coggle

elearning Innovacion

- ALIANZA:10
  - Aportar y aprender para las clases
  - brazo levantado para terminar
  - atreverse a experimentar
  - Confidencialidad. Todo queda aquí
- Para qué das clase:5
  - propósito y expectativas
- mapa de empatía:20
  - https://youtu.be/beq5hFJ-IMA
  - ¿Qué piensa?
    - Qué le mueve
    - preocupaciones
    - Qué le importa realmente
    - Cuáles son sus expectativas
    - QUÉ PIENSA?
      Qué le mueve?
      Cuáles son sus preocupaciones?
      Qué le importa realmente? Cuáles son sus expectativas?
    - referente a la necesidad de aprender español
  - ¿Qué Escucha?
    - QUÉ ESCUCHA?
      Qué oye en su entorno profesional? Qué le dicen sus amigos y familia?
      Qué le dicen sus jefes? Qué le dicen sus compañeros? Qué le dicen sus clientes?
      Qué le dicen sus socios?
    - Qué oye en su entorno profesional familia, amigo
    - Influenciadores: cómo le influyen y por qué medios
  - ¿Qué dice o hace?
    - QUE DICE O HACE?
      Qué dice en público? Qué dice en privado? Qué quiere hacer?
      Qué dice que le importa? Cuáles diferencias entre lo que dice y lo que quiere decir?
    - cómo se comporta en público
    - Qué dice que le importa
      - sobre el metodo de aprendizaje de Español
    - Con quién habla
    - a quien influye
  - ¿Qué ve?
    - QUÉ VE?
      Qué es lo que ve?
      Cuál es el entorno? Cuáles son las ofertas de la competencia a las que está expuesto?
      Cuál es el problema a enfrentar?
    - qué es lo que ve sobre la necesidad de aprender español
    - entorno
    - ofertas de la competencia a las que esté expuesto
    - a qué tipo de problemas se enfrenta
  - Dolores
    - DOLORES
      Qué le frustra? Qué miedos o riesgos le preocupan? Qué obstáculos encuentra en el camino al no alcanzar?
    - obstáculos
    - miedos o riesgos
    - qué le preocupa
  - Ganancias
    - GANANCIAS
      Qué es lo que le motiva a alcanzar? Qué logra? Para él/ella, qué es el éxito? ¿Cómo definiría el éxito para él?
    - link to coggle-images.s3.amazonaws.com
  - DISEÑO DE ARQUETIPO DE CLIENTE
    ser específico sobre aplicar las preguntas al objetivo: p.e. desarrollar unsistema innovador de dar clase
    - coger un perfil de cliente
    - construir una historia para n. espejo
      - hª que entienda
    - entrevistas para validar
  - EJERCICIO EMPATIA GRUPO ALUMNOS:10
- COMO HACER UNA TOSTADA:20
  - https://youtu.be/_vS_b7cJn2A
- Cómo desarrollo mi sistema guay de dar clase:20
  - Preguntar vs contar
    - Elegir Profes que tengan muy buenos resultados
  - Canvas
  - Hipotesis
  - experimento para validar hipotesis
  - métrica y meta
- recursos elearning:20
  - http://popplet.com/
  - http://walkme.com
  - https://www.edmodo.com/home
  - coggle.it
  - alpha blocks
    - http://www.cbeebies.com/lat-am/
  - youtube
    - crear video
  - blog
  - arte de hablar en público con convencimiento
    - gossip judging insulting complaining excuses lying dogmatism
      - excusarse
      - quejarse
      - Hablar mal de los demás
      - criticar
      - negatividad
      - exagerar / mentir
      - dogmatismo
- web mockup:10
  - innovación
    - Individual / Iteración / grupo
    - Construye para Pensar
    - HBR Tim Brown
      - empatía
      - pensamiento integrador
      - optimismo
      - Experimentalismo
      - Colaboradores
    - cómo escuchar / recibir feedback
    - hacer
      - CUESTIONARSE
      - OBSERVAR
      - EXPERIMENTAR
      - HACER CONTACTOS
    - pensar
      - ASOCIARSE
        - desarrollar nuevas ideas
- historia de un clip en clase de español:10
- motivación intrínseca:5
  - propósito
  - juego
    - gamificación
  - pasión
- portada del libro:5
  - ponle un título
  - ejercicio de Síntesis