





EULA-NETCERMAT Project

"EULA NETWORK IN CERAMIC MATERIALS with Environmental and Industrial Applications..."

Web Site and Educational Platform

- Lic. Silvia I. Martinelli Coordinator @ UNLu
- Mg. Gabriel H. Tolosa Website development & maintenance
- AS. Mauro A. Meloni Website development & maintenance



Universidad Nacional de Luján Argentina

» PRESENCE ON THE WEB



» Project requirements

- An Internet publishing space, open to general public.
- Publishing of content from different sources in a distributed manner.
- Reserved area for internal communication.
- High availability.



» The Website

http://www.netcermat.unlu.edu.ar



EULA-NETCERMAT will be focused on advanced/modern ceramic materials (MAC) applied in high added value industrial sectors for both EU27 and LA countries with existing S&T cooperation agreement such as Argentina, Brazil and Chile. The specific scientific and technological issues where Marie Curie Fellowships will be focused on 3 main areas such as Science and Technology of Advanced ceramics, Socioeconomic studies and Impact on civil society, through different issues.



Provides information about the project, objectives, relevance, and the participating institutions.

- Advances in the project are regularly published.
- Developed and maintained at the Universidad Nacional de Luján.

Advanced Ceramics



Syntesis, characterization and applications of advanced ceramic materials.

Impacts



Socioeconomic aspects and impacts: Academy, industry and civil society. State of the art and needs (EU-LA).



Workshops
Seminars
Open day sessions

» Technical aspects

- Based on the Wordpress Content Management System (CMS).
- Running on a Debian GNU/Linux operating system platform.
- Hosted in a Virtual Machine on
- servers located in the Network
- Operations Center at the
- Universidad Nacional de Luján.





» Periodic maintenance

- On-line and off-line backup for all of the stored information.
- Updates to the software platform.
- Management of registered domain names.
- Analysis of access statistics.
- Audit and security log reviewing.
- Securing bandwidth for access via multiple locations.





» E-LEARNING Platform for courses



» Learning in the Information Society

- Changes in contemporary society.
- Scientific and technological advances.
- Focus not on knowledge, but on uses of knowledge.
- Internet as a communication media.
- From passive consumers to active producers.
- Digital divide even on active users.



» The concept of "Virtual Platform"

- The potential offered by ICTs to create computer systems that generally represent human interactions typical of teaching-learning processes.
- Involves the disciplinary contents, but also the educational materials, the didactic and communicative interactions of teachers, relationships between students and teachers, the forms of learning assessment and the administrative procedures as well.





» Learning Content Management Systems

- Learning Content Management Systems (LCMS) usually provide the following functions:
 - General Administration
 - Content Management
 - Communication and collaborative work
 - Course supervision



» E-learning platform used for NETCERMAT Courses



e-ducativa

www.e-ducativa.com

- Covers most of the student-content-teacher relationship.
- Flexible and easy to understand.
- Full-time support.
- Several years of experience at UNLu.

» E-learning platform used for NETCERMAT Courses

What can we do with e-ducativa lal campus?

Π

. . .

| Administración Contenidos Objetivos El objetivo de esta carrera es que al egresar el alumno pueda desempeñarse con éxito en el área de ventas. Ventas Image: Presentación Programa La intención de este Curso de Ventas es desarrollar los pasos básicos del proceso de ventas, el paro a paso conocido por todos los profesionales de la venta, es un ABC que permite al vendedor llegar a una instancia de cierre de ventas siguiendo un procedimiento que ordena su accionar. 0.01.Presentación 0.05.Profesores 0.01.Presentación 0.05.Profesores | Administración Contenidos Presentación Programa Califaciones Administración Califaciones Administración Archivos Storia Noticas Programi Califaciones Marcia Archivos Storia Noticas Prosentación Califaciones Archivos Storia Repostorio Califaciones Archivos Storia Repostorio Califaciones Califaciones Califaciones Califaciones Califaciones Archivos Storia Repostorio Califaciones Califaciones Califaciones Califaciones Califaciones Califaciones Storia Repostorio Califaciones Contactos Contactos Contactos Contactos | SECCIONES | Detaile del tópico | Te encontrás en Carrera de Persor |
|---|---|----------------|---|--|
| Contentions 0 Presentación 0 Presentación 0 0 Presentación 0 0 Presentación 0 0 Deferitors | Contentions Presentación Programa Catificaciones Catificaciones Material Addicional Prosana Catificaciones Material Addicional Prosana Catificaciones Notacias Prosana Prosana Prosana Catificaciones Prosana Prosa | Administración | | |
| Presentación wents, el pas a paso conocido por todos los profesionales de la venta, es un ABC wents, el pas a paso conocido por todos los profesionales de la venta, es un ABC more elimite al vendeor llegar a una instancia de cierre de ventas siguiendo un procedimiento que ordena su accionar. Calificaciones Archivos solos Stos Noticias Vitias Noticias Witas Repositorio El vendedor necesita capacitarse y sumar profesionalismo a suc capacidades para las técnicas profesionalismo de las becinicas, que yano pas a presentar en este curso no son esperiencia la vendeodor profesional al sectorias y profesional de linicición para una instancia de cierre de ventas, sin embargo este manual pretende ser una profesional de linicición para quenes sienten que la Venta puede ser su amporte de ventas, sin embargo este manual pretende ser una profesional de linicición para quenes sienten que la Venta puede ser su amporte de ventas, sin embargo este manual pretende ser su amporte de terratione ser, el pacificados en sur trados de sur consponing profesional de linicición para quenes sienten que la Venta puede ser su amporte de terratione ser, el pacificados en sur trados darios. Las técnicas tinenen que ser aplicados en sur trados darios. Las técnicas tinenen que ser aplicados en sur trados darios. Las técnicas tinenen que ser aplicados en sur trados darios. Las técnicas tinenen que ser aplicados en sur trados darios. Las técnicas tinenen que ser aplicados en sur trados darios. Las técnicas indenina te experiencia previa. Contactos | Presentación Programa Calificaciones Archros Stois Noticas Pros Pros Noticas Pros Pros< | Contenidos | El objetivo de esta carrera es que al egresar el alumno pueda desempeñarse con éxito en el área de ventas. | And and a second se |
| Archivos Archivos Stos Stos Notcias Vikis Repositorio Calendarlo Interacción Contactos | Archivos Stos Stos Stos Koncas Concastos Concastos Contastos Cont | Programa | ventas, el paso a paso conocido por todos los profesionales de la venta, es un ABC que permite al vendedor llegar a una instancia de cierre de ventas siguiendo un | 02. Objetivos 03. Metodología 04. Duración 05. Profesores |
| poder obtener mayores y mejores resultados en su trabajo diario. Wikis personalidad, debe elegir aquellas que lo ayuden a ser mejor en su campo sin transgredir sus posturas habituales, adaptar a su necesidad las técnicas, que ya fueron probadas mediante la experiencia previa. Calendario Interacción Contactos | poder obtener mayores y mejores resultados en su trabajo diario. Wikis Las tecinicas tienen que ser aplicadas por el vendedos su modificar su personalidad, debe elegir aquellas que lo ayuden a ser mejor en su campo sin transgredir sus postarias habituales, daptar a su necesidad las técnicas, que ya fueron probadas mediante la experiencia previa. Repositorio Interacción Calendarío Interacción Contactos Contactos Chat Vebeconference | Archivas | unicas, in pretenden serio, el Vendedor Profesional a través de su experiencia sonoce los procedimientos habituales que necesita realizar en un proceso de ventas, sin embargo este manual pretende ser una posibilidad de consulta para aquellos que son experimientados y una guía de iniciación para quedens sienter que la Venta puede ser su | |
| Interacción Contactos | Interacción Contactos Contactos Webconference | Wikis | poder obtener mayores y mejores resultados en su trabajo diario. Las técnicas tienen que ser aplicadas por el vendedors isi modificar su personalidad, debe elegir aquellas que lo ayuden a ser mejor en su campo sin transgredir sus posturas habituales, adoptar a su necesidad las técnicas, que ya | |
| Contactos | Contactos | 28 Calendario | | |
| | Chat Webconference | Interacción | | |
| Chat | Webconfarence | Contactos | | |
| | | Chat | | |
| Webconference | | Webconference | | |

- Present and share contents
- Publish documents in multiple formats (video, audio, text, image)
- Generate new contents (wikis and forums)
- Sort & classify documents
- Publish news and events
- Talk and discuss (chat, voice, videoconference)
- Examine & monitor students

» Supplementary tools

- Work is moving forward on the development of a software application to integrate documents and digital resources from different partners in a common space to maintaining a centralized repository (i.e., to produce new dissemination materials).
- We call this application "A Simple Application for Document Organization" or ASADO, for its acronym in English (and its meaning in Spanish, of course).

