



Progetto **SALE**
2014-1-AT-01-KA202-000953
Informazioni Utili per il Docente

Modulo: Introduzione

1) Obiettivi del percorso formativo

Alla conclusione di questo modulo, il partecipante dovrà avere le seguenti competenze:

- Conoscere ed essere a suo agio con gli altri corsisti
- Conoscere i contenuti del Progetto SALE
- Conoscere i contenuti del Modulo del corso: *Costruisci il tuo Brand: Social Network & Ricerca Lavoro*

“

E' auspicabile che ciascun partecipante sia presente su almeno un social media in modo che il docente possa ricercare il suo profilo (Facebook o LinkedIn) ed ottenere le prime informazioni per questa prima sessione.

2) STRUTTURA DEL MODULO

Questa è il modulo in cui i partecipanti si conoscono ed entrano in diretto contatto con i docenti ed il materiale del percorso formativo. Visto la brevità del percorso formativo, è fondamentale che i partecipanti si sentano immediatamente a loro agio l'un con l'altro dovendo lavorare insieme condividendo informazioni personali.

In questo modulo introduttivo, è necessario che il partecipanti si rendano conto dell'importanza dei Social Network in modo da presentare al meglio il proprio profilo quale candidato quindi motivandoli a frequentare il corso per tutta la sua durata.

Infine, i partecipanti dovranno prendere confidenza con i contenuti del corso e con la piattaforma formativa così da permettere agli studenti di approfondire gli argomenti in autonomia gli argomenti trattati.

COME ROMPERE IL GHIACCIO

Raccomandiamo a tutti di usare il nome Indiano per presentarsi – usandolo come mezzo per rompere il ghiaccio e cominciare a conoscerci ed anche per capire come le persone creano un immagine degli altri anche attraverso semplici informazioni come un nome. Questo potrebbe essere legato alle aspettative che ha ciascun partecipante verso il percorso formativo e le idee che si potrebbero fare gli altri vistando i nostri profili sui social network.

Se il docente non gradisce questo come metodo come prima approccio o pensa che potrebbe non funzionare con il gruppo in questione può adottare altri strumenti che abbiano lo stesso obiettivo che è quello di conoscersi, sentirsi a proprio agio e lavoro insieme sulla propria presentazione.

Nome Indiano/Pellirossa

Uno dei modi migliori di presentarsi nell'ambito di un percorso formativo è quello di adottare un metodo per rompere il ghiaccio – le persone non si conoscono ma attraverso un gioco diventa tutto più semplice e si crea un atmosfera piacevole. Perciò suggeriamo quello di presentarsi usando un nome indiano.

Il Nome Indiano può essere scelto dalla persone stesse, il nome implica qualcosa di importante per la persone, un fatto della propria vita, una caratteristica personale oppure un desiderio; il nome può essere composto da un sola parola oppure da una frase che può contare fin a 50 parole. Concedi dai 3 ai 5 minuti a ciascun partecipante per pensare al proprio nome Indiano – è poi necessario spiegare al gruppo il motivo della scelta.

Una volta che ciascun partecipante ha scelto il proprio nome indiano, ognuno può iniziare a presentarsi al docente.

Esempio: “Ciao, Il mio nome è, le mie precedenti esperienze sono, ed io sono il vostro docente oggi. Il mio nome Indiano è perché....”

Presta attenzione a ciò che dice ciascun partecipante, tu e gli altri potete fare domande purché siano consoni ad un atmosfera serena e rilassata.

Aspettative

Costruite un ponte tra la vostra presentazione usando il nome indiano e le aspettative che avete verso il corso:

“Quando scegli un nome indiano, scegli il modo che vuoi che gli altri ti vedano. Lo stesso vale per i Social; quello che noi presentiamo è direttamente connesso con il modo che gli altri ci percepiscono. Siamo ad un corso formativo per aiutarci a trovare un’occupazione. Cosa ti aspetti di imparare durante questo percorso?”

Fate una domanda al gruppo, ponendo l’attenzione sulle aspettative da loro espresse.

Fate una breve riassunto delle aspettative che sono state formulate alla fine del dibattito.

PROGETTO SALE– Filmato Youtube

Quando clicchi sull’icona, ti collega con il filmato (è indispensabile una connessione ad internet). Puoi chiedere ai partecipanti se abbiano già visto il film e se è conforme alle loro aspettative verso il percorso formativo?

Dibattito di Gruppo

PROGETTO SALE

Presenta il progetto SALE in modo tale da motivare i partecipanti a frequentare l’intero corso.

Inizia con le informazioni generali: partner, obiettivi del gruppo e scopo finale.

PROGETTO SALE in Social network

IL progetto SALE è sui Social Network, presentate la pagina Facebook ed invitate le persone ad iscriversi!

Presentate Moodle, la piattaforma formativa del corso. Invita i partecipanti ad entrarci ed usare i dati di registrazione.

Corso SALE: contenuto

Questo potrebbe avvenire mentre il Moodle illustra i contenuti del percorso formativo per ciascun modulo indicando finalità e contenuti principali

Corso SALE: metodo

Oltre ai moduli, finalità e contenuti, è indispensabile rendere noto il metodo adottato dal corso di formazione. Sottolineate che ci si aspetta che i partecipanti siano molto attivi sia durante le lezioni frontali che quelle individuali. E’ di fondamentale importanza che i partecipanti costruiscano il loro profilo lungo tutta la durata del corso.

Corso SALE: valutazione

La valutazione di un percorso formativo è sempre di fondamentale importanza. Serve a monitorare quello che gli studenti hanno appreso e ciò che può essere migliorato nei corsi futuri. Nel corso del corso pilota, questo aspetto è ancora più importante: tutti i commenti ed i consigli avranno un forte impatto sulla produzione dei materiali finali.

3) CAPITOLO COMPITI – VALTUAZIONI – ATTIVITA’ - QUIZ

N/a