

PROPUESTA DIDÁCTICA

LDA Audiotech: Productos, Sistemas y Buenas Prácticas

Rafael Diego Macho Reyes

Coordinador de Formación Técnica

Contenido

PROPUESTA DIDÁCTICA	1
Nombre de la Formación	1
Público Objetivo	1
Objetivos Didácticos	1
Equipo Docente	1
Metodología	2
Condiciones previas a la formación.....	2
Duración de la Formación	2
Calendario	3
Materiales	3
Actividades de Formación	4
Evaluación y Certificación.....	4

Nombre de la Formación

Formaciones Presenciales en LDA: Productos, Sistemas y Buenas Prácticas

Público Objetivo

- Desarrolladores de negocio, personal de ingenierías y equipos técnicos de instalación. •
- Personal de soporte de empresas asociadas al ámbito PA-VABGM en todo el área hispanohablante.

Objetivos Didácticos

1. Comprender la conexión entre el marco legal EN-54 y el desarrollo de dispositivos en LDA Audio Tech.
2. Conocer y utilizar diferentes líneas de productos de LDA Audio Tech para la generación, oferta, configuración, puesta en servicio y mantenimiento de sistemas PA-VA.
3. Conocer y comprender las estrategias de buenas prácticas de vigilancia y mantenimiento de sistemas PA-VA y cómo evitar problemas técnicos.
4. Comprender los pasos en el diseño de sistemas PA-VA bajo el marco legal EN-54.
5. Realizar programas de formación híbridos online y presenciales.

Equipo Docente

- Rafael Diego Macho Reyes: Learning Manager en LDA.
- Responsables de Área y Personal de: Departamentos de Producción, Proyectos, Comercial e I+D.

Metodología

1. Acceso a cursos online seleccionados por personal del Departamento Comercial en la plataforma LDA Academy: <https://academy.lda-audiotech.com/>
2. Tras la superación del curso, se deberá alcanzar un acuerdo comercial por valor de **2500 euros por grupo de formación para 2,5 jornadas formativas** en las fechas disponibles en el calendario emitido desde LDA Academy.
3. Se impartirá la formación contenida dentro de este programa con aquellos puntos destacados por parte del AM o BD que lo solicite.
4. Tras la formación, se impartirán certificados de completitud de los que se alojará copia en LDA Academy.
5. Se dejará acceso a la plataforma LDA Academy durante 1 año a las personas participantes de la formación.

Condiciones previas a la formación

1. Superación de cursos LDA Academy sobre Productos y Servicios LDA según acuerdo con el agente comercial a cargo.
2. Abono del coste de la formación por orden de pago.
3. Pormenorización de puntos de formación por parte del Agente Comercial a cargo.

Duración de la Formación

- Online – Según el curso realizado inicialmente.
- Presencial: 25h (2 jornadas y media jornada, orientadas de Miércoles a Viernes).

Calendario

Día 1:

- 09:00 – 10:30: Visita a la fábrica LDA – Encuentro y saludo de LDA
- 10:30 – 11:00: Coffee Break
- 11:00 – 12:30: Marco Legal EN-54
- 12:30 – 14:00: Preventa y Consultoría para sistemas PA-VA
- 14:00 – 15:00: Pausa para el almuerzo
- 15:30 – 16:30: Introducción a la Serie NEO

Día 2:

- 09:00 – 10:00: Conexiones y configuración Serie NEO.
- 10:00 – 11:00: Software Serie NEO.
- 11:00 – 11:30: Coffee Break
- 11:30 – 12:30: Puesta en servicio de sistemas PA-VA basados en la Serie NEO
- 12:30 – 14:00: Revisión y Mantenimiento de Sistemas PAVA basados en Serie NEO.
- 14:00 – 15:00: Lunch Break
- 15:30 – 16:30: Introducción a la Serie ONE-500
- 16:30 – 17:00: Revisión de Contenidos

Día 3:

- 09:00 – 10:00 Sistemas basados en la serie ONE-500
- 10:00 – 11:00 Protocolos de audio digital AES67 y productos relacionados.
- 11:00 – 11:30: Coffee Break
- 11:30 -13:00: Preguntas finales y Evaluación de la Formación

Materiales

- Presentaciones específicas.
- Manuales y handbooks técnicos.
- Brochure comercial de sistemas NEO, NEO+ y ONE-500, dispositivos accesorios y altavoces EN-54.
- Manuales técnicos de dispositivos de conexión directa y programable según caso.
- Web de Soporte LDA.

Actividades de Formación

- Trabajo sobre rack de formación.
- Simulación de operaciones de instalación y configuración sobre equipos y PC.
- Sesión magistral formativa con colaboración interdepartamental.
- Análisis de casos del cliente.

Evaluación y Certificación

- Seguimiento de la formación.
- Realización de test final teórico multirespuesta.
- Realización de la encuesta de evaluación de la formación.
- Entrega de certificados acreditativos.
- Registro de la acción formativa en SGC ISO 9001:2015.