



6 ESTRATEGIAS

para crear un «e-learning» atractivo

«Dímelo y lo olvidaré. Enséñame y lo recordaré.
Involúcrame y lo aprenderé» (Xun Kuong, erudito confuciano)

Para que el aprendizaje electrónico sea efectivo, debe ser atractivo. Ese es el reto, y no es fácil de resolver.

Aquí hay algunos consejos prácticos para ayudarte a construir una experiencia de aprendizaje que obtenga resultados tanto para tu personal como para tu negocio.



1. Conoce a tus alumnos

No es raro que el «e-learning» que se asigna a un grupo de personas específico obtenga un 50 % más de participación que el «e-learning» asignado un público genérico.

El uso de grupos específicos ayuda a los equipos de Aprendizaje y Desarrollo a garantizar que la formación que brindan sea relevante y optimizado para su público. Hay muchas variables que se deben tener en cuenta, incluyendo:

¿Qué nivel de conocimientos tecnológicos tiene tu público?

Esto afectará a la forma en que ofreces la formación. Por ejemplo, si tienes un aprendizaje esencial que se tiene que entregar rápidamente a un público de la vieja escuela, no conocedora de la tecnología, querrás que las cosas sean lo más simples posible, incluso a costa de algo de compromiso e interactividad.

¿Cómo se estructura el día a día de tu público?

¿Cuál es su disponibilidad?

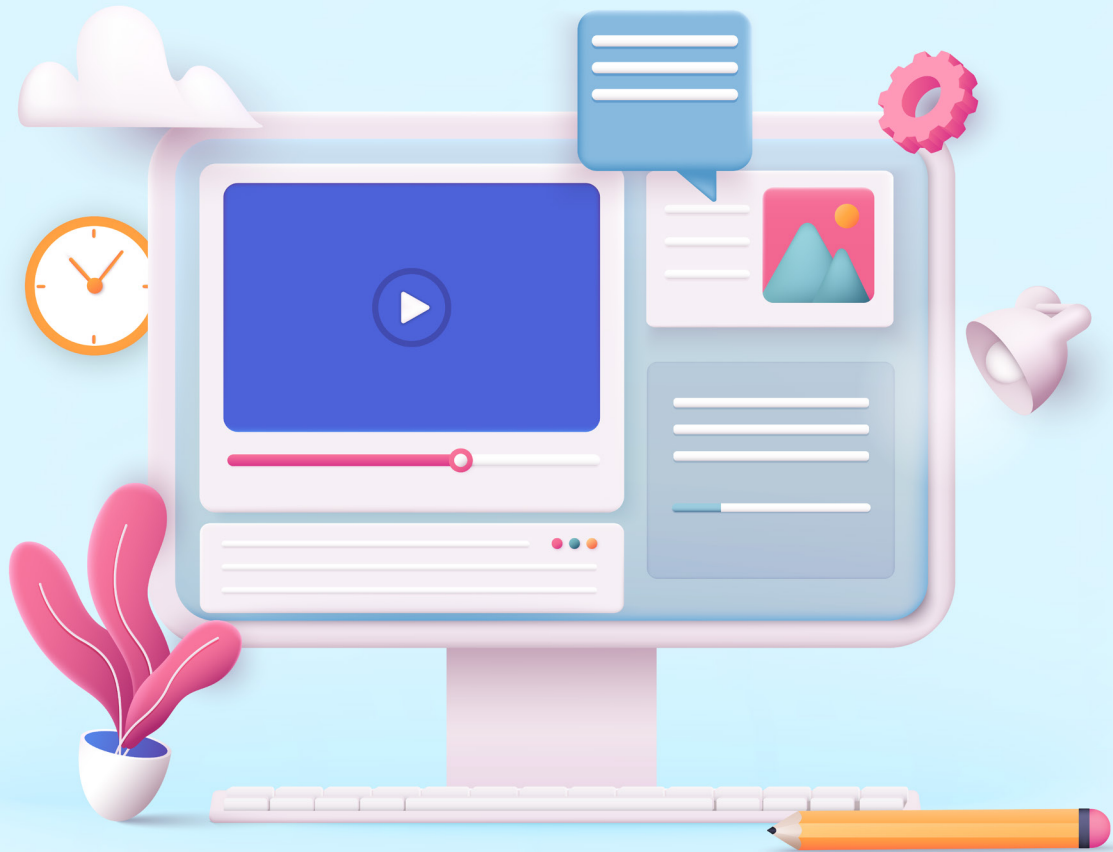
Estas son unas variables que a menudo se pasan por alto. Vamos a comparar un equipo de ventas con un equipo de desarrollo:

A menudo, el día a día del equipo de ventas se divide en muchas pequeñas partes: una reunión, una llamada, un viaje corto, etc. Y cuando no está realizando alguna de estas actividades, probablemente esté en una plataforma CRM (como Salesforce). Para este tipo de público, tiene sentido priorizar el contenido de microaprendizaje a medida, así como el aprendizaje en el flujo de trabajo. Integrar el aprendizaje directamente en herramientas como Salesforce sería una buena forma de aumentar la participación y minimizar el coste del cambio de contexto.

Un equipo de desarrollo, sin embargo, tiene calendarios menos partidos. Pueden tener varios bloques de tiempo ininterrumpido cada día. Esto quiere decir que el aprendizaje se puede impartir en porciones más grandes. Y como los desarrolladores están acostumbrados a interactuar con herramientas sociales como StackOverflow, el aprendizaje social se ajustaría de forma natural. Esto puede parecer incoherente, ya que los desarrolladores suelen ser menos sociables y más introvertidos que los vendedores, ¡pero esa es la importancia de conocer a tu público!

CONSEJO: ¿Cómo te sentirías si un extraño de otra oficina viniera y tratara de enseñarte cómo tienes que hacer tu trabajo? Seguro que no te gustaría, ¿verdad?

Para poder formar o enseñar adecuadamente a alguien, primero hay que comprender quién es y qué es lo que hace. No seas el desconocido que viene de otra oficina.



2. Crea programas de aprendizaje interactivos y atractivos

La distracción y el aburrimiento son lo peor. En serio. Tienen bigotes siniestros, se visten de negro y se ríen de forma desagradable. Son los enemigos mortales del aprendizaje. Debes evitarlos a toda costa.

Afortunadamente, la mayoría de los monstruos tienen una debilidad, y la distracción y el aburrimiento no son una excepción. Como un vampiro teme la luz del sol o un hombre lobo odia la plata, la distracción y el aburrimiento se marchitan cuando se exponen a la interactividad. Aquí tienes algunos consejos para crear programas de aprendizaje más interactivos y atractivos:

Aprovecha la colaboración y el aprendizaje social.

Estas herramientas son increíblemente poderosas. Los seres humanos evolucionaron para aprender de forma social, y algunas investigaciones sugieren que un enfoque de aprendizaje social tiene un [rendimiento de la inversión de 75:1](#) en comparación con una formación formal basada en la web.

Esto se puede hacer de muchas maneras. Lo más sencillo es utilizar una plataforma de aprendizaje, con características sociales, para que tu público de aprendizaje pueda demostrar su experiencia y aprender de sus compañeros y líderes. Prioriza las funciones de intercambio de ideas y ofrece formas para que los usuarios puedan crear y puntuar el contenido. Este método tiene el beneficio de escalar orgánicamente: a medida que tu público de alumnos crece, también lo hace tu público de posibles instructores y creadores de contenido.

Por supuesto, también se puede aprender socialmente, a la antigua usanza: con sesiones de aprendizaje en persona. Este método sigue siendo poderoso y efectivo, siempre y cuando tu público esté interactuando y colaborando y no solo escuchando la clase. Sin embargo, esta estructura puede ser difícil de escalar para equipos grandes y asíncronos.

CONSEJO: CPP Investments es una organización de inversión global que crea un aprendizaje interactivo correcto. Tienen tres principios rectores: integridad, colaboración y alto rendimiento, y los empleados deben comprender estos principios en profundidad. Cada año, esta organización celebra el Día de los Principios Rectores, donde todos los empleados pasan un día completo aprendiendo sobre los principios rectores y compartiendo ejemplos reales de cómo estos han influido en su trabajo y a la hora de tomar decisiones. Este tipo de acciones crea un entorno destacado y social, que ayuda a solidificar el aprendizaje.

Adaptar el aprendizaje al contexto en el que se utilizará.

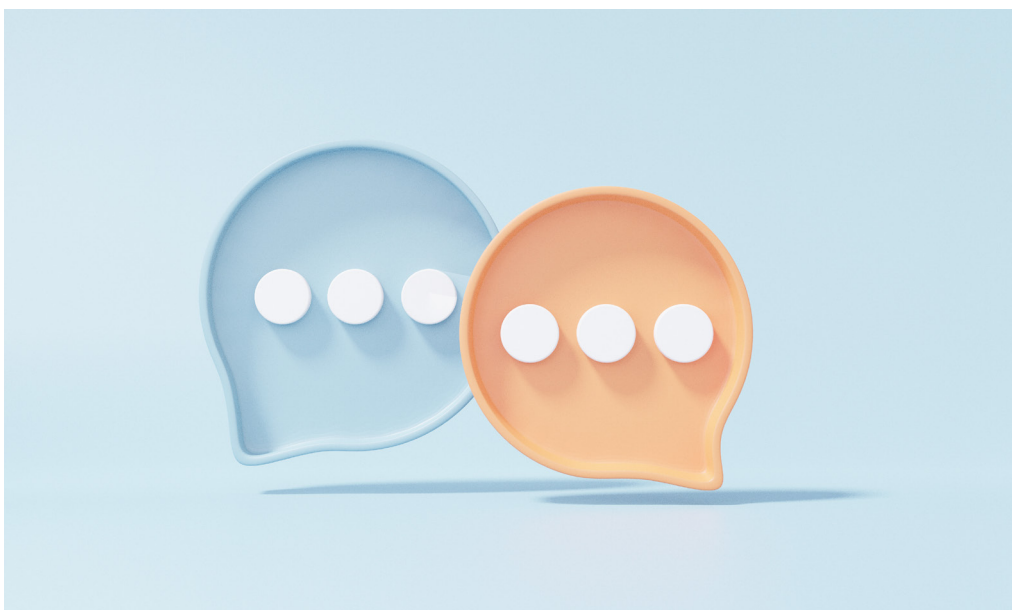
Hay una razón por la que los astronautas se entrenan en piscinas gigantescas y en vuelos de altitudes vertiginosas. Es para que puedan experimentar la sensación de ingravidez antes de salir de la Tierra. Por supuesto, podrían leer sobre la ingravidez o ver vídeos al respecto. Pero la NASA (y otras agencias espaciales) saben algo que muchos negocios olvidan: para comprender algo, es necesario experimentarlo.

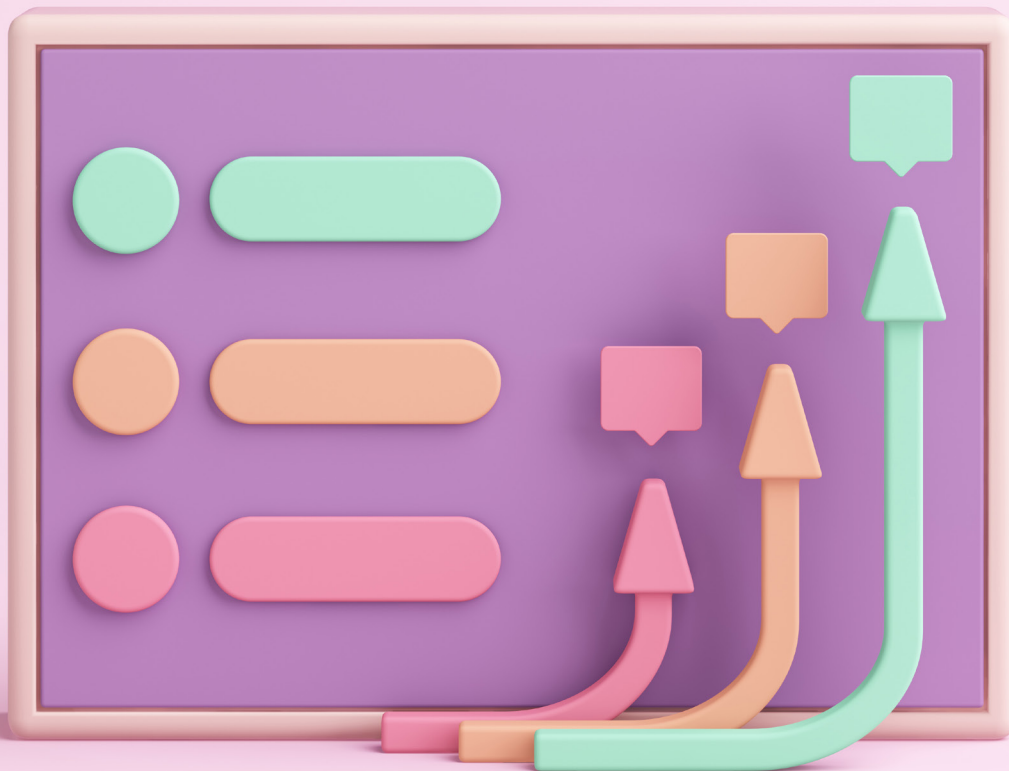
De una forma similar, si quieres mejorar las habilidades de tu equipo de ventas, debes utilizar herramientas como Gong, que registra llamadas reales de ventas. Esto hace que los conceptos abstractos como «construir una relación» o «enfaticar con los beneficios del producto» sean concretos y reales. También está el beneficio de poder ver a tus compañeros en acción, que es mucho más interesante que escuchar a un profesor que no conocen.

Siempre que sea posible, utiliza un tipo de formación «basada en iguales». No podemos evitar sentir curiosidad por lo que están haciendo nuestros compañeros. Queremos aprender sus secretos, comparar su estilo y sus técnicas con las nuestras, y crecer a su lado.

Haz que los gerentes sean parte del proceso desde el primer día

Si deseas que tu curso e-learning tenga éxito, las personas afectadas deben participar de principio a fin. Si los gerentes tienen información sobre el contenido y el método de entrega, sentirán que también forman parte de ello. Además, es mucho más probable que tus usuarios finales se involucren en el aprendizaje cuando el gerente está comprometido.





3. Los módulos de aprendizaje deben ser atractivos y fáciles de entender

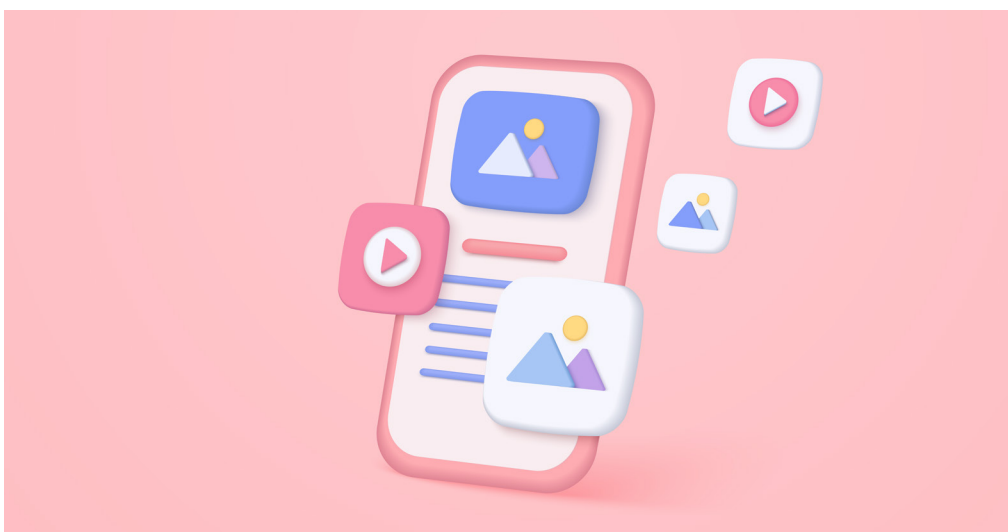
La mayoría de los materiales de aprendizaje deben resultar más interesantes y tener un lenguaje más sencillo.

Un [excelente estudio](#) de Harvard analizó lo que hace que el material visual, como las infografías, sea más memorable, y descubrió que las imágenes llenas de colores y estilizadas eran mucho más memorables que las herramientas más «claras» y directas, como los gráficos de barras. Así que no tienes que tener miedo de estilizar y realzar cosas como tablas y gráficos. En lugar de oscurecer la información, la harás más fácil de recordar.

En el lado escrito, hay un estudio sin precedentes con un título que cuenta la historia: [Consecuencias del empleo de la lengua vernácula erudita al margen de la necesidad: problemas con el uso innecesario de palabras largas.](#)

Si alguna vez has intentado leer un artículo científico, un documento legal o una hoja de especificaciones técnicas, los resultados no te sorprenderán: el lenguaje complejo es difícil de entender.

Este resultado es extremadamente robusto y se aplica de forma inesperada:



- Incluso los expertos que dominan la jerga de un campo específico prefieren utilizar un lenguaje sencillo y libre de jerga.
- Tanto las personas no especializadas como los expertos califican a un orador o instructor que usa un lenguaje complejo como menos inteligente que una persona que habla de forma simple.

Así que si quieres diseñar un material de aprendizaje atractivo, escoge un tesoro y simplifica la jerga, el argot, la terminología, el léxico y el vernáculo.

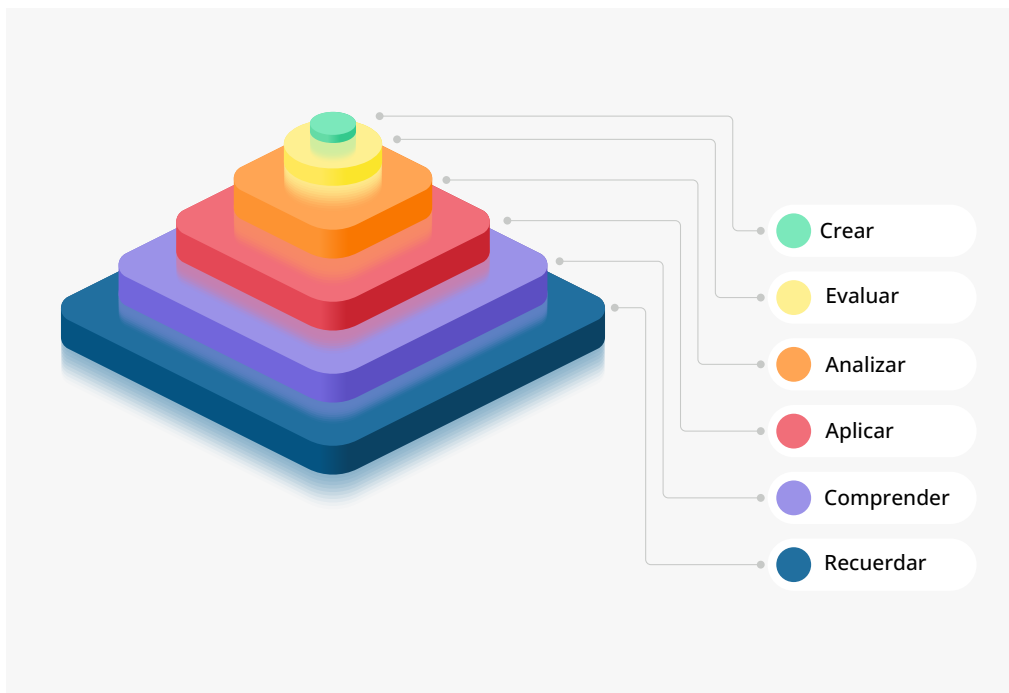
Por supuesto, la creación de contenido puede requerir muchos recursos, y a menudo son necesarias decenas de horas y mucha cantidad de dinero para crear una sola hora de contenido de aprendizaje electrónico. Pero si la creación de contenido te resulta un desafío, tenemos una solución para ti. [Docebo Shape](#) utiliza IA para generar contenido de aprendizaje simple y atractivo a partir de los activos que ya dispones. Solo tienes que proporcionarle conjuntos de diapositivas y documentos, y, automáticamente, te lo devolverá en forma de contenido elegante e interesante.



4. Establece objetivos de aprendizaje claros

Las personas aprenden por una razón. Aprenden a tocar la guitarra porque quieren reducir el estrés o improvisar con sus amigos. Aprenden a usar un nuevo programa para ser más productivas o ganar un aumento en el trabajo. El aprendizaje necesita tener un objetivo. Y una estrategia de aprendizaje atractiva aporta este sentido de propósito al aprendizaje empresarial.

Al diseñar un programa de aprendizaje, puedes comenzar con una herramienta llamada Bloom's Taxonomy que organiza los objetivos de aprendizaje por su grado de complejidad. De lo más simple a lo más avanzado, los niveles podrán estar organizados de la siguiente manera:



Por lo tanto, antes de desarrollar un plan de aprendizaje para una habilidad específica, asegúrate de que sabes cuál es el nivel que deben alcanzar primero los alumnos. Para algo como el cumplimiento del RGPD dentro de la UE, por ejemplo, los desarrolladores pueden necesitar estar en el nivel «Evaluación», ya que están creando los sistemas que interactúan con los datos de los usuarios. Es posible que otros empleados solo necesiten alcanzar el nivel «Comprensión» o «Aplicar», ya que el RGPD no afecta directamente a su trabajo.

CONSEJO: Por supuesto, el simple hecho de establecer objetivos de aprendizaje no es suficiente. Tienes que hacer algo con ellos.

Pregúntate:

- ¿Qué necesitan saber tus alumnos?
- ¿Cómo estarás seguro de que lo saben?
- ¿Qué harás si no lo saben?



5. Utiliza el mapeo de acciones para obtener resultados tangibles

El mapeo de acciones (creado por la diseñadora educativa [Cathy Moore](#)) es una herramienta poderosa que puede ayudarte a que te enfoques en el aprendizaje del cambio de comportamiento en lugar de la adquisición de conocimiento. Esta es una forma más efectiva y eficiente de hacer lo que la formación empresarial está intentando hacer: lograr resultados tangibles. Estos son los puntos esenciales:

Empieza con un objetivo concreto y medible, como «aumentar las ventas del Producto X en un Y %». Luego, trabaja con tus alumnos para identificar todas las acciones que hay que llevar a cabo para alcanzar el objetivo. Las acciones pueden incluir cosas como identificar clientes potenciales que necesiten el Producto X o llamar a los clientes que usan el Producto X y confirmar que tienen pensado renovar su uso. Asegúrate de que las acciones que elijas ya se estén midiendo.

¿Ves a dónde te está llevando todo esto? Ahora puedes mirar cada acción y ver qué barreras la están obstruyendo. ¿Qué impide que la gente haga estas cosas? ¿Qué habilidades o formación necesitan? Se trata de análisis de causa raíz, y a menudo te sorprenderás con lo que descubras.

A continuación, diseña los materiales de aprendizaje que apunten directamente a estas acciones y elimina las barreras correspondientes. Evita los exámenes de conocimientos y las pruebas de opción múltiple y mantén el aprendizaje lo más cerca posible del trabajo real del día a día. Por ejemplo, realiza llamadas de prácticas o genera conjuntos reales de clientes potenciales. Solo incluye materiales o información que impacten directamente en las acciones objetivo.

Al seguir este proceso, podrás tener un mayor impacto en el resultado que deseas obtener. Y dado que sabes que el resultado se puede medir, podrás correlacionar su mejora con tu programa de aprendizaje.

CONSEJO: Identifica objetivos simples y mide los resultados.

- Identifica el objetivo comercial tangible que deseas lograr.
- Averigua qué tienen que hacer las personas y qué se interpone en su camino.
- Diseña formación y actividades que generen esos comportamientos.
- Hazlo simple y solo incluye lo realmente necesario.



6. Mantén el aprendizaje organizado e integrado con otras herramientas de negocio

Los administradores y los alumnos quieren lo mismo: un sistema simple e intuitivo que facilite el aprendizaje. Al organizar tus programas de aprendizaje, intenta crear jerarquías de organización. Por ejemplo, ¿qué cursos son obligatorios y cuáles son complementarios?

Aquí es donde un sistema de gestión de aprendizaje (LMS, por sus siglas en inglés) te puede ayudar, sirviendo como un repositorio central y una única fuente de verdad. Con [el LMS adecuado](#), podrás gestionar fácilmente la traducción, la personalización, el control de las versiones, entre otras muchas opciones.

También te será de gran ayuda [integrar tu sistema de aprendizaje](#) en las herramientas que ya estés utilizando. En su forma más simple, tu sistema de aprendizaje puede integrar los calendarios de los alumnos, haciendo que los recordatorios y las notificaciones sean mucho más visibles de lo que serían de otra manera. Y si quieres obtener resultados realmente sorprendentes, trabaja para integrar tu aprendizaje con herramientas como Salesforce. De esta manera, las personas no necesitarán entrar en un nuevo ecosistema para aprender y crecer: pueden aprender a través del flujo de trabajo.



Ejecuta estas seis estrategias con una solución simple: la mejor suite de aprendizaje del mundo.

Recuerda: un contenido de «e-learning» atractivo no es algo lo que se aspire. Es un requisito. Docebo puede hacer las cosas más fáciles. Hablemos y te mostraremos cómo hacerlo.

[Solicita una llamada](#)