



No es Magia: Es Estrategia



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



¡Bienvenidos!

Sesión 3



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 enseñé la teoría?

Día 3



- ¿Cómo puedo convertirme en una autoridad en mi ramo?
- ¿Cómo poner estas estrategias en acción?
- Sesión de preguntas y respuestas





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)



PRÁCTICA

Creación del plan del curso de alto impacto

- Andragogía
- Requerimientos
- Encuadre
- Acuerdos y compromisos
- Desarrollo
- Apertura y cierre
- Bibliografía
- Evaluaciones a realizar



Andragogía



¿Qué es la andragogía?

La andragogía es el enfoque pedagógico centrado en el aprendizaje de adultos.

Se basa en la comprensión de que los adultos tienen características, experiencias y necesidades diferentes, lo que exige métodos de enseñanza específicos para facilitar su aprendizaje.



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18



- Necesidad de saber por qué deben aprender algo.
- Experiencia previa. Sus vivencias previas son un recurso valioso.
- Orientación al aprendizaje: Los adultos son más orientados a resolver problemas y aprender lo necesario para situaciones específicas que tienen enfrente. Sobre todos si se les deja organizar la información como ellos quieran utilizando las herramientas que les proporciona.
- Contenidos con significado: Es importante dar ejemplos de la vida real para que el adulto encuentre fácilmente el significado y el sentido de aprendizaje.





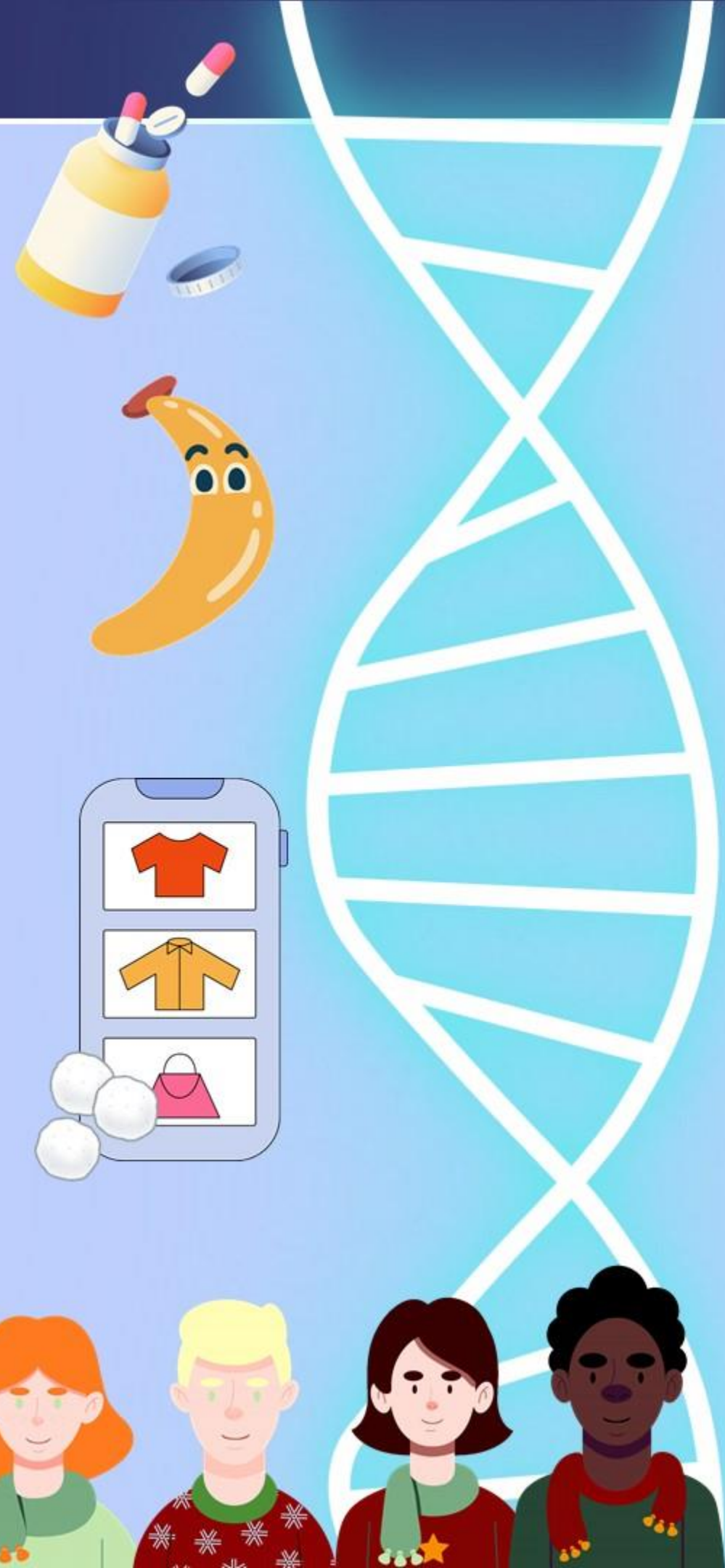
Experimento 3: La genética

La genética hoy en día tiene una **gran importancia** en nuestra vida diaria, ya que gracias a ella muchas personas **con enfermedades** pueden vivir hoy en día. La genética ha desarrollado **vacunas, medicamentos y tratamientos para enfermedades** que en algún momento se pensó que nunca podrían curarse. Aparte de poder ayudar en las enfermedades, que es una parte muy importante, la genética **está presente en los alimentos**, en los conocidos **alimentos transgénicos** que son alimentos a los cuales se les ha incorporado genes de otro alimento para poder producir un nuevo alimento con las características deseadas.

Si nos fijamos **en la ropa** que llevamos, vemos que muchos de nuestros pantalones y camisetas están **hechos de algodón** que proceden de las plantas de algodón que han sufrido un programa de mejora que consiste en la aplicación de genéticos.

Aparte de en la ropa, la comida y las enfermedades, la genética también está **presente en nuestra forma de ser**, en el **color de nuestros ojos**, el color de **la piel**, ya que según el gen que tengamos el color cambia.

Finalmente, la genética es una parte muy importante en nuestra vida, ya que **todo lo que nos rodea tiene que ver con ella**, aunque muchas veces no estamos conscientes de ello.





- Ahora realiza un dibujo detallado de lo que se trató el texto.
- Tómale una foto y comparte tu dibujo por el grupo de WhatsApp.
- Compara tu dibujo con todos los demás dibujos.
- Complementa tu dibujo con las ideas de los demás participantes.
- Enumera tus dibujos de acuerdo al orden de la lectura como tú la recuerdes.
- Ahora pláticanos de qué trató la lectura de acuerdo a tus dibujos tratando de recrear el texto.





- Disposición para aprender: Los adultos tienden a estar más dispuestos a aprender cuando el contenido es relevante para sus intereses y cuando sienten que hay una necesidad inmediata de aprender.
- Autonomía: Permite a los participantes elegir algunos de los temas a abordar o la forma en que van a aprender (trabajo individual o en grupo).





- Motivación interna: su motivación para aprender se va transformando con el tiempo; por lo tanto, tienen más motivación interna (realización personal, satisfacción) y necesitan menos recompensas externas (notas o títulos)*.
- Dominios del aprendizaje: El adulto aprende mejor cuando el curso cubre el Saber Conocer (Dominio Cognoscitivo), el Saber Hacer (Dominio Psicomotor) y el Saber Ser (Dominio Afectivo).





Saber conocer
(Dominio cognoscitivo)



Saber hacer
(Dominio psicomotor)



Saber ser
(Dominio afectivo)



Recomendaciones

- Involucra a los participantes desde el inicio.
- Utiliza ejemplos de situaciones o problemas reales.
- Proporciona recursos adicionales, como lecturas o videos, y permite que los participantes elijan cómo profundizar en los temas de su interés.
- Establece un ambiente de respeto y confianza. Asegúrate de que todos se sientan cómodos participando.
- Reconoce los logros: Aunque los adultos no están tan enfocados en calificaciones, reconocer su progreso y esfuerzo es clave para mantener su motivación.
- Haz que el aprendizaje sea práctico.
- Promueve la discusión y la interacción (diálogo-discusión).

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



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



CERTIFICACIONES

EC0217.01

- Certifica a las personas que imparten cursos de capacitación grupales presenciales.
- Validez oficial e internacional

Agente Capacitador Externo (ACE)

- Ayudar a las empresas a cumplir con la normativa laboral
- Mejorar la calidad de la capacitación



Planeación Estratégica

Metodología Neurodidáctica

Diseño del curso

Certificación EC0217.01 - ACE STPS

5

6

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)



PRÁCTICA

Creación del plan del curso de alto impacto

- Andragogía
- Requerimientos
- Encuadre
- Acuerdos y compromisos
- Desarrollo
- Apertura y cierre
- Bibliografía
- Evaluaciones a realizar



Estándar de competencia

EC0217.01

- La certificación EC0217.01 es un documento oficial que acredita a las personas como instructores de cursos presenciales grupales
- La cédula es emitida por la Secretaría de Educación Pública de México a través del Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales, CONOCER.
- Reconocimiento oficial e internacional.
- **Evalúa:**
 - La capacidad de impartir capacitaciones
 - El uso de técnicas instruccionales adecuadas
 - La evaluación del aprendizaje
 - La preparación, conducción, y evaluación de un curso de capacitación
- Para los instructores, la certificación demuestra que desarrollaron sus competencias como formadores con altos niveles de calidad.

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

Estándar de competencia

EC0217.01

- Se obtiene mediante un examen práctico y teórico
- El proceso de evaluación puede ser presencial o en línea
- Necesaria para ser Agente Capacitador Externo avalado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- <https://conocer.gob.mx/RENAP/certificaciones>

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

CURP /

Folio

RC

CONOCER:

Limpiar

Buscar

Búsqueda

con parámetros:

determinó que SÍ existen certificaciones en el

Registro Nacional de Personas con Competencias Certificadas (RENAP) que cumple con los criterios introducidos

las cuales además asocian la siguiente información:

Folio	Tipo	Código	Título EC , ECM , NTCL	Entidad de Certificación y Evaluación / Organismo Certificador
1916622	EC	EC0301	Diseño de cursos de formación del capit...	ESPECIALISTAS EN ASESORÍA, CON...
1917922	EC	EC0217.01	Impartición de cursos de formación del ...	ESPECIALISTAS EN ASESORÍA, CON...
16680924	EC	EC0217.01	Impartición de cursos de formación del ...	ICEMéxico
1916622	EC	EC0301	Diseño de cursos de formación del capit...	ESPECIALISTAS EN ASESORÍA, CON...
1917922	EC	EC0217.01	Impartición de cursos de formación del ...	ESPECIALISTAS EN ASESORÍA, CON...
18141024	EC	EC0076	Evaluación de la competencia de candid...	ICEMéxico
16680924	EC	EC0217.01	Impartición de cursos de formación del ...	ICEMéxico
18141024	EC	EC0076	Evaluación de la competencia de candid...	ICEMéxico

Regresar





Certificación
EC0217.01

Agente
Capacitador
Externo (STPS)



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18

https://agentes.stps.gob.mx/Buscador/BuscadorAgente.aspx



Trámites Gobierno

Inicio > Buscador por Agente

Buscar agente capacitador

Incorpore el no

Puede indica

Nombre o razón social del a

Calle y número:

Período de registro del:

* Campos obligatorios



Trámites Gobierno

Programas o cursos del agente capacitador

Agente capacitador:
ROMERO GALLARDO CELIA PATRICIA

No.	Fecha de registro	Programas o cursos	Área temática	Duración en horas
1	07/11/2024	CURSO DE INGLES DE NEGOCIOS AVANZADO C1	Idiomas	30
2	26/12/2024	INGLES DE NEGOCIOS ELEMENTAL A 1	Idiomas	30
3	26/12/2024	INGLES DE NEGOCIOS BASICO A1	Idiomas	30
4	26/12/2024	INGLES DE NEGOCIOS PRE-INTERMEDIO A2	Idiomas	30
5	26/12/2024	INGLES DE NEGOCIOS ELEMENTAL B 1	Idiomas	30
6	26/12/2024	INGLES DE NEGOCIOS INTERMEDIO-AVANZADO B2	Idiomas	30

* Campos obligatorios

Regresar

<https://agentes.stps.gob.mx/Buscador/DirectorioBusquedaCursos.aspx>



Trámites Gobierno

[Inicio](#) > [Buscador por cursos](#)

Buscar cursos de capacitación

Puede indicar

Nombre del curso:

CURSO DE INGLES DE NEGOCIOS

Entidad federativa:

MEXICO

Período de registro del:

* Campos obligatorios

[Inicio](#) > [Cursos de capacitación](#)

Resultados de la consulta de cursos de capacitación

No.	Fecha de registro	Programas o cursos	Área temática	Duración en horas	Agente capacitador	Consultar
1	7/11/2024	CURSO DE INGLES DE NEGOCIOS AVANZADO C1	Idiomas	30	ROMERO GALLARDO CELIA PATRICIA	>

* Campos obligatorios

Regresar





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



CERTIFICACIONES

EC0217.01

- Certifica a las personas que imparten cursos de capacitación grupales presenciales.
- Validez oficial e internacional

Agente Capacitador Externo (ACE)

- Ayudar a las empresas a cumplir con la normativa laboral
- Mejorar la calidad de la capacitación



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)



PRÁCTICA

Creación del plan del curso de alto impacto

- Andragogía
- Requerimientos
- Encuadre
- Acuerdos y compromisos
- Desarrollo
- Apertura y cierre
- Bibliografía
- Evaluaciones a realizar

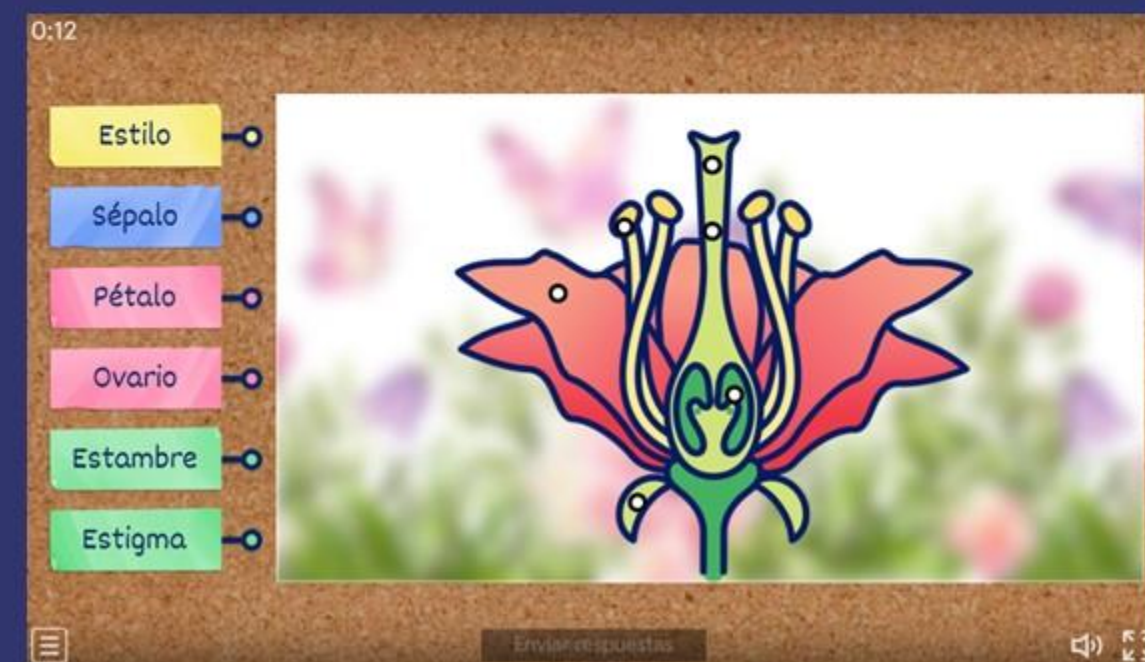
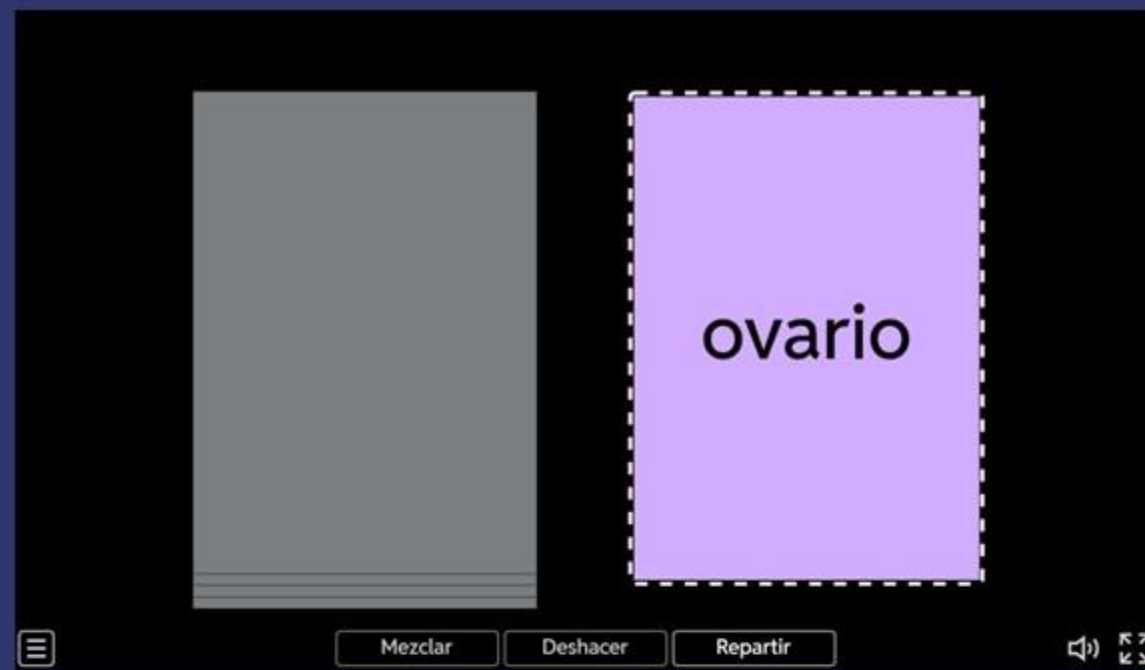


DISEÑO DE IMAGEN Y USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES

- Diseño de presentaciones para cursos en línea y presenciales en Canva y PowerPoint
- Uso de herramientas gamificadas para diseño de actividades
- Configuración y uso de Zoom para clases en línea.
- Uso de la plataforma Systeme.io (Subir sus sesiones, materiales, envío de correos, en otros)









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



CERTIFICACIONES

EC0217.01

- Certifica a las personas que imparten cursos de capacitación grupales presenciales.
- Validez oficial e internacional

Agente Capacitador Externo (ACE)

- Ayudar a las empresas a cumplir con la normativa laboral
- Mejorar la calidad de la capacitación



Planeación Estratégica

Metodología Neurodidáctica

Diseño del curso

Certificación EC0217.01 - ACE STPS

Autoridad en tu ramo

Lanzamiento

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)



PRÁCTICA

Creación del plan del curso de alto impacto

- Andragogía
- Requerimientos
- Encuadre
- Acuerdos y compromisos
- Desarrollo
- Apertura y cierre
- Bibliografía
- Evaluaciones a realizar



DISEÑO DE IMAGEN Y USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES

- Diseño de presentaciones para cursos en línea y presenciales en Canva y PowerPoint
- Uso de herramientas gamificadas para diseño de actividades
- Creación de túnerles de venta Systeme.io)
- Configuración y uso de Zoom para clases en línea
- Logística detrás de un lanzamiento

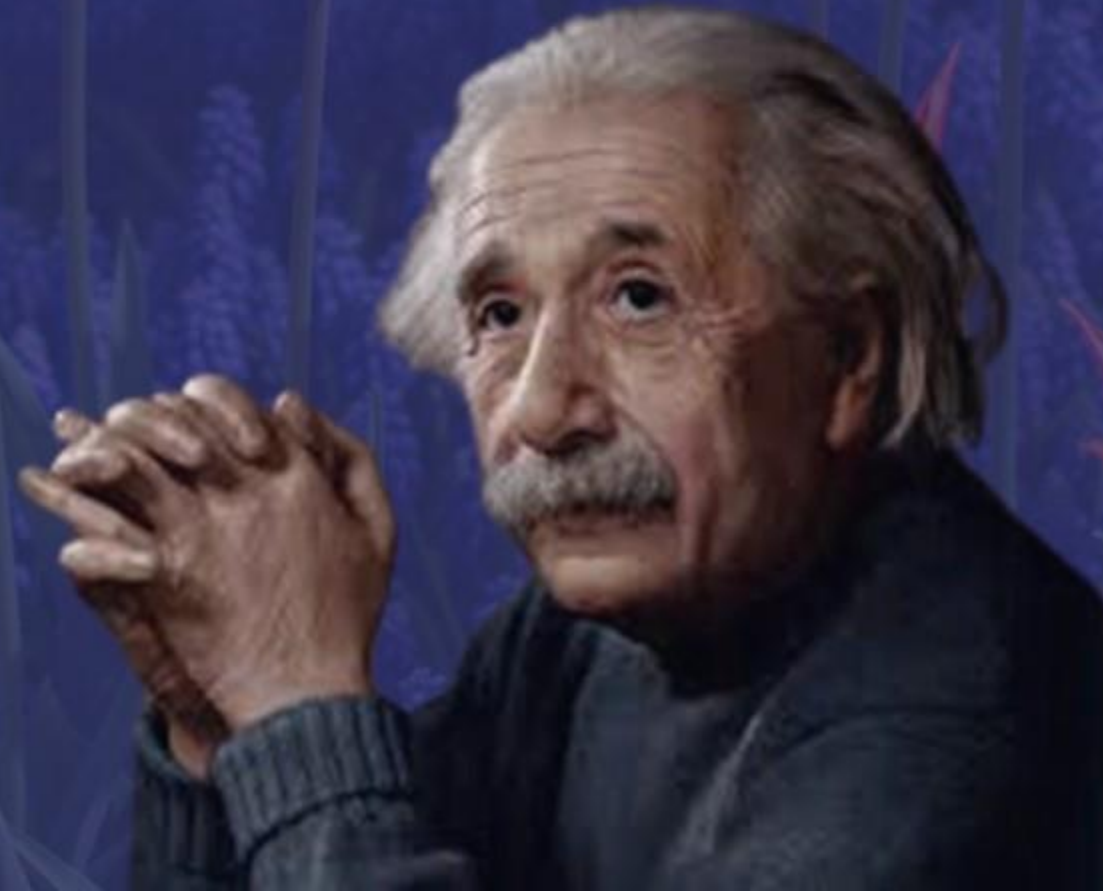


“

Nunca dejes de **aprender**,
porque la vida nunca
deja de **enseñar**.

- Albert Einstein

”



Paty Romero
UK Solutions Centre
CE1815-OC063-18