



No es Magia: Es Estrategia



La ruta para convertirte en un capacitador exitoso y de alto impacto.



¡Bienvenidos!

Sesión 2



Día 1



- ¿Cómo logro tener una estabilidad financiera ofreciendo mis cursos? (Problema)
- ¿Tengo la solución en mis manos?
- Los elementos que se requieren para que tus cursos sean rentables y de alto impacto.

Día 2



- La mejor metodología de enseñanza comprobada por la Neurociencia para crear sesiones dinámicas, estructuradas, y efectivas.
- ¿Por qué es crucial activar el conocimiento previo?
- ¿Es correcta la forma en la que enseñó la teoría?

Día 3



- ¿Cómo puedo convertirme en una autoridad en mi ramo?
- ¿Cómo poner estas estrategias en acción?



La gran estrategia académica







¿Por qué lo que aprendemos con el tiempo se desvanece?

El aprendizaje y la retención son conceptos relacionados pero distintos.

Cada uno requiere de procesos mentales diferentes.



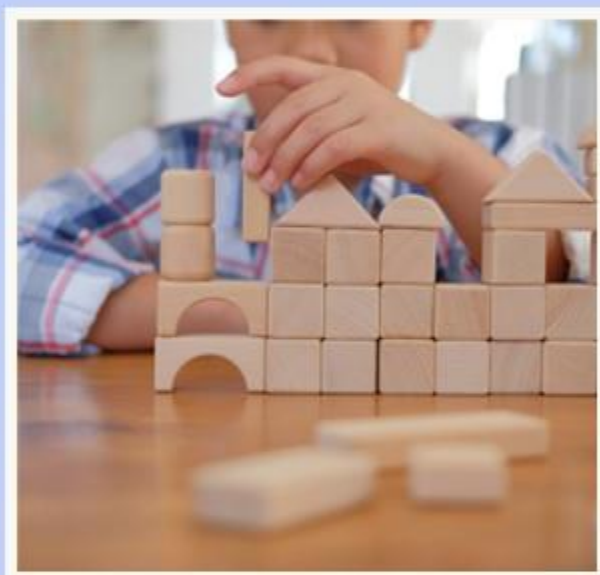
Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



¿Por qué lo que aprendemos con el tiempo se desvanece?



¿Qué es el aprendizaje?



¿Qué estrategias utilizas para aprender algo nuevo?



¿Qué acción consideras esencial para aprender algo nuevo de manera efectiva?



Día 2

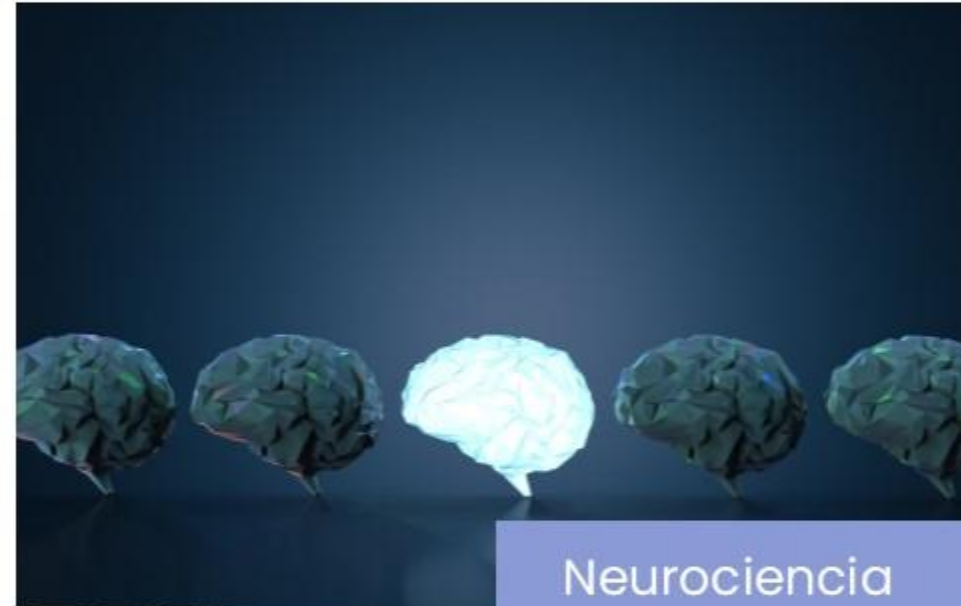
NO ES



- La mejor metodología de enseñanza comprobada por la Neurociencia para crear sesiones dinámicas, estructuradas, y efectivas.
- ¿Por qué es crucial activar el conocimiento previo?
- ¿Es correcta la forma en la que enseño la teoría?



Aprendizaje



Neurociencia



Retención



Primacía y recencia



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Aprendizaje



¿Qué es el aprendizaje?

Es el proceso mediante el cual una persona adquiere nuevos conocimientos, habilidades, actitudes o valores.

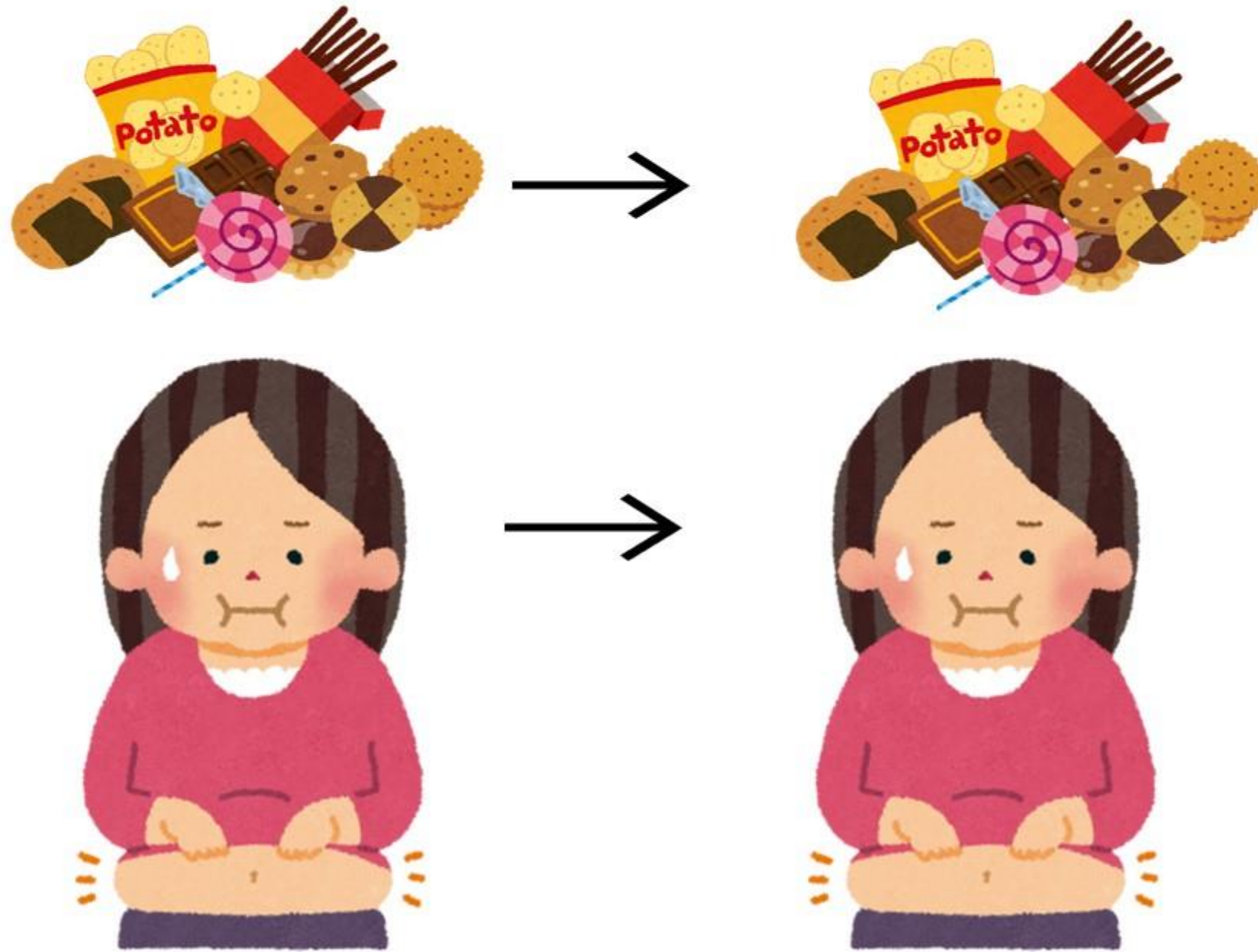
Esto implica:

- Codificación: asimilar información nueva y darle significado.
- Comprensión: Conectar la información nueva con lo que ya se sabe (aprendizaje significativo).
- Relación: Crear relaciones entre conceptos y contar con el tiempo suficiente para procesar la información.
- “Emociones: Estado emocional positivo (neutro)”.
- Cambio: Se debe de producir cambios en el comportamiento o pensamiento para confirmar que hay un aprendizaje nuevo.



Aprendizaje

Se debe de producir cambios en el comportamiento o pensamiento para confirmar que hay un aprendizaje nuevo.



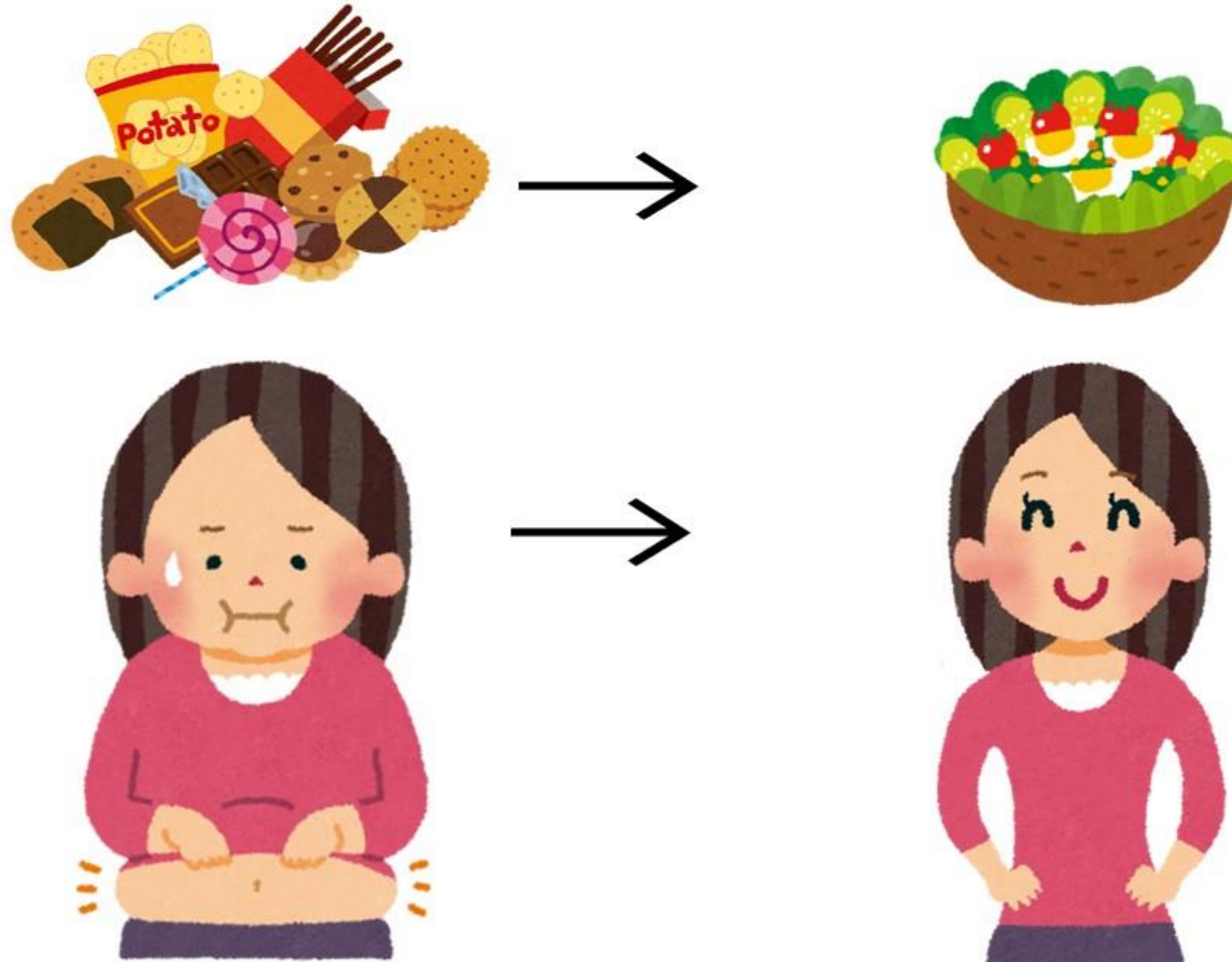
N O E S M A G I A : E S E S T R A T E G I A



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Aprendizaje

Se debe de producir cambios en el comportamiento o pensamiento para confirmar que hay un aprendizaje nuevo.



N O E S M A G I A : E S E S T R A T E G I A



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



¿Qué se necesita para aprender algo nuevo?

Para que pueda producirse el aprendizaje es necesario al menos de tres procesos cerebrales:

- ✓ La atención
- ✓ La memoria (retención)
- ✓ La motivación



Retención



Retención

Es el proceso por el cual la memoria a largo plazo conserva lo aprendido, puede ubicar este conocimiento, identificarlo y recuperarlo con precisión en el futuro.



Retención

¿De qué depende la retención?

- Del grado de concentración del alumno
- La duración de la explicación
- El tipo de ensayo que ha dado (repetición)
- El conocimiento previo y el contexto
- Emociones y relevancia



Retención

¡Son tantos factores!



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Retención

¡Pero hay una gran metodología!



Primacía y recencia



El tiempo y momento es fundamental



N O E S M A G I A : E S E S T R A T E G I A



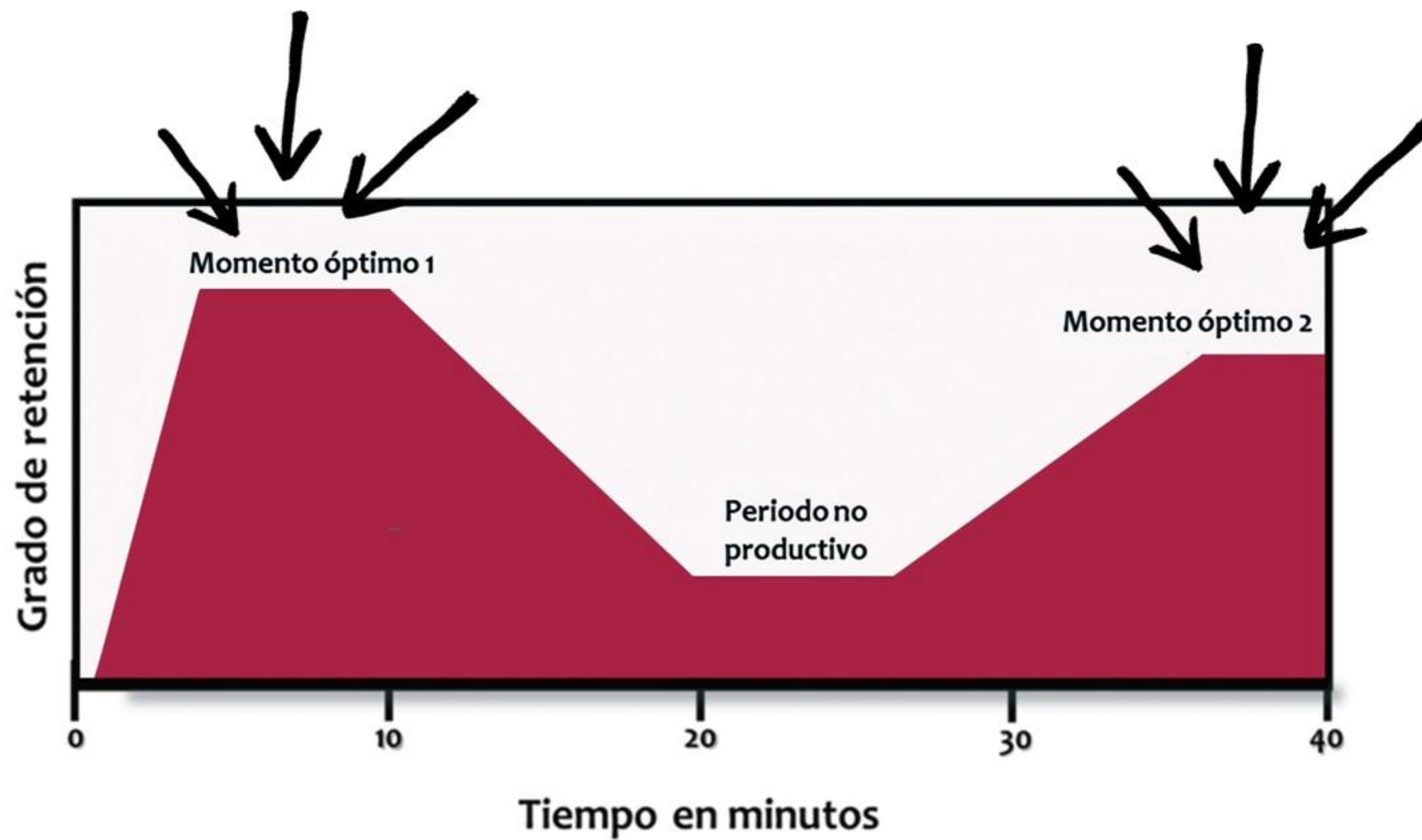
Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



Primacía y recencia

- La retención de la información está influenciada por el momento en que se presenta (al principio, en medio y al final).
- Existen intervalos de tiempo en los que nuestra capacidad para recordar es mayor (al principio y al final), mientras que en otros periodos esta capacidad disminuye (en medio).





NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



“La primera impresión nunca se olvida”



NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Primacía y recencia

Momento óptimo 1





Momento optimo 1

- Enseñar lo más importante (teoría).
- Contamos de 10 a 20 minutos para explicar los conceptos.
- **IMPORTANTE:** Apóyate de cuadros sinópticos, diagramas, mapas mentales, gráficas, etc. Ya que el cerebro tienen un límite para procesar información.
- Presentar la información tan clara y fácil que cualquier niño la pueda entender.
- No olvides activar el conocimiento previo.



Neurociencia





Experimento 1a y 1b

- Pon atención a la siguiente diapositiva.
- Memoriza todas las figuras que ves en ella (memoriza su forma, ubicación y tamaño).
- Tendrás solo 30 segundos para hacerlo.



Experimento 1a



Experimento 1b





Elementos asociados

El cerebro tiene un límite muy concreto sólo puede recordar de **7 a 8 elementos** (**10 si el cerebro está entrenado**), si es que estos elementos están desasociados.

Por ejemplo, analicemos que pasa cuando queremos aprendernos un número telefónico...

5-5-3-1-6-2-3-6-1-5 (10 números)

55-31-62-36-15 (5 números)





Información asociada

El cerebro necesita que la información que le llegue se encuentre asociada, que no lleguen elementos sueltos ya que el cerebro tiene mucha dificultad para memorizar nuevos elementos desasociados al menos que le demos el tiempo suficiente para que pueda asociarlas.

Por eso, los mejores recursos (amigos de nuestro cerebro) son:
los mapas mentales, los cuadros sinópticos, las tablas, las estadísticas, entre otros.





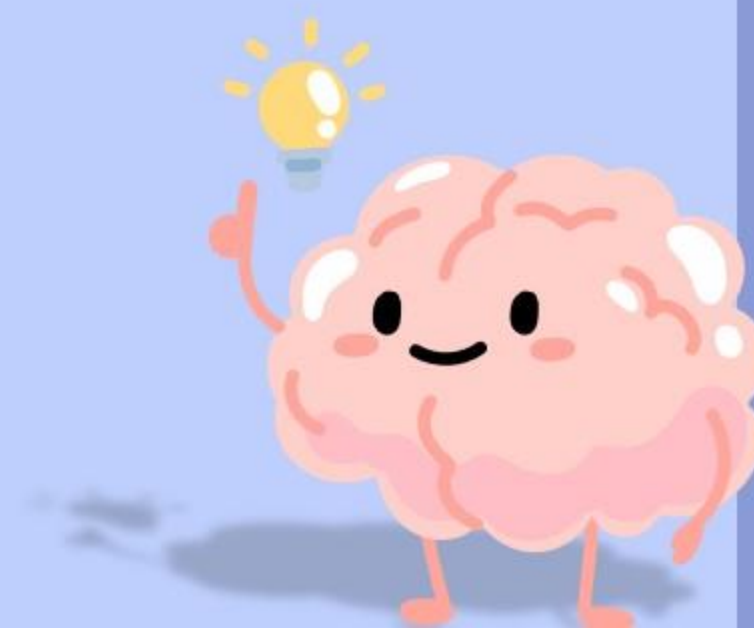
Experimento 2

- Observa el siguiente código.
- Memoriza la forma en que se escriben los números acorde al código proporcionado.
- Tendrás solamente 30 segundos para hacerlo.



1 = 
2 = 
3 = 
4 = 
5 = 
6 = 
7 = 
8 = 
9 = 

1	2	3
4	5	6
7	8	9



NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



Experimento 2

Utilizando los códigos que acabas de memorizar,
escribe el siguiente número:

935,714

Compara tu código con la respuesta:

┐└□┐┐┐┐





Experimento 2

Yo puedo lograr que **alguien almacene información en su memoria a largo plazo sin su consentimiento.**

Esto se debe a que les he mostrado un patrón específico relacionado con números, similar al que han visto en un celular (conocimiento previo se conecta y da sentido a la nueva información).

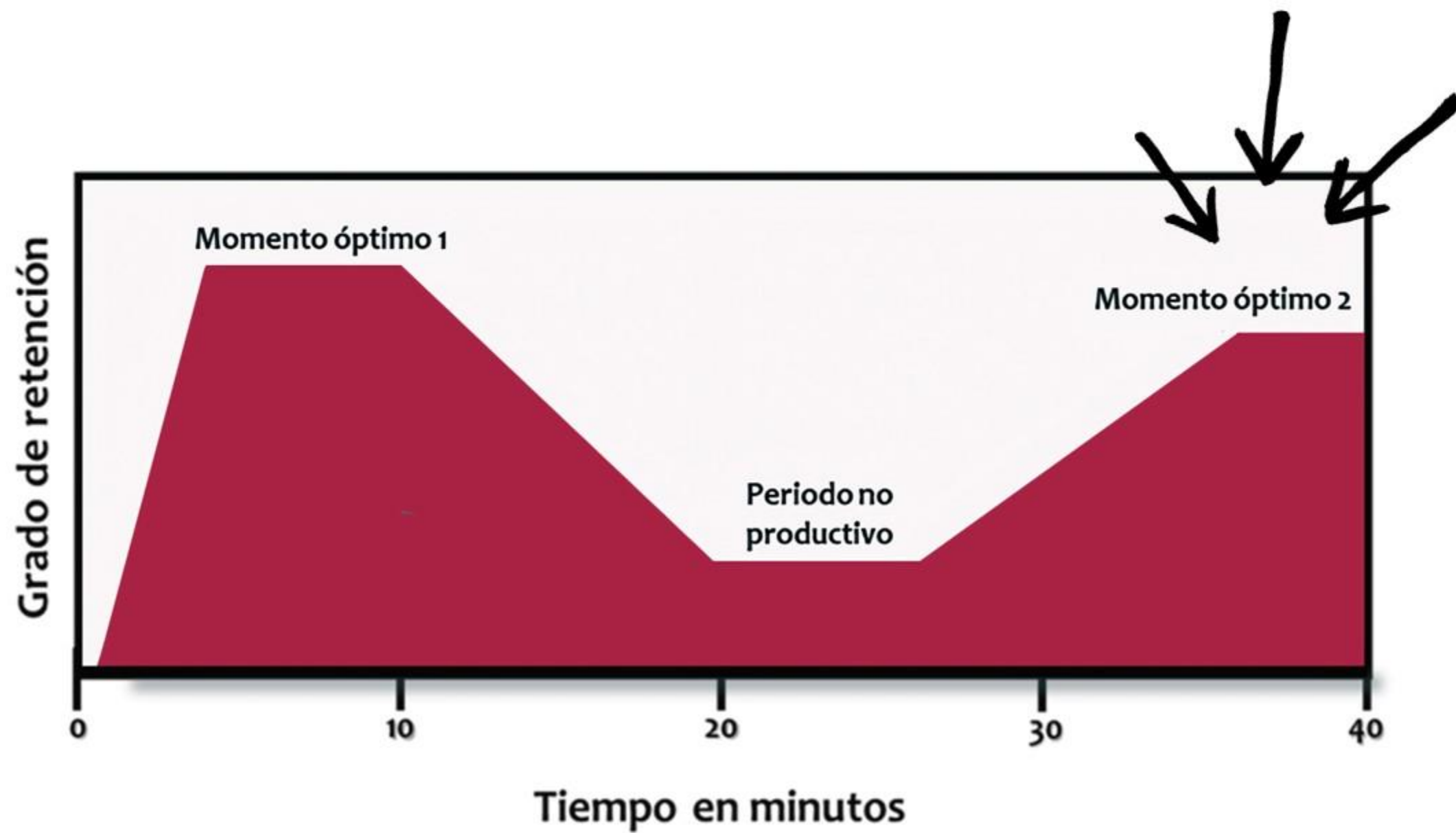
Si logramos que la nueva información se asocie con lo que ya está guardado en la memoria, creamos un nuevo aprendizaje. Sin embargo, no puedo explicarles el patrón directamente; cada persona debe deducirlo por sí misma.



Primacía y recencia

Momento óptimo 2





NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Momento optimo 2

- Es el momento de evaluar el aprendizaje.
- Recordar la información más importante.
- De crear un vínculo emocional (sentido de pertenencia).
- Crear curiosidad o mantener su interés hasta la siguiente clase.
- Sellar los conocimientos.



Primacía y recencia

Evita
estos
errores



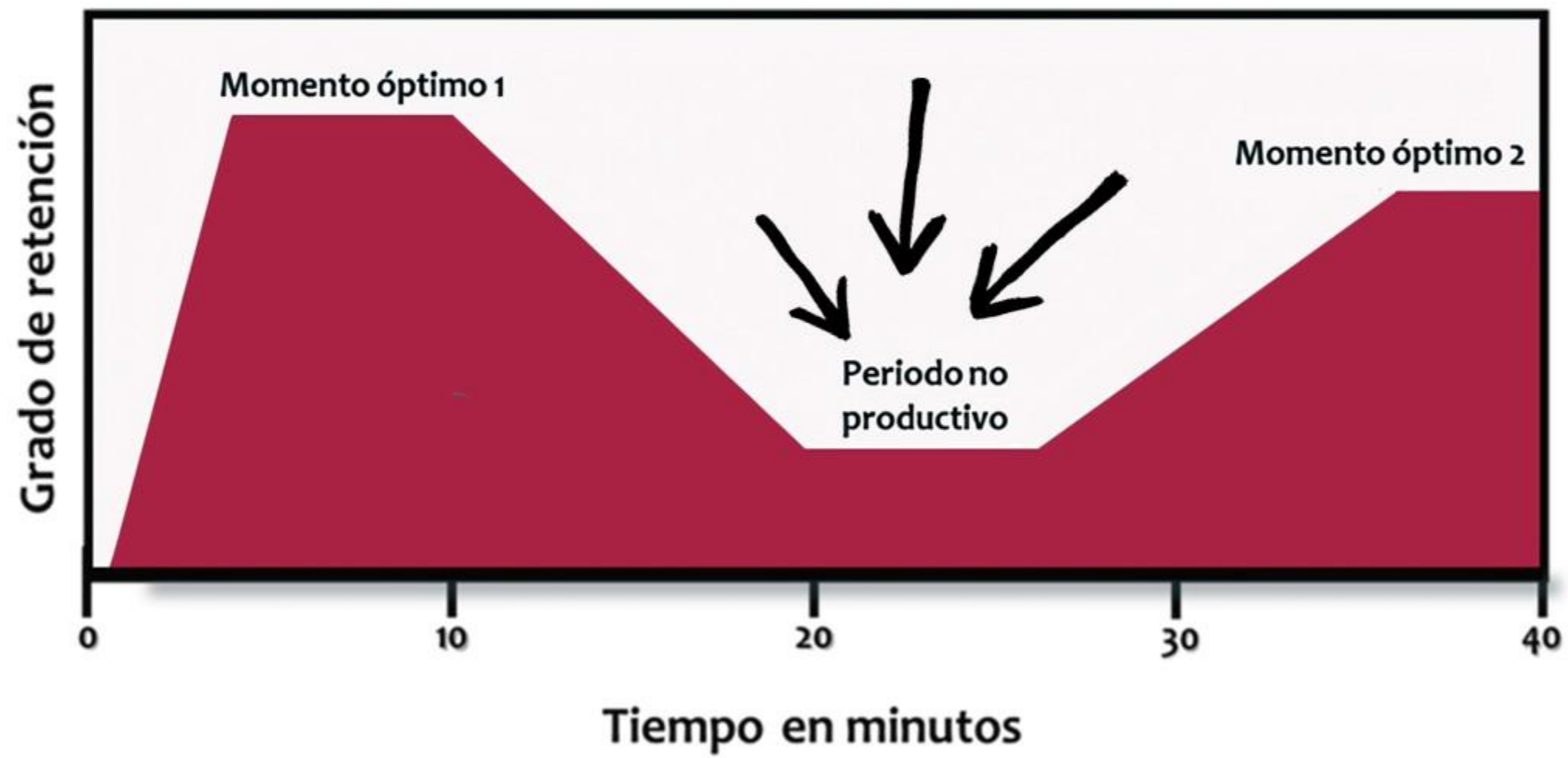
No cometas estos errores

No pierdas el tiempo con tareas administrativas durante los tiempos óptimos como:

- pasar lista
- dar avisos
- revisar tareas
- ejercicios pendientes

no





Periodo no productivo

¿Qué hago con el tiempo no productivo?

¿Significa que es un tiempo perdido?



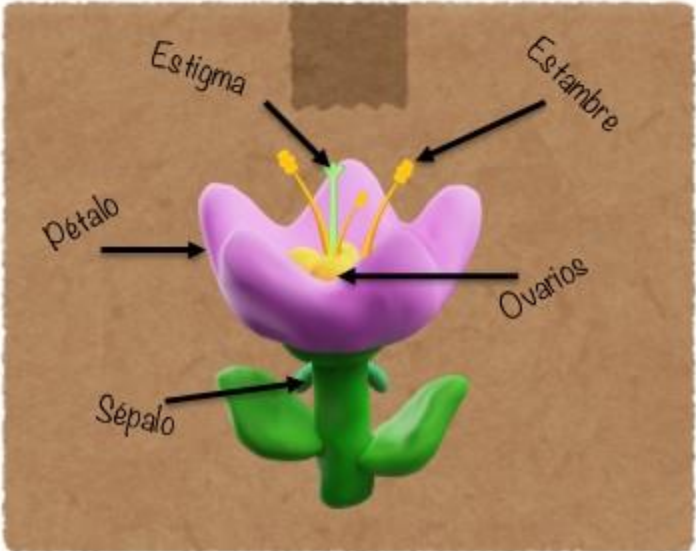
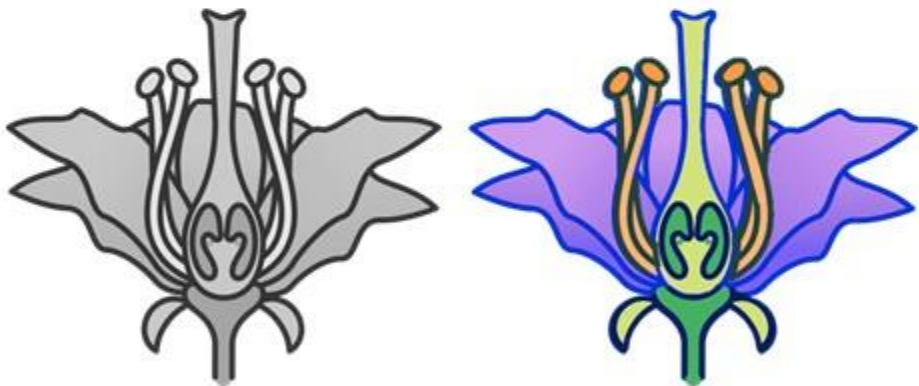
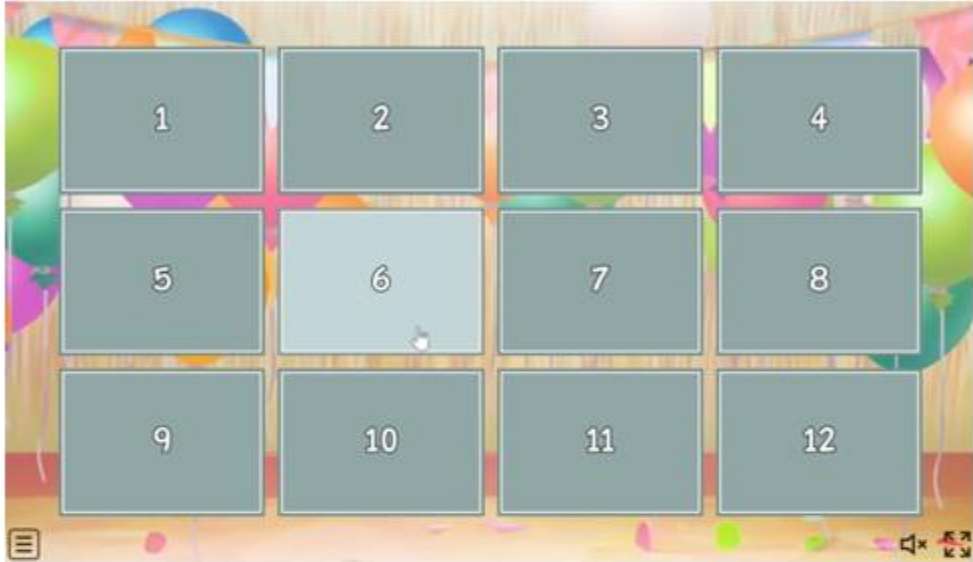
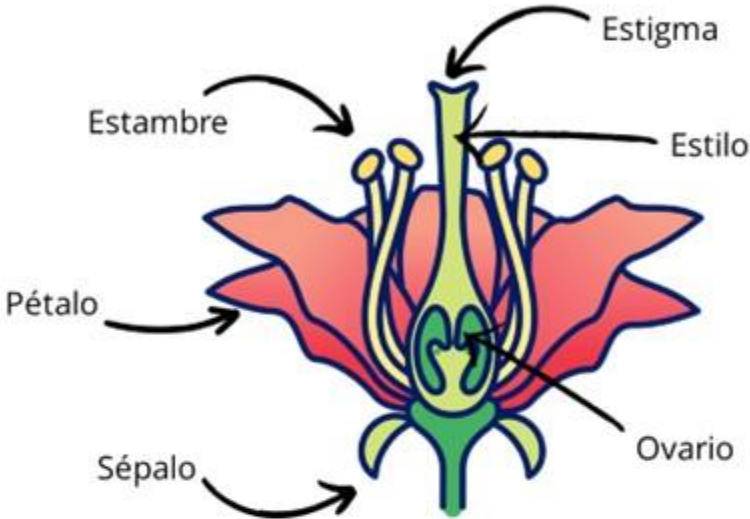
Periodo no productivo

Momento del Ensayo

- Un nuevo conocimiento sólo puede darse si el alumno dispone de tiempo suficiente para procesarlo y reprocesarlo (conocimiento previo).
- Este reprocesamiento continuo de la información se llama ensayo (repetición).
- El ensayo es indispensable para pasar la información de la memoria funcional a la memoria de largo plazo.
- El ensayo es diferente de la práctica (repetición de habilidades motoras).



Periodo no productivo



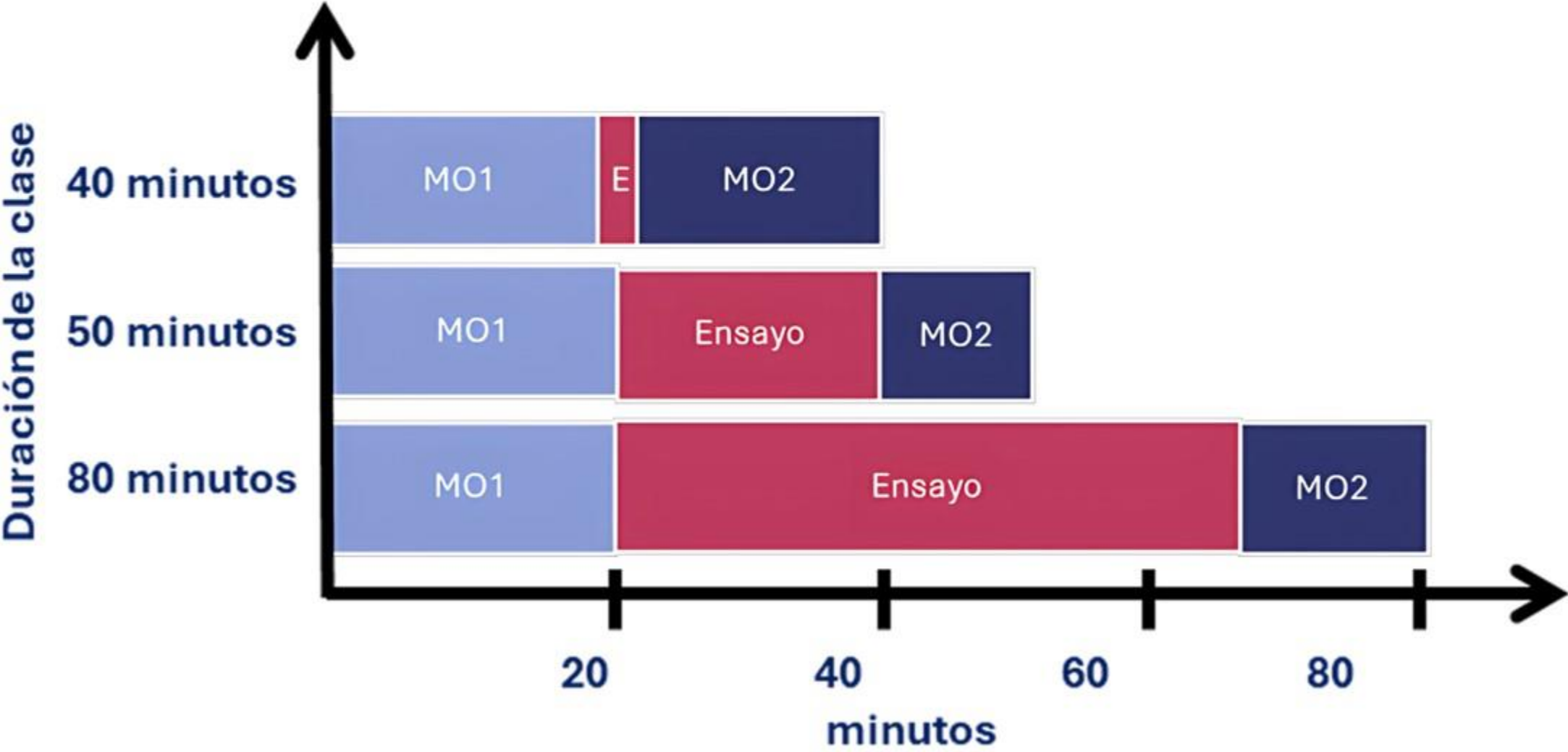
NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

Periodo no productivo

Tiempo de una clase



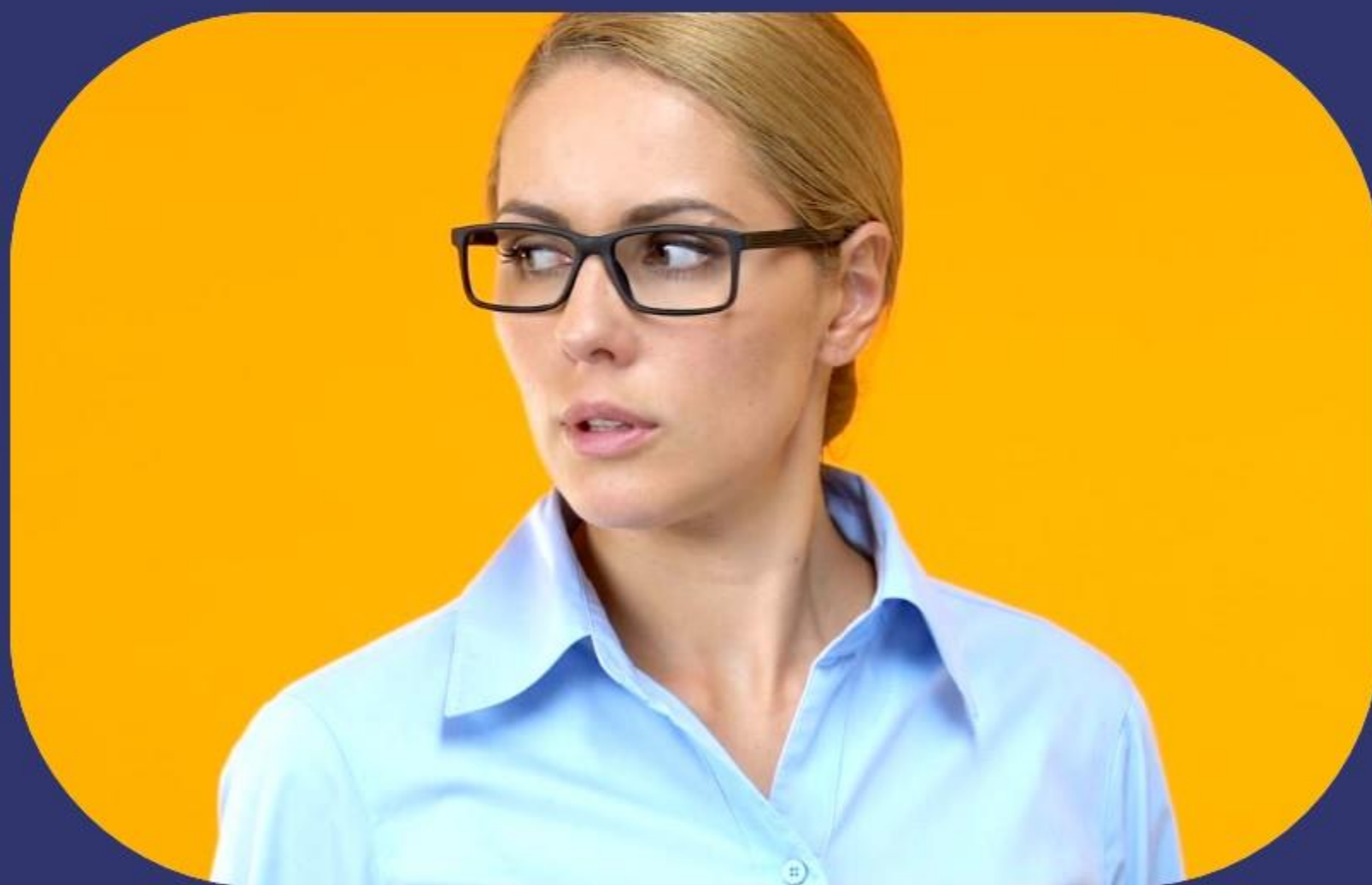
NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



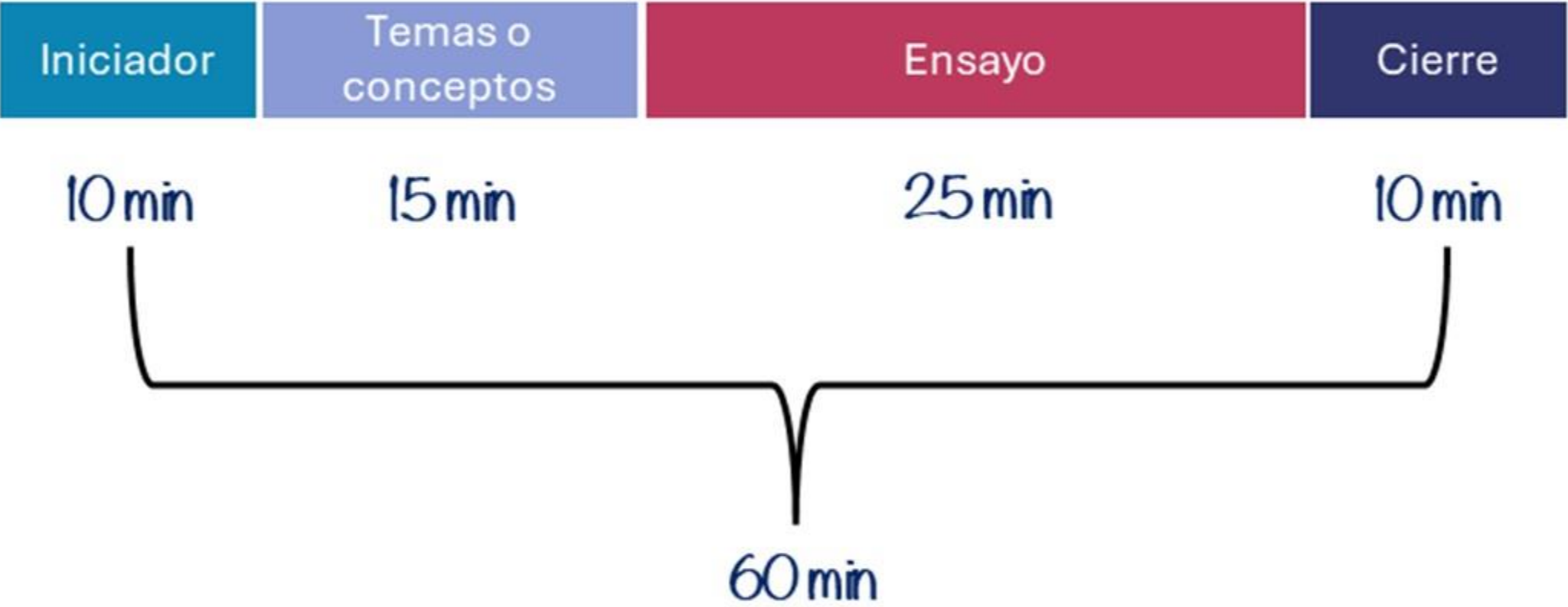
**Entonces, ¿Eso significa que hay
una duración ideal para
un curso exitoso?**



**¿Quieres que te comparta otro
de mis secretos?**



Estructura de una clase



NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA



Estructura de una clase

NO ES MAGIA: ES ESTRATEGIA





Resumiendo

- Aprovechar los dos momentos óptimos para maximizar el aprendizaje y la retención de la información.
- Usa el primer tiempo óptimo para enseñar teoría y el segundo para el cierre (reforzar conocimientos y evaluar el aprendizaje).
- ¡No desperdices estos tiempos valiosos en tareas administrativas!
- Diseña tu curso con la duración que prefieras, apoyándote de la tabla de distribución de tiempos.





Resumiendo



Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
1. KIR	6. DOF	11. XIF
2. ARM	7. KON	12. BER
3. LAS	8. LUW	13. GLO
4. PAT	9. NIQ	14. YIT
5. VEK	10. SOT	15. MUN



Resumiendo

- Aprovechar los dos momentos óptimos para maximizar el aprendizaje y la retención de la información.
- Usa el primer tiempo óptimo para enseñar teoría y el segundo para el cierre (reforzar conocimientos y evaluar el aprendizaje).
- ¡No desperdices estos tiempos valiosos en tareas administrativas!
- Diseña tu curso con la duración que prefieras, apoyándote de la tabla de distribución de tiempos.





APRENDIZAJES

Estrategias comprobadas por la Neurociencia

- Planeación de un curso de alto impacto (los tres dominios del aprendizaje)
- Objetivos medibles y efectivos
- Métodos y técnicas de enseñanza
- Tipos de evaluación
- Atención, motivación, memoria, curiosidad, emociones (Principios del aprendizaje instituidos por la Neurociencia)
- Manejo de grupos



BASES

Estrategias claras y probadas de Marketing

- Identificar correctamente a nuestro cliente ideal.
- ¿Qué problema resuelve tu curso?
- Promesa de valor sólida.
- Beneficios (objetivos) estructurados y medibles.
- Propuesta comercial atractiva (P2P/ B2C/ B2B)
- Cierre (Manejo de objeciones)





**¡Hasta
mañana!**