

Claves para motivar al estudiante ‘e-learning’, según IMF Business School

El fomento del autoaprendizaje, la utilización de vídeos interactivos, el uso de foros o situar al propio alumno como el protagonista de su formación, son algunas de las claves para mantenerles motivados, según IMF Business School

Mantener la motivación durante todo el proceso de formación es fundamental, pero, aunque sea un ingrediente esencial, también es uno de lo más complicados de conseguir. Dificultad que se multiplica si se cambia el aula tradicional por el aprendizaje online, una modalidad de formación en auge, si se tiene en cuenta que la demanda de másteres en línea ha crecido más de un 300% en los últimos años, según el Ministerio de Educación.

A causa del incremento de este nuevo perfil formativo, el estudiante e-learning, IMF Business School ha enumerado las principales claves para motivarlos durante la formación:

El centro en primera persona. La motivación no sólo es responsabilidad del estudiante, también del propio centro. Éste debe implicarse y comprender que su misión no es provocar más o menos motivación en el alumnado, sino involucrarse y poner a su disposición las condiciones formativas necesarias que faciliten su interés por continuar aprendiendo. Por eso es importante que se realicen talleres durante el curso, así como actividades individuales o en grupo, con todo el material necesario para conocer el programa en profundidad, objetivos, contenidos, metodología y evaluación.

Fomento del autoaprendizaje. Aunque la escuela y los tutores de la formación muestren su plena disposición a ayudar al alumnado en lo que necesite, el estudiante e-learning se caracteriza por su afán de autonomía, por lo que el programa debe ofrecerle la libertad suficiente de organización y planificación.

Tutorización proactiva. “Hola, ¿hay alguien ahí?” Nada de chatbots o mensajes predefinidos. Los profesores deben dar respuesta personalizada lo antes posible a cada una de las cuestiones planteadas por los alumnos a través del medio elegido para dicha función: la propia plataforma, email, foro etc. Este feedback es fundamental para seguir formándose y sentirse motivado para continuar.

Promover la relación interpersonal. En este tipo de formación en línea es muy importante que el alumnado sienta la “presencia virtual”, como parte de un grupo de alumnos con sus mismas inquietudes, dudas y necesidades. Por ello, es fundamental el uso de chats o foros entre los participantes de la formación.

Innovación continua. Los contenidos de la formación online deben huir de los tradicionales pdfs o presentaciones, ya que se dirigen, en su mayoría, a nativos digitales acostumbrados al manejo de las nuevas tecnologías y a procesar la información a través de elementos mucho más visuales como:

infografías, gráficos, mapas conceptuales, realidades virtuales, vídeos interactivos, gifs etc. De esta forma, este tipo de formaciones deben potenciar el uso de estos nuevos métodos durante todo el curso.

Explotar los recursos TIC. Igual de importante que crear contenidos visualmente atractivos es animar a los alumnos a sacarles el máximo partido. El hecho de tener a su disposición todos esos recursos les ayudará a ampliar sus conocimientos y sentir que los contenidos son útiles, actuales e innovadores.

El alumno es el protagonista. Por último, mostrar al estudiante e-learning que el objetivo de este tipo de formación en línea es adaptarse a sus necesidades para que él mismo pueda marcar su propio ritmo. De hecho, IMF Business School cuenta con una innovadora metodología, Student Centered Learning, que pone al estudiante en el centro de la actividad formadora de manera que los profesores dejan de ser comunicadores unidireccionales para convertirse en guías e inspiradores que muestran el camino para adquirir los conocimientos.

Para Carlos Martínez, presidente de IMF Business School, “aunque nuestra escuela ofrece ambas opciones, formación presencial y online, somos conscientes de cómo la dificultad de motivación se multiplica en esta última por la falta de personalización. Por ese motivo, desde la escuela trabajamos para potenciar la relación entre alumno y profesor. De hecho, fomentamos que nuestros tutores les propongan nuevos retos cada día para mantener su motivación hasta el final”.

Datos de contacto:

ROCIO gALLEGO

695604946

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>