

# GUÍA PARA PROFES



## Cómo comenzar a dar **clases de idiomas online**

Creada con el contenido de **Arlet Galván**  
(**@eleconarlet**) para Kumubox

## CONTENIDO

- Primeros pasos
- TIC para tus clases online
- Estrategias para el aula online

## PRIMEROS PASOS

La creciente demanda de docentes de lenguas extranjeras online ha hecho que el número de profesores incremente. Si haces una búsqueda sobre profesores que estén enseñando la lengua que tú quieres enseñar verás que en unos segundos **encontrarás cientos o miles de resultados en internet**. Eso no quiere decir que no vayas a encontrar estudiantes online, porque **al igual que crece el número de docentes también lo hace el número de personas que quieren aprender el idioma**, no obstante, te propongo que escojas un nicho de enseñanza con el que te sientas cómodo, porque contra más te especialices en un tipo de enseñanza y de estudiantes más fácil te resultará encontrar alumnos.

Cuando hablamos de nichos de mercado nos referimos a un segmento específico de un mercado general. Vamos a imaginar que somos profesores de español, "profesor de español online" sería el mercado en general, la mayoría de los profesores se publicitan así por lo que la competencia será muy alta. En cambio, si escogemos un nicho dentro de la enseñanza general del español como "profesor de DELE", "profesor de español para niños", "preparador de exámenes para la obtención de la nacionalidad" u otros, estaremos dentro de un nicho y la competencia será menor. Y, si todavía especificamos más como "profesor de DELE B1", "profesor de español para niños de 4 a 6 años" o "preparador de exámenes de nacionalidad para ingleses" todavía **encontraremos menos competencia**.

Especializarnos en un nicho en concreto también **nos dará más prestigio y se nos verá como expertos dentro de ese campo.** Un estudiante que necesite pasar un examen DELE en lugar de buscar a un profesor de español general, que también le podría servir, buscaría a un preparador específico de los exámenes DELE porque le daría la sensación de que tiene más experiencia y es más experto en ese campo.

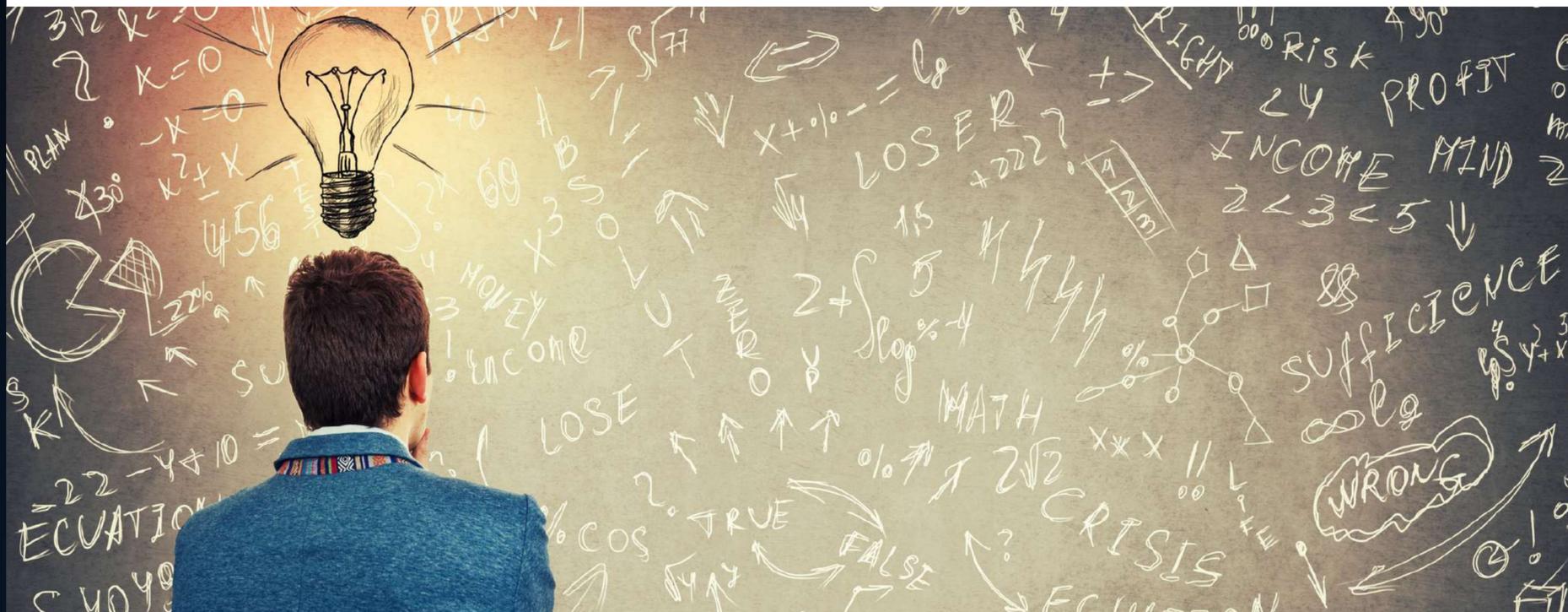
Buscar un nicho de mercado no solo te va a ayudar a destacar entre otros profesores que enseñen la misma lengua que tú, también **te vas a colocar en una posición en la que te sientas cómodo y en la que quieras desarrollarte.**

Al principio cuesta encontrar estudiantes y podemos cometer el error de aceptar cualquier tipo de estudiante, pero después verás que **el número de estudiantes va a ir aumentando y puedes arrepentirte de haber escogido un perfil de estudiante con el que no estás a gusto, si no te gusta enseñar a niños, no los cojas como estudiantes.**

Sé que al principio puede parecer un poco confuso, pero es importante **tener claro nuestro negocio de enseñanza de lenguas online antes de ofrecer nuestros servicios,** vamos a ver algunos de los puntos que van a ayudarnos a organizarnos:

## 1. DEFÍNETE COMO PROFESOR

Lo primero que tienes que hacer es **definirte como profesor/a**, puedes plantearte preguntas como: ¿Qué lengua voy a enseñar? ¿Qué niveles? ¿Qué tipo de metodología voy a emplear? ¿Qué nicho voy a escoger? O ¿Cuáles son mis horarios?



Estas preguntas **van a ayudarte a que tengas más claro que es lo que vas a ofrecer en tus clases**. Voy a darte un ejemplo para que te resulte más sencillo organizar las tuyas:

Voy a enseñar español, cualquier nivel está bien, pero **prefiero empezar con un estudiante que tiene un nivel A1**. Mis estudiantes ideales son **niños y adolescentes**, con los niños utilizo la metodología audiolingual y con los adolescentes el enfoque comunicativo.

Mi nicho de enseñanza es **niños y adolescentes en China** que hablen **inglés** y en cuanto mis horarios tengo disponibles de lunes a viernes de 18h de la tarde a 21h de la tarde en horario de Beijing, por el momento **no me interesa trabajar los fines de semana**.

## 2. DEFINE A TU ESTUDIANTE IDEAL

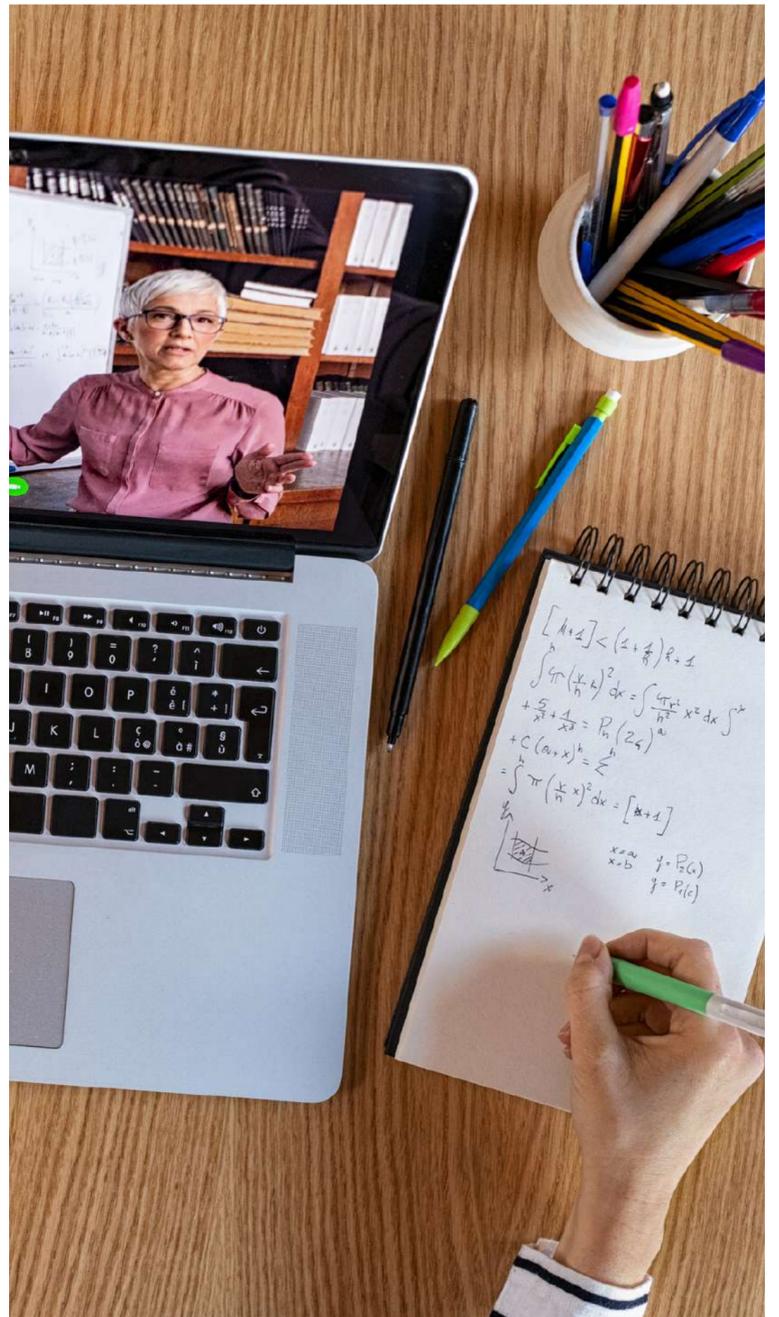
Una vez ya sabemos los servicios que vamos a ofrecer tenemos que pensar en **cómo sería nuestro estudiante ideal**, para que nos sea más fácil encontrarlo. Algunas de las preguntas que puedes hacerte son las siguientes: ¿Cuántos años tiene mi estudiante? ¿Dónde vive? ¿Qué lengua vehicular utilizaremos?



Voy a darte un ejemplo de para que te sirva de ejemplo:

Mis estudiantes tienen entre **6 y 15 años y son de nacionalidad China y viven en China**, me interesa que sean estudiantes chinos por diversas razones: estoy acostumbrada a trabajar con estudiantes chinos y por ello conozco las metodologías con las que se sienten cómodos y los tópicos sensibles que no se pueden tratar en clase, y aquellos tópicos en los que están interesados. Este perfil de estudiante me resulta práctico y me gusta. Que vivan en China es importante porque al trabajar a tiempo completo en una escuela, coincido con ellos en horarios y el recibo de pagos tampoco me supone ninguna complicación.

Me interesa que sean estudiantes de escuelas internacionales porque si necesitamos utilizar una lengua vehicular podemos comunicarnos en inglés. Así que a modo de resumen mi perfil de estudiante sería: un alumno chino de entre 6 a 15 años que estudie en una escuela internacional de China.



Puedes **ir perfilando el perfil del estudiante todo lo que quieras**, contra más específico más te vas a especializar en un sector.

### 3. PLAN DE NEGOCIO

Una vez nos hemos definido como profesores y tenemos claro el tipo de estudiante que estamos buscando es el momento de pensar en temas referentes a **nuestro negocio digital**.

Lo primero que te recomiendo es que **escojas una buena plataforma para enseñar online**, e especial alguna que tenga una pizarra digital, y si es posible que los estudiantes puedan escribir y pintar en ella. En el curso tienes algunas recomendaciones de plataformas que puedes utilizar.

Después deberías **organizar tus horarios** y saber en qué horas estás disponible, así cuando contactes con el estudiante, le puedes mandar tu horario y será más fácil y rápido ver si vuestros horarios se adaptan a las necesidades del otro.

Y, por último, debes pensar en **un precio por clase**. Te aconsejo que investigues precios de la competencia y qué servicios ofrecen ellos. Te doy algunas ideas:

- Puedes ofrecer una clase de X minutos.
- Puedes ofrecer una clase de X minutos + corregir una redacción a la semana (u otra actividad extra).
- Puedes ofrecer una clase de X minutos+ acceso a tu blog para aprender la lengua u otra plataforma de pago.

**Son tus clases y tu negocio y puedes organizarlo como quieras**, estas son solo algunas ideas que puedes utilizar o completarlas adaptándolas más a tus necesidades. Lo que ofrezcas en tus clases, tus titulaciones y tu experiencia serán determinantes para determinar el precio de la clase.

Eso sí, **que no te de miedo cobrar lo que mereces** por clase, siempre habrá estudiantes que estén dispuestos a pagar por tener un buen profesional que los guíe durante su aprendizaje.

## 2. LAS TIC PARA TUS CLASES ONLINE

Tenemos muchas herramientas virtuales que nos ayudan a **mejorar la experiencia de nuestros estudiantes**, te aconsejo no abusar de ellas ni saturarte por la gran cantidad de opciones que tenemos. Aquí tienes una lista de algunas de las herramientas virtuales que he seleccionado, te recomiendo que escojas unas pocas y una vez te sientas cómodo con ellas vayas ampliando el repertorio. Y recuerda que **en Kumubox tenemos formaciones que os ayudarán a controlarlas y a usarlas mucho mejor.**

ACTIVIDADES INTERACTIVAS	PowerPoint Genially
CREAR AVATARES	Tellagami Creatuavatar.com
TEXTOS	Tagul Phrase.it
CUESTIONARIOS	Kahoot Plickers Quizlet
SUBTÍTULOS	Videopad Filmora Amara
MAPAS CONCEPTUALES	Coggle Thinking

### 3. ESTRATEGIAS PARA EL AULA ONLINE

Uno de los temores de los profesores cuando se enfrentan a las aulas virtuales es **no poder utilizar las mismas estrategias que utilizan en las aulas presenciales.**

El cambio del aula presencial a la presencial **requiere que adaptemos nuestras técnicas de enseñanza**, pero eso no significa que tengamos que utilizar estrategias que nunca hayamos usado, sino que **tenemos que adaptarlas al nuevo entorno**, aquí tienes algunas de las estrategias que puedes utilizar:

#### 1. CONECTA CON TUS ESTUDIANTES:

Estar a kilómetros de distancia **no significa que no puedas crear una conexión especial** como con tus estudiantes presenciales, quizá necesitarás más tiempo, pero se irá forjando clase tras clase.

Cuando empieces la clase pregúntale cómo está, que te cuente un poco de su semana o su rutina durante los días que no habéis tenido clase, así conocerás un poco más de su vida. **Crea una ficha del estudiante** para ir anotando aquellas cosas que le gustan e intenta llevar sus gustos al aula, por ejemplo, si le gusta Spiderman crea actividades temáticas sobre ello.

Y, por último, intenta **encontrar gustos en común** con tus estudiantes, siempre es divertido compartir nuevos descubrimientos sobre el tema, fotos u opiniones.

## 2. UTILIZA EL MOVIMIENTO EN CLASE:

Esta estrategia la recomiendo **sobre todo en niños y adultos**. De la misma manera que en las clases presenciales pides a tus alumnos que vayan a la pizarra o realicen algunas acciones determinadas, también lo puedes hacer en tus clases online.

- Puedes jugar mímica con ellos.
- Puedes pedirles que interactúen con tu pizarra virtual: que marquen, que escriban, que dibujen...
- Puedes pedirles incluso que busquen objetos. Por ejemplo: ¿Puedes enseñarme algo de color rojo? Y que el estudiante o los estudiantes vayan en busca de lo que les has pedido.

## 3. UTILIZA UN LIBRO DE REFERENCIA

Tener un libro de referencia ayuda a que el estudiante sea **más consciente del camino de su aprendizaje y que tenga un apoyo durante el proceso**, es fácil que los estudiantes pierdan las fichas o apuntes extras que les damos, pero el libro los ayudará a tener toda la información y ser conscientes de lo que han aprendido.

Antes de escoger un libro **infórmate de la metodología que utilizan**, para que se adapte a las necesidades de tu estudiante e investiga los contenidos del índice para ver si los tópicos te parecen los adecuados.

También te recomiendo que vayas a la página web para ver si el libro dispone de un **cuaderno de ejercicios o materiales adicionales para las clases online.**

Normalmente las editoriales ofrecen los primeros capítulos gratis de muestra, es una buena oportunidad para probarlos con tus estudiantes y ver cuál se adapta mejor a él o ella.

# ¿TE GUSTARÍA APRENDER MÁS SOBRE CÓMO DAR CLASES DE IDIOMAS ONLINE?

**¡CONTINÚA LEYENDO!**





## **CURSO:** INTRODUCCIÓN A LA ENSEÑANZA DE IDIOMAS ONLINE

Esta guía es un acercamiento a la enseñanza online de idiomas a través de los diferentes factores a tener en cuenta cuando damos clase a distancia. En estas líneas, **se habla sobre qué debes tener en cuenta antes de empezar a dar clases: tipo de alumnado, apps para dar clase, tarifa, etc.** También te daremos nociones de cómo conectar con tu alumnado.

Ahora puedes formarte en enseñanza online de idiomas y aprenderás cosas como: **estructurar de forma exitosa tus clases online (incluye una clase completa), saber cómo conecta con tu alumnado, qué tipo de apps utilizar, qué materiales son los más eficaces, en qué plataformas es mejor dar clases.** Y además, te ayudaremos también en la captación, pues encontrarás una clase de demostración que es la que te servirá como escaparates para atraer más alumnado a tus clases.

[\*\*CLIC AQUÍ PARA MÁS INFORMACIÓN\*\*](#)

# MÓDULOS DEL CURSO

## Módulo 1: Primeros pasos para el profe online

Antes de empezar a dar clases, conoce **cómo plantear tu servicio online**, a qué estudiantes quieres dirigirte y desde qué plataformas quieres dar clases.

## Módulo 2: Niveles y metodologías

Aprende los niveles de conocimiento de un idioma extranjero **según el MCER**. En este módulo verás **el enfoque comunicativo, el método audiolingual y el enfoque por tareas**.

## Módulo 3: Estrategias para enseñar online

Vence todos los mitos de lo online adaptando estrategias de enseñanza **de lo presencial a lo online** y con **herramientas virtuales** muy útiles para tus clases online. Además, dedicaremos una parte a los materiales de obra propia y al uso de los libros en clase online.

## Módulo 4: Enseñanza de lenguas a adultos y adolescentes

Es momento de crear la **estructura de la clase demo**: cómo organizarla y montarla de tal forma que resulte atractiva para nuevo alumnado. Por supuesto, también te mostraremos **cómo planificar una clase perfecta**. ¡También podrás ver la **grabación de una clase real!**

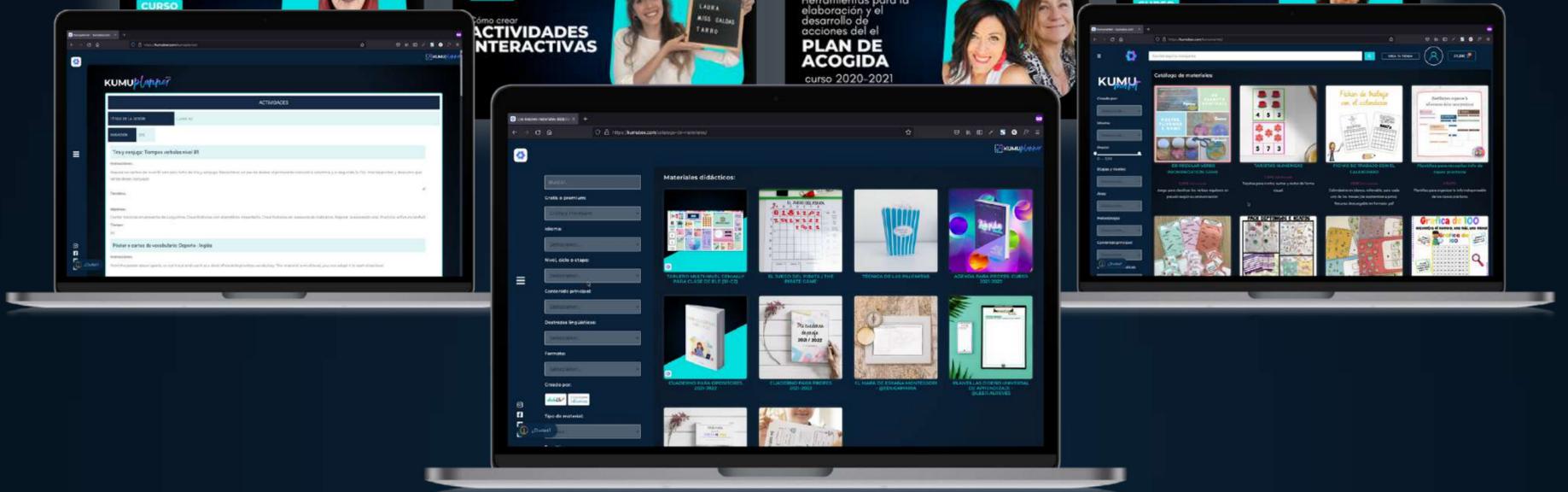
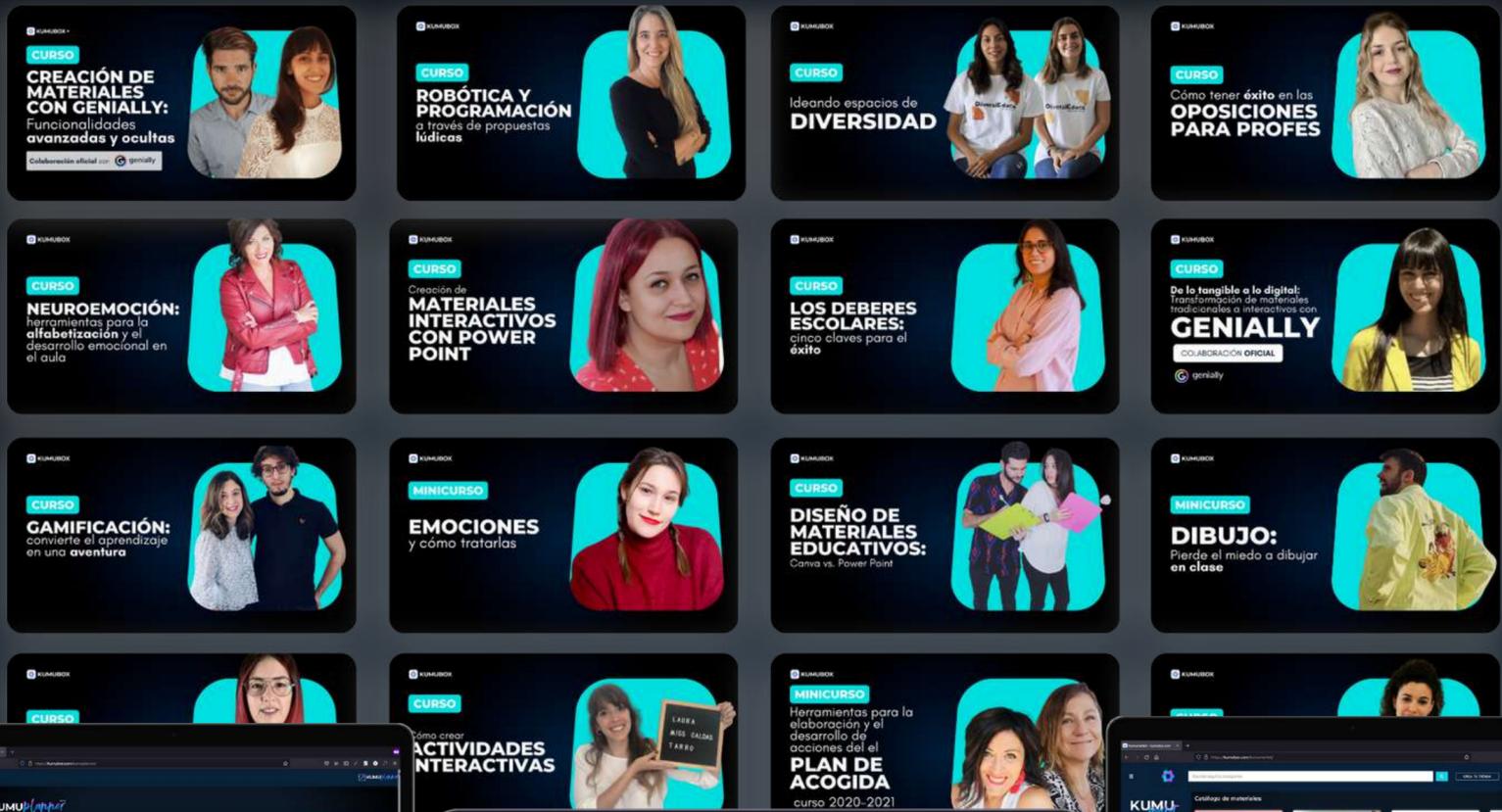
## Módulo 5: Enseñanza de lengua a niños

Repetiremos el mismo proceso que en el anterior módulo pero **enfocado a niños/as**: estructurar y organizar tanto nuestra clase demo como la completa.

## Módulo 6: Consigue estudiantes

Un recorrido por todos los **portales de empleo donde enseñar lenguas online**, las redes sociales más idóneas para promocionar tus clases y cómo tener **más éxito en la búsqueda de nuevos estudiantes**.

**¡INCLUYE DESCARGABLES, LECTURAS Y LA GRABACIÓN DE UNA CLASE REAL!**



Únete a **Kumubox Premium** para acceder a una **fuentes inagotable de recursos didácticos** y un **catálogo de cursos en permanente crecimiento** con lo último en metodologías para el aula. Una educación avanzada que inspirará a tu alumnado y les hará disfrutar de su aprendizaje.

**¡Elige un plan y comienza hoy con un 15% de descuento!**

### Plan Mensual

Sin compromisos. Cancela cuando quieras.

**49,9€**/mes

**42€**/mes

[Continuar](#)

### Plan Anual

Ahorra un 70%

**189€**/año

**160€**/año

[Continuar](#)

### Plan Claustro

6 usuarios

**480€**/año

**408€**/año

[Continuar](#)

Solo quiero el curso individual por **75,65€** con el 15% de descuento