

La buena práctica de la enseñanza de un vistazo

Tema de la práctica: La publicidad en Internet y la comercialización

Los grupos destinatarios: profesores

Nivel educacional: secundaria

Breve resumen: El curso consta de clases teóricas y ejercicios y se dirige a los estudiantes de los programas académicos interdepartamental Cibercultura. Los estudiantes son en su mayoría humanistas interesados en la adquisición de conocimientos y habilidades prácticas en el campo de la comercialización del Internet.

Durante las clases, los estudiantes se dan cuenta del proyecto, la implementación de la tecnología en la empresa SalesManago AeroBrains.com -. Que ofrece habilidades cognitivas y sistema de desarrollo en forma de ejercicios y pruebas de equipos electrónicos.

Duración de la aplicación: 2015-03-01 14:15:00 - 2015-06-06 16:30:00

Dificultad de soluciones TIC utilizado: Difícil

Descripción detallada

Edad de los alumnos: 20 - 35

Los resultados del aprendizaje: Capacidad para interpretar las métricas de marketing, la capacidad de utilizar el sistema de automatización de ventas, trabajo en equipo,

Tiempo de aprendizaje típico: 3h / semana

Descripción de los desafíos que

- la necesidad de tener los ordenadores conectados a Internet durante la clase
- ambiente preparado
- vale la pena prestar atención a la forma de trabajar en un grupo que los estudiantes comparten equitativamente las responsabilidades
- es necesario asegurar que los estudiantes actividades se distribuyen uniformemente a lo largo del tiempo.

Descripción detallada

Las conferencias se llevan a cabo en tres formas:

1. Conferencia tradicional
2. La formación on-line en modo síncrono (Cisco WebEx), durante el cual los representantes de los proveedores de soluciones tecnológicas (Salesmanago Benhauer del sistema) enseñan a los estudiantes cómo utilizar en práctica mecanismos para automatizar las ventas en línea
3. chat en línea (Skype), con los propietarios y personas que gestionan las empresas más interesantes en la industria del marketing en Internet en Polonia.

Durante las clases, los estudiantes se dan cuenta del proyecto, la implementación de la tecnología en la empresa SalesManago AeroBrains.com - ofrece sistema de desarrollo de habilidades cognitivas en forma de ejercicios y pruebas de equipos electrónicos. Como parte de la aplicación, los estudiantes crean reglas para reacciones automatizadas portal y sistema de correo basado en el comportamiento del usuario.

Como resultado

1. Combinado con clases tradicionales en el aula on línea (capacitación y reuniones on línea)
2. Círculos académicos combinados de negocio (aplicación por parte de los estudiantes en una empresa real)
3. Transferencia combinada de conocimiento de la universidad (la clase tradicional) del negocio (tecnología de la enseñanza y la posibilidad de su utilización por un tercero).

Estas clases no sólo les da un sentido (los estudiantes participan en una implementación real), sino también la oportunidad de conocer las expectativas de los empleadores (conversaciones con propietarios de negocios).

Actividades de aprendizaje / Implementación

- los relatos de la creación en el sistema de demostración
- proporcionar información sobre las fuentes del sistema educativo
- preparación de medidas prevé el éxito en todos los grupos de estudiantes
- preparación del proyecto, que tiene como objetivo lograr el éxito
- llevada a cabo por los estudiantes en base a su conocimiento de la configuración del sistema de acuerdo a los objetivos específicos del proyecto
- Presentación y discusión de configuración hechos.

Sobre el Autor

Nombre del colaborador	Andrew Wodecki, Rafal Moczadło
Afiliación del colaborador	Profesor HE
Institución donde se llevó a cabo esta práctica	Maria Curie-Sklodowska Universidad
Correo de Contacto	rafal.moczadlo@gmail.com