

Sarah Gessler,
directora de King's Training

Motivamos a nuestros alumnos con actividades comunicativas, dinámicas y divertidas



En King's Training creen que el camino del progreso real es la combinación de formación formal dentro del aula, la formación informal fuera del aula y el uso activo en situaciones reales de la vida cotidiana, tanto profesional como personal. Su directora nos explica las claves de su éxito tras medio siglo dedicados a la educación.

En 2019, King's Group cumple 50 años dedicado a la educación británica en el ámbito internacional. ¿Cómo se plasma la "garantía de calidad de King's College Schools" en King's Training?

King's Group entiende la excelencia en la educación y contamos con todo el apoyo y *know-how* que eso conlleva. Es una entidad que desde 1969 se ha dedicado a la educación y a la formación en toda su expresión y constantemente busca estar a la vanguardia, investigando y renovándose. Y aunque, evidentemente, no es lo mismo la metodología de formación reglada implantada en nuestros colegios que la que se implementa en la formación para adultos, este espíritu lo tenemos presente todos los miembros del grupo.

A King's Training, además de avalarnos más de 30 años de experiencia en el sector, nos diferencia el hecho de formar parte de este grupo internacional de referencia puramente educativo, centrado en la excelencia y la innovación.

Su lema es "Learning to Make a Difference", ¿puede explicarnos un poco a qué se refiere?

Queremos que nuestros alumnos marquen la diferencia, siendo capaces de comunicarse en cualquier situación de una forma natural, ágil y efectiva que les ayudará a abrir más puertas, tanto a nivel personal como profesional. El método King's Training está basado en el

equilibrio entre el estudio y el uso práctico del idioma: motivamos a nuestros alumnos con actividades comunicativas, dinámicas y divertidas, que les preparan para desenvolverse en situaciones reales.

En este sentido, el papel del profesor, su experiencia y conocimientos, son claves.

El profesor es muy importante, sin duda. King's Training cuenta con profesores que se toman muy en serio su vocación, poniendo energía y pasión en cada clase para motivar e inspirar a sus alumnos. Ahora bien, el profesor solo puede abrir la puerta, son los propios alumnos los que han de atravesarla con su dedicación tanto dentro como fuera del aula. Tienen que hacer del inglés parte de su vida diaria y para siempre, al igual que comer sano o practicar deporte. Por ello, todo lo que hacemos en King's Training, nuestros principales valores, la toma de decisiones, etc., gira entorno a la motivación del profesor y del alumno y en crear las mejores condiciones posibles para esa relación dentro del aula.

¿Cómo debe plantearse una compañía la enseñanza de idiomas a sus empleados para que el aprendizaje sea un éxito?

Tenemos muchos clientes que han venido recomendados por otros clientes que han tenido una buena experiencia con King's Training. Es común que en la primera reunión nos comenten que llevan años con un programa de formación de idiomas, pero sin percibir resultados como el progreso o la satisfacción de los alumnos y/o un retorno de la inversión clara. Tienen varios proveedores con métodos y criterios distintos, una rotación alta en los profesores que afecta la continuidad de las clases, y un bajo rendimiento y/o compromiso de los alumnos participantes. Cuestiones como los horarios restringidos (de 8:00-9:00 o de 14:00-15:00), calendarios con largas pausas en la formación, la falta de utilización de material adecuado, afectan mucho a la capacidad del proveedor para gestionar un programa de éxito.

Muchos planes de formación, seguramente con ánimo de ser justos, reparten el presupuesto por igual entre, quizá, demasiados empleados. Al final, unos tienen una formación que realmente no necesitan y otros no reciben suficiente formación para realmente progresar y ser efectivos en su puesto actual o plan de carrera.

Primero que hay que considerar la cultura y la estrategia de la empresa. Hace falta hacer

un análisis a fondo de todos los elementos influyentes para lograr definir los objetivos, los diferentes perfiles de empleados y así ofrecer una formación a medida para cada individuo. Aprender un idioma no es lo mismo que realizar un curso de Excel. Requiere una metodología y un trato de los alumnos absolutamente distinto a cualquier otra materia y no hay atajos ni fórmulas mágicas. Requiere horas de contacto real en clase, horas de dedicación personal en casa y mucho reciclaje de conceptos en la memoria corta (a corto plazo) para que se aposente finalmente en la memoria larga (a largo plazo).

Usted cuenta con un amplio recorrido en la formación de idiomas para adultos, ¿hacia dónde cree que evolucionará el sector y los métodos de enseñanza?

El sector ha evolucionado mucho desde que empecé. Más allá de clases presenciales y cursos online, ahora se puede elegir entre muchas modalidades y métodos como formación *blended*, *flipped learning*, aulas virtuales, clases telefónicas, Apps, aprendizaje mediante la gamificación y AI, entre otros. También existen muchísimas herramientas online que facilitan tanto el aprendizaje como la gestión y seguimiento de programas de formación. Nosotros hemos digitalizado el 90% de nuestras operaciones y procesos en los últimos dos años. Esto no solo incrementa la eficiencia y reduce el margen de error sino que elimina trabajo innecesario tanto para el cliente como para nosotros como proveedor, para poder centrarnos en lo que realmente importa.

En cuanto al futuro del aprendizaje en sí, hace poco participé en una mesa redonda en la que justo tocamos este tema. Entre los participantes concluimos que la tecnología, y la constante evolución de esta, puede ser muy positiva o entorpecer el aprendizaje. La tecnología es una herramienta muy útil siempre y cuando complemente y facilite el objetivo de la formación de idiomas que es fomentar una comunicación verdadera y significativa.

Por un lado, creo que la tendencia en la formación dentro de las empresas se basará en planes altamente personalizados y de acceso libre y democrático, pudiendo cada uno elegir qué, cómo y dónde aprender. Y, por otro lado, creo que volveremos a centrarnos en una formación con una base presencial y altamente práctica junto con un buen *mix* de elementos digitales que faciliten y enriquezcan la experiencia. Esto implicaría una inversión más



King's Training

King's Training

Edificio Serantes
Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n
28020 Madrid (España)

Principales clientes

Ineco, Renfe, Banco de España, Aee Power, Air Liquide, Cintra, Museo Thyssen, Campofrío, Ferrovial.

A destacar de King's Training

Garantía de calidad King's Group.

Profesores altamente cualificados con más de cinco años de experiencia.

Gestión y seguimiento del programa 100% online (con acceso disponible a través de App).

Los alumnos de KT valoraron con un impresionante 9,3/10 a sus profesores en las últimas encuestas de calidad realizadas en 2018.

En 2019, King's Group, uno de los grupos educativos británicos de mayor prestigio internacional, cumple 50 años.

sensata proporcionando formación no por el mero hecho de cumplir con un beneficio social sino de fomentar un aprendizaje verdadero, significativo y relevante.