

7 exerciții interactive pentru a face din cursul tău o experiență care dezvoltă competențe, nu doar transferă informații



Cum să transformi cursul tău într-o experiență de învățare dinamică & captivantă

cristina rigman
STRATEGIST & EXPERIENCE DESIGNER

Te salut



Sunt **Cristina Rigman** și te felicit pentru că vrei să transformi cursul sau programul tău într-o experiență care dezvoltă competențe, nu doar transferă informații.

De 20 de ani construiesc și livrez cursuri personalizate pentru organizații și echipe diverse din țară și din lume și de 3 ani am creat propria mea metodă cu ajutorul căreia susțin experții să își structureze cunoștințele și expertiza în programe și cursuri online.

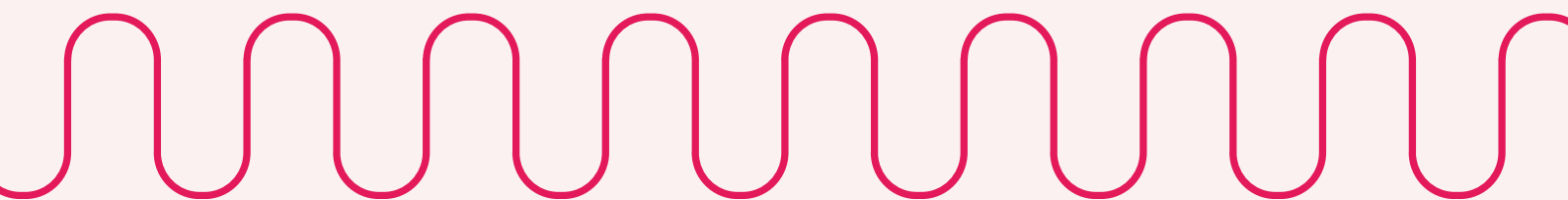
Course Craft este metoda prin care simplific crearea de cursuri & programe bazate pe expertiza personală prin structură & procese care generează claritate & încredere pentru experți și garanția rezultatelor pentru clienți.

În paginile următoare vei face cunoștință cu 7 tipuri de exerciții pe care le folosesc constant în activitatea mea de training, atât față în față cât și online, pentru a asigura cursanților mei o experiență de învățare dinamică și captivantă.



Atenția

oamenilor este din ce în ce mai greu de obținut și de păstrat în contextul lumii în permanentă și rapidă schimbare în care trăim.



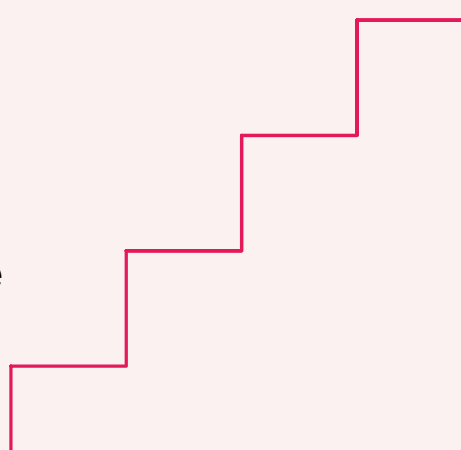
Să atragi și să păstrezi atenția participanților la cursuri și programe online este în egală măsură o artă și o strategie. Vestea bună este că **POȚI ÎNVĂȚA CUM** să faci asta, ca să

OFERI O EXPERIENȚĂ, NU DOAR UN CURS

DEZVOLȚI COMPETENȚE, NU DOAR SĂ DAI INFORMAȚII

ANTRENEZI OAMENII, NU DOAR SĂ LE VORBEȘTI

În paginile următoare îți ofer 7 modele de exerciții pe care le poți adapta la conținutul specific al cursului tău pentru o experiență de învățare dinamică și energizantă



1. Studiul de caz

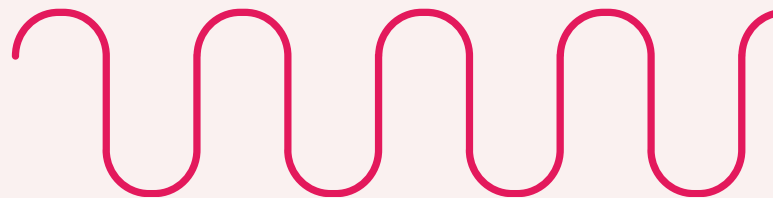
Prezintă un studiu de caz din domeniul pe care îl abordează cursul tău, pe care îl cunoști în mod direct și al cărui deznodământ este clar în momentul prezentării.

Expune situația în termeni neutri, concentrându-te pe fapte și date, fără etichete subiective pozitive sau negative. Dacă situația implică persoane, vorbește despre rolurile, sarcinile și faptele acestora tot în termeni neutri.

Formulează cerința pentru participanți foarte clar. Fii gata să prezinți cu detalii cum s-a încheiat situația în realitate.

DE CE AJUTĂ:

Cursanții învață să identifice aspectele cheie ale unei situații reale, trecând printr-un proces de gândire pe care îl pot apoi compara cu realitatea.

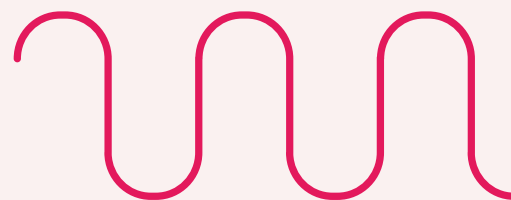


EXEMPLU:

Un creator de cursuri la început de drum are un produs pe care nu îl consideră gata să fie scos pe piață și vrea să îl îmbunătățească. În același timp, știe că are nevoie să își crească brandul personal și să comunice mai mult despre aria sa de expertiză și produsul pe care vrea să îl monetizeze. Are la dispoziție o sumă limitată de bani care ajunge doar pentru unul dintre serviciile de care are nevoie. Trebuie să aleagă în ce să investească și cum să procedeze mai departe pentru a monetiza cursul în următoarele 3 luni. Opțiunile sunt: (a) mentorat pentru îmbunătățirea produsului, (b) servicii/mentorat pentru comunicare, branding și (c) marketing sau reclame plătite pentru a atrage participanți la lansare. Cum credeți că este mai eficient să procedeze creatorul de cursuri pentru a-și atinge obiectivul de a monetiza expertiza sa în următoarele 3 luni?

SUGESTIE DE ORGANIZARE:

Poți cere participanților să lucreze individual sau în grupuri mici. Poți să le oferi o structură a soluției care să îi ghideze să gândească pe aceleași dimensiuni pe care a evoluat cazul prezentat în realitate, pentru a le fi mai ușor să își evalueze soluția în comparație cu situația reală.



2. Simularea

Pregătește pentru cursanți o situație cu care se pot întâlni în viața lor personală sau profesională, în funcție de subiectul cursului tău.

Alege două sau mai multe persoane care să își asume rolurile specifice din situația respectivă. Oferă fiecărui participant descrierea rolului propriu. Asigură-te că incluzi în descriere atitudinea pe care o are personajul, ce își dorește personajul, ce dificultăți are și care sunt relațiile cu celelalte roluri implicate. Toți cei implicați știu cine sunt ceilalți (rolul), dar nu știu detaliile despre interese, dorințe, atitudini.

Cere celor care observă să urmărească lucruri specifice – argumente, emoții, comunicare nonverbală etc.

DE CE AJUTĂ:

Simulările oferă cursanților oportunitatea de a exercita abilități interpersonale și de a testa diverse strategii de abordare și reacție într-un cadru controlat.



EXEMPLU:

Rol 1: Ești un creator de cursuri la început de drum care vinde un curs despre cum să te promovezi în social media altor creatori de curs la început de drum prin întâlnire online planificată în urma unor interacțiuni din social media. Nu ești 100% încrezător în abilitățile tale de vânzare, deși ai rezultate bune cu clienții de până acum.

Rol 2: Ești un creator de cursuri care a intrat în conversația de vânzare a cursului de promovare în social media, ești puțin sceptic și vrei să te asiguri că cel de la care vei cumpăra are rezultate validate.

Rol 3: ești partenerul/a potențialului cumpărător și la un moment dat intri în conversație puțin agresiv, acuzând că prețul este prea mare în lipsa unei garanții a rezultatelor.

ATENȚIE!

Ai responsabilitatea să facilitezi procesarea experienței din perspectiva ei didactică (situație de învățare) și să te asiguri că participanții au ieșit din rol înainte de a încheia sesiunea.



3. Rezolvarea de probleme

Creează situații dificile care sunt cât mai aproape de realitate. Prezintă-le spre analiză cursanților, cerându-le să identifice posibile soluții pentru cea mai bună rezolvare a situației prezentate.

Formează mai multe grupuri mici de discuție și apoi comparați și analizați soluțiile identificate.

Cere cursanților să identifice grupurile afectate, modul cum sunt afectate și să explice criteriile de prioritizare a soluției alese.

DE CE AJUTĂ:

Cursanții învață să aplice concepte teoretice pentru a rezolva o situație reală, dezvoltându-și abilitățile analitice.

EXEMPLU:

Ești în timpul sesiunii de curs și unul dintre participanți scrie permanent în chat comentarii critice la adresa informațiilor pe care le prezinți, contestând aproape tot ce spui.

Observi că atenția celorlalți participanți începe să se mute de la tine. Mai ai încă de parcurs mai bine de jumătate din conținutul planificat pentru acea sesiune.

Cum gestionezi situația?

SUGESTIE DE ORGANIZARE:

Abilitățile de facilitare și management al discuțiilor sunt foarte importante pentru succesul acestui tip de exercițiu. Discuțiile trebuie menținute la obiect și timpul respectat pentru a nu aluneca în dezbateri conexe care diluează esența învățării.

Durata lui este de aproximativ 60 min pentru un grup cu 16-20 de participanți în care se lucrează în 4 grupuri mici formate din 4-5 participanți. [2' prezentare situație + 2' organizare grupuri de lucru + 20' timp de lucru în grup + 8' pentru debriefing x 4 grupuri (3' prezentare + 5' dezbateri soluție prezentată)]

4. Pros & Cons

Identifică și descrie cât mai clar o situație care are cel puțin două opțiuni evidente de evoluție și cere participanților să găsească argumente care susțin și/sau combat una sau alta dintre posibilele direcții.

Este important să clarifici care este rezultatul dezirabil, pentru a putea evalua corect ce reprezintă un argument pro și un argument contra.

DE CE AJUTĂ:

Acest tip de exercițiu dezvoltă gândirea critică și capacitatea de analiză comparativă; stimulează cursanții să identifice atât aspecte pozitive cât și aspecte potențial negative ale unei situații sau ale unui curs de acțiune.

SUGESTIE DE ORGANIZARE:

Acest exercițiu are un impact mai puternic dacă listele de argumente sunt vizualizate, nu doar ascultate. Dacă lucrezi față în față ele pot fi scrise pe foi de flip-chart sau pe hartie colorată. Dacă lucrezi online poți avea un whiteboard interactiv sau un document colaborativ la care toți cursanții au acces în timp real.



EXEMPLU:

La cursul de creare de cursuri și programe bazate pe expertiza proprie ai câțiva participanți care dezvoltă un curs bazat pe transformarea pe care ei au făcut-o în mod direct în viața lor.

Pe parcursul sesiunilor și din temele primite la curs îți dai seama că experiența lor nu este încheiată, că mai există încă emoții (negative sau pozitive) atașate acestei experiențe și că rezultatul pe care îl promit la finalul cursului nu este încă atins în viața lor. Consideri că această situație este problematică pentru succesul cursului și integritatea rezultatelor promise participanților.

Alcătuieți o listă de argumente care susțin că este mai bine ca acești cursanți să continue crearea cursului bazat pe propria transformare și să lanseze și livreze acest curs chiar dacă experiența lor nu este încă încheiată și o listă de argumente care susțin că este mai bine ca ei să își încheie propria transformare și să ajungă la rezultatul dorit înainte de a lansa și livra un curs construit pe propria experiență de transformare.

5. Dubla perspectivă

Alege situații din domeniul cursului tău în care două tipuri de persoane cu interese diferite se află față în față și se uită, din perspectiva proprie, la același lucru.

De exemplu, cum se raportează la același produs vânzătorul și cumpărătorul (ce vrea cumpărătorul să știe despre produs vs. ce alege vânzătorul să spună despre produs) sau cum se vede influența grupului de prieteni asupra adolescentului (ce vede părintele la prietenii adolescentului și ce vede adolescentul la grupul său de prieteni) sau predarea-învățarea la școală (cum se raportează profesorul la actul didactic vs. cum se simte elevul în procesul didactic) etc.

DE CE AJUTĂ:

Acest tip de exercițiu dezvoltă empatia și capacitatea cursanților de a vedea lucrurile din perspectiva celuilalt; pune în evidență emoțiile și atașamentele personale.

EXEMPLU:

Ești creator de cursuri bazate pe expertiza proprie. Fă o listă de informații pe care ți se pare important să le știi ca să decizi că vei cumpăra cursul x.

Apoi pune-te în postura creatorului cursului x și fă o listă cu informațiile pe care ți se pare important să le comunici prin diferite mijloace potențialilor tăi clienți.

Compară cele două liste de informații și observă diferențele.

SUGESTIE DE ORGANIZARE:

Exercițiul facilitează mai bine învățarea dacă fiecare perspectivă este detaliată de persoane sau grupuri diferite. Poți împărți participanții în grupuri mici și le poți da sarcina să fie unii cumpărătorii și alții vânzătorii cursului x, sau unii părinții și alții adolescenții care au situația y. Grupurile lucrează separat și apoi sunt comparate rezultatele pe fiecare subiect specific. Analizarea diferențelor și motivelor pentru care unii consideră importantă o anumită informație pe care ceilalți nu au considerat-o relevantă reprezintă momentele de învățare profundă pentru participanți.



6. Anticipare & planificare

Identifică situații care se pot petrece în realitatea cursanților tăi. În general, sunt situații neprevăzute și provocatoare, care pot duce la blocaje sau panică.

Realizând exercițiul de anticipare și planificare a posibilelor reacții și acțiuni, cursanții vor fi mult mai bine pregătiți să facă față cu succes acestor situații și să conștientizeze dimensiunea reală a consecințelor. Încărcătura emoțională va fi mai ușor de gestionat.

DE CE AJUTĂ:

Ajută cursanții să își dezvolte abilitățile de anticipare și să facă față mai bine situațiilor neprevăzute.



EXEMPLU:

Cere participanților să facă o listă cu tot ce poate merge rău în domeniul la care se referă cursul tău. De exemplu, dacă lucrez cu creatori de cursuri, cere-le să facă o listă cu tot ce poate merge rău la lansarea cursului lor. Apoi cere-le să identifice diferite tipuri de reacții și acțiuni, după formula "Dacă ... , atunci" – Dacă mi se întrerupe curentul, atunci voi avea la îndemână telefonul cu bateria încărcată și voi face hotspot pentru a fi conectată la internet și a putea livra în continuare. Dacă nu mi se deschide prezentarea, atunci voi avea paginile tipărite în fața mea pentru a putea vorbi fără suportul vizual online. Dacă nu cumpără nimeni, atunci voi analiza împreună cu mentorul meu oferta și voi face schimbări pentru următoarea lansare. Dacă niciun participant nu atinge rezultatul promis, atunci voi analiza împreună cu ei cauzele și voi oferi sprijin suplimentar dacă am și eu o parte de responsabilitate.

ATENȚIE!

Lista de situații trebuie să fie cât mai lungă. La început vor fi identificate situațiile oarecum evidente și mai ușoare, dar pe măsură ce avansează exercițiul se va ajunge și la situații mai profunde. În momentul în care situațiile identificate tind spre ridicol, e momentul să încheiați exercițiul 😊

7. Negocierea colectivă

Acest exercițiu este foarte util pentru a ajunge la un numitor comun într-un grup mai mare de participanți și pentru a sintetiza și armoniza viziuni și preferințe individuale diferite. Eu îl folosesc foarte des pentru a identifica valorile comune într-un grup de persoane care lucrează împreună. Exercițiul pornește de la nivelul individual și agregă participanții în grupuri de 2, 4, 8, 16 etc. participanți până când se ajunge la runda finală de negociere care implică două grupuri. Rezultatul acestor două grupuri este apoi dezbătut și validat în plenumul grupului mare.

DE CE AJUTĂ:

Ajută cursanții să își dezvolte abilitățile de a clarifica concepte și de a gestiona discuții contradictorii și potențial dificile.



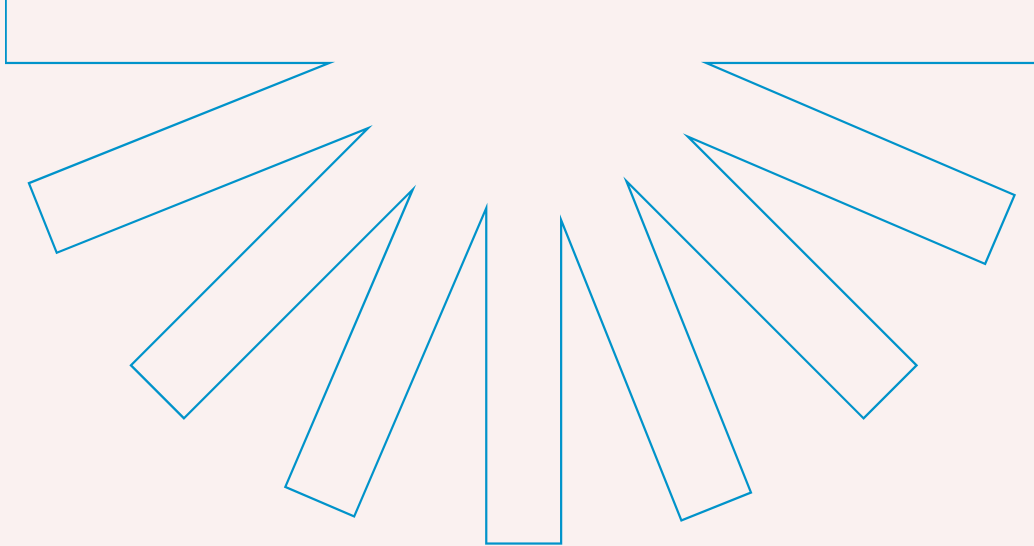
EXEMPLU:

La întâlnirea comunității pe care ai construit-o în jurul subiectului tău de expertiză vrei să identifici un set de valori / principii comune care ghidează comunitatea în activitatea ei și asigură coerența de viziune și abordare. Cere fiecărui participant să scrie pe 4 post-its diferite 4 valori / principii pe care le consideră importante pentru comunitate. Grupează apoi participanții câte 2 și cere-le să negocieze pentru a duce mai departe în etapa următoare doar 4 dintre cele 8 valori/ principii cu care au intrat în discuție. Apoi grupează participanții câte 4 pentru a negocia și duce în etapa următoare 4 valori/principii. Apoi faci grupe de câte 8, apoi 16 și tot așa până când ajungi să ai 2 grupe finale care vor duce în etapa finală fiecare câte 4 valori/principii. Cele 8 finaliste sunt afișate vizibil, discutate și validate de întregul grup.

ATENȚIE!

Matematica te poate pune în încurcătură în cazul acestui exercițiu. Dacă știi numărul de participanți în avans ajută să îți organizezi modul cum vei cupla grupurile pentru a te asigura că exercițiul poate fi gestionat fără dezechilibre majore. Este important să nu desparți un grup care a negociat ci să îl alipești integral la un alt grup.





Sper că ți-au fost de folos aceste idei de exerciții. M-aș bucura să îmi scrii cum au funcționat după ce le folosești în cursurile tale.

Hai să ținem legătura!



Sunt facilitatorul strategic și prietenos pentru dezvoltarea oamenilor și organizațiilor. Optimizez dezvoltarea organizațională și individuală pentru mai multă semnificație, motivație, stare de bine și performanță, mai rapid și mai puțin dureros. Strategic. Curajos. Împreună.

cristina rigman
STRATEGIST & EXPERIENCE DESIGNER