

GET UP

GEOMARKETING AS AN ENTREPRENEURSHIP TOOL

Manual del curso



Este proyecto ha sido financiado con el apoyo del Programa Europeo Erasmus +. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de los autores, y la Comisión Europea no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en los mismos

Tabla de contenido

1.	Introducción	3
2.	Metodología de entrenamiento	4
2.1.	Teoría del constructivismo	4
2.2.	principios de la educación de adultos	5
2.3.	principios de aprendizaje electrónico	6
2.4.	itinerario de aprendizaje individual.....	7
2.5.	Peer-to-peer de aprendizaje	8
2.6.	tutoría.....	8
2.7.	Plan de negocios.....	9
3.	Objetivos de aprendizaje y contenido de Formación.....	9
4.	Actividades de aprendizaje.....	12
5.	Evaluación.....	13



1. Introducción

Este manual describe la metodología Blended-learning (aprendizaje combinado) del proyecto GETUP. El aprendizaje combinado supone un enfoque educativo en el que un estudiante aprende, al menos en parte, a través de la distribución en línea de contenidos y de instrucciones con un control sobre el tiempo, el lugar, la ruta o el ritmo a seguir.

El objetivo principal de la herramienta GET UP Blended-learning es proporcionar educación y formación en el ámbito de la iniciativa empresarial, Geomarketing y Localización Inteligente, de acuerdo con los principios de la formación continua. La herramienta tiene como objetivo desarrollar y mejorar las habilidades y competencias con el fin de mejorar la capacidad de los estudiantes para comprender los fenómenos complejos a través del uso de técnicas de geomarketing. Para ello se utiliza el análisis de las relaciones geográficas inherentes a los datos espaciales y se pretende explicar cómo puede utilizarse este concepto como herramienta para atraer la inversión y fomentar los negocios.

El curso blended-learning de GET UP está diseñado para atender las necesidades de los jóvenes (menores de 25 años) que no tienen empleo o que buscan el primer trabajo tras haber finalizado los estudios de secundaria o haber obtenido un diploma de formación profesional o de carácter universitario.

El curso tiene como objetivo el desarrollo de conocimientos, habilidades y competencias para ser empresario, desarrollar una idea de negocio, su gestión y los aspectos relacionados con la comercialización con el apoyo del Geomarketing y Localización Inteligente. Estas dos herramientas ayudan al empresario en la toma de decisiones sobre la ubicación del negocio o de los potenciales clientes, siendo estas bases fundamentales para el éxito.

Este documento describe la metodología sobre la que se basa el curso, abordando los siguientes temas:

- base teórica, mediante la cual se justifica la selección de los métodos y procedimientos para desarrollar en el curso (principios y tendencias constructivistas de aprendizaje en línea).
- objetivos y contenidos de los módulos de aprendizaje que se van a desarrollar.
- actividades propuestas para el desarrollo de los contenidos y como refuerzo de los conocimientos teóricos.
- evaluación del curso.

Hay que tener en cuenta que los usuarios finales del curso son los jóvenes (menores de 25 años) que no tienen empleo o que buscan su primer trabajo estudios de secundaria o alguna formación universitaria. La elaboración de los contenidos se ha diseñado con diferentes materiales y enfoques para maximizar el progreso en el aprendizaje de los estudiantes y contendrá ejercicios, ejemplos y buenas prácticas.



2. Metodología de entrenamiento

El modelo de formación proporciona el marco pedagógico para la implementación del curso GET UP, enfocado en un aprendizaje mixto (a su propio ritmo e-learning y formación presencial) y tiene en cuenta las necesidades específicas de los grupos destinatarios identificados en la investigación preliminar. La metodología expuesta será, por una parte, tener en cuenta los principios de la educación de adultos, teniendo en cuenta la promoción de la resolución de problemas, la auto-reflexión y el análisis de la práctica profesional. Por otro lado, como nos estamos refiriendo a un curso que va a ser en su mayoría en línea, también es importante hablar de la aplicación de los principios de aprendizaje electrónico como un medio para impartir la formación.

2.1. Teoría del constructivismo

El entorno virtual de formación se basa en la teoría del constructivismo. Esta teoría promueve el proceso de aprendizaje activo y no sólo una recepción-memorización de la información. La teoría del constructivismo sugiere que el conocimiento previo adquirido haría más fácil de adquirir conocimientos nuevos y más complejos.



De esta manera, el entorno de aprendizaje virtual funciona como una guía, facilitando información y promoviendo la curiosidad y la motivación del estudiante para el descubrimiento continuo y la identificación de lo que puede ser útil para su práctica profesional.

El entorno virtual facilitaría, de esta manera, la información requerida y motivaría al estudiante en la búsqueda de nuevos conocimientos. Pero, al mismo tiempo, también se beneficiaría del intercambio de conocimientos entre los estudiantes, gracias a las sesiones presenciales, así como la posibilidad de crear grupos de conversación virtuales (foros, chats, etc.).



2.2. Principios de la educación de adultos

- a) **La experiencia previa como un recurso de aprendizaje:** Los adultos han llevado a cabo numerosos aprendizajes durante su vida. La experiencia les ha ayudado a entender nuevos conceptos y para encontrar la utilidad de la información que han recibido de diferentes fuentes. El adulto necesita para crear conocimiento a través de las experiencias anteriores, lo que hace que la nueva información sea coherente con los conocimientos que ya tienen.
- b) **La autonomía y el aprendizaje auto-dirigido:** El adulto sabe lo que necesita / quiere saber. Es importante proporcionar solo información, sino también para dar al estudiante alguna libertad para hacer una selección de los conocimientos más significativos para cada caso.
- c) **Intereses y motivación:** La motivación es un aspecto fundamental en el proceso de aprendizaje. Para ser capaz de aprender los estudiantes deben estar motivados por descubrir lo que van a estudiar. Los adultos saben sus intereses y ellos se motivan por lo que les ayudará en su práctica profesional o que les sea relevante para su desarrollo profesional.
- d) **Facilitar un entorno de aprendizaje:** El ambiente / entorno es un aspecto crucial en el proceso de aprendizaje. Es importante crear un ambiente que facilite la comodidad del adulto y promueve el acceso claro y rápido a la información, así como la interacción y participación. Los errores deben ser tenidos en cuenta y se utilizan como una herramienta de mejora y no como un fracaso. Todo esto provocaría más tarde el interés, la motivación, el aprendizaje autónomo y proactivo y la construcción del conocimiento.
- e) **Diferentes estilos de aprendizaje:** Cada persona aprende de una manera diferente. El estilo de aprendizaje está determinada por diferentes aspectos, las influencias anteriores, las características de la personalidad, las características cognitivas, etc. ... Los adultos tienen fuertes estilos personales de aprendizaje, y todas las cuestiones arriba indicadas determinan la forma en que la adquisición de nuevos conceptos se llevaría a cabo.

Teniendo en cuenta los principios descritos, la metodología del curso se basa en:

- **Tomando la experiencia previa del estudiante como una herramienta** para el proceso de aprendizaje, dando al estudiante la libertad de elegir la información más relevante y haciendo hincapié en las necesidades y características analizadas anteriormente.



- La información se verá facilitada por la plataforma, que funciona como una guía, por lo que los estudiantes pueden auto-dirigir su proceso de aprendizaje, centrándose en los aspectos más relevantes para su aplicación empresarial.
- El desarrollo del curso se centrará en las conclusiones del análisis de las características y necesidades que se ha llevado a cabo en fases anteriores del proyecto (IO1 y O2). De esta manera, el curso está diseñado en base a los intereses y las motivaciones que los futuros estudiantes han mostrado.
- El diseño de la plataforma será atractivo, accesible y fácil de usar para que facilite la interacción entre los estudiantes.
- La plataforma de aprendizaje y los contenidos del curso están conformados teniendo en cuenta los diferentes estilos de aprendizaje, utilizando diferentes canales de percepción (información visual, lecturas, manuales, etc.) con el fin de hacer que todos los estudiantes se sientan cómodos en su propio proceso de aprendizaje.



2.3. Principios de aprendizaje electrónico

- **Principio multimedia:** Si los recursos multimedia van de la mano con la parte teórica, que facilitarán el proceso de aprendizaje.
- **Principio de contigüidad:** Importancia de relacionar los contenidos. Las plataformas en línea facilitan la visualización simultánea de la información textual, imágenes o diagramas.
- **Principio de la temporalidad:** la visualización de textos e imágenes simultáneas aumenta la mejor comprensión y favorece a los estudiantes para encontrar la coherencia entre lo que han aprendido con anterioridad y lo que van a estudiar a continuación.
- **Principio de la redundancia:** Importancia de centrar la atención en lo que es realmente relevante. La plataforma en línea aumenta la importancia de los contenidos que dan importancia a los elementos visuales o que muestran secciones diferenciadas. De esta manera la información se organiza, se divide y consecutiva.



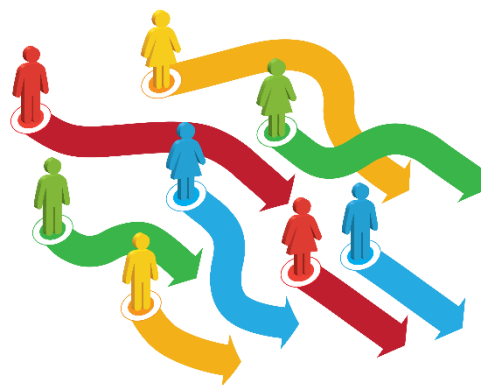
- **Principio de la coherencia:** Lo que no es esencial tiene que ser eliminado de la pantalla, dando importancia a lo que queremos transmitir en ese preciso momento. Esto se relaciona con la división de la información, es necesario entender algunos conceptos más complejos. En las plataformas de e-learning un gran nivel de segmentación se adopta para que la información que es difícil de entender sea expuesta de forma coherente y en un formato fácil de procesar.

De acuerdo con los principios de e-learning, la metodología empleada se basa en la adaptación del formato y del contenido de las características específicas del proceso de aprendizaje. De esta manera el acceso a la información está activado y la herramienta digital se utiliza como recurso para adaptar los contenidos y procedimientos a los estilos de aprendizaje de los estudiantes.



2.4. Itinerario de aprendizaje individual

Los módulos implican el aprendizaje autodirigido basado en el contenido disponible en línea, tutoría a distancia y apoyo opcional de los compañeros. El estudiante puede reunir su conocimiento de diferentes maneras. El objetivo es utilizar los conocimientos necesarios para completar las actividades y casos cerrados en el módulo. Se ofrecerá teoría al alumno que será obligatoria; También va a asistir a las reuniones presenciales. Durante estas reuniones, el estudiante puede hacer al tutor y, finalmente, a los expertos invitados (incluso a través de videoconferencia) preguntas 'en vivo' o pueden hacer preguntas por correo electrónico o mediante una charla. Además de la teoría y las reuniones obligadas, el alumno también puede reunir los conocimientos mediante la lectura de la literatura, ver documentales, asistir a eventos y ferias relacionadas con los temas de la formación o entrevistar a la gente en su propio entorno.



2.5. Aprendizaje entre compañeros

El aprendizaje colaborativo puede surgir como resultado del intercambio de ideas que beneficia al conjunto. El grupo de compañeros debe tener la primera reunión presencial en la fase inicial del proceso de aprendizaje para romper el hielo inicial, un primer contacto con el modelo de aprendizaje de GET UP, la construcción de espíritu de equipo y relaciones de apoyo. A continuación, el grupo de compañeros debe ir junto con el desarrollo de todo el proceso a través de contactos formales y / o informales, en su caso y usando una variedad de medios tales como: correo electrónico, foros, chats y videoconferencias.



2.6. Tutoría

Durante el trabajo en el contenido del módulo, incluyendo los estudios de caso y el plan de negocios, los estudiantes serán apoyados por su tutor.

La tutoría se relaciona principalmente con el seguimiento del desarrollo pedagógico individual de los estudiantes de una manera solidaria y usando una variedad de medios de comunicación (correo electrónico, foros, chats y videoconferencias) para facilitar la comunicación con los estudiantes. Los tutores proporcionarán apoyo general para el alumno, por lo que los contactos regulares proporcionan retroalimentación sobre su desempeño. El tutor debe aconsejar a los estudiantes sobre las mejores formas de utilizar los materiales del módulo; el tutor también debe adaptar el contenido a las necesidades individuales de los estudiantes y preparar material adicional cuando sea necesario (por ejemplo, proporcionar tareas más difíciles, ayudar en su solución, guiar a los estudiantes en la toma de rutas alternativas a través del material, adaptar el paquete a las circunstancias locales, etc.).

➤ Contacto on line

Los estudiantes pueden hacer preguntas cada vez que están atascados con la teoría o con una tarea. Estas preguntas son respondidas por el tutor o compañeros alumnos y se pueden hacer en cualquier momento. Las respuestas les ayudarán a comprender todo o diferentes partes del contenido.

➤ Sugerencias para mejorar



Cuando un alumno entrega un producto, se le dará información sobre el trabajo desarrollado y sugerencias de mejora por parte del tutor.

2.7. Plan de negocios

La vía de aprendizaje individual se completará con un proyecto final para el cual los estudiantes presentarán un plan de negocios. El plan de negocios es un proyecto práctico y sus resultados deben ser útiles para el negocio de los alumnos.

3. Objetivos de aprendizaje y contenido de Formación

3.1. Lo que dice la propuesta

El plan de estudios / módulos / contenidos no está todo predefinido de antemano, ya que debe reflejar los resultados de la fase proyecto de investigación, es decir, la producción intelectual 1 (O1) y producción intelectual 2 (O2); pero el contenido general de los módulos de formación que levantarse se describen como: 1. Marco legal para la constitución de la empresa; 2. ¿Cómo ser un empresario; 3. Marca, ventas y marketing 4. Geo-marketing y la ubicación ideal para una empresa; 5. Dirección de Empresas y Desarrollo Estratégico; 6. La creación de un plan de negocio. El diseño del plan de negocios está previsto para ser desarrollado durante el curso de formación, incluyendo la definición del producto y de los recursos humanos, financieros y materiales, lo que será una gran herramienta para apoyar a los empresarios jóvenes.

3.2. Resultados de la investigación

Los resultados de la investigación sugieren que los principales conocimientos, habilidades y competencias necesarios para que los estudiantes se conviertan en empresarios eficaces y usen conceptos de ubicación inteligente y de Geomarketing para lograr sus objetivos y ejecutar sus ideas de negocio, se tienen 7 grupos temáticos:

- 1) Emprendimiento
- 2) Desarrollo de negocios
- 3) Administración
- 4) Estrategia de negocios
- 5) Marketing y Marketing Digital
- 6) Geo-marketing y la ubicación ideal para una empresa
- 7) La creación de un Plan de Negocios

por consiguiente unos resultados de aprendizaje han sido desarrollados para estos grupos temáticos, teniendo en cuenta la naturaleza de la formación que debe



proporcionarse (asíncrona e-learning en la plataforma de formación con alguna sesión presencial con el tutor), así como su longitud deseada (a corto plazo y conciso).

Para todos los resultados de aprendizaje se describen a continuación los descriptores de nivel 5 EQF aplicar, a saber,¹:

Conocimiento: “amplios conocimientos especializados, reales y teóricos dentro de un campo de trabajo o estudio y la conciencia de los límites de esos conocimientos.”

Habilidades: “Una amplia gama de habilidades cognitivas y prácticas necesarias para encontrar soluciones creativas a problemas abstractos.”

Competencia: “Ejercer la gestión y supervisión en contextos de actividades de estudio y trabajo o donde se producen cambios imprevisibles; revisar y desarrollo del rendimiento propio y de los demás “.

No	Nombre del módulo	El tiempo total necesario para cubrir el módulo	Número de sesiones presenciales discusiones / on line recomendada
1	Emprendimiento	35 horas	1 cara a la sesión cara (6 horas)
2	Administración de Empresas y Desarrollo Estratégico	30 horas	1 sesión síncrona (1 hora)
3	Comercialización - Introducción	5 horas	1 sesión síncrona (1 hora)
4	Estrategia de Marketing Digital	16 horas	1 cara a la sesión cara (6 horas)
5	Ubicación Advantage	30 horas	1 sesión síncrona (1 hora)
6	Geo-marketing y la ubicación ideal para una empresa	35 horas	1 sesión síncrona (1 hora)
7	La creación de un Plan de Negocios	40 horas	1 cara a la sesión cara (6 horas)
horas totales para todo el contenido de aprendizaje		191 horas	22 horas

Cuando los estudiantes siguen el curso completo que necesitan para completar los 6 módulos, ejecutan el proyecto final (módulo 7) y asisten al menos 3 reuniones presenciales. El estudiante puede determinar su propio ritmo, pero está determinado el orden de los módulos.

Cada módulo tiene la siguiente estructura:

1. ¹ <https://ec.europa.eu/ploteus/en/content/descriptors-page>



Título de módulo	Número y el título del módulo
Tabla de contenido	Contenido del módulo
Objetivos de aprendizaje	Descripción de conocimiento / habilidades / competencias que va a obtener a través de este módulo.
Horario	Tiempo estimado para cubrir todo el módulo.
Planificación	Cómo se impartirá el módulo, qué reuniones presenciales están planeadas, qué las herramientas multimedia están disponibles, cómo cubrir el material de una mejor manera.
Introducción	Breve introducción al tema, referencias a los otros módulos.
Contenido	Los conceptos básicos del tema respectivo.
Enlaces útiles	Direcciones útiles para la lectura adicional.
Caso de estudio / Ejercicios / Buenas prácticas	Material adicional interesante para ilustrar el contenido de los respectivos módulos y dar una mejor idea de los conceptos explicados dentro de ellos.
Resumen de los puntos clave	Un resumen de los puntos más importantes de los contenidos.
Preguntas de autocomprobación y Proyecto Fin de Carrera / Plan de Negocios	Preguntas de opción múltiple que se refieren a partes importantes del contenido y están dirigidas a probar sus conocimientos. El objetivo del proyecto es profundizar en la comprensión de los temas tratados en los módulos a través del desarrollo de un plan de negocio asegurando que los resultados del proyecto son útiles para el propio negocio de los estudiantes.
Bibliografía	Las referencias a las fuentes de información utilizadas
Glosario	Aquí puede encontrar todos los términos utilizados en el módulo correspondiente se explica de una manera clara.
Anexo	Documentos específicos adicionales para cada módulo.

Los ejercicios y preguntas de autoevaluación, ayudan a los estudiantes a comprometerse con el contenido y comprobar su comprensión del material. Cada módulo está acompañado de un estudio de caso, buenas prácticas y / o un ejercicio en el que el alumno utiliza la teoría para resolver el problema descrito. A través del desarrollo del proyecto final / Plan de Negocios el estudiante puede demostrar que ha alcanzado las competencias necesarias. El Plan de Negocios será evaluado por el tutor.

El estudiante completará su propio itinerario de aprendizaje de una manera independiente. Si un alumno se encuentra con una parte difícil en el contenido o se queda atascado en otra forma, puede hacer preguntas a través del correo electrónico y / o por medio de chats en línea, el aprendizaje entre iguales y el tutor puede ayudar a responder a las preguntas de los estudiantes.



4. Actividades de aprendizaje

a) Actividades para la aplicación de contenidos

Objetivo:

Promover la aplicación de los contenidos trabajados en las actividades de comprensión / estudio.

Técnicas, herramientas y ejercicios:

- Exposición y reflexión sobre las buenas prácticas: Las buenas prácticas se pondrán de relieve para promover la reflexión de los estudiantes sobre la forma en que se pueden introducir los ejemplos que se muestran en sus negocios.
- Estudios de caso: Exposición de casos reales en contextos y situaciones determinadas. Los estudiantes tienen que tratar de abordar el caso utilizando los conocimientos adquiridos.
- análisis Escenarios: Se evaluarán diferentes respuestas para abordar el mismo caso. El estudiante debe analizar las respuestas y elegir la más adecuada.

b) Fortalecimiento de las actividades de conocimiento

Objetivo:

Reforzar los conocimientos adquiridos y verificar que las ideas principales se han interiorizado correctamente.

Técnicas, herramientas y ejercicios:

- Resúmenes y esquemas: Las ideas principales se resumen y se conectan entre sí. El estudiante será capaz de revisar y consolidar los conocimientos más significativos.

c) Actividades para la interconexión del conocimiento

Objetivo:

Estas actividades hacen que el estudiante sea capaz de establecer conexiones entre las diferentes materias del curso.

Técnicas, herramientas y ejercicios:

- Resolución de casos prácticos: Los estudiantes tendrán que resolver los casos más complejos y tratan de utilizar todo lo aprendido durante el curso.
- Los mapas conceptuales: Exposición visual de los conceptos principales de todos los cursos desarrollados.
- Final de plan de proyecto / actividad: es un proyecto práctico y sus resultados deben ser útiles para el negocio de los alumnos.



5. Evaluación

Diferentes actividades de evaluación se llevarán a cabo con el objetivo de que los estudiantes puedan autocorroborar su adquisición de conocimientos y competencias:

a) Actividades para la evaluación de los módulos a cabo

Estas actividades se presentan al final de cada módulo.

Objetivos:

Verificar que se han adquirido el conocimiento y las competencias desarrolladas en cada módulo.

Tipo de actividades:

- Para la evaluación de los conocimientos adquiridos:

Pruebas / preguntas de elección múltiple: Se someterá a los alumnos a una serie de preguntas sobre los temas tratados en el módulo con cuatro opciones de respuesta diferentes para elegir.

b) Actividad de evaluación final

Esta actividad se llevará a cabo como una evaluación de todo el curso una vez que el estudiante haya terminado los últimos módulos.

Objetivo:

Verificar que se han desarrollado satisfactoriamente el conocimiento relevante y las competencias adquiridas durante todo el curso.

Tipo de actividades:

- Para la evaluación de los conocimientos adquiridos en cada módulo:

Final de plan de proyecto / actividad: es un proyecto práctico y sus resultados deben ser útiles para el negocio de los alumnos. También será la base para la evaluación sumativa en el que los alumnos demostrarán que poseen suficientes conocimientos / habilidades / competencias. Antes de iniciar el plan de negocio, los lectores consultar al tutor sobre el tema del proyecto propuesto. El objetivo del proyecto es profundizar en la comprensión de los temas tratados en los módulos, asegurando que los resultados del proyecto son útiles para el propio negocio de los estudiantes.

c) Evaluación por el tutor



La evaluación del curso se lleva a cabo por el tutor. Hay una prueba de selección múltiple al final de cada módulo, a excepción del módulo 7. Como proyecto final, después de módulo 7, los participantes tienen que preparar un plan de negocios de acuerdo con los principios aprendidos durante el curso GET UP.

Todos los módulos de formación incluyen estudios de casos y ejercicios. Las soluciones a estos también pueden ser utilizados por el tutor como fuente de retroalimentación formativa. El proceso de evaluación se dará a conocer por el tutor en la introducción a la reunión presencial.

