

APRENDIZAJE POR MEDIO DEL CEREBRO Y MOVIMIENTO; ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN Y VENTA PARA E. I



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 10 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Movilizar procesos cerebrales y corporales para lograr aprendizajes de calidad.

Facilitar estrategias divertidas que ayudan a los niños y las niñas a encontrar significados apropiados para todo lo que descubren y sucede a su alrededor; y para que elaboren respuestas adecuadas que integren la razón, la emoción y la conducta.

Vivenciar y proporcionar recursos emocionantes, entendiendo el aula como un escenario donde se celebra el aprendizaje y se genera diversión por medio del sonido, el movimiento, el arte y la palabra.

Acompañar y leer las señales o signos de alerta durante el primer ciclo.

CONTENIDOS

La interacción entre el conocimiento, la emoción, el cuerpo y el movimiento y su importancia para expresarse y relacionarse en un contexto social.

La liberación de endorfinas que incrementa el interés, la motivación y la curiosidad.

La inteligencia del cuerpo y el movimiento.

Los lenguajes artísticos como recursos motivantes para el aprendizaje.

Las señales o signos de alerta, cómo proceder.

Introducción al Marketing y su evolución
Fundamentos del marketing - Marketing Mix en el sector educativo
Definición y estructuración del PROCESO COMERCIAL.