

# Integración EdTech Checklist



## PASO 1. CONSTRUYE RELACIONES DE CONFIANZA

¿Le ha preguntado a sus profesores qué necesitan ellos y sus alumnos? Si no lo ha hecho, es posible que sientan que no los está escuchando. ¿Cómo sabe que aún ellos no han adquirido/adoptado un recursos para su propio uso, que haga la mayor parte de lo que usted les está proponiendo?

¿Qué están tolerando que no quieren tolerar más? ¿Están buscando una herramienta para simplificar su vida como docente digital?

¿Qué tipo de experiencia les gustaría tener más en sus clases o quizás fuera ellas?

¿Cómo se sienten la mayoría de los días acerca de su experiencia docente? ¿Cómo quieren sentirse? ¿Qué les hace sentirse o no sentirse así?

¿Están sus profesores deseando más días en los que vean que los ojos de sus alumnos se iluminan con emoción y entusiasmo?

¿Cómo es su día normal? ¿Cómo les gustaría que fuera su día normal?



## PASO 2. SEGMENTACIÓN DE PROFESORES; SEGÚN LAS NECESIDADES Y LA EXPERIENCIA

¿Ha segmentado a sus profesores en grupos en función de sus diferentes necesidades, como los estudiantes que aprenden a diferentes ritmos?

¿Ha identificado las necesidades que son únicas para cada grupo?

Para cada grupo, ¿ha identificado a uno o dos profesores que le ayuden a examinar/probar la nueva tecnología?



### PASO 3. DEMOSTRAR VALOR Y EFECTIVIDAD

¿Ha programado una demostración “personalizada” para sus grupos de profesores?

¿Ha compartido con su proveedor la información que reunió sobre los puntos críticos y los deseos de sus profesores?

¿Ha coordinado tiempo adicional con sus profesores para recibir comentarios en vivo después de la demostración?



### PASO 4. REÚNA LA OPINIÓN DE SUS PROFESORES

¿Ha recopilado los comentarios de los profesores como estaba planeado?

¿Recibió comentarios de sus profesores sobre la demostración de manera inmediata?

¿Se aseguró que todos tuvieran voz?



### PASO 5. COMPARTIR EL FEEDBACK CON EL PROVEEDOR

¿Ha proporcionado un resumen de sus comentarios y los de su profesor al proveedor?

¿Le comunicó a sus profesores que envió la retroalimentación al proveedor? ¿Los copió para que vean que su voz se escuchó realmente y no fue simplemente un ejercicio para tildar la casilla?

¿Ha recibido una respuesta útil del proveedor sobre los comentarios posteriores a la demostración y la ha compartido con sus profesores?

¿Entregó los comentarios de los proveedores a sus profesores influenciadores?

¿Les preguntó si creen que pueden defender la compra de esta nueva herramienta / tecnología?



## PASO 6. ASEGÚRESE DE UNA FORMACIÓN PERSONALIZADA

¿Se ha asegurado de que su proveedor haya programado una formación exhaustiva para sus profesores?

¿Ha reunido, o le pidió a su proveedor que prepare todos los recursos de apoyo a la formación de profesores y que se hayan puesto a disposición de los mismos sean accesibles de una manera práctica y fácil? Algunos profesores preferirán tener todo el apoyo en un formato no tan digital, de modo que sea flexible con la forma en que ellos estructuran y organizan sus planificaciones.



## PASO 7. MANTÉNGASE COMPROMETIDO DURANTE TODO EL PROCESO DE ADOPCIÓN

¿Se ha mantenido en contacto durante y después de la adopción? ¿Ha programado controles de rutina en su calendario durante todo el año?

¿Tiene una herramienta digital que le dará una visión rápida de la actividad y el progreso de los profesores y en las aulas?

¿Tiene un plan de acción o un enfoque de acompañamiento estratégico para ayudar a los profesores que se están quedando atrás? ¿Su enfoque será recibido de una manera constructiva y útil, y no los avergonzará al traer inadvertidamente su falta de participación a la vista del público?

Por el contrario, ¿alaba públicamente a los profesores que lo están haciendo bien? (sin aludir a que otros profesores no lo hacen?)



Empiece a integrar habilidades para el futuro hoy.

[WWW.BSD.EDUCATION](http://WWW.BSD.EDUCATION)

