



LEV OP TIL DINE KUNDERS FORVENTNINGER!

Beskriv dit online kursus i korrekte og faktuelle detaljer. Lad være med at oversælge! Vær præcis og hold, hvad du lover.

Tænk på det som en forventningsafstemning. Beskriv følgende:

1: Formål

Hvilket problem løser kurset overordnet set?

2: Læringsmål

Hvad ved eller kan den lærende (din kunde), når han/hun har taget kurset?

3: Målgruppe

Hvem har gavn af kurset? Hvad kendetegner målgruppen? Henvend dig til målgruppen med de rette 'words and visuals', så målgruppen (dine kunder) kan kende sig selv.

4: Deltagerforudsætninger

Hvad skal den lærende vide eller kunne på forhånd for at få noget ud af kurset. Hvad er kursets niveau?

5: Kursets organisering

Er kurset 100% online, eller er der også noget fremmødeundervisning? Hvordan er kurset struktureret?

6: Læringsformer og elementer

Hvad er den pædagogiske røde tråd?
Hvilke elementer indgår (fx 10 cases, 20 film, 15 quizzes osv.)

7. Support

Hvordan får den lærende hjælp undervejs?

Beskriv dit online kursus

© IntoLearning

IntoLearning.dk

karin@eckersberg.dk

Tlf: 24499921

Podcasten*

Rubæk og Eckersberg

Episode: Online kurser som
vi lærer noget af.

Find podcasten på iTunes.