

The IDC-VET project has been financed within the framework of Erasmus+ programme (KA2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices KA202 - Strategic Partnerships for vocational education and training; Nr. 2020-1-LT01-KA202-078040)

Disclaimer

The European Commission's support for the production of this communication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Learning Scenarios (IO2)

Τίτλος σεναρίου

Μάρκετινγκ Ηλεκτρονικού Ταχυδρομείου – Η «ψυχρή» προσέγγιση πωλήσεων μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου

Κοινό- στόχος

Η Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ) στο ΕΠΕΠ¹ 5 κερδίζει ιδιαίτερη προσοχή σε ολόκληρη την Ευρώπη και πέραν αυτής, χάρη στη σημασία της για την αγορά εργασίας και, κατά συνέπεια, στα υψηλά ποσοστά απασχολησιμότητας.

Το σενάριο απευθύνεται σε άτομα που εργάζονται στον κλάδο της φιλοξενίας και σε αυτούς που εργάζονται κυρίως back office στο Τμήμα Πωλήσεων ενός ξενοδοχείου/θέρετρου.

Δηλαδή το προσωπικό στο τμήμα των πωλήσεων αλλά και ανώτεροι, όπως ο Sales Development Representative (SDR), ο εκπρόσωπος πωλήσεων εντός & εκτός ξενοδοχείου, ο διευθυντής πωλήσεων, ο Διευθυντής επιτυχίας πελατών (Customer Success Manager -CSM), ο διευθυντής λειτουργίας πωλήσεων και ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων, καθώς και ο διευθυντής, ο αντιπρόεδρος διευθυντής και ο Διευθύνων Σύμβουλος Πωλήσεων (CSO).

Πρόβλημα προς επίλυση - Μαθησιακή κατάσταση

Πώς να κάνετε το στοχευμένο κοινό/τους επισκέπτες του ακινήτου σας να κάνουν κλικ και να προχωρήσουν με την προτεινόμενη προσφορά στο email.

Το σχέδιο δραστηριοτήτων διαμορφώνεται γύρω από τη δομή του ψηφιακού μάρκετινγκ ενός ξενοδοχείου, ειδικά για το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και τον τρόπο

¹ Ευρωπαϊκό Πλαίσιο Επαγγελματικών Προσόντων

προσέγγισης των επισκεπτών σας μέσω ταχυδρομικών αποστολών και της προβολής ενός ηλεκτρονικού ταχυδρομείου πωλήσεων.

Κατά τη διάρκεια των φάσεων μάθησης, προσφέρουμε στους εκπαιδευτές διάφορες ιδέες και συγκεκριμένες προτάσεις για τη συν-ανάπτυξη των ψηφιακών δεξιοτήτων τους και τη δημιουργία βάσεων κρίσιμων ψηφιακών δεξιοτήτων μεταξύ των εκπαιδευομένων.

Επισκόπηση του σεναρίου

ΕΠΕΠ 5 Φιλοξενία & Τουρισμός

Σε αυτό το σενάριο εκμάθησης, προτείνουμε ένα σύνολο αλληλένδετων δραστηριοτήτων που αποσκοπούν, από τη μία πλευρά, στην ανάπτυξη των ψηφιακών ικανοτήτων και των ικανοτήτων μάρκετινγκ, δηλαδή πώς να δημιουργείτε ελκυστικό περιεχόμενο ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για την «ψυχρή» προσέγγιση πωλήσεων μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, και από την άλλη πλευρά, με βάση το DigCompEdu, στην προώθηση ζωτικών ψηφιακών δεξιοτήτων, μεταξύ εκπαιδευτών και εκπαιδευομένων.

IDC Εργαλείο αυτοαξιολόγησης

Ως εκπαιδευτής που επιθυμεί να αναπτύξει ψηφιακές δεξιότητες για την εκπαίδευση, σας καλούμε, πριν ενσωματώσετε αυτό το μαθησιακό σενάριο στις διδακτικές σας πρακτικές, να χρησιμοποιήσετε το [εργαλείο αυτοαξιολόγησης IDC-VET](#), το οποίο μπορεί να σας βοηθήσει να χαρτογραφήσετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας.

Φιλοδοξία μας είναι, ότι μόλις εφαρμόσετε αυτό το μαθησιακό σενάριο και επαναξιολογήσετε τις ψηφιακές σας δεξιότητες με το εργαλείο αυτοαξιολόγησης, θα μπορούσετε να παρατηρήσετε βελτιώσεις στις ακόλουθες διαστάσεις και ικανότητες του DigCompEdu.

Δεξιότητες που καλύπτονται από το DigCompEdu

Επίπεδο-στόχος των ψηφιακών δεξιοτήτων σύμφωνα με τα επίπεδα εξέλιξης DigCompEdu που είναι απαραίτητα για την κατάρτιση:

1. Επαγγελματική δέσμευση

1.3. Αναστοχαστική πρακτική. Να αναστοχάζεται ατομικά και συλλογικά, να αξιολογεί κριτικά και να αναπτύσσει ενεργά τη δική του ψηφιακή παιδαγωγική πρακτική και εκείνη της εκπαιδευτικής του κοινότητας.

2. Ψηφιακοί πόροι

2.3 Διαχείριση, προστασία και κοινή χρήση ψηφιακών πόρων. Οργάνωση του ψηφιακού περιεχομένου και διάθεσή του στους εκπαιδευόμενους. Να προστατεύουν αποτελεσματικά το ευαίσθητο ψηφιακό περιεχόμενο. Να σέβονται και να εφαρμόζουν σωστά τους κανόνες προστασίας της ιδιωτικής ζωής και των πνευματικών δικαιωμάτων. Να κατανοούν τη χρήση και τη δημιουργία ανοικτών αδειών και ανοικτών εκπαιδευτικών πόρων, συμπεριλαμβανομένης της ορθής απόδοσης.

3. Διδασκαλία και μάθηση

3.4 Αυτορρυθμιζόμενη μάθηση. Χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών για την υποστήριξη διαδικασιών αυτορρυθμιζόμενης μάθησης, δηλαδή για να μπορούν οι μαθητές να σχεδιάζουν, να παρακολουθούν και να αναστοχάζονται τη δική τους μάθηση, να παρέχουν αποδείξεις προόδου, να μοιράζονται γνώσεις και να βρίσκουν δημιουργικές λύσεις.

4. Αξιολόγηση

4.2 Ανάλυση στοιχείων. Δημιουργία, επιλογή, κριτική ανάλυση και ερμηνεία ψηφιακών στοιχείων σχετικά με τη δραστηριότητα, τις επιδόσεις και την πρόοδο των μαθητών, προκειμένου να ενημερώνονται για τη διδασκαλία και τη μάθηση.

4.3 Ανατροφοδότηση και σχεδιασμός. Χρήση ψηφιακών τεχνολογιών για την παροχή στοχευμένης και έγκαιρης ανατροφοδότησης στους μαθητές. Να προσαρμόζουν τις στρατηγικές διδασκαλίας και να παρέχουν στοχευμένη υποστήριξη, με βάση τα στοιχεία που παράγονται από τις χρησιμοποιούμενες ψηφιακές τεχνολογίες. Να δώσουν τη δυνατότητα στους μαθητές και τους γονείς να κατανοήσουν τα στοιχεία που παρέχουν οι ψηφιακές τεχνολογίες και να τα χρησιμοποιήσουν για τη λήψη αποφάσεων.

5. Ενδυνάμωση των μαθητών

5.3 Ενεργή συμμετοχή των μαθητών. Χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών για την προώθηση της ενεργού και δημιουργικής εμπλοκής των μαθητών με ένα θέμα. Να χρησιμοποιούν τις ψηφιακές τεχνολογίες στο πλαίσιο παιδαγωγικών στρατηγικών που ενισχύουν τις οριζόντιες δεξιότητες των μαθητών, τη βαθιά σκέψη και τη δημιουργική έκφραση. Να ανοίξουν τη μάθηση σε νέα, πραγματικά πλαίσια, τα οποία εμπλέκουν τους ίδιους τους μαθητές σε πρακτικές δραστηριότητες, επιστημονική διερεύνηση ή επίλυση σύνθετων προβλημάτων, ή με άλλους τρόπους να αυξήσουν την ενεργό συμμετοχή των μαθητών σε σύνθετα θέματα.

6. Διευκόλυνση της ψηφιακής επάρκειας των μαθητών

6.3 Δημιουργία ψηφιακού περιεχομένου. Ενσωμάτωση μαθησιακών δραστηριοτήτων, εργασιών και αξιολογήσεων που απαιτούν από τους μαθητές να εκφράζονται με ψηφιακά μέσα και να τροποποιούν και να δημιουργούν ψηφιακό περιεχόμενο σε διάφορες μορφές. Να μάθουν οι μαθητές, πώς εφαρμόζονται τα πνευματικά δικαιώματα και οι άδειες χρήσης στο ψηφιακό περιεχόμενο, πώς να παραπέμπουν σε πηγές και να αποδίδουν τις άδειες χρήσης.

6.4. Υπεύθυνη χρήση. Λήψη μέτρων για τη διασφάλιση της σωματικής, ψυχολογικής και κοινωνικής ευεξίας των μαθητών κατά τη χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών. Να ενδυναμώνουμε τους μαθητές να διαχειρίζονται τους κινδύνους και να χρησιμοποιούν τις ψηφιακές τεχνολογίες με ασφάλεια και υπευθυνότητα.

Δομή/-ές του προγράμματος σπουδών

Σύμφωνα με την Αναθεωρημένη Ταξινόμια του Bloom (Anderson and Krathwohl, 2001), το μαθησιακό σενάριο εφαρμόζεται σε τέσσερις τομείς:

- Κατανόηση: Κατανόηση των αναγκών των ανθρώπων στο τμήμα πωλήσεων, ιδίως στο ψηφιακό μέρος της εργασίας τους
- Εφαρμογή: Εφαρμογή της γνώσης που αποκτήθηκε μέσω της θεωρίας στην πράξη στη φιλοξενία σε πραγματικά πλαίσια (για τη δημιουργία μιας καμπάνιας ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και την επιτυχή αποστολή και το άνοιγμα του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου)
- Ανάλυση: Ανάλυση των αναγκών προώθησης του ξενοδοχείου και προσέλκυσης ή απόκτησης νέων πελατών μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Ανάλυση των αναγκών του προσωπικού του τμήματος πωλήσεων για την απόκτηση των κατάλληλων γνώσεων και δεξιοτήτων.
- Αξιολόγηση: Αξιολόγηση και αναστοχασμός της δικής σας απόδοσης στην πράξη

Περιγραφή σεναρίου

Το ψηφιακό μάρκετινγκ καλύπτει ένα τεράστιο πεδίο διαφορετικών τομέων, και σε αυτή την περίπτωση, εστιάζουμε στη φιλοξενία. Επιπλέον, το ψηφιακό μάρκετινγκ αποτελείται από διάφορες πτυχές και σε αυτό το μάθημα, θα επικεντρωθούμε στο πώς να επιτύχουμε περισσότερες πωλήσεις για ένα ακίνητο μέσω του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Υπάρχουν πολλοί λόγοι για τους οποίους τα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου αποτελούν έναν εύκολο και αβίαστο τρόπο για τη δημιουργία περισσότερων κρατήσεων για τα ξενοδοχεία και τα καταλύματα γενικότερα. Στις μέρες μας, οι άνθρωποι είναι συνδεδεμένοι στο διαδίκτυο 24 ώρες το 24ωρο με αποτέλεσμα να λαμβάνουν και να ελέγχουν συνεχώς τις ειδοποιήσεις τους από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης καθώς και από τα emails, τα οποία είναι ένας αρκετά συνηθισμένος αλλά ταυτόχρονα επίσημος τρόπος επικοινωνίας με τον υπόλοιπο κόσμο.

Σε αυτή την περίπτωση, μπορείτε να προωθήσετε το δικό σας προϊόν και να καθοδηγήσετε τους επισκέπτες σας να συμφωνήσουν σε προσφορές μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με 2-3 απλά βήματα και όσο το δυνατόν γρηγορότερα. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των άμεσων κρατήσεων στο κατάλυμά σας και την αύξηση των ετήσιων εσόδων. Η ειδική προστιθέμενη αξία αυτού του σεναρίου συνίσταται στην παροχή συγκεκριμένων και εφαρμόσιμων παραδειγμάτων για την υποστήριξη των εκπαιδευτών και των εκπαιδευτών στην ενσωμάτωση και την ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων κατά την εργασία στις φάσεις εφαρμογής του ψηφιακού μάρκετινγκ στον τομέα της φιλοξενίας.

Στόχοι του σεναρίου

Στόχος αυτού του μαθησιακού σεναρίου είναι να υιοθετήσετε μια δομημένη και αποτελεσματική προσέγγιση στις στρατηγικές διδασκαλίας σας σχετικά με το ψηφιακό μάρκετινγκ για ξενοδοχεία στην ΕΕΚ στο ΕΠΕΠ 5.

Πιο συγκεκριμένα, έχουμε προσδιορίσει τα ακόλουθα βήματα ή φάσεις, τα οποία περιγράφονται λεπτομερώς στην επόμενη ενότητα με συγκεκριμένες αναφορές στις δραστηριότητες και τις δεξιότητες του DigCompEdu:

- Τι είναι το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου; (ορισμός)
- Πώς διαχειριζόμαστε το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου;
- Προτεινόμενοι κατάλογοι διάσημων πλατφορμών για το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου
- Χαρακτηριστικά των πλατφορμών μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου
- Πλεονεκτήματα του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου
- Κανόνες GDPR
- Μέθοδος διπλής επιλογής
- Καλύτερη ώρα και ημέρα για την αποστολή ηλεκτρονικού ταχυδρομείου
- Καλύτεροι προτεινόμενοι τίτλοι ενός email
- Λέξεις spam: τι πρέπει να αποφεύγετε;
- Παρουσίαση της πλατφόρμας Mailchimp

Προϋποθέσεις

Για να επιτευχθεί αυτό το σενάριο, είναι απαραίτητο οι μαθητές να είναι ήδη προετοιμασμένοι από θεωρητική άποψη και να διαθέτουν επαρκείς ψηφιακές δεξιότητες. Με αυτόν τον τρόπο, οι εξειδικευμένες δεξιότητες μπορούν να ενσωματωθούν στη συνολική διαδικασία και να αναπτυχθούν οριζόντιες δεξιότητες, χάρη σε μια προσέγγιση βασισμένη σε σενάρια, συνεργατική εργασία και ανατροφοδότηση από καθηγητές και ομάδες συνομηλίκων.

Το πρακτικό μέρος που πρέπει να παραχθεί δεν πρέπει να είναι πολύ περίπλοκο, ώστε η παιδαγωγική εστίαση να μην μετατοπιστεί από τις ψηφιακές και εγκάρσιες δεξιότητες στις πρακτικές.

Όσον αφορά τις προαπαιτήσεις των εκπαιδευτών, προτείνουμε την εφαρμογή των δραστηριοτήτων που προτείνονται σε αυτό το μαθησιακό σενάριο σε όσους έχουν ήδη κατακτήσει βασικές ψηφιακές δεξιότητες στο DigCompEdu, όπως αναφέρεται παραπάνω. Επομένως, είναι απαραίτητο να αναλάβετε, εκ των προτέρων, το εργαλείο αυτοαξιολόγησης IDC-VET, για να διασφαλίσετε τη συνέπεια με αυτή την απαίτηση.

Εξοπλισμός και υποστήριξη

Οι κύριες τεχνολογίες που απαιτούνται για τις πολλαπλές φάσεις που περιγράφονται παραπάνω είναι:

- smartphone, φορητός υπολογιστής ή tablet
- Ένας λογαριασμός ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, κατά προτίμηση επαγγελματικός και όχι ο προσωπικός σας
- Ένας λογαριασμός στο Canva
- Πρόσβαση στον ιστότοπο του ακινήτου

- Πρόσβαση στο <https://unsplash.com/> για την ενσωμάτωση δωρεάν φωτογραφιών πνευματικών δικαιωμάτων στα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου

Σχέδιο μαθήματος

Δραστηριότητα 1	Το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου & η χρήση του Mailchimp
Διάρκεια	3 ώρες
Μέθοδοι	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσιάσεις PowerPoint • Παρουσίαση & χρήση της πλατφόρμας (Mailchimp) • Χρήση του Διαδικτύου
Τι κάνει ο διδάσκων	<p>1^η φάση: Ο διδάσκων παρουσιάζει και αναλύει τους στόχους των μαθημάτων (βλ. «Στόχοι σεναρίων»).</p> <p>2^η φάση: Ο καθηγητής παρουσιάζει τα κριτήρια αξιολόγησης για αυτή τη φάση, με βάση τις δραστηριότητες που έχουν ανατεθεί σε κάθε μαθητή.</p> <p>Ο διδάσκων εξηγεί</p> <ul style="list-style-type: none"> • Καθοδήγηση και τρόπος χρήσης της πλατφόρμας Mailchimp • Τα βήματα για τη δημιουργία ενός επιτυχημένου email πωλήσεων μέσω της πλατφόρμας Mailchimp <p>Κριτήρια και διαδικασία αξιολόγησης: απαραίτητη προϋπόθεση είναι το μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου να μην καταλήγει στο αρχείο ανεπιθύμητων μηνυμάτων του παραλήπτη (στην προκειμένη περίπτωση, του εκπαιδευτή).</p>
Τι κάνουν οι εκπαιδευόμενοι	<p>1^η φάση: Οι εκπαιδευόμενοι αποδίδουν απαντώντας στις ερωτήσεις που θέτει ο καθηγητής, επειδή ο καθηγητής ζητά την ανατροφοδότησή τους, τη γνώμη τους και τις γνώσεις που έχουν αποκτήσει μέχρι στιγμής.</p> <p>2^η φάση: Οι μαθητές εκτελούν ατομικά τις ακόλουθες δραστηριότητες:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Να δημιουργήσουν ένα μήνυμα ηλεκτρονικού

	<p>ταχυδρομείου μάρκετινγκ πωλήσεων</p> <ul style="list-style-type: none"> • Να επιλέξουν το σωστό περιεχόμενο και τις κατάλληλες λέξεις για να προσελκύσουν τον αναγνώστη • Να επιλέξουν το κατάλληλο οπτικό υλικό & φωτογραφίες/emojis • Να στείλουν το μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με επιτυχία στον παραλήπτη (στην προκειμένη περίπτωση στον καθηγητή) ώστε να μην καταλήξει στο αρχείο ανεπιθύμητης αλληλογραφίας
Παραπομπή στο DigCompEdu	<p>1.3. Αναστοχαστική πρακτική</p> <p>2.3 Διαχείριση, προστασία και κοινή χρήση ψηφιακών πόρων</p> <p><u>3. Διδασκαλία και μάθηση</u></p> <p>3.3 Συνεργατική μάθηση</p> <p>3.4 Αυτορρυθμιζόμενη μάθηση</p> <p>5.3 Ενεργή εμπλοκή των μαθητών</p> <p>6.3 Δημιουργία ψηφιακού περιεχομένου</p> <p>6.4. Υπεύθυνη χρήση</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Εξοπλισμός και υποστήριξη • Πόροι/σύνδεσμοι/σχετικό περιεχόμενο/παραδείγματα 	<p>https://unsplash.com/</p> <p>https://mailchimp.com/grow-with-mailchimp/?gclid=CjwKCAjwo8-SBhAlEiwAopc9WY03BNuh2mLFZezDd2EuRF_mC1B6EBo9-HiIOSZAb4vBimUpjPiLSBoCaUMQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds</p>

Δραστηριότητα 2	Η «ψυχρή» προσέγγιση πωλήσεων μέσω email
Διάρκεια	3 ώρες
Μέθοδοι	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσιάσεις PowerPoint
Τι κάνει ο διδάσκων	1^η φάση. Ο δάσκαλος παρουσιάζει τη διαδρομή ενός στοχευμένου ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν οι μαθητές/χρήστες σε

	<p>περίπτωση που το μήνυμα ανοίξει ή όχι ο παραλήπτης. Τα βήματα:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Στείλτε email • Περιμένετε 2 ημέρες • Δεν ανοίγει: Επαναλάβετε με νέο θέμα • Άνοιγμα - ναι: Ακολουθήστε το email με μια πρόσκληση για δράση (κλικ, αγορά) • Δράση: μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για ευχαριστίες που ο παραλήπτης συμμετείχε στην προσφορά/κράτηση <p>2^η φάση.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ο καθηγητής χωρίζει τους μαθητές σε ομάδες των δύο ατόμων. • Παιχνίδι ρόλων: ο ένας εκπαιδευόμενος είναι ο ιδιοκτήτης του ακινήτου και ο δεύτερος είναι ο πιθανός επισκέπτης
Τι κάνουν οι εκπαιδευόμενοι	<ul style="list-style-type: none"> • Και οι δύο μαθητές εκτελούν τα βήματα του cold email πωλήσεων σύμφωνα με τη θεωρία. • Ο «ιδιοκτήτης του ακινήτου» ενεργεί σύμφωνα με τις επιλογές του «επισκέπτη».
Παραπομπή στο DigCompEdu	<p>4.2 Ανάλυση αποδεικτικών στοιχείων</p> <p>4.3 Ανατροφοδότηση και σχεδιασμός</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Εξοπλισμός και υποστήριξη • Πόροι/σύνδεσμοι/σχετικό περιεχόμενο/παραδείγματα 	<ul style="list-style-type: none"> • https://mailchimp.com/grow-with-mailchimp/?gclid=CjwKCAjwo8-SBhAlEiwAopc9Wy03BNuh2mLFZezDd2EuRF_mC1B6EBo9-HiIOSZAb4vBimUpjPiLSBoCaUMQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds • https://account.microsoft.com/account/ • https://login.yahoo.com/

Αξιολόγηση της μάθησης



Όπως περιγράφηκε παραπάνω, η αξιολόγηση εφαρμόζεται σε κάθε παραπάνω φάση μέσω διαφορετικών μεθόδων και προσεγγίσεων που αποσκοπούν στη διασφάλιση τόσο της επικύρωσης των ικανοτήτων, όσο και της αξιοποίησης των ψηφιακών εργαλείων και δεξιοτήτων, της εμπλοκής των εκπαιδευομένων και της μάθησης από ομότιμους.

Οι διδάσκοντες συνοδεύονται από την αξιοποίηση ψηφιακών δεξιοτήτων για την υλοποίηση της αξιολόγησης της μάθησης μέσω διαφόρων μεθόδων και εργαλείων, όπως

- Αξιολόγηση βάσει στοιχείων
- Αξιολόγηση από ομότιμους
- Εισερχόμενο ηλεκτρονικό ταχυδρομείο

Οι σημειώσεις μας από την πρακτική εξάσκηση

Αυτό το μαθησιακό σενάριο έχει αποδειχθεί ότι είναι πολύ ελκυστικό για τους εκπαιδευόμενους, καθώς προτείνει πολλαπλές πρακτικές δραστηριότητες που συνδέονται μεταξύ τους. Προτείνουμε την εναλλαγή τόσο ομαδικών όσο και ατομικών εργασιών και καθηκόντων για τη βελτίωση της δέσμευσης και της διατήρησης μεταξύ των μαθητών και τη συν-ανάπτυξη πολλαπλών δεξιοτήτων, συμπεριλαμβανομένης της ικανότητας ομαδικής εργασίας.

Το μαθησιακό σενάριο βασίζεται σε μέθοδο-σεναρίου και θα πρέπει να επικεντρώνεται στην παρουσίαση και προώθηση του κύριου προϊόντος που σχετίζεται με συγκεκριμένες τεχνικές οι οποίες μπορεί να προσελκύσουν τους συμμετέχοντες.

Η βασική διάσταση εδώ είναι ο τρόπος με τον οποίο οι διδάσκοντες μπορούν να συνδυάσουν τις δικές τους ψηφιακές δεξιότητες με τις δικές τους στρατηγικές διδασκαλίας και αξιολόγησης.

Σε αυτό το σενάριο, χειριζόμαστε με το διαδίκτυο και μοιραζόμαστε ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα. Για το λόγο αυτό, οι εκπαιδευτές οφείλουν να συμμορφώνονται με τις πολιτικές του GDPR. Για να γίνει αυτό, όμως, οι εκπαιδευτές θα πρέπει να προετοιμάσουν εκ των προτέρων ένα έντυπο συγκατάθεσης και να το διανείμουν στους μαθητές τους, και οι μαθητές θα πρέπει να υπογράψουν αυτό το έντυπο. Με αυτόν τον τρόπο, συμφωνούν με τους όρους και τις πολιτικές των μαθημάτων και γνωρίζουν ότι οι καθηγητές και οι συμμαθητές τους μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα προσωπικά τους δεδομένα για διδακτικούς σκοπούς.

Πηγές και περισσότερες πληροφορίες:

- <http://digitalpedagogycookbook.eu/>
- https://digitalent.gr/?gclid=CjwKCAiA9tyQBhAIEiwA6tdCrBsylIS2RqdPTNLED1-15807ALVojh8hpEqwolSbjzZTdsgUq0arTYxoCVv0QAvD_BwE
- Harris, G., Stone, K. B., Mayeshiba, T., Compton, P. J., & Farrington, P. A. (2014). Transitioning from Teaching Lean Tools To Teaching Lean Transformation. *Journal of*

Enterprise Transformation, 4(3), 191–204.

<https://doi.org/10.1080/19488289.2014.930545>

