestros
- Las instituciones educativas de alto nivel lo usan
- Simplifique la oferta de lecciones en inglés

Con este método, utilizamos un lenguaje y una tecnología con la que los estudiantes están familiarizados. Los estudiantes pueden ver la lección de nuevo, hay un aumento en la interacción entre el estudiante y el maestro que permite a los maestros aprender más sobre sus alumnos y también aumentar la interacción dentro de los estudiantes.

Cambie la administración del tiempo en el aula, agregando flexibilidad en la administración del tiempo para estudiantes y maestros.

Las instituciones educativas de alto nivel lo utilizan y simplifican la oferta de cursos en inglés.

FOOD 4 GROWTH curso

- **Conceptos básicos**
- **Estrategias para la negociación**
- **comunicación**
- **Negociación: el arte de tratar**



FOOD4G TRAINING MODEL tiene como objetivo promover 4 áreas principales de habilidades relevantes. Estas habilidades se consideran esenciales para integrarse en el perfil profesional del técnico de alimentos y los estudiantes con el fin de mejorar su interacción innovadora y habilidades de comunicación. Con base en los conocimientos y habilidades, el alumno puede decidir estudiar todos los módulos o simplemente centrarse en algunos de ellos.

A través de este curso de capacitación, el alumno podrá desarrollar los siguientes objetivos de aprendizaje:

Conceptos básicos

Estrategias para la negociación

comunicación

Negociación: el arte de tratar

Conceptos básicos

- Conocimiento relacionado con la organización de la compañía
- Conocimiento sobre el trabajo grupal
- Conocimiento relacionado con la comunicación
- Conocimiento sobre estrategias de comunicación
- Conocimiento sobre la redacción de una relación clara
- Conocimiento sobre la innovación
- Conocimiento sobre la identificación de las ventajas y desventajas de la innovación

Conceptos básicos

El propósito de este trabajo es la comunicación profesional y no profesional

Después de completar las actividades y ejercicios del módulo, el alumno habrá comprendido completamente los siguientes objetivos:

Conocimiento relacionado con la organización de la compañía

Conocimiento sobre el trabajo grupal

Conocimiento relacionado con la comunicación

Conocimiento sobre estrategias de comunicación

Conocimiento sobre la redacción de una relación clara

Conocimiento sobre la innovación

Conocimiento sobre la identificación de las ventajas y desventajas de la innovación

Objetivo 1: conocimiento sobre la organización de la compañía

- actividades
- Ve a el video de la organización de la empresa parte I (02:37) o vea el PDF
- Verifique el proceso de aprendizaje: la organización de la compañía deja I
- Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial I
- Ve a el video de la organización de la empresa parte II (03:18) o vea el PDF
- Controle el proceso de aprendizaje: organización de la empresa, parte II
- Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial
- Ve a el video de la parte III de la organización de la compañía (02:47) o vea el PDF
- Verifique el proceso de aprendizaje: la organización de la compañía comienza III
- Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial III

Objetivo 1: conocimiento sobre la organización de la compañía

Actividades en la plataforma de e-learning:

Ve a el video de la organización de la empresa parte I (02:37) o vea el PDF

Verifique el proceso de aprendizaje: la organización de la compañía deja I

Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial I

Ve a el video de la organización de la empresa parte II (03:18) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: organización de la empresa, parte II

Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial

Ve a el video de la parte III de la organización de la compañía (02:47) o vea el PDF

Verifique el proceso de aprendizaje: la organización de la compañía comienza III

Haz la tarea en el aula: parte de la organización empresarial III

Objetivo 2: Conocimiento sobre el trabajo en grupo

- actividades
 - Vea el video trabajar en el grupo I (2:10) o vea el PDF
 - Controle el proceso de aprendizaje: trabaje en el grupo I
 - Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo I
 - Vea el video en el grupo II (3:42) o vea el PDF
 - Controle el aprendizaje: trabaje en el grupo II
 - Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo II
 - Vea el video trabajar en el grupo III (1:50) o vea el PDF
 - Controle el aprendizaje: trabaje en grupo III
 - Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo III
 - Realice el formulario de autoevaluación

Objetivo 2: Conocimiento sobre el trabajo en grupo

Actividades en la plataforma de e-learning:

Vea el video trabajar en el grupo I (2:10) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: trabaje en el grupo I

Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo I

Vea el video en el grupo II (3:42) o vea el PDF

Controle el aprendizaje: trabaje en el grupo II

Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo II

Vea el video trabajar en el grupo III (1:50) o vea el PDF

Controle el aprendizaje: trabaje en grupo III

Haz la tarea en el aula: trabaja en el grupo III

Realice el formulario de autoevaluación

Objetivo 3: Conocimientos relacionados con la comunicación

- actividades
- Mire la video comunicación I (2:58) o vea el PDF
- Mire el video de youtube sobre el poder de la empatía
- Controle el aprendizaje: comunicación I
- Haz la tarea en el aula: comunicación I
- Mire la comunicación en video II (2:19) o vea el PDF
- Controle el aprendizaje: comunicación II
- Haz la tarea en el aula: comunicación II

Objetivo 3: Conocimientos relacionados con la comunicación

Actividades en la plataforma de e-learning:

Mire la video comunicación I (2:58) o vea el PDF

Mire el video de youtube sobre el poder de la empatía

Controle el aprendizaje: comunicación I

Haz la tarea en el aula: comunicación I

Mire la comunicación en video II (2:19) o vea el PDF

Controle el aprendizaje: comunicación II

Haz la tarea en el aula: comunicación II

Objetivo 4: Conocimiento sobre estrategias de comunicación

- actividades
- Mira el video de comunicación III (3:28) o mira el PDF
- Mira el video de youtube sobre los malos oyentes
- Compruebe el aprendizaje: III comunicación
- Haz la tarea en el aula: III comunicación
- Verifica tu aprendizaje

Objetivo 4: Conocimiento sobre estrategias de comunicación

Actividades en la plataforma de e-learning:

Mira el video de comunicación III (3:28) o mira el PDF

Mira el video de youtube sobre los malos oyentes

Compruebe el aprendizaje: III comunicación

Haz la tarea en el aula: III comunicación

Verifica tu aprendizaje

Objetivo 5: Conocimiento sobre la redacción de informes claros

- actividades
- Vea el video escribir informes claros (3:19) o vea el PDF
- Controle el proceso de aprendizaje: escriba informes claros
- Haz la tarea en el aula: escribe informes claros

Objetivo 5: Conocimiento sobre la redacción de informes claros

Actividades en la plataforma de e-learning:

Vea el video escribir informes claros (3:19) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: escriba informes claros

Haz la tarea en el aula: escribe informes claros

Objetivo 6: conocimiento sobre la innovación

- actividades
- Mire la innovación de video I (2:36) o vea el PDF
- Controle el proceso de aprendizaje: innovación I
- Mire la innovación de video II (4:07) o vea el PDF
- Controle el proceso de aprendizaje: innovación II
- Haz la tarea en el aula: innovación I y II
- Mire el video innovation III (3:43) o vea el PDF
- Controle el aprendizaje: innovación III
- Mire el video innovation IIII (2:36) o vea el PDF
- Controle el aprendizaje: innovation IIII
- Haz la tarea en el aula: III y IIII innovation

Objetivo 6: conocimiento sobre la innovación

Actividades en la plataforma de e-learning:

Mire la innovación de video I (2:36) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: innovación I

Mire la innovación de video II (4:07) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: innovación II

Haz la tarea en el aula: innovación I y II

Mire el video innovation III (3:43) o vea el PDF

Controle el aprendizaje: innovación III

Mire el video innovation IIII (2:36) o vea el PDF

Controle el aprendizaje: innovation IIII

Haz la tarea en el aula: III y IIII innovation

Objetivo 7: Conocimiento sobre la identificación de las ventajas y desventajas de la innovación

- actividades
- Mire las ventajas / desventajas del video de la innovación I (2:35) o vea el PDF
- Controle el proceso de aprendizaje: ventajas / desventajas innovación I
- Mire las ventajas / desventajas del video innovation II (3:32) o vea el PDF
- Compruebe el proceso de aprendizaje: ventajas / desventajas innovación II
- Haz la tarea en el aula: ventajas / desventajas, innovación I y II

Objetivo 7: Conocimiento sobre la identificación de las ventajas y desventajas de la innovación

Actividades en la plataforma de e-learning:

Mire las ventajas / desventajas del video de la innovación I (2:35) o vea el PDF

Controle el proceso de aprendizaje: ventajas / desventajas innovación I

Mire las ventajas / desventajas del video innovation II (3:32) o vea el PDF

Compruebe el proceso de aprendizaje: ventajas / desventajas innovación II

Haz la tarea en el aula: ventajas / desventajas, innovación I y II

Estrategias para la negociación

- **Objetivo 1: formulación de un enfoque estratégico**
- **Objetivo 2: gestión de las técnicas para evaluar las acciones de los interesados**
- **Objetivo 3: construcción de una sesión de influencia simulada**

Estrategias para la negociación

Dado un producto innovador, la capacidad de comprender el mercado e identificar y mapear a las partes interesadas relevantes en términos de posición, nivel de influencia, relevancia, interés y posición

Objetivo 1: formulación de un enfoque estratégico

- actividades
 - Parte 1: mercados y ventajas del mercado
 - Mire el video 1.1 Ventajas (01:59) (PDF)
 - Haz la tarea 1.1
 - Parte 2: Análisis de los competidores
 - Mira el video de análisis 1.2 Competidores (02:26) (PDF)
 - Haz la tarea 1.2
 - Parte 3: Geografía y mercados: países como objetivos
 - Vea el video de 1.3 Países y objetivos (02:59) (PDF)
 - Haz la tarea 1.3

Objetivo 1: formulación de un enfoque estratégico

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Parte 1: mercados y ventajas del mercado

Mire el video 1.1 Ventajas (01:59) (PDF)

Haz la tarea 1.1

Parte 2: Análisis de los competidores

Mira el video de análisis 1.2 Competidores (02:26) (PDF)

Haz la tarea 1.2

Parte 3: Geografía y mercados: países como objetivos

Vea el video de 1.3 Países y objetivos (02:59) (PDF)

Haz la tarea 1.3

Objetivo 2: gestión de las técnicas para evaluar las acciones de los interesados

- actividades:
 - Parte 1: escribir una lista de partes interesadas
 - Vea el video de la lista de Stakeholder 2.1 (02:55) (PDF)
 - Mire el video de 2.1.1 Gráfico de interesados (01:57) (PDF)
 - Haz la tarea 2.1
 - Parte 2: el significado de escribir una tabla de interesados
 - Mira el video de 2.2 Aprende el significado de una tabla de interesados (04:22)
 - Haz la tarea 2.2
 - Parte 3: Posicionamiento de los interesados en una tabla de evaluación dinámica
 - Vea el video de 2.3 Colocación de interesados (02:17)
 - Haz la tarea 2.3
 - Parte 4: Identificación de las relaciones mutuas de las partes involucradas
 - Mire el video de 2.4 Mutual Relationship (03:09)
 - Realice la tarea 2.4

Objetivo 2: gestión de las técnicas para evaluar las acciones de los interesados

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Parte 1: escribir una lista de partes interesadas

Vea el video de la lista de Stakeholder 2.1 (02:55) (PDF)

Mire el video de 2.1.1 Gráfico de interesados (01:57) (PDF)

Haz la tarea 2.1

Parte 2: el significado de escribir una tabla de interesados

Mira el video de 2.2 Aprende el significado de una tabla de interesados (04:22)

Haz la tarea 2.2

Parte 3: Posicionamiento de los interesados en una tabla de evaluación dinámica

Vea el video de 2.3 Colocación de interesados (02:17)

Haz la tarea 2.3

Parte 4: Identificación de las relaciones mutuas de las partes involucradas

Mire el video de 2.4 Mutual Relationship (03:09)

Realice la tarea 2.4

Objetivo 3: construcción de una sesión de influencia simulada

- actividades:
- Parte 1: definición de un plan de influencia estratégica
- Vea el video del plan de influencia estratégica 3.1 (07:09) (PDF)
- Haz la tarea 3.1
- Parte 2: influencia estratégica en casos reales
- Mira el video 3.2 Evolución estratégica (08:03)
- Haz la tarea 3.2
- Parte 3: Negociación: conceptos básicos introductorios
- Mira el video de 3.3.1 Introducción (06:25)
- Mira el video de 3.3.2 Lee un artículo (08:36)
- Mire el video de 3.3.3 El modo de acción estratégico (02:56)
- Mire el video de 3.3.4 Construyendo un vademécum (04:06)
- Mira el video de 3.3.5 Vademecum caja de carne roja (05:54)
- Vea el video de 3.3.6 Alcohol Vademecum Case (05:09)
- Hacer tarea 3.3

Objetivo 3: construcción de una sesión de influencia simulada

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Parte 1: definición de un plan de influencia estratégica

Vea el video del plan de influencia estratégica 3.1 (07:09) (PDF)

Haz la tarea 3.1

Parte 2: influencia estratégica en casos reales

Mira el video 3.2 Evolución estratégica (08:03)

Haz la tarea 3.2

Parte 3: Negociación: conceptos básicos introductorios

Mira el video de 3.3.1 Introducción (06:25)

Mira el video de 3.3.2 Lee un artículo (08:36)

Mire el video de 3.3.3 El modo de acción estratégico (02:56)

Mire el video de 3.3.4 Construyendo un vademécum (04:06)

Mira el video de 3.3.5 Vademecum caja de carne roja (05:54)

Vea el video de 3.3.6 Alcohol Vademecum Case (05:09)

Hacer tarea 3.3

comunicación

- **Objetivo 1: Crear una estrategia de comunicación**
- **Objetivo 2: Crear un plan de comunicación**

Plan de comunicación: una vez identificados los actores relevantes, la capacidad de comunicar correctamente la innovación a través del desarrollo de una estrategia de comunicación coherente con el fin de crear un consenso sobre la innovación propuesta

Objetivo 1: Crear una estrategia de comunicación

- actividades:
 - Mire el video de la estrategia de comunicación: una introducción al módulo (01:36) (PDF)
 - Mira el video Objetivos (01:07) (PDF)
 - Mire el video de Desarrollo de contenido (01:07) (PDF)
 - Vea el video y los mensajes clave de la audiencia objetivo (01:31) (PDF)
 - Vea el video de Canales e instrumentos (01:17) (PDF)
 - Mire el video de planificación (01:17) (PDF)
 - Objetivo 1: crear una evaluación de la estrategia de comunicación

Objetivo 1: Crear una estrategia de comunicación

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Mire el video de la estrategia de comunicación: una introducción al módulo (01:36) (PDF)

Mira el video Objetivos (01:07) (PDF)

Mire el video de Desarrollo de contenido (01:07) (PDF)

Vea el video y los mensajes clave de la audiencia objetivo (01:31) (PDF)

Vea el video de Canales e instrumentos (01:17) (PDF)

Mire el video de planificación (01:17) (PDF)

Objetivo 1: crear una evaluación de la estrategia de comunicación

Objetivo 2: Crear un plan de comunicación

- actividades:
 - Vea la Introducción al video del plan de comunicación (02:48) (PDF)
 - Mira el video de Obiettivi (01:13) (PDF)
 - Vea el video de Target Audience (01:43) (PDF)
 - Vea el video de Materiales y actividades (01:37) (PDF)
 - Mire el video del presupuesto (06:12) (PDF)
 - Vea el video Evaluación de los resultados (03:29) (PDF)
 - Hacer objetivo 2: crear una evaluación del plan de comunicación

Objetivo 2: Crear un plan de comunicación

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Vea la Introducción al video del plan de comunicación (02:48) (PDF)

Mira el video de Obiettivi (01:13) (PDF)

Vea el video de Target Audience (01:43) (PDF)

Vea el video de Materiales y actividades (01:37) (PDF)

Mire el video del presupuesto (06:12) (PDF)

Vea el video Evaluación de los resultados (03:29) (PDF)

Hacer objetivo 2: crear una evaluación del plan de comunicación

Negociación: el arte de tratar

- **Objetivo 1: negociación distributiva e integradora**
- **Objetivo 2: principios y elementos de negociación integradora**
- **Objetivo 3: sesgos cognitivos**
- **Objetivo 4: preparación y errores para evitar**
- **Objetivo 5: negociar contigo mismo. Negociación como habilidad social**

Negociación: el arte de tratar

Capacidad de influir en las partes interesadas relevantes cuando sea apropiado a través de habilidades de negociación. Mantener una conciencia de los objetivos y dirigir las soluciones hacia los objetivos deseados, mantener las relaciones y apoyar el consenso.

Objetivo 1: negociación distributiva e integradora

- actividades:
 - Mire el video de negociación distributiva e integrativa - parte 1 (03:01) (PDF)
 - Mire el video de la negociación distributiva e integrativa, parte 2 (03:03) (PDF)
 - Mire el video de negociación distributivo e integrador, parte 3 (00:55) (PDF)
 - Tome la prueba: negociación distributiva e integradora

Objetivo 1: negociación distributiva e integradora

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Mire el video de negociación distributiva e integrativa - parte 1 (03:01) (PDF)

Mire el video de la negociación distributiva e integrativa, parte 2 (03:03) (PDF)

Mire el video de negociación distributivo e integrador, parte 3 (00:55) (PDF)

Tome la prueba: negociación distributiva e integradora

Objetivo 2: principios y elementos de negociación integradora

- actividades:
 - Mire el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 1 (03:43) (PDF)
 - Mire el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 2 (04:56) (PDF)
 - Vea el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 3 (03:41) (PDF)
 - Vea el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 4 (03:16) (PDF)
 - Toma la prueba: negociación integradora

Objetivo 2: principios y elementos de negociación integradora

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Mire el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 1 (03:43) (PDF)

Mire el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 2 (04:56) (PDF)

Vea el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 3 (03:41) (PDF)

Vea el video de Principios y elementos de la negociación integrativa, parte 4 (03:16) (PDF)

Toma la prueba: negociación integradora

Objetivo 3: sesgos cognitivos

- actividades:
 - Mire el video de sesgos cognitivos: parte 1 (03:20) (PDF)
 - Mire el video de sesgos cognitivos - parte 2 (03:42) (PDF)
 - Mire el video de sesgo cognitivo, parte 3 (01:03) (PDF)
 - Haz el ejercicio: sesgo cognitivo
 - Realice la prueba: sesgo cognitivo

Objetivo 3: sesgos cognitivos

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Mire el video de sesgos cognitivos: parte 1 (03:20) (PDF)

Mire el video de sesgos cognitivos - parte 2 (03:42) (PDF)

Mire el video de sesgo cognitivo, parte 3 (01:03) (PDF)

Haz el ejercicio: sesgo cognitivo

Realice la prueba: sesgo cognitivo

Objetivo 4: preparación y errores para evitar

- actividades:
 - Vea el video de La preparación y los errores que debe evitar: parte 1 (03:25) (PDF)
 - Mire el video de La preparación y los errores que debe evitar - parte 2 (04:01) (PDF)
 - Vea el video de La preparación y los errores que debe evitar, parte 3 (01:20) (PDF)
 - Realice la prueba: preparación y errores para evitar

Objetivo 4: preparación y errores para evitar

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Vea el video de La preparación y los errores que debe evitar: parte 1 (03:25) (PDF)
Mire el video de La preparación y los errores que debe evitar - parte 2 (04:01) (PDF)
Vea el video de La preparación y los errores que debe evitar, parte 3 (01:20) (PDF)
Realice la prueba: preparación y errores para evitar

Objetivo 5: negociar contigo mismo. Negociación como habilidad social

- actividades:
 - Mira el video de negociación contigo mismo, parte 1 (03:20) (PDF)
 - Mire el video de Negociación consigo mismo - parte 2 (03:16) (PDF)
 - Toma la prueba: negociando contigo mismo

Objetivo 5: negociar contigo mismo. Negociación como habilidad social

El objetivo incluye las siguientes actividades que el alumno puede seguir:

Mira el video de negociación contigo mismo, parte 1 (03:20) (PDF)

Mire el video de Negociación consigo mismo - parte 2 (03:16) (PDF)

Toma la prueba: negociando contigo mismo



Gracias!

Gracias!