

Тема диссертации: Исследование видеороликов как дидактического средства для организации качественной профессиональной подготовки IT-специалистов

Первоначальная цель: показать процесс трансформации педагогической деятельности из классических текстовых и базовых визуальных форм в мультимедийные.

- * Рассказать, что такое дидактическое средство (этот параграф уже написан и опубликован в качестве статьи),
 - * Показать способы (методики) использования видеороликов,
 - * Показать сферы, где подобные способы применимы (рассмотреть разл. пед. дисциплины), ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ
 - * Исследовать формы видеороликов (микрообучение/нанообучение как тренды развития),
-

РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ ЧАСТЬ 2

- * Исследовать применение подобных материалов при составлении электронных курсов (доп. образование или повышение квал. IT-специалистов), РАЗНЫХ СФЕР, ПОТОМ СУЖЕНИЕ К IT
 - * Произвести анализ потребителя (кто такой IT-специалист в современных реалиях), ПРОВЕСТИ ОПРОСЫ
 - * Написать главу/параграф про распространение обучающих видеороликов в соц. сетях с использованием алгоритмов рекомендаций контента (тема бак. ВКР), УГЛУБИТЬ
 - * Отметить коммерческую сторону вопроса.
-

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- Коммерческая сторона

Текст в видео (с помощью нейросетей) как один из способов создания видеороликов (несколько затратно, качественно)

Оптимизация, уменьшение ручного труда

Инструменты продвижения на сторонних площадках (различные социальные сети для пиара)

Соотнести с платформами для курсов

РАССМОТРЕТЬ ОТКРЫТЫЙ И ЗАКРЫТЫЙ КОНТЕНТ ОБУЧАЮЩИЕ РОЛИКИ НА ЮТУБ – ЗАКРЫТЫЕ ПЛАТФОРМЫ – ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПИАРА

ГДЕ РАЗМЕЩАЮТСЯ

ЧТО

ПО КАКИМ СФЕРАМ

КАКОЙ-ТО ОБЩИЙ СТАНДАРТ С ДИАГРАММОЙ

ТЕОРИЯ

ПРЕДМЕТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ (КЛАССИФИКАТОР ИЛИ БЛОК-СХЕМА, МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ВИДЕОРОЛИКОВ) + ДОКУМЕНТАЦИЯ (~СТАНДАРТ) ОПИСЫВАЮЩАЯ ДИАГРАММУ.

ВИЗУАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ (ДИАГРАММЫ)

КАЧЕСТВО – ОПРОС ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (ДО И ПОСЛЕ) И СОПОСТАВЛЕНИЕ ОПРОСНИКОВ

СПИСОК ОСНОВНЫХ ПОЗИЦИЙ