****

**FORMULARIO DE PRESENTACIÓN**

**PON TU CURSO EN MAKING PEOPLE**

**Diversos puntos para tener en cuenta en el desarrolla de la presentación de tu curso.**

* Complete a continuación los espacios en blanco conservando la fuente predeterminada Calibri 12.
* Siempre escribir en 2 persona del singular (Tu) todo el formulario.
* Definir cantidad de Módulos, mínimo 2 módulos, máximo 5 módulos. (Esta hoja tiene 4 módulo de ejemplo, colocar la cantidad de módulos que tú has definido).
* Completar el 100% formulario de tu curso, sin dejar nada sin completar.
* Una vez completado el formulario de presentación de tu curso, enviarlo a asesores@makingpeople.com.co para su respectivo análisis, en 3 días hábiles tendrás respuesta, sugerencias u observaciones.
* Enviar con este formulario el video de prueba promocional. [(Ver cómo realizar el video de prueba promocional)](http://www.makingpeople.com.co)

**Paso 1: Selecciona el tema del curso.**

* Escoge un tema en el que tengas experiencia y que te apasione de verdad. cuenta con una serie de herramientas que te ayudarán a comprender la demanda y la competencia existente en el tema elegido.

**Paso 2: Define el estudiante objetivo y las metas del curso.**

* Antes de empezar a crear contenido, es importante determinar *a quién* va dirigido y *qué* quieres que hayan conseguido al final del curso.

**Paso 3: Decide cómo practicarán los estudiantes lo aprendido.**

* A los estudiantes de Making People les encanta ponerse manos a la obra: están deseando practicar lo que han aprendido con ejercicios, actividades, estudios de casos y mucho más.

**Paso 4: Crea el esquema del curso. FORMULARIO DE PRESENTACION DE CURSO**

* El esquema son los cimientos del curso: aquí es donde decides cómo estructurar y visualizar tu contenido.

**Paso 5: Escribe el guión del curso.**

* Una vez sabes cómo estructurar tu curso, el siguiente paso es prepararse para grabar las clases. La mayoría de los instructores creen que escribir un guion para cada clase (o anotar los puntos principales) reduce el tiempo de grabación y ayuda a que el mensaje sea fluido.

### Preguntas frecuentes

**¿De qué se compone un curso?**

* Un curso consiste en una combinación de vídeos, diapositivas, textos, cuestionarios, ejercicios de codificación, tareas y exámenes de prueba. Puedes añadir recursos adicionales a tu curso, tales como PDF, enlaces, archivos de audio, etc. Estos componentes se estructuran en secciones y clases (una sección es un grupo de clases).

**¿Cuánto debe durar mi curso?**

El único requisito de duración de un curso es que debe durar al menos 45 minutos y máximo 10 horas. Generalmente te sugiero que tu curso promedio esté entre las 3 a 5 horas totales, ya que es la medía de venta en este tipo de plataformas. La duración de tu curso debe ser la que tardes en explicar el tema y permita que los alumnos alcancen los objetivos del curso.

**¿Cuánto tiempo se tarda en crear un curso**

El tiempo de creación de un curso varía mucho en función de las horas totales del curso que estas desarrollando. Muchos profesores terminan sus cursos entre 30 o 50 días.

**¿Quieren los estudiantes cuestionarios, tareas y fichas?**

* ¡Sí! A los estudiantes les encanta practicar y aplicar sus conocimientos. Las actividades de práctica pueden consistir en cualquier cosa que permita al estudiante aplicar lo aprendido, no solo cuestionarios o fichas

**¿Hay requisitos para realizar el curso? ¿Cuáles son?**

* Los cursos deben incluir al menos 30 minutos de contenido, un mínimo de 5 clases distintas y los vídeos deben estar en calidad HD.
* **¿ Qué requisitos mínimos se requieren para desarrollar un curso?**

**Los cursos deben incluir al menos:**

* 50 minutos de contenido de lectura.
* Mínimo de 2 módulos totales del curso.
* Mínimo 2 temas por módulos.
* Vídeos en calidad HD.
* Mínimo de 2 vídeos
* por módulos.}
* Mínimo 1 vídeo por tema.

**Un curso completo tiene:**

* Una página de inicio completa del curso
* Al menos 32 minutos de contenido de vídeo total, divididos en 2 vídeos de 8 minutos por módulos.

\*Ningún vídeo está permitido que supere de 8 a 10 minutos máximo, en el caso que supere ese tiempo no se aceptará en la plataforma.

**FORMULARIO DE PRESENTACIÓN**

**PON TU CURSO EN MAKING PEOPLE**

**1- INFORMACIÓN A PRESENTAR DENTRO DE LA INFORMACIÓN COMERCIAL.**

|  |
| --- |
| **1-a NOMBRE DE TU CURSO**  |
|  |

|  |
| --- |
| **1-b LISTADO DE MÓDULOS O UNIDADES TEMÁTICAS DEL PROGRAMA** |
| 1.2.3.4.5. |

|  |
| --- |
| **1-c Bajada (Aprox. 20 renglones que expliquen en forma integrada la importancia de este curso y resalte el valor agregado de este curso o por qué es importante tomar este curso. Destacar de acuerdo a lo que corresponda el impacto en la gestión personal o el impacto en la gestión de la empresa)** |
|  |

|  |
| --- |
| **1-b LISTADO DE OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA (Deberán estar escritos en infinitivo)** |
| 1.2.3.4. |

**2- DETALLE DE MÓDULOS**

**MÓDULO 1**

|  |
| --- |
| **1-M\_1\_A: Nombre del módulo o unidad** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_1\_B: Bajada (Aprox. 5 renglones que expliquen en forma integrada la importancia de este módulo. Destacar de acuerdo a lo que corresponda el impacto en la gestión personal o el impacto en la gestión de la empresa)** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_1\_C: 6 a 10 temas principales en los que se dividirá el programa. Es decir 4 a 6 ideas fuerza del programa.** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_1\_D: 4 a 6 objetivos que el alumno deberá lograr al finalizar el módulo.****Deberán estar escritos en infinitivo** |
| 1. 2. 3. 4. 5. 6.  |

**MÓDULO 2**

|  |
| --- |
| **1-M\_2\_A: Nombre del módulo o unidad** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_2\_B: Bajada (Aprox. 5 renglones que expliquen en forma integrada la importancia de este módulo. Destacar de acuerdo a lo que corresponda el impacto en la gestión personal o el impacto en la gestión de la empresa)** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_2\_C: 6 a 10 temas principales en los que se dividirá el programa. Es decir 4 a 6 ideas fuerza del programa.** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_2\_D: 4 a 6 objetivos que el alumno deberá lograr al finalizar el módulo.****Deberán estar escritos en infinitivo** |
| 1. 2. 3. 4. 5. 6.  |

**MÓDULO 3**

|  |
| --- |
| **1-M\_3\_A: Nombre del módulo o unidad** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_3\_B: Bajada (Aprox. 5 renglones que expliquen en forma integrada la importancia de este módulo. Destacar de acuerdo a lo que corresponda el impacto en la gestión personal o el impacto en la gestión de la empresa)** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_3\_C: 6 a 10 temas principales en los que se dividirá el programa. Es decir 4 a 6 ideas fuerza del programa.** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_3\_D: 4 a 6 objetivos que el alumno deberá lograr al finalizar el módulo.****Deberán estar escritos en infinitivo** |
| 1. 2. 3. 4. 5. 6.  |

**MÓDULO 4 – MÓDULO FINAL O ACTIVIDAD FINAL**

|  |
| --- |
| **1-M\_4\_A: Nombre del módulo o unidad** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_4\_B: Bajada (Aprox. 5 renglones que expliquen en forma integrada la importancia de este módulo. Destacar de acuerdo a lo que corresponda el impacto en la gestión personal o el impacto en la gestión de la empresa)** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_4\_C: 6 a 10 temas principales en los que se dividirá el programa. Es decir 4 a 6 ideas fuerza del programa.** |
|  |

|  |
| --- |
| **1- M\_4\_D: 4 a 6 objetivos que el alumno deberá lograr al finalizar el módulo.****Deberán estar escritos en infinitivo** |
| 1. 2. 3. 4. 5. 6.  |

**3- Información a presentar en la información comercial y plataforma.**

|  |
| --- |
| **FOTO DEL PROFESOR** |
| Coloque o adjunte el e-mail una foto con vestimenta formal y buena presentación personal. Deberá tener un fondo limpio de un color uniforme. |
|  |

|  |
| --- |
| **CURRICULUM VITAE U HOJA DE VIDA ABREVIDO** |
| Coloque a continuación entre 6 y 10 renglones que sinteticen su trayectoria destacando su formación académica y su experiencia desde lo laboral. |
|  |

|  |
| --- |
| **PRECIO DEL PROGRAMA**  |
| Coloque un precio estimado de sus programa Virtual  |
|  |

|  |
| --- |
| **VIDEO PROMOCIONAL – OBLIGATORIO**  |
| Realizar un video corto NO más largo de 2 minutos. Debe tener 6 etapas este video. 1. Fundamentación.
2. Presentación del speakers
3. Decir – Y con Making People realizaremos este programa de……..
4. Objetivos concretos que el profesor va a enseñar.
5. Herramientas que entrega el speakers, d ejecución y entendimiento de la metodología.
6. Que es concretamente lo que los clientes van a terminando APREDIENDO.
 |
|  |

|  |
| --- |
| **COLOCAR LOS BENEFICIO DE ESTE PROGRAMA**  |
| Enunciar los beneficio del programa  |
|  |

|  |
| --- |
| **COLOCAR EN EL PROGRAMA: A QUIEN ESTA DIRIGIDO** |
| Es importante colocar y especificar a quien va dirigido el programa.  |
|  |